



NTLer

ข่าวเงินที่ดลใจ



เจนิตคัลโล

ชาวเจนิตคัลโล

อ วิ ก ร ฐ์

หนังสือ 'ชาวเงินติดล้อ' เป็นลิขสิทธิ์ของบริษัท เงินติดล้อ จำกัด
บริษัท เงินติดล้อ จำกัด สงวนลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย และ
ไม่อนุญาตให้บุคคลหรือนิติบุคคลใดนำหนังสือ 'ชาวเงินติดล้อ'
(รวมทั้งข้อความและรูปภาพส่วนหนึ่งส่วนใดในหนังสือ) ไปเผยแพร่
หรือจำหน่ายต่อ โดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษร
จากบริษัท เงินติดล้อ จำกัด

อ วิ ก ร ฐ์

ชื่อหนังสือ : ชาวเงินติดล้อ

พิมพ์ครั้งที่ 1 : ตุลาคม 2560

พิมพ์ครั้งที่ 2 : ธันวาคม 2562

จัดพิมพ์โดย : บริษัท เงินติดล้อ จำกัด

428 อาคารอารีย์ ฮิลล์ ชั้น 9-15 ถนนพหลโยธิน

แขวง สามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ : 02 792 1888

เงินติดล้อ... ชีวิตหมุนต่อได้

สโลแกนนี้ ไม่เพียงบรรยายถึงรูปแบบการทำธุรกิจปล่อยสินเชื่อ โดยมีทะเบียนรถเป็นหลักประกัน ซึ่งเป็นธุรกิจแรกเริ่มของบริษัทเงินติดล้อ ที่ทำให้ชีวิตของผู้คนที่มาขอสินเชื่อสามารถ หมุนต่อได้ ด้วยการนำเงินที่ได้ไปลงทุน หรือต่อยอดกิจการต่างๆ ของตัวเองเท่านั้น

หากสโลแกนนี้ ยังให้คำจำกัดความได้เป็นอย่างดีถึง ชีวิต และ จิตวิญญาณ ของพนักงานในบริษัทเงินติดล้อ ที่ต้องเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงต่างๆ มาตลอดระยะเวลา 10 ปี

แต่ไม่ว่าจะหมุนไปพบกับความเปลี่ยนแปลงเช่นไร บริษัทเงินติดล้อ ก็ยังหมุนต่อไปสู่ออนาคตข้างหน้าได้อย่างมั่นคง

ทั้งยังเป็นการหมุนรับกับความเปลี่ยนแปลงที่เข้ามาในแบบ ยิ่งหมุนยิ่งโต และ ยิ่งหมุนยิ่งดี

เรื่องราวต่างๆ ที่ถ่ายทอดจาก ชาว NTL (ชาวเงินติดล้อ) จึงเต็มไปด้วยสีสันที่หลากหลาย จากเจ้าของเรื่องเล่าที่เป็นพนักงานซึ่งเคยผ่านเหตุการณ์ต่างๆ ร่วมกับบริษัทเงินติดล้อมาแล้วมากมาย

แต่แน่นอน พวกเขาหัวเราะได้กับทุกเรื่อง ที่ก้าวผ่านมา เช่นเดียวกับที่สามารถยิ้มรับกับทุกเรื่องท้าทายที่รออยู่ข้างหน้า

และไม่ว่าคุณจะเป็น ชาว NTL หรือไม่ แต่หากเริ่มพลิกหน้ากระดาษถัดจากนี้ไป คุณจะเหมือนได้ขึ้น TIME MACHINE ย้อนเวลากลับไปดูวิถีการหมุนผ่านเรื่องราวต่างๆ ของชาว NTL อีกครั้ง ว่าพวกเขาหมุนผ่านแต่ละช่วงเวลาได้อย่างไร

ประวัติศาสตร์...สร้างอนาคตได้เสมอ (หากศึกษาได้เข้าใจ และลึกซึ้งพอ)

4-3-2-1...พร้อมไหมที่จะหมุนไปด้วยกัน



NTL WHY (VISION)

ที่เงินติดล้อเราทำทุกอย่างเพื่อส่งเสริมและ
ยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้คน
ด้วยความเชื่อมั่นว่าการเข้าถึงบริการ
ทางการเงินที่เป็นธรรมและโปร่งใส
คือสิทธิที่ทุกคนพึงได้รับ



NTL HOW (MISSION)

“เราส่งมอบโอกาสทางการเงินโดยการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการ
ที่เหมาะสมต่อลูกค้า เรียบง่าย สะดวกและรวดเร็ว ผ่านความ
จริงใจของพนักงาน”





<u>08</u>	กว่าเราจะมาถึงวันนี้	<u>48</u>	ยุคซ่อมสร้าง...วางรากฐานองค์กร
<u>10</u>	โครงการในฝัน	<u>50</u>	ใครจะอยากทำงานกับเรา
<u>14</u>	ทำไมเงิน...ต้องติดล้อ	<u>53</u>	ดูแลคน
<u>18</u>	ลูกค้าของเรา	<u>56</u>	การตลาดสไตล์ 'ใกล้ชิดชุมชน'
<u>20</u>	บนเส้นทาง...	<u>60</u>	ซ่อมรอยร้าว...วางรากฐานหลังบ้าน
<u>22</u>	ยุคมาเฟีย...ครองเมือง	<u>61</u>	คืนความเป็นธรรม
<u>23</u>	เรื่องเรา...แต่เก่าก่อน	<u>63</u>	สร้างการทำงานบนฐานข้อมูล
<u>27</u>	น้ำตาของลูกค้า...กำไรของเจ้าเก่า	<u>65</u>	ฝันร้ายในปี 2008
<u>30</u>	เรื่องเล่า...จากยุคเจ้าเก่า	<u>66</u>	ศึกช่วงชิงพนักงาน
<u>31</u>	บ้านเก่า	<u>68</u>	วิกฤติแฮมเบอร์เกอร์
<u>35</u>	เส้นทางของ 'ลูกค้า'	<u>72</u>	ยุคปรับตัว รับการเติบโต
<u>39</u>	ตำนาน...การยึดรถ	<u>74</u>	(อดีต) บริษัทนอกสายตา
<u>40</u>	คำสอนของรุ่นพี่	<u>76</u>	เพิ่มพลัง...สร้างกองทุน
<u>42</u>	บางประสบการณ์ของ (อดีต)นักยึดรถ	<u>78</u>	สินเชื้ตลาดสด
<u>46</u>	ยุทธวิธี 'ยึดรถ'	<u>84</u>	ชัยชนะจากตลาดสด
		<u>86</u>	เสริมความแข็งแกร่งให้ทัพหลัง

<u>88</u>	จัดการกับความเสียง	<u>138</u>	ใช้ TVC สร้างคัมภีร์ชีวิต
<u>89</u>	โตไว เพราะ IT	<u>142</u>	ขับเคลื่อน...จากภายใน
<u>90</u>	กฎเหล็ก 9 ข้อ	<u>148</u>	ทำทนายตัวเอง
<u>91</u>	สารบัญชีที่มีปัญหา	<u>152</u>	WAR ROOM
<u>92</u>	เปลี่ยนจากทวงหนี้...เป็นที่ปรึกษา	<u>157</u>	ประกันภัย...ผลิตภัณฑ์แห่งความหวัง
<u>94</u>	ปรับทัพหน้า...รับตลาดเดือด	<u>158</u>	เริ่มจากการให้
<u>96</u>	เติมประสิทธิภาพให้ขุนศึก	<u>160</u>	พัฒนาประกันภัย...ให้คนรากหญ้า
<u>98</u>	เพิ่มช่องทางบุกตลาด	<u>164</u>	อาสา...พาชีวิตหมุนต่อ
<u>102</u>	พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่	<u>170</u>	บัญญัติ...วัฒนธรรมองค์กร
<u>105</u>	มหากาพย์แห่งความสับสน	<u>180</u>	เรื่องเล่า...วัฒนธรรมเรา
<u>109</u>	กว่าจะมี TVC เรื่องแรก	<u>181</u>	โอกาสของลูกค้า
<u>113</u>	คนเบื้องหลัง...หนังโฆษณา	<u>185</u>	โอกาสของพนักงาน
<u>115</u>	ต้องเล่า	<u>186</u>	รางวัลของเรา
<u>118</u>	ยุคหมุนต่อได้	<u>188</u>	ความเติบโตของเรา
<u>122</u>	เกิดใหม่อีกครั้ง (REBRAND)	<u>191</u>	ถ้าเงินติดล้อเป็นคน อยากบอกอะไรเขา
<u>134</u>	เส้นทางการ REBRAND	<u>199</u>	บทสุดท้าย...ที่ไม่ใช่บทจบ

ที่มาของหนังสือเล่มนี้ เริ่มที่เรา
อยากเก็บประวัติอันยาวนานของบริษัท
เอาไว้ว่าในอดีตเราเคยทำธุรกิจแบบ
ไหน ความท้าทายต่างๆ ที่เราก้าวผ่าน
มาได้จนทำให้เราเป็นองค์กรในแบบ
ปัจจุบัน และเตรียมพร้อมที่จะเติบโต
อย่างยั่งยืนในอนาคต ถึงแม้ว่าวิถีปฏิบัติ
ของเราในวันนี้จะแตกต่างจากในอดีต
มากพอสมควร แต่เราก็ไม่อยากจะ
เรื่องราวหรือเหตุการณ์เหล่านั้นเลื่อน
หายไปจากภาพความทรงจำของชาว
เงินติดล้อ

ในระหว่างการทำหนังสือ เราเริ่ม
เรียนรู้ว่า แต่ละเรื่องเล่าไม่ได้เป็นเพียง
ชิ้นส่วนเล็กๆ ของประวัติศาสตร์ของเรา
เท่านั้น แต่ยังเกี่ยวโยงถึงการเปลี่ยนแปลง
ที่เกิดขึ้นในธุรกิจปล่อยสินเชื่อโดยรวม
ทั้งหมดอีกด้วย

กว่าเราจะมาถึงวันนี้



ผมหวังว่าในขณะที่คุณอ่านหนังสือเล่มนี้ เรื่องราวและการกระทำต่างๆ อาจจะทำให้คุณฉุกคิด และอุกอาจ จนคุณต้องถามตัวเอง “ใช่เรื่องจริง หรือ” “ทำไมเจ้าหนี้ถึงโหดร้ายกับลูกหนี้ได้ขนาดนี้” แต่เราก็คงทราบดีว่า เมื่อถึงเวลาที่หนังสือเล่มนี้ ถูกพิมพ์ออกไป ภาพของความไม่ถูกต้องหลาย อย่าง รวมถึงแนวคิดการปล่อยกู้แบบเห็นลูกหนี้ เป็นเพียงแค่ “เหยื่อ” เป็น “ลูกหนี้” และการกระทำที่แสดงออกถึงความเอาแต่ใจ ก็ยังคงมีให้เห็น ในปัจจุบัน จนเป็นภาพชินตาที่เห็นได้ในธุรกิจนี้ ปัญหาไม่ใช่อยู่ที่คนปล่อยกู้เพียงฝ่ายเดียว ผู้ที่ขอกู้ก็มีส่วนเกี่ยวข้องเช่นเดียวกัน

เพราะหากผู้กู้ รู้ถึงสิทธิของตน มีการค้นหา ข้อมูล มีวินัยทางการเงิน และเริ่มต้องการ มาตรฐานที่สูงขึ้น “หนี้ในระบบ” คงไม่เป็น ปัญหาในระดับประเทศอย่างในปัจจุบัน

ไม่ว่าคุณจะเป็นพนักงาน คู่ค้า หรือลูกค้าของ เงินติดล้อ เราอยากให้พวกคุณรู้ว่า เราอาจมีอดีตที่ไม่ค่อยน่าภูมิใจนัก แต่เราก็ได้เรียนรู้จากความ ผิดพลาดที่เกิดขึ้นในอดีต และจนถึงวันนี้..พวกเรา มาไกลมากจากแนวคิดเดิมๆ ในการทำธุรกิจแบบ

ครอบครัวที่มุ่งเน้นแต่ผลตอบแทนและกำไร

หลังจากที่เราพยายามค้นหา “ตัวตน” ของเงิน ติดล้อร่วมกัน เราก็ได้พบว่า “การทำทุกอย่าง เพื่อส่งเสริมและยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้คน ให้เข้าถึงบริการทางการเงินที่เป็นธรรม โปร่งใส และเชื่อถือได้” คือจุดมุ่งหมายที่แท้จริงของเรา พวกเราต่างมุ่งมั่นที่จะทำให้สังคมนี้ดีขึ้น ด้วยความมุ่งมั่นที่จะทำสิ่งที่ถูกต้อง เราจึงสร้าง มาตรฐานใหม่ที่สูงขึ้นให้กับธุรกิจนี้ ผ่านการให้ความรู้แก่ลูกค้าเกี่ยวกับสิทธิขั้นพื้นฐานในฐานะ ผู้กู้ เพื่อเป็นตัวอย่างของการทำธุรกิจที่ไม่หวัง เพียงผลกำไร แต่ตอกย้ำในการทำสิ่งที่ถูกต้อง

ท้ายที่สุด ความสำเร็จของพวกเราคือ การเห็นธุรกิจนี้เปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้น เงินกู้ นอกกรอบหมดไป และคนไทยระดับฐานรากมี คุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นอย่างแท้จริง การที่เราเห็น ภาพความสำเร็จและจุดมุ่งหมายที่ชัดเจน พร้อม กับการประกาศออกไปในวงกว้างผ่านสื่อต่างๆ (รวมถึงหนังสือเล่มนี้) เป็นสิ่งที่ยอดเยี่ยม แต่สิ่ง สำคัญที่เราต้องบอกตัวเองอยู่เสมอก็คือ นี่เป็น เพียงแค่การเริ่มต้น...

ปิยะศักดิ์ อุกฤษณ์กุล
กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท เงินติดล้อ จำกัด

A photograph of two hands, one from the left and one from the right, reaching towards each other to form a heart shape with their index and thumb fingers. The background is a soft, out-of-focus sunset or sunrise sky with warm orange and yellow tones. The text 'โครงการ ในฝัน' is centered within the heart shape.

โครงการ ในฝัน

เบื้องหลังการ ‘ช้อกรั้งแรก’

เรื่องนี้เริ่มต้นขึ้นเมื่อ...โปรไฟล์ของธุรกิจไฟแนนซ์ท้องถิ่นแห่งหนึ่งในเมืองไทย ถูกโยนมาที่ทีมงานของบริษัท AIG ซึ่งมีหน้าที่ดูแลธุรกิจการซื้อขายไฟแนนซ์ และธนาคารอื่นๆ

โครงการนี้ได้รับการเรียกชื่อกันในเวลานั้นว่า **PROJECT DREAM**

หนึ่งในทีมงานทำ DUE DILIGENCE (ทีมศึกษาวิเคราะห์ประเมินกิจการก่อนการเข้าซื้อ) เพื่อศึกษาโครงการในฝัน (PROJECT DREAM) ในเวลานั้นก็คือ คุณหนุ่ม (ปิยะศักดิ์ อุกฤษฏ์กุล) กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท เงินติดล้อ ในปัจจุบัน

คุณหนุ่มเล่าว่าในเวลานั้น เขามองว่า ธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่มีโอกาส เพราะธุรกิจนี้ให้สินเชื่อกับกลุ่มลูกค้ารายย่อยที่ธนาคารไม่ถนัดวิเคราะห์สินเชื่อและมองว่าความเสี่ยงสูง เนื่องจากเป็นกลุ่มที่ประกอบอาชีพอิสระ รายได้ไม่แน่นอน ไม่มีหลักประกันเป็นที่ดิน

และขาดเอกสารทางการเงินที่สามารถยืนยันรายได้ (สมุดบัญชีธนาคารหรือสเตทเมนต์) ประกอบกับลูกค้ากลุ่มนี้ต้องการวงเงินสินเชื่อที่น้อยมากเมื่อเทียบกับสินเชื่อที่ธนาคารปล่อยโดยปกติ ขณะที่ต้นทุนของธนาคารค่อนข้างสูง และธุรกิจที่ช่วงนั้นธนาคารยังไม่เข้าใจก็มีจำนวนมาก เช่นเดียวกับลูกค้าที่มีความต้องการกู้ยืมก็มีจำนวนมากและหลากหลายกลุ่มเช่นกัน

เมื่อธนาคารไม่สามารถยื่นมือไปหากลุ่มคนรากหญ้า และกลุ่มคนรากหญ้าก็ไม่สามารถเอื้อมถึงธนาคารได้ จึงเกิดช่องว่างขนาดใหญ่ที่เปิดโอกาสให้กลุ่มหนี้ในระบบ และไฟแนนซ์ท้องถิ่น (บางราย) เข้าไปขูดรีดกลุ่มคนที่อยู่ในฐานล่างของปิรามิด

ด้วยดอกเบี้ยที่สูงเริ่มต้นที่ร้อยละ 30 นอกจากนี้ยังมีค่าเบี้ยปรับ และค่าธรรมเนียมต่างๆ อีกมากมาย ถมทับลงไปบนบำและไหล่ของคนรากหญ้าที่ไร้ทางเลือก

ช่วงหนึ่ง คุณหนุ่มมีโอกาสดูคุยกับเจ้าเก่าที่ทำธุรกิจไฟแนนซ์ท้องถิ่น ด้วยการปล่อยสินเชื่อจำนำทะเบียน ทำให้ทราบว่าดอกเบี้ยที่มีการปล่อยสินเชื่อกันในธุรกิจนี้ไม่ได้ต่ำ ขณะที่หนี้สูญก็ไม่ได้สูงเหมือนเช่นที่คนภายนอกเข้าใจ

“พอขับรถไปต่างจังหวัดก็เห็นแต่ป้ายรับจำนำทะเบียนเต็มไปหมด ที่สำคัญพอลองนับสาขาไฟแนนซ์ท้องถิ่นแล้ว มันมีมากกว่าสาขาของธนาคารด้วยซ้ำไป”

“ความคิดแรกของผมก็คือ ธุรกิจนี้ (ธุรกิจสินเชื่อจำนำทะเบียน) มีอนาคต มีช่องว่างให้เข้าไปดำเนินธุรกิจได้ เพราะโครงสร้างของประเทศไทยจะเหมือนปิรามิด แบนจะดูแลปิรามิดก่อนบนคือ มนุษย์เงินเดือน คนมีรายได้ประจำ มีรายได้สม่ำเสมอ ซึ่งคือคนที่แบงก์เข้าถึง

...แต่สำหรับคนที่ไม่มีอาชีพอิสระ แบงก์เข้าไม่ถึงเลย ทั้งที่พวกเขามีความต้องการในการกู้ยืมสูง

คำตอบของคำถามนี้จึงเป็นเรื่องของความสนใจ

คนของธนาคารไม่รู้จักรัฐกิจนี้ เพราะเป็นธุรกิจที่อยู่นอกความสนใจ เมื่อไม่สนใจ จึงไม่มีใครสังเกตว่ามีธุรกิจนี้อยู่

และไม่มีใครคาดคิดว่าตลาดของธุรกิจสินเชื่อกำหนดจะใหญ่ขนาดนี้

สำหรับคุณหนุ่ม เขาหลงเสน่ห์ธุรกิจที่เขาคิดว่าเต็มไปด้วยโอกาสที่สามารถนำมาพัฒนาเพื่อให้ธุรกิจเติบโต และเป็นธุรกิจที่สามารถช่วยเหลือคนรากหญ้า ช่วยเหลือคนที่ธนาคารเอื้อมมือลงมาไม่ถึง ตั้งแต่เวลานั้น

จนวันที่มีโอกาสเข้าไปนำเสนอ PROJECT DREAM กับผู้บริหารที่ AIG

“ผมก็จำไม่ได้ว่าพูดอะไรไปบ้าง แต่ลักษณะการพูดคงจะอินมาก เขาถามผมว่าถ้าเป็นเงินตัวเองจะยอมลงทุนในธุรกิจนี้ไหม ผมก็ตอบเลยว่าผมมีเท่าไรผมให้หมด”

ในที่สุดบริษัท AIG ก็ตัดสินใจเข้าซื้อสินทรัพย์ของไฟแนนซ์ท้องถิ่นแห่งหนึ่ง และเปลี่ยนชื่อใหม่เป็นบริษัท ซีเอฟจี เซอร์วิส จำกัด ในปีพ.ศ. 2550 (ค.ศ. 2007) เพื่อนำ INTERNATIONAL MINDSET (มุมมองของมืออาชีพระดับโลก) มาผสมผสานกับ LOCAL KNOWLEDGE (ความรู้จักรธุรกิจท้องถิ่น) ซึ่งเป็นแนวคิดที่ได้รับการสานต่อเรื่อยมา

เพราะในความยุ่งเหยิงซึ่งมีอยู่ในธุรกิจสินเชื่อกำหนดจะเบียดในเวลานั้น ยังมีสิ่งที่ AIG มองว่าสามารถนำมาพัฒนาต่อยอดได้

ไม่ว่าจะเป็น ผลิตภัณฑ์ ระบบมาตรฐานการบริการ นโยบายควบคุมความเสี่ยง รวมถึงสิ่งที่สำคัญยิ่งอย่างทรัพยากรมนุษย์

แม้หลังจากการซื้อ AIG จะต้องเจอกับปมปัญหามากมายที่ต้องเข้ามาเรือ่ แก่ ซ่อม และสร้างขึ้นมาใหม่

รวมถึงยังต้องเจอวิกฤติที่เป็นเสมือน ‘ฝันร้ายที่น่ากลัว’ ในยามคำคืน

พอไปคุยกับนายเบงค์ นายเบงค์ งงว่าถ้าแก้ปล่อยได้ยังไงไม่มีทาง เพราะลูกค้าไม่มีรายได้ประจำที่แน่นอน ไม่มีข้อมูลใน CREDIT BUREAU ไม่มีหลักประกันอะไรเลย

...คำถามที่ควรถามมากไปกว่านั้นคือ แล้วทำไมถ้าแก้ที่อยู่ในธุรกิจนี้ถึงนำเงินตัวเองไปปล่อยได้ และอยู่ในธุรกิจนี้มากกว่า 20 ปีแล้ว จนมียอดเงินที่ปล่อยกู้เป็นพันล้าน



ทำไมเงิน...ต้องติดล้อ

ก่อนจะตอบคำถามนี้...เราอาจต้องไปดูที่แอฟริกา หรือเนปาล ซึ่งใช้แกะที่ถือว่าเป็นทรัพย์สินที่มีค่าอย่างหนึ่งมาเป็นหลักประกันในการกู้ยืม

ถ้านั้นยังไม่น่าแปลกใจพอ...ลองไปดูที่ประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งไม่ได้ใช้หลักประกันที่มีมูลค่าทางการเงิน แต่ใช้สิ่งที่มีมูลค่าทางใจ อย่างใบประกาศนียบัตรการศึกษา ระดับมัธยมปลายมาเป็นหลักประกัน

แล้วทำไม...คนไทยถึงต้องใช้ รถ มาเป็นหลักประกัน เพื่อให้ได้เงิน



“

แนวคิดในการปล่อยสินเชื่อบของเรา
คือ เราต้องเริ่มต้นด้วยความเชื่อที่ว่า
คนส่วนใหญ่เป็นคนดี และคนส่วนใหญ่
อยากที่จะกินเงิน

”

คุณหนุ่ม (ปิยะศักดิ์ อุกฤษฏ์นุกุล) กรรมการ
ผู้จัดการใหญ่ บริษัท เงินติดล้อ จำกัด อธิบาย
เหตุผลนี้ไว้ว่า สิ่งที่ทำให้อุตสาหกรรมในเมือง
ไทยเป็นแบบนี้มีด้วยกัน 3 อย่าง หนึ่งรถคือ
สิ่งที่มีความสำคัญสำหรับคนไทย รถคือสิ่งแรก
ที่คนอยากจะซื้อเมื่อเริ่มมีเงิน

โดยเฉพาะในต่างจังหวัด การไม่มีรถอาจ
ทำให้ใช้ชีวิตได้ยากขึ้น เพราะในต่างจังหวัด
ไม่มีรถไฟฟ้า รถสาธารณะก็มีน้อย จึงจำเป็นต้อง
มีรถเพื่อให้เดินทางได้สะดวก

ทำให้ประเทศไทยซึ่งมีประชากรกว่า 60
ล้านคน มีรถมอเตอร์ไซด์จดทะเบียนกว่า 20
ล้านคัน และรถเก๋ง รถกระบะ จดทะเบียน
กว่า 10 ล้านคัน

รถยังเป็นเครื่องมือทำมาหากินของคน
จำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นพ่อค้าแม่ขายเกษตรกร
คนขับแท็กซี่ ที่จำเป็นต้องมีรถไว้ใช้งาน

และทำให้กลุ่มคนที่มีความจำเป็นต้องใช้
รถ มองว่ารถสำคัญกว่าบ้าน เพราะหากบ้าน
โดนยึดก็ยังพอเช่าบ้านอยู่ได้ แต่หากไม่มีรถก็
เท่ากับขาดเครื่องมือสำคัญในการหารายได้

นอกจากนี้ข้อกฎหมายของประเทศไทย
ยังกำหนดขั้นตอนการยืดอกบ้านยาวนานกว่า
การยืดอก ทำให้หากต้องเลือก คนที่มีความ
จำเป็นต้องใช้รถก็จะเลือกผ่อนหนี้รถก่อนจะ
ผ่อนหนี้บ้าน

สองคือโครงสร้างพื้นฐานที่เป็นกฎระเบียบ
กฎหมาย ที่เกี่ยวข้องกับระบบขนส่งในเมืองไทย
มีความชัดเจน ทำให้ง่ายต่อการโอน หรือซื้อ
ขายรถ ซึ่งช่วยรองรับให้เกิดธุรกิจปล่อย
สินเชื่อกำหนดทะเบียน

สามคือคนไทยเองก็ให้ความสำคัญกับ
ทะเบียน คือสิทธิทางกฎหมาย

คุณหนุ่มเล่าว่า หากนำรูปแบบการปล่อย
สินเชื่อกมอเตอร์ไซด์ อย่างที่บริษัทเงินติดล้อ
ทำอยู่ทุกวันนี้ไปใช้ในประเทศเวียดนาม ก็คง
เจ๊งมากกว่าจะประสบความสำเร็จ

เพราะแม้ที่เวียดนามจะมีมอเตอร์ไซด์กว่า
ห้าสิบล้านคันวิ่งกันเต็มถนน แต่คนเวียดนาม
ซื้อขายรถโดยไม่มีการโอนทะเบียน เพราะ
ไม่ได้ให้ความสำคัญกับเรื่องทะเบียน

แล้วทำไมถึงไม่เป็นเรือล่ะ เพราะเรือก็มี
ทะเบียน

คำตอบก็คือ เพราะเรือแล่นอยู่ในทะเลที่กว้างใหญ่ และสามารถไปจอดหลบอยู่ที่ไหนก็ได้ในทะเล ทำให้ยากแก่การไปตามยึด ในเวลาที่เกิดปัญหา ขณะที่ข้อดีของรถคือวิ่งอยู่บนถนน ทำให้ง่ายแก่การไปเผาดู ติดตาม และยังสามารถยึดรถบนถนนได้

องค์ประกอบต่างๆ เหล่านี้ จึงเป็นปัจจัยว่าทำไมการจัดไฟแนนซ์ หรือการปล่อยสินเชื่อในเมืองไทยจึงมีการนำรถ และทะเบียนรถ มาใช้เป็นหลักประกัน

คุณหนุ่มยังขยายความ เปรียบเทียบการนำทะเบียนรถไปใช้เป็นหลักประกัน (จำนำ) ที่ได้รับความนิยม มากกว่าการนำทองไปจำนำที่มีความเกี่ยวข้องกับวิถีชีวิตของกลุ่มคนรายได้น้อยว่า

รถ แม้จะมีความสำคัญในฐานะเป็นเครื่องมือหารายได้ แต่การนำไปใช้เป็นหลักประกันนั้นใช้เพียงแค่เล่มทะเบียน

ขณะที่ทอง ที่กลุ่มคนรายได้น้อยซื้อไว้ไม่ได้เป็นเพียงการออมทรัพย์ แต่ยังเป็นเครื่องแสดงฐานะ ใส่ไปออกงานได้ ซึ่งเป็นเหตุผลว่าทำไมเมื่อซื้อทอง จึงต้องซื้อเป็นทองรูปพรรณ ไม่ใช่ทองแท่ง

และเมื่อถึงเวลาที่ต้องเลือก หากนำทองไปจำนำ คนอื่นก็อาจจะสงสัยว่าทองที่เคยใส่อยู่หายไปไหน แต่ถ้านำเล่มทะเบียนรถไปจำนำไม่มีใครรู้ เพราะยังคงมีรถใช้ทำมาหากินอยู่เหมือนเดิม

เมื่อชีวิตและธุรกิจจำเป็นต้องหมุนต่อการนำทะเบียนรถมาใช้เป็นหลักประกัน จึงเป็นทางเลือกที่ดีที่สุด ทั้งกับบริษัทที่ปล่อยสินเชื่อ และกับกลุ่มคนรากหญ้าที่มีความจำเป็นต้องนำเงินไปหมุน

ทั้งหมดนี้คือคำตอบ ว่าทำไมจึงต้องเป็น ‘เงินติดล้อ...ชีวิตหมุนต่อได้’

“

‘หนี้สูญ’ เกิดได้จากหลายกรณี บางครั้งก็ ‘ผิดที่เรา’ เราอาจจะปล่อยสินเชื่อให้เขาเยอะเกินไป เกินกว่าที่เขาจะมีกำลังใช้คืน

...หรือเราอาจปล่อยกู้ไปเจอบุคคลที่เขาใช้คืนได้ แต่เกิดมีอุบัติเหตุบางอย่างที่ทำให้เขาไม่สามารถใช้หนี้ต่อ ก็ต้องดูว่าเรามีความยืดหยุ่นพอไหม ที่จะช่วยให้เขากลับมาได้

”





ลูกค้าของเรา

เงินติดล้อ

ดูแลลูกค้าระดับฐานรากของประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่ประกอบอาชีพอิสระ ได้แก่ พ่อค้า-แม่ค้า เกษตรกร เจ้าของกิจการที่มีขนาดเล็กถึงกลางที่มีรายได้น้อย และไม่มีหลักฐานทางการเงินในการเข้าทำธุรกรรมกับธนาคาร



ลูกค้าของเราที่มีพฤติกรรมทางการเงินอย่างไร พวกเขามีการออมบ้างหรือไม่



ผู้มีรายได้ประจำ

การออมในแบบที่เรารู้จัก



เงินฝาก



ประกันชีวิต



หุ้น/กองทุน



ทองคำ



ผู้มีรายได้ไม่แน่นอน

การออมในแบบพวกเขารู้จัก



เงินเก็บ



รถใช้งาน



ทองคำ



บ้าน/ที่ดิน



เล่นแชร์

พวกเขามีทรัพย์สินมาก แต่เงินสดน้อย

พวกเขาไปกู้เงินจากที่ไหน?



โรงรับจำนำ = ATM ของพวกเขา



ต้นทุน = ค่ามัด

พ.ศ.2550

+ AIG เข้าซื้อสินทรัพย์ของ
ไฟแนนซ์ท้องถิ่นแห่งหนึ่ง
และเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท
ซีเอฟจี เซอร์วิส จำกัด



พ.ศ.2552

+ ธนาคารกรุงศรีอยุธยาเข้าซื้อ
กิจการ ทำให้บริษัทกลายเป็น
หนึ่งในบริษัทที่อยู่ในเครือ
ธนาคาร



+ ได้รับรางวัล MAT Award สำหรับสุดยอดแคมเปญการตลาดที่โดนใจและประสบผลสำเร็จใน
ผลงานแผนการตลาดรวม
+ ได้รับรางวัล Global Award For Financial Inclusion จาก The Banker นิตยสารในเครือ
Financial Times ณ สหราชอาณาจักร ในฐานะที่เป็นสถาบันการเงินที่ให้โอกาสและให้บริการ
ทางการเงินอย่างไม่แบ่งแยก

พ.ศ.2555



พ.ศ.2556

+ เริ่มโครงการอบรมให้ความรู้
ทางด้านการเงินให้กลุ่มพ่อค้า
แม่ค้า
+ เข้าร่วมเป็นภาคีใน 'โครงการ
แนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชน
ไทยในการต่อต้านทุจริต' ยืน
หยัดดำเนินธุรกิจด้วยความ
ซื่อสัตย์สุจริต
+ ได้รับอนุมัติ License นาย
หน้าประกันวินาศภัย และเริ่ม
ขายประกันรถยนต์และประกัน
อุบัติเหตุส่วนบุคคล



พ.ศ.2557

+ เปิดให้บริการรับสมัครประกันภัย (PA)
ให้กลุ่มลูกค้าภายใต้โครงการสินเชื่อ
ตลาดสด ผ่านระบบ IOS on mobile
+ เปิดให้บริการรับทำพ.ร.บ. / ต่อภาษี

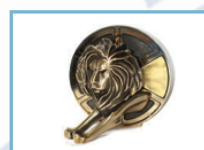
พ.ศ.2553

- + ย้ายสำนักงานใหญ่มาอยู่ที่อาคารจุฑามาศ และปรับปรุงแบบโลโก้ พร้อมเปิดตัวภาพยนตร์โฆษณาตัวแรก
- + เปิดโครงการสินเชื่อตลาดสด ให้บริการแก่ลูกค้ารากหญ้า



พ.ศ.2554

- + เปิดตัวสินเชื่อเช่าซื้อรถบรรทุกมือสอง และสินเชื่อจำนำทะเบียนรถบรรทุกเพื่อช่วยเหลือกลุ่มผู้ประกอบการ และเกษตรกรรายย่อย ที่ต้องการขยาย ต่อยอดธุรกิจ



- + ได้รับรางวัลโฆษณายอดเยี่ยม ทั้งในระดับประเทศจากเวที B.A.D Award และระดับนานาชาติ และจากเทศกาล Cannes Film Lions Awards

พ.ศ.2558



- + ได้รับรางวัลระดับเอเชีย Finance Inclusion จาก IDC Financial Insight ยกย่องเงินดีดล่อเป็นผู้นำเอเชียด้านบริการทางการเงิน แก่กลุ่มผู้เข้าถึงการเงินในระบบ
- + เปลี่ยนชื่อบริษัท จากบริษัท ซีเอฟจี เซอร์วิส จำกัด เป็นบริษัท เงินดีดล่อ จำกัด
- + เปิดตัวสินเชื่อรายย่อย จากการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ (Nano Finance)



ขุ ค

มาเฟีย...ครองเมือง



เรื่องเรา...แต่เก่าก่อน



หนีบอกระบบ : อดีตของเรากับปัจจุบันของไฟแบบบัสก์องตึบ

ยุคแรกๆที่ ธุรกิจสินเชื่อบริการนำทะเบียนของบรรดาเจ้าเก่าแก่ เริ่มขยายปีกไปทั่วประเทศ

สภาพการทำธุรกิจในเวลานั้นก็ไม่ต่างไปจากมาเฟีย ครองเมือง เพราะวิธีที่เหล่าเจ้าเก่าแก่เจ้าของไฟแนนซ์ท้องถิ่นหลายแห่งอนุญาตให้พนักงานในสังกัดใช้ปล่อยสินเชื่อ (เงินกู้) และบริหารจัดการหนี้ตั้งแต่เริ่มต้นจนปลายทางไม่มีอะไรเรียกได้ว่าถูกต้อง หรือโปร่งใส

ความมืดมิดของธุรกิจนี้ในช่วงเวลานั้นเริ่มจากเจตนาที่ตั้งใจจะเอาเปรียบชาวบ้านที่การศึกษาไม่ได้สูงนัก และขาดความรู้เกี่ยวกับสิทธิของตัวเองในฐานะผู้บริโภค จึงเกิดธุรกิจที่ถูกออกแบบมาเพื่อหากำไรจากการเอาเปรียบลูกค้ากลุ่มนี้ โดยเฉพาะเวลาที่พวกเขาร้อนเงิน

คนของเจ้าเก่าแก่เจ้าของไฟแนนซ์ท้องถิ่นหลายแห่งในยุคนั้น จะถูกสอนให้เกลี้ยกล่อมลูกค้าให้รีบเซ็นชื่อตรงส่วนท้ายของสัญญาเพื่อให้ได้เงินไวๆ ไม่ต้องเสียเวลาไปกับการอ่านสัญญาที่มีด้วยกันมากมายหลายหน้า

โดยสิ่งที่ซุกไว้ในสัญญาก็คือ การเว้นช่อง

ส่วนที่เป็นค่าปรับ ค่าติดตามทวงถามหนี้ ค่ายึดรถ และค่าธรรมเนียมต่างๆ ไว้ เพื่อให้พนักงานเขียนหรือพิมพ์ใส่ลงไปภายหลังได้ตามอำเภอใจ

และค่าปรับ รวมถึงค่าธรรมเนียมต่างๆที่มีการเติมใส่ลงไปภายหลังนี้เองที่สร้างความทรงจำอันเจ็บปวดให้กับลูกค้ายิ่งกว่าค่าดอกเบี้ยมากมายนัก

เพราะบ่อยครั้งที่เมื่อรวมค่ายึดรถ ค่าธรรมเนียม และค่าปรับต่างๆเข้าด้วยกันแล้ว ยอดเงินที่ลูกค้าต้องจ่าย อาจสูงพอๆกับเงินต้น (วงเงินสินเชื่อ) ที่ลูกค้าได้รับเลยทีเดียว รวมถึง ยังมีการติดตามทวงถามหนี้ ที่ทำได้ตลอด 24 ชั่วโมง และการยึดรถด้วยวิธีที่หลากหลายครั้งไม่ต่างไปจากโจร

ด้วยยุทธวิธีซึ่งมีตั้งแต่การฉกรรจ์มา ต่อหน้าต่อตาลูกค้า ปลอมแปลงตัว หรือแอบอ้างเป็นเจ้าของที่ตำรวจบ้าง ทนายความบ้าง เพื่อให้ลูกค้าเกรงกลัวและยินยอมให้รถมา รวมถึง หลอกล่อให้ลูกค้านำรถมาที่สาขาด้วยวิธี

การต่างๆ เพื่อจะได้ยึดรถไว้ หากลูกค้าต้องการจะได้รถ ซึ่งเป็นทั้งทรัพย์สิน และเครื่องมือทำมาหากินกลับคืน ก็ต้องยอมจ่ายค่าเบี้ยปรับ และค่าธรรมเนียม (ซึ่งไม่เคยมีปรากฏเป็นตัวเลขชัดเจนในวันทำสัญญา) สารพัด ตามแต่ พนักงานของเจ้าแกจะกำหนดขึ้น

นอกจาก **ค่ายึดรถ** ที่เรียกเก็บจากลูกค้า คันละ 500 ถึงหลายพันบาท (ขึ้นอยู่กับชนิดของรถ) ยังมี**ค่าจอดรถ** (เมื่อนำรถที่ยึดได้มาจอดไว้ที่สาขา) ซึ่งบางสาขาคิดค่าจอดรถสูงถึงวันละ 1,000 บาท และค่าติดตามทวงถามหนี้ ซึ่งอาจตั้งเป็นค่าเหนื่อยหรือ **ค่ายกหูโทรศัพท์** ได้ถึงวันละ 500 – 1,000 บาท

ค่าปรับ และค่าธรรมเนียมต่างๆ ที่ว่านี้ เจ้าแกเจ้าของไฟแนนซ์ท้องถิ่นหลายแห่งในยุคนี้อนุญาตให้เข้ากระเป๋าของพนักงาน

อดีตหน่วย M

บ.ไฟแนนซ์ท้องถิ่นแห่งหนึ่ง

ยุคนั้น ค่ายึดรถมอเตอร์ไซค์คันหนึ่งได้ 500 บาท ถ้าไป 2 คนก็แบ่งกันคนละ 250 แต่ถ้าไปคนเดียวก็ได้เต็มๆ วันหนึ่งถ้าออกไปยึดรถคนเดียว ได้มาสัก 3 คัน ก็ได้เงินมาใช้แล้ว 1,500 บาท

...แต่ก่อน ผมเงินเดือนประมาณ 4-5 พันบาท แต่ได้ค่ายึดรถเฉลี่ยประมาณ 7-8 พันบาทต่อเดือน

ประจำสาขา และหน่วย M (หน่วยที่มีหน้าที่ยึดรถ) ได้โดยตรง หลังจากที่มีการลงบันทึกไว้

เพราะการปล่อยให้พนักงานหาลำไพ่พิเศษแบบนี้ ช่วยให้ไม่ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินเดือนของพนักงานมากนัก

จึงไม่น่าแปลกใจ หากคนของเจ้าของไฟแนนซ์ท้องถิ่นหลายแห่งในยุคนั้นจะหายใจเข้า-ออกเป็นการยึดรถ ซึ่งถือเป็นรายได้หลัก ที่มากกว่าเงินเดือนประจำ





และแม้จะไม่ใช่น่วย M หรือน่วย ที่มีหน้าที่ยี่ดรด แต่พนักงานทุกคนของ ไฟแนนซ์ท้องถิ่นหลายแห่งในยุคเก่าแก่วัน สามารถออกไปยี่ดรดได้

ตอนเช้า พนักงานหลายคนอาจเริ่มต้น ทำงานด้วยการเป็นพนักงานสินเชื่อ แต่พอ ถึงช่วงเย็นใกล้ๆเวลาเลิกงานก็จะแปลงร่าง เป็นหน่วย M ออกติดตามผู้จัดการสาขาไป ยี่ดรด

ในยุคนี้การยี่ดรด ไม่เพียงเป็นรายได้ หล่อเลี้ยงชีวิตพนักงาน ทดแทนเงินเดือน ประจำที่แทบไม่พอใช้ แต่รดยี่ดยังเป็น กำไร นอกเหนือไปจาก ดอกเบี้ย จากการปล่อยสิน เชื่อจำนำทะเบียนรถของเก่าแก่

เพราะเมื่อใครลูกค้าไม่มีเงินพอที่จะนำ มาจ่ายค่างวดที่ค้างอยู่ รวมกับค่าปรับและ ค่าธรรมเนียมต่างๆ เพื่อไถ่ถอนรถที่ถูกยี่ด ไว้กลับคืนไป รดยี่ดก็จะถูกนำไปขายต่อ

ที่น่าแปลกใจก็คือ แม้เวลาจะผ่านมากกว่า 20 ปี นับตั้งแต่เริ่มมีธุรกิจสินเชื่อจำนำ ทะเบียน แต่ก็ยังคงมีไฟแนนซ์ท้องถิ่นบาง แห่ง ที่ยังคงใช้วิธีการเดิมๆ ไม่ต่างไปจาก ในยุคมาเฟีย

“

อดีตเจ้าหน้าที่สินเชื่อ

บ.ไฟแนนซ์ท้องถิ่นแห่งหนึ่ง

ผู้จัดการสาขาผมจะตั้งเป้าเอาไว้ ว่าวันหนึ่งจะ ยี่ดรดสักกี่คัน เพื่อเป็นค่าข้าวเย็นกินกัน ผมว่า ตอนนั้น ไม่ว่าจะเป็นผู้จัดการสาขา สินเชื่อ หน่วย M ทุกคนไฟฟั่นอยากจะยี่ดรดเหมือนกันหมด

”



น้ำตาของลูกค้า...
กำไรของเจ้าแก่

ต้องเข้าใจว่าในยุคที่เศรษฐกิจแย่ รถมือสอง คือรถที่ตลาดต้องการ เพราะมีราคาต่ำกว่ารถป้ายแดง และมูลค่าของรถยังลดลงช้ากว่ารถใหม่

กำไรของเจ้าของบริษัทไฟแนนซ์ท้องถิ่นหลายแห่งในยุคนั้นจะเกิดขึ้นตั้งแต่วันแรกที่ลูกค้านำรถมาใช้เป็นหลักประกัน และตกลงทำสัญญา เพราะเจ้าแกจะสอนพนักงานให้ตีราคาต่ำกว่ามูลค่าที่แท้จริงประมาณ 30-50 เปอร์เซ็นต์

เช่น หากรถมีมูลค่า 2 แสนบาท ลูกค้าอาจได้รับวงเงินไปใช้แค่ 1 แสนบาท และเมื่อหักค่าธรรมเนียมการจัดวงเงินสินเชื่อ เงินที่ลูกค้าได้รับไปใช้จริงอาจเหลือเพียง 9 หมื่นบาท

ปัญหาของการยึดรถที่เกิดขึ้นมากมายในยุคนั้น ยังเกิดจากการพิจารณาสินเชื่อที่ใช้วิธีตัดสินจากสภาพรถที่นำมาใช้เป็นหลักประกัน มากกว่าการพิจารณาจากความสามารถในการชำระหนี้

คนที่มียอดสภาพดี หรือรถใหม่ (ที่เรียกกันว่า ‘รถสวย’) จึงได้เงินไปใช้มากกว่าความสามารถในการชำระหนี้ที่แท้จริง และเมื่อไหร่ที่ไม่สามารถชำระหนี้ได้ติดต่อกัน 2 งวด เมื่อนั้นก็ได้เวลาของการยึดรถ

เพราะไฟแนนซ์ในยุคเจ้าแก หวังทำกำไรจากทรัพย์สินของลูกค้า ด้วยการนำรถที่ยึดมาได้ไปขายต่อ เช่นรถมูลค่า 2 แสนบาท ที่ปล่อยสินเชื่อไปในวงเงิน 1 แสนบาท (โดยลูกค้าได้รับเงินจริง 9 หมื่นบาท) เมื่อยึดได้และนำไปขายต่อ อาจได้ราคาถึง 1 แสน 8 หมื่นบาท

และ 8 หมื่นบาทก็คือกำไรเข้ากระเป๋าของเจ้าแกเต็มๆ โดยไม่มีการคืนเงินส่วนที่เหลือจากการขายรถ (หลังจากหักค่างวดที่ลูกค้าค้าง



ชำระไว้แล้ว) คืนกลับไปให้ลูกค้า

การหวังทำกำไรจากทรัพย์สินที่ยึดมาของลูกค้า จึงเป็นเหตุผลหนึ่งที่ทำให้ไม่มีการประกาศค่าธรรมเนียม ค่าเบี้ยปรับต่างๆ ให้ลูกค้ารับรู้ในยุคนั้น

เพราะเมื่อไหร่ที่นำรถยึดไปขาย แล้วได้กำไรมาเกินกว่าค่างวดที่ลูกค้าค้างชำระ หากมีลูกค้ามาทวงสิทธิ์ ก็จะมีการบวกค่ายึดรถ ค่าติดตาม ค่าจอดรถ ซึ่งเป็นค่าเบี้ยปรับและค่าธรรมเนียมต่างๆ เพิ่มเข้าไป จนแทบไม่เหลือเงินที่ต้องชำระคืน



และเป็นเหตุผลที่ทำให้เจ้าแก้วไม่เข้มงวดกับพนักงานในการออกใบเสร็จ เพราะใบเสร็จจะทำให้สามารถตรวจสอบสิ่งต่างๆ ได้ชัดเจนขึ้น

รวมถึงเป็นเหตุผลที่ทำให้เจ้าแก้วละเลยกับการให้พนักงานติดตามหนี้ เพราะหวังจะเลี้ยงบัญชีไปเรื่อยๆ เพื่อให้ลูกค้าเป็นหนี้ทั้งชีวิต ซึ่งทำให้สถิติยอดหนี้ค้างชำระของธุรกิจสินเชื่อบาน่าทะเยอในยุคนั้นสูงถึง 30 เปอร์เซ็นต์

ในยุคเจ้าแก้ว เหล่านักล่าจากหน่วย M และชุดยึด ยังสามารถเริ่มออกปฏิบัติการยึดรถได้ทันที ที่ลูกค้าผ่อนล่าช้าติดต่อกัน 2 งวด โดยไม่จำเป็นต้องแจ้งให้ลูกค้าทราบล่วงหน้า แม้แต่ใบแจ้งหนี้ในยุคนั้นก็ไม่จำเป็นต้องมีการส่งให้ลูกค้าได้รับรู้

ด้วยวิธีบริหารจัดการเช่นนี้ ไฟแนนซ์ท้องถิ่นในยุคเจ้าแก้วจึงเติบโตและขยายสาขาได้มากมายภายในเวลาอันรวดเร็ว

บนความทุกข์และคราบน้ำตาของลูกค้า

“

อดีตผู้จัดการสาขา

บ.ไฟแนนซ์ท้องถิ่นแห่งหนึ่ง

การปล่อยสินเชื่อยุคก่อนจะใช้วิธีดูจากรถเป็นหลัก ถ้าเห็นว่ารถสวย ดูแล้วน่าจะขายต่อได้สัก 5 แสน แต่ลูกค้าอยากได้วงเงินสินเชื่อสัก 1 แสน ไฟแนนซ์ยุคนั้นจะรับจัดให้เลย

...ยิ่งลูกค้าไม่มีความสามารถในการผ่อนชำระหนี้ยิ่งดี เพราะบริษัทไฟแนนซ์จะได้ยึดรถ เพื่อนำไปขายต่อเอากำไรได้

”

เรื่องเล่า...จากยุคเก่าแก่

พนักงานหลายคนทำงานอยู่กับบริษัทเงิน
ติดล้อในปัจจุบัน เคยเริ่มงานกับไฟแนนซ์
ท้องถิ่นที่บริหารงานแบบเก่าแก่มาก่อน

บางคนเริ่มจากเป็นหน่วย M (หน่วย
ติดตามยึดรถ) บางคนเริ่มจากเป็น
เจ้าหน้าที่สินเชื่อประจำสาขา จนวันนี้
พวกเขาเติบโต ก้าวหน้าในชีวิตการทำงาน
มาเป็นลำดับ

แต่ก็ยังคงมีหลากหลายเรื่องราวของชีวิต
การทำงานในยุคนั้น ที่พวกเขายังจดจำ
ได้...ไม่ลืม

บ้านเก่า



ยุคนั้น สำนักงานใหญ่กับสาขาของไฟแนนซ์ท้องถิ่นหลายแห่ง แทบไม่มีอะไรต่างกันมากนัก

คือเป็นตึกแถวสองถึงสามชั้นที่ใช้ชั้นบนเป็นที่พัก ซึ่งมีตั้งแต่ห้องพักของพนักงานสินเชื่อ พนักงานการเงิน ที่แค่หัวพัดลมมาลักตัวกับมีเฟอร์นิเจอร์จำเป็นอีกไม่กี่อย่างก็พักอาศัยที่สาขาได้แล้ว

ส่วนห้องพักผู้จัดการสาขาจะหรูขึ้นมาอีกนิด เพราะมีเครื่องปรับอากาศที่ช่วยให้เย็นน่ำมากกว่าห้องอื่นในหน้าร้อน เช่นเดียวกับห้องพักรับรองของผู้จัดการเขต ที่สามารถใช้บริการเวลาผู้จัดการเขตมาตรวจเยี่ยมที่

สาขาได้ โดยไม่ต้องไปเช่าโรงแรมให้สิ้นเปลืองเงินของเจ้าของบริษัท

สำหรับชั้นล่าง นอกจากจะใช้เป็นสำนักงานไว้รับรองลูกค้า ทำสัญญา และให้ลูกค้าเข้ามาจ่ายเงินค่างวด ด้านหลังยังมีเตาแก๊สตั้งไว้ให้พนักงานหุงหาอาหารได้ตามชอบ

จึงเป็นเรื่องธรรมดาที่บางครั้งกลิ่นอาหารอาจโชยเข้ามาให้ลูกค้าได้ทราบว่าเป็นเมนูประจำวันของสาขาแต่ละแห่งนั้นคืออะไร



อดีตฝ่ายการเงิน
บ.ไฟแนนซ์ท้องถิ่นแห่งหนึ่ง

ในยุคนั้น ถึงจะได้เวลาเลิกงานแล้ว แต่ถ้าถ้าแก่ซึ่งเป็น
เจ้าของบริษัทยังไม่อนุญาต พนักงานก็ยังกลับบ้านไม่ได้
...มีช่วงหนึ่งจำได้ว่า ต้องนั่งทำงานในออฟฟิศที่มีโซ่ล่าม
ประตูไว้ข้างหน้า เพื่อไม่ให้พนักงานแอบหนีกลับบ้านได้ เมื่อ
ถึงเวลาเลิกงาน



และเมื่อสาขาคือบ้าน ในช่วงเช้าของ
แต่ละวันก่อนจะเปิดประตูสาขาเพื่อรับลูกค้า
พนักงานทุกคน ไม่ว่าจะเป็นผู้จัดการ เจ้าหน้าที่
การเงิน เจ้าหน้าที่สินเชื่อ จึงมีหน้าที่ร่วมกัน
อีกอย่างคือการช่วยกัน ปัด กวาด เช็ด ถู สาขา
ประหยัดทั้งเงิน และยังช่วยให้ที่ทำงานซึ่ง
เป็นบ้านด้วยสะอาดสะอ้านขึ้น

ส่วนการทำงานในยุคนั้น นอกจากการรับ
ลูกค้า จัดสินเชื่อ ทำสัญญา ตรวจสอบสภาพรถ
และไปตรวจสอบที่บ้านลูกค้าแล้ว ยังต้อง
ทำการตลาด คือแวะตอกป้ายโฆษณาตาม
ต้นไม้ที่อยู่รายทางไปด้วย

หากมีลูกค้าค้างค่างวด ก็ต้องออกไป
ติดตาม หรือยึดรถกลับมาไว้ที่สาขา

ผู้จัดการสาขาจะมีอำนาจหน้าที่เหนือกว่า
คนอื่นๆในสาขาเพียงอย่างเดียว คือมีอำนาจ
ในการเซ็นอนุมัติสินเชื่อ

แต่หากเป็นฝ่ายการเงิน ซึ่งฝ่ายอื่นๆอาจ
มองว่าทำงานสบาย ไม่ต้องออกไปคอยทวงหนี้
หรือติดตามยึดรถมาไว้ที่สาขา ก็ต้องทำงาน



อย่างเต็มที่ ห้ามลากิจ หรือแม้กระทั่งลาป่วย พนักงานซึ่งเคยทำงานฝ่ายการเงิน กับ บริษัทไฟแนนซ์ท้องถิ่นบางแห่งในยุคนั้นมาก่อนแล้วว่า หากเกิดเจ็บป่วยหรือมีกิจธุระจำเป็นจะต้องลา ก็ลางานได้เช่นกัน แต่ต้องยอมให้เค้าหักเงินวันละ 200 บาท

เพราะยุคนั้น มีแต่ฝ่ายการเงินเท่านั้นที่มีทักษะในการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ หากฝ่ายการเงินประจำสาขาเกิดลาหยุด งานที่ต้องใช้เครื่องคอมพิวเตอร์พิมพ์ก็ต้องชะงัก หรือหยุดรอจนกว่าฝ่ายการเงินจะกลับมาทำหน้าที่

และหากเป็นสำนักงานใหญ่ ซึ่งมีเอกสารที่ต้องใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ช่วยพิมพ์หรือจัดเก็บจำนวนมาก ฝ่ายการเงินก็อาจต้องนอนพักค้างคืนที่ตึกแถวใกล้ๆ (ที่เค้าแก่ในยุคนั้นเช่าไว้) เพื่อเป็นสวัสดิการและอำนวยความสะดวกในยามที่พนักงานต้องทำงานหามรุ่งหามค่ำ

แต่คำว่าโอที หรือรายได้จากการทำงานล่วงเวลากลับเป็นสิ่งที่ไม่เคยมี เช่นเดียวกับการรับเงินเดือนล่าช้าซึ่งถือเป็นเหตุการณ์ปกติ

โบนัสก็เช่นกัน จะได้รับเมื่อไหร่ จำนวนเท่าใด หรือจะได้รับโบนัสในรูปแบบไหน ล้วนเป็นสิ่งที่ไม่อาจคาดเดา

เพราะทุกอย่างขึ้นอยู่กับความเมตตา หรือความโปรดปรานของเค้าแก่ทั้งหลายที่เป็นเจ้าของบริษัทแต่เพียงผู้เดียว



ไม่เล่า ไม่ได้



‘ โบนัส ’

เจ้าของเรื่อง : การัน เจนศิริรุ่งเรือง
ผู้จัดการภาคกรุงเทพฯ-ตะวันตก ปี 2015

“มีอยู่ปีหนึ่ง ผมจำได้ว่าได้โบนัสเป็น รถมอเตอร์ไซด์ ก็มอเตอร์ไซด์ที่พนักงานบริษัทไปยืมมาได้นั่นแหละ แล้วให้พนักงานเอาไปขายกันเองว่าจะได้เท่าไร ผมได้มาประมาณ 4 คัน แต่ไม่ใช่มอเตอร์ไซด์สภาพดีนะครับ ต้องเรียกว่าเป็นซากรถมอเตอร์ไซด์ คือเอาไปขายที่ไหนก็ไม่มีใครรับซื้อ”



ซองที่ไม่ป๊ะเจิบ

เจ้าของเรื่อง : สมรัก รัตนมหาสกุล
ผู้จัดการภาคกลาง-ตะวันออก ปี 2015

“สมัยโน้น ผมเคยได้รางวัลจากบริษัทไฟแนนซ์ที่ประกาศว่าสาขาไหนทำพอร์ตให้โตขึ้นได้ 10% จะได้รางวัล 1 แสนบาท ตอนนั้นสาขาที่ผมเป็นผู้จัดการอยู่ก็ทำได้ มีการจัดงานเลี้ยงกันใหญ่โต ผมก็บอกลูกน้องว่าเดี๋ยวผมกลับไปเลี้ยง แล้วก็ขึ้นเวทีไปรับซอง

...แต่พอเปิดซองออกมา ไม่มีเงิน ไม่มีเช็ค มีแต่แผ่นกระดาษเขียนว่า เคลียร์เป้าให้หมดก่อน ก็เสียความรู้สึกนะ ลูกน้องผมที่คิดว่าจะนำเงินที่ได้ไปซื้อตุ๋นเย็น ไปซื้อโทรศัพท์มือถือก็ผิดหวังไปตามๆกัน”



เส้นทางของ ‘ลูกค้า’...



กว่าจะได้ รับเงิน และ กว่าจะได้ เล่มทะเบียน

‘ยัดง่าย...ได้เงินยาก’ น่าจะเป็นคำจำกัดความที่เหมาะสมในการทำธุรกิจสินเชื่อ จำนำทะเบียนรถ ในยุคเก่า



ที่เป็นอย่างนี้ มีที่มาจากวิธีจัดสินเชื่อในยุคหนึ่งที่เน้นการวิเคราะห์สภาพรถ มากกว่าการวิเคราะห์ความสามารถในการผ่อนชำระของลูกค้า

โดยมีคู่มือการประเมินราคารถ ซึ่งมีที่มาจากราคาขายรถของเต็นท์รถมือสองบ้าง หรือจากอินเทอร์เน็ตบ้าง ซึ่งพนักงานบางสาขาใช้วิธีจดลงสมุด บางสาขาใช้วิธีถ่ายเอกสารเก็บไว้ และบางสาขาใช้วิธีท่องจำ

เมื่อผ่านขั้นตอนประเมินสภาพรถ และตรวจสอบเอกสารต่างๆ (รวมถึงตรวจสอบที่อยู่ของผู้ขอสินเชื่อ ผู้ค้ำประกัน ตรวจสอบอาชีพของผู้ขอสินเชื่อ และรอให้ฝ่ายสินเชื่อเดินทางไปโอนเล่มทะเบียน) ซึ่งอาจต้องใช้เวลาเป็นวัน ก็ถึงขั้นตอนที่สาขาต้องส่งเอกสารต่างๆไปที่ศูนย์โอนเงิน สำนักงานใหญ่ เพื่อรอการอนุมัติ

แต่ในยุคที่ยังไม่มีการใช้ระบบออนไลน์ สำนักงานใหญ่จึงไม่สามารถดึงข้อมูลจากสาขาไปดูได้ เอกสารทุกอย่างต้องส่งผ่านแฟกซ์ ซึ่งบางครั้งก็มีความไม่ชัดเจน เมื่อสำนักงานใหญ่ตรวจสอบเอกสารต่างๆ รวมถึงดูว่ามีการโอนรถกันเรียบร้อยแล้ว จึงจะอนุมัติเงินให้ลูกค้า

แต่เนื่องจากในเวลานั้น สาขาของธนาคารตามห้างสรรพสินค้า ยังไม่แพร่หลาย (จะมีบ้างก็เฉพาะตามหัวเมืองใหญ่ๆ) หากขั้นตอนต่างๆ เสร็จสิ้นลงหลังเวลาที่ธนาคารปิดทำการ คือบ่ายสามโมงครึ่ง ก็หมายถึงลูกค้าต้องรอไปอีก 1 วัน

และบางครั้ง ปัญหาที่เกิดขึ้นตั้งแต่ลูกค้าเดินเข้ามาในสาขา แล้วพบว่าคอมพิวเตอร์ที่ในเวลานั้นมีอยู่แค่สาขาละ 1 เครื่อง ไม่สามารถใช้งานได้ หากลูกค้าไม่สามารถรอกันว่าเครื่องคอมพิวเตอร์จะซ่อมเสร็จซึ่งใช้เวลาหลายวัน ก็ต้องไปหาแหล่งเงินกู้อื่นๆ และอาจจบลงที่เงินกู้นอกระบบ

ในกรณีที่ลูกค้าผ่านขั้นตอนต่างๆ มาได้ และชำระค่าวงจรถวน เมื่อถึงวันที่ต้องรับเล่มทะเบียนรถกลับไป ก็เชื่อว่าจะได้เล่มทะเบียนรถคืนง่ายๆ

“

อดีตผู้จัดการสาขา
บ.ไฟแนนซ์ท้องถิ่นแห่งหนึ่ง

แต่ก่อน การจัดสินเชื่อไม่ได้เน้นจัดให้กับลูกค้าที่มีคุณภาพ แค่ว่าเห็นลูกค้าเดินเข้ามาก็อยากจะปล่อยสินเชื่อแล้ว ถ้าลูกค้าเอกสารไม่ครบก็อาจใช้วิธีกดราคารถลง แล้วจัดยอดสินเชื่อให้ไปแบบต่างๆ เพื่อป้องกันความเสี่ยง

...เพราะถ้าลูกค้าไม่ชำระค่างวด แล้วบริษัทไปยึดรถมาขายต่อได้ ยังไงบริษัทก็ยังได้กำไร

”



อดีตเจ้าหน้าที่สินเชื่อ
บ.ไฟแนนซ์ท้องถิ่นแห่งหนึ่ง

การส่งคืนเล่มทะเบียนของบริษัทไฟแนนซ์ในยุคก่อน บางครั้ง
ลูกค้าต้องรอกัน 4-5 อาทิตย์ หรือเกือบ 2 เดือนก็มีนะ ถึงจะจ่าย
ค่างวดครบแล้วก็ต้องรอ จนกว่าเจ้าเก่าเจ้าของกิจการจะสะดวก
เข้ามาเซ็นโอนเล่มทะเบียนคืนให้



เพราะการโอนเล่มทะเบียนยังเป็นการโอนในชื่อบุคคล ซึ่งถ้าแก่
ที่เป็นเจ้าของบริษัทไฟแนนซ์จะต้องเป็นคนเซ็น หากถ้าแก่ไม่เข้ามา
ที่บริษัทหลายวัน ลูกค้ายิ่งต้องรอไปเรื่อยๆ โดยไม่มีกำหนดที่แน่นอน
ขณะที่การจัดส่งเล่มทะเบียนในยุคนั้น ผู้จัดการเขตพื้นที่จะเป็น
ผู้รวบรวมนำมาส่งที่สำนักงานใหญ่ ซึ่งบางครั้งก็ล่องเลยเวลาไป
หลายวัน ทำให้ยากจะตรวจสอบได้ว่า เล่มทะเบียนยังตกค้างอยู่ที่
สาขา หรือยังอยู่ที่ผู้จัดการเขตพื้นที่ หรือแคว้งอยู่ผิดที่ผิดทางใน
สำนักงานใหญ่

**ปมปัญหาของ ‘หลังบ้าน’ ที่ไร้ระบบเหล่านี้ จึงล้วนเป็นสิ่งท้าทาย
ที่รอการแก้ไข**

ตำนาน...การยึดรถ

ครั้งหนึ่งเรื่องราวการยึดรถ ที่เคยเกิดขึ้นในยุคก่อน อาจไม่ต่างไปจากเรื่องของนักล่ากับผู้ถูกล่า ในป่าที่อาหารของนักล่ามีไม่เพียงพอ

แต่เมื่อป่าเปลี่ยนแปลงไปกลายเป็นป่าที่อุดมสมบูรณ์ และมีกฎระเบียบข้อบังคับที่ต้องปฏิบัติตาม ความจำเป็นที่จะต้องออกไล่ก็ค่อยๆหมดไป

ทุกวันนี้...เรื่องราวที่เคยเกิดขึ้นและยังคงเล่าขานต่อกันมา จึงกลายเป็นเพียงตำนานบทหนึ่งที่ค่อยๆจางหาย

พร้อมๆกับการปิดฉากลงของยุคเจ้าแก๊





คำสอนของรุ่นพี่

ในยุคก่อน บริษัทไฟแนนซ์ท้องถิ่นหลายแห่ง ยังไม่มีการฝึกอบรมใดๆ การทำงานทุกอย่าง พนักงานจึงต้องเรียนรู้จากประสบการณ์จริงและจากคำสอนของบรรดารุ่นพี่

สิ่งที่น่าสนใจเป็นแนวทางในการให้สินเชื่อ มีเพียง คู่มือประเมินราคารถไม่กี่แผ่นซึ่งได้รับการเข้าเล่ม หรือถ่ายเอกสารเก็บใส่แฟ้มไว้เป็นมรดกความรู้ประจำสาขา

การอบรมหลักเพียงอย่างเดียวที่พนักงานประจำสาขาส่วนใหญ่ไม่ว่าจะเข้ามาในตำแหน่งสินเชื่อ การเงิน หรือหน่วยยืมรถของบริษัทไฟแนนซ์ท้องถิ่นหลายแห่งในยุคนั้นจะได้รับการก็คือการตามรุ่นพี่ออกไปยืมรถ ตามแนวการสอนที่บอกต่อกันมาว่า ก่อนจะปล่อยสินเชื่อได้ ต้องเริ่มจากการยืมรถให้เป็นอย่างก่อน

ยุคนั้นกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการยืมรถยังไม่เคร่งครัดนัก ไม่มีข้อกำหนดหรือกฎหมายห้ามไม่ให้ไปยืมรถตอนลูกค้าไม่อยู่ ไม่มีข้อบังคับให้ต้องทำหนังสือแจ้งบอกเลิกสัญญากับลูกค้าก่อนจะดำเนินการยืมรถ

รวมถึงไม่มีกฎหมายจำกัดช่วงเวลาในการยืมรถ พนักงานบริษัทไฟแนนซ์ในยุคนั้นจึงสามารถไปทวงหนี้ หรือยืมรถของลูกค้าในเวลาใดก็ได้ ไม่ว่าจะเป็นเวลาเที่ยงคืนหรือตีสี่ตีห้า

“

อดีตเจ้าหน้าที่สินเชื่อ
บ.ไฟแนนซ์ท้องถิ่นแห่งหนึ่ง

ตอนผมเริ่มงานเป็นเจ้าหน้าที่สินเชื่อ ช่วงแรกๆก็ไม่ได้ปล่อยสินเชื่อหรอกครับ ส่วนใหญ่จะออกไปยืมรถมากกว่า

...6 โมงเช้าก็ต้องออกไปยืมรถกันแล้ว เพราะรุ่นพี่สอนมาว่าต้องไปก่อนลูกค้าตื่น แล้วก็ไม่ต้องบอกลูกค้าล่วงหน้าว่าจะไปยืมรถ แค่อธิบายจดหมายแปะไว้ว่าให้ติดต่อกลับไปที่บริษัท มีเบอร์โทรไว้ให้ก็พอแล้ว

”



โดยยึดตามคำสอนที่บอกต่อกันมาอีกเช่นกันว่า เมื่อปล่อยสินเชื่อได้ก็ต้องยึดรถกลับคืนมาได้

การไปยึดรถมาจากบ้านของลูกค้าที่ค้างชำระเพียงครั้งหรือสองครั้ง จึงถือเป็นเหตุการณ์ปกติที่พนักงานของบริษัทไฟแนนซ์ท้องถิ่นหลายแห่งในยุคนั้นล้วนทำกัน

แต่เมื่อวันเวลาผ่านไป คำสอนหรือสิ่งที่พวกเขาเคยเรียนรู้มาก็ดูจะไม่ใช่ว่าสิ่งที่เหมาะสมกับยุคสมัยอีกต่อไป

อดีตนักล่า จึงต้องเลือกที่จะปรับตัวตามวัฒนธรรมใหม่และค่านิยมใหม่ที่บริษัทเงินติดล้อ พยายามสร้างขึ้นในธุรกิจสินเชื่อจำนำทะเบียน ด้วยการเปลี่ยนบทบาทไปเป็นผู้ช่วยเหลือที่พร้อมจะมอบโอกาสให้กับคนในสังคม หรือจะยังคงเป็นนักล่ารุ่นเก่า ที่ยังคงพฤติกรรมแบบเก่า

ที่แน่ๆคือ วันนี้มีอดีตผู้ร้ายหลายคน ที่เปลี่ยนแปลงตัวเองได้...จนกลายเป็นฮีโร่

อดีตผู้จัดการสาขา
บ.ไฟแนนซ์ท้องถิ่นแห่งหนึ่ง

ผมคิดว่ายุคนั้นพนักงานที่ออกไปยึดรถ ไม่มีใครคิดหรอกว่าตัวเองกำลังทำในสิ่งที่ถูกต้องหรือไม่ ทุกคนก็แค่ทำตามหน้าที่ ทำตามที่ได้รับการสอนต่อกันมา

อดีตหน่วย M
บ.ไฟแนนซ์ท้องถิ่นแห่งหนึ่ง

แต่ก่อน ผมว่ามีลูกค้าเกลียดบริษัทไฟแนนซ์เยอะนะ เพราะเราจ้องที่จะยึดรถอย่างเดียว แต่พอเปลี่ยนมาใช้วิธีเจรจาช่วยเหลือทางแก้ปัญหาให้กับลูกค้ามากขึ้น ผมว่าไม่ใช่แค่ลูกค้าที่มีความสุข พนักงานก็มีความสุขกับการทำงานมากขึ้นด้วย

บางประสบการณ์ ของ (อดีต) นักยัดรถ

เรื่องราวต่อไปนี้เป็นเรื่องที่ **ไม่เล่า ไม่ได้** ที่ยังคงอยู่ในความทรงจำของหลายคนที่เคยผ่านประสบการณ์การยัดรถในยุคเก่าก่อนมาอย่างโชกโชน



ช่วยปิดทาง & ปิดเจอกับบรรดาคู่

เจ้าของเรื่อง : สมรักษ์ (สมรัก รัตนมหาสกุล)
ผู้จัดการภาคกลาง-ตะวันออก
ปี 2015

คุณสมรัก ก็เหมือนกับเจ้าหน้าที่แผนกสินเชื่อของบริษัทไฟแนนซ์ท้องถิ่นหลายแห่ง ซึ่งล้วนเคยผ่านประสบการณ์ในการยัดรถ

แต่ที่ต่างออกไปคือ คุณสมรักเคยทำงานในแผนกสินเชื่อของธนาคารมาก่อน การตามรุ่นพี่ออกไปยัดรถครั้งแรก จึงเป็นความผิดพลาดที่ยังจำได้ไม่ลืม

“จำได้ว่า รถคันแรกที่ผมไปช่วยยัดเป็นรถมอเตอร์ไซด์

...ตอนผมไปกับรุ่นพี่วันนั้น ผมคิดว่าเขาก็คงทำแบบเดียวกับที่ธนาคารทำ คือต้องมีการ

เจรจากับลูกค้ำก่อนเพื่อให้ลูกค้ำเซ็นส่งมอบรถให้ ผมก็จำภาพแบบนั้นมา แล้วก็จำวิธีของธนาคารว่าต้องคอยระวังไม่ให้ลูกค้ำหนีไปได้

...วันนั้น พอรุ่นพี่เข้าไปที่บ้านลูกค้ำ ผมก็เดินกลับมาเอารถขับไปขวางถนนไว้ ตั้งใจจะกั้นไม่ให้ลูกค้ำหนี

...แบบเดียวเท่านั้นรุ่นพี่แกขับมอเตอร์ไซด์ออกมา เจอผมก็ถามว่าเอารถมาขวางถนนไว้ทำไม...สรุปคือผมโดนตำหนิ

...เพราะที่จริงรุ่นพี่แกไม่ได้เข้าไปเจรจาแกไปขโมยรถของลูกค้ำขับหนีออกมาเลย

...คือลูกค้ำไม่ยอมให้รถ แต่เนื่องจากบริษัท



ไฟแนนซ์ยุคก่อนมีกฎให้ลูกค้าต้องทำบุญแจ
สำรองไว้ให้ ถึงเวลาจะยืมรถ ลูกค้าไม่ยอม
ก็ไม่ใช่ไร ถ้าเจอรถเมื่อไหร่ก็ใช้บุญแจสำรอง
สตาร์ทแล้วขับหนีออกมาได้เลย”

อีกเรื่องที่คุณสมรักยังจำได้ดีเป็นการยืมรถ
ตู้ ซึ่งมีพนักงานไปช่วยกันยืมร่วม 10 คน

“ตอนนั้นมีลูกค้ารายหนึ่งขับรถตู้ป้าย
เหลืองวิ่งอยู่แถวโซนลาดพร้าว ผ่านหน้า
มหาวิทยาลัยรามคำแหง แล้วก็เข้าอนุสาวรีย์
เพื่อวนกลับมาลาดพร้าวอีกที

...ช่วงที่แกขับผ่านหน้าราม มีพนักงาน
คนหนึ่งเห็นก็โทรบอกสาขาถัดไปให้ส่งคน
ไปดัก แต่ตามทางมีสะพานลอยที่ห้าม
มอเตอร์ไซค์ขึ้นทำให้พนักงานตามไปไม่ทัน
ก็มีการโทรบอกให้อีกสาขาส่งคนมาดักอีก
โทรบอกกันเป็นทอดๆไปเรื่อยๆ

...พอรถวิ่งมาถึงจุดจอดรถที่ลาดพร้าว
ปรากฏว่ามีพนักงานยืมรถตามมาเจอกันที่
นั้นเกือบ 10 คน พอผู้โดยสารลงจากรถหมด
พนักงานที่มายืมรถก็ขึ้นไปนั่งเป็นผู้โดยสาร
แทน แล้วแสดงตัวบอกว่ามายืมรถ และจะ
ขอขับรถกลับไปเก็บไว้ที่บริษัท

...คนขับรถตู้เลยบอกว่าพวกคุณมากัน
ขนาดนี้ไม่ต้องขับเองก็ได้มั้ง เดี่ยวผมขับรถ
ไปส่งให้เลยก็แล้วกัน”

เรื่องจึงจบลงง่ายๆ โดยไม่ต้องใช้กำลัง

มัดลูกตะกั่ว & เชื้อบดบบาเฟีย

เจ้าของเรื่อง : บอย (บัญชา เรืองแสง) ผู้จัดการภาคเหนือ ปี 2016

“ผมนี่แหละ...เคยไปยึดรถแล้วลูกค้าโทรมาหา ถามว่าน้องอยู่ไหนมากินข้าวเย็นกับพี่ไหม เดี่ยวพี่จะมัดลูกตะกั่วให้กิน”

ยุคนั้นการยึดรถในยามที่ลูกค้าเพลอถือเป็นกลยุทธ์คลาสสิกอย่างหนึ่งที่หน่วยยึดรถนิยมใช้กัน

“มีอยู่ครั้งหนึ่งผมไปเอารถ 6 ล้อเขามา คือลูกค้าทำฟาร์มหมู แล้ววันนั้นเขาไปต่างจังหวัด ส่วนรถจอดทิ้งไว้ที่ฟาร์ม ผมก็โทรไปตามค่างวดเหมือนปกติ พอเขาบอกว่าอยู่ต่างจังหวัด ผมก็รีบพี่ ไม่เป็นไรครับ

...แล้วผมก็ไปที่ฟาร์มเขาเลย เจอลูกน้อง

เขาก็โกหกไปว่าพี่เขาบอกให้ผมเอารถไปซ่อม แล้วก็ใช้กุญแจรถที่บริษัทปั๊มไว้อีกดอกขับรถออกมา

...พอลูกค้ากลับมาไม่เจอรถ เลยโทรหาผมเพื่อชวนไปกิน ผัดลูกตะกั่ว”

ยุคนั้นคุณบอย บัณฑิตา ถือเป็นหนึ่งในของคนในตำนาน ที่ทุ่มเทกับการยึดรถ ถึงขนาดไปนอนเฝ้ารถเป้าหมายที่ต้องการจะยึด

“ลูกค้ารายนี้เป็นช่างก่อสร้าง มาทำงานกรุงเทพฯ แล้วจะจอดรถกระบะไว้ที่บ้านตลอด ทำให้เขาไปยึดไม่ได้สักที จนเย็นวันหนึ่งลูกค้าขับรถกลับบ้านแฟนแล้วผมขับรถตามไป ก็เห็นเขาจอดรถทิ้งไว้นอกบ้าน

...ตอนแรกผมก็พยายามเรียกแต่เรียกยังไม่ออกมาก็ไม่ออกมา แล้วบริเวณนั้นมีบ้านอยู่หลังเดียว ผมคิดว่าเขาคงไม่ออกมาแน่ เลยตัดสินใจปล่อยลมยางรถเขาออกทั้ง 4 ล้อ กะว่าคราวนี้เขาขับหนีไปไหนไม่ได้แน่ แล้วผมก็นอนเฝ้ารถเขาอยู่ตรงนั้นทั้งคืน

...พอตอนเช้าเขาออกมาเจอรถยางแบนทั้ง 4 ล้อ ก็ถามผมว่าเห็นใครปล่อยลมยางรถพี่หรือเปล่า ผมก็บอกไม่เห็นหรอกครับ แล้วก็แสดงความมีน้ำใจช่วยถอดล้อรถเขาไปสูบลมยาง เสร็จแล้วก็แสดงตัวว่าเป็นเจ้าหน้าที่จากบริษัทไฟแนนซ์มานอนเฝ้ารถที่ตั้งแต่เมื่อคืน...ดูดีมาก

...แต่เขาก็ไม่ยอมให้รถ จนในที่สุดต้องไปเคลียร์กันที่สถานีตำรวจอีกเกือบครึ่งวัน ตำรวจก็ตัดสินใจว่าการทำสัญญาเช่าซื้อกรรมสิทธิ์รถเป็นของบริษัท ลูกค้าเป็นแค่ผู้ครอบครอง เพราะเขาโอนเล่มให้บริษัทแล้ว ผมเลยเอารถกลับมาได้”

แต่ครั้งที่ชวนระทึกใจที่สุดสำหรับคุณบอย น่าจะเป็นครั้งที่ต้องไปยึดรถถึงถิ่นมาเพีย

“ลูกค้ารายนี้เคยมีชุดยึดมาตามประมาณ 4 ชุดแล้ว แต่ไม่มีใครกล้าเข้าไปที่บ้าน คือเขาบอกกันมาว่าลูกค้าบ้านนี้ อยู่ในชุมมือปืนของคนใหญ่คนโตแถวนั้น

..ผมก็ไปกับหัวหน้า กลัวก็กลัวนะครับ แต่พอเข้าไปจริงๆ ปรากฏว่าไปพิตบ้านครับ คือพนักงานที่เคยมายึดรถมาพิตบ้านกันหมด เจ้าของบ้านบอกลูกค้าคุณอยู่บ้าน

อีกหลังหนึ่ง ซอยเดียวกันนี้แหละ แต่ฝั่งตรงกันข้าม

...ผมกับหัวหน้าก็ตัดสินใจไป โดยตกลงกันว่าเราจะเข้าไปในนามของทนายความที่บริษัทส่งมาเจรจา หัวหน้าผมสวมบทบาทเป็นทนาย ส่วนผมเป็นผู้ช่วยทนาย

...ทางเข้าบ้านเขายาวมาก น่ากลัวมาก แล้วเขาทำธุรกิจสลิปล่อ เลี้ยงเด็ก เลี้ยงนกเลงไว้เต็มบ้าน **ก่อนจะคุยกัน เขาก็ควักปืนออกมาวางบนโต๊ะให้เห็นๆกันเลย** แล้วก็บอก... ไ้น้อง ผมก็อยู่นี้แหละ ไม่ได้ไปไหน แต่ไม่เห็นมีใครมาตาม หรือมาคุยกับผมเลย

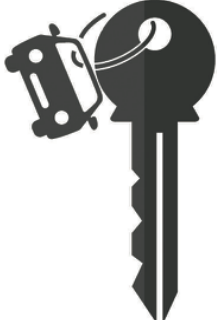
...ก็จริงของเขาละครับ เพราะที่ผ่านๆมาไปตามพิตบ้านกันตลอด

...ลูกค้ารายนี้ ค้างค้างวดอยู่ประมาณ 12 งวด พอไปตามวันนั้นปั๊บ วันรุ่งขึ้นเขาก็มาปิดบัญชีให้

...เลยเป็นประสบการณ์ที่สอนว่า บางทีเราก็ก้าวกันไปเอง เพราะถ้าคุยกับลูกค้าดีๆ ก็สามารถจบได้ง่ายๆเหมือนกัน”



ยุทธวิธี ‘ยึดรถ’



เจอทีไหน ยึดที่นั่น

วิธีนี้จะใช้กับรถมอเตอร์ไซด์ที่สามารถยกใส่รถกระบะได้ไม่ยากนัก

ชนให้จอด

เป็นการจูงใจชนรถของลูกค้ายเพื่อให้ลูกค้ายลงมาเจรจา ระหว่างนั้นพนักงานอีกคนก็ไปด้วย ก็จะขับรถของลูกค้ายไปเก็บรักษาไว้ที่สาขาก่อนที่ลูกค้ายจะทันได้ตั้งตัว หรือไม่ก็แบ่งการทำงานกันเป็นทีม ทีมหนึ่งชนแล้วโทรแจ้งทีมที่สอง ที่จะสวมบทบาทเป็นพนักงานบริษัทประกันที่มาตรวจสอบรถ ก่อนจะอาศัยจังหวะที่ลูกค้ายปล่อยขับรถออกไป

โฉบไปฉก

วิธีนี้พนักงานยึดรถจะซ้อนมอเตอร์ไซด์ไป 2 คน โดยพกพากุญแจสำรองไปด้วย (บ. ไฟแนนซ์ท้องถิ่นหลายแห่งมีกฎให้ลูกค้ายที่มาขอสินเชื่อต้องปั๊มกุญแจสำรองให้ไว้กับบริษัท) เมื่อเจอรถเป้าหมาย พนักงานที่ซ้อนท้ายก็จะใช้กุญแจสำรองสตาร์ทรถของลูกค้ายขับกลับมาไว้ที่บริษัท

หลอกให้ตายใจ

เป็นวิธีที่มักใช้กับรถที่ยึดได้ยาก
โดยพนักงานจะโทรไปหลอกลูกค้าให้นำรถ
เข้ามาตรวจสอบสภาพที่สาขา หรือหลอกให้ลูกค้า
นำรถเข้ามา ปิดปรับ (ซึ่งหมายถึงการเสนอให้วงเงิน
สินเชื่อใหม่กับลูกค้าเพื่อปิดบัญชีเก่า และได้เงินก้อนใหม่
ไปใช้) แต่เมื่อลูกค้านำรถเข้ามา รถก็จะถูกยึดไว้แบบง่ายๆ
เนียนๆ ด้วยคำอธิบายเช่น “ผมไม่ได้ยึดรถพี่นะครับ
แค่อยากให้พี่จอดรถทิ้งไว้ก่อน แต่ก็มีค่าจอดรถ
ค่าปรับ และค่าติดตามที่พี่ต้องจ่าย...”

ปลอมแปลงตัว

เป็นปฏิบัติการหลอกให้ลูกค้า
เข้าใจผิด คิดว่าหน่วย M หรือ
หน่วยยึดที่ไปพูดคุยด้วยเป็นเจ้าของหน้าที่
ตำรวจ หรือทนายความ เพื่อให้ลูกค้า
เกิดความเกรงกลัว และยินยอมให้
รถมาแต่โดยดี

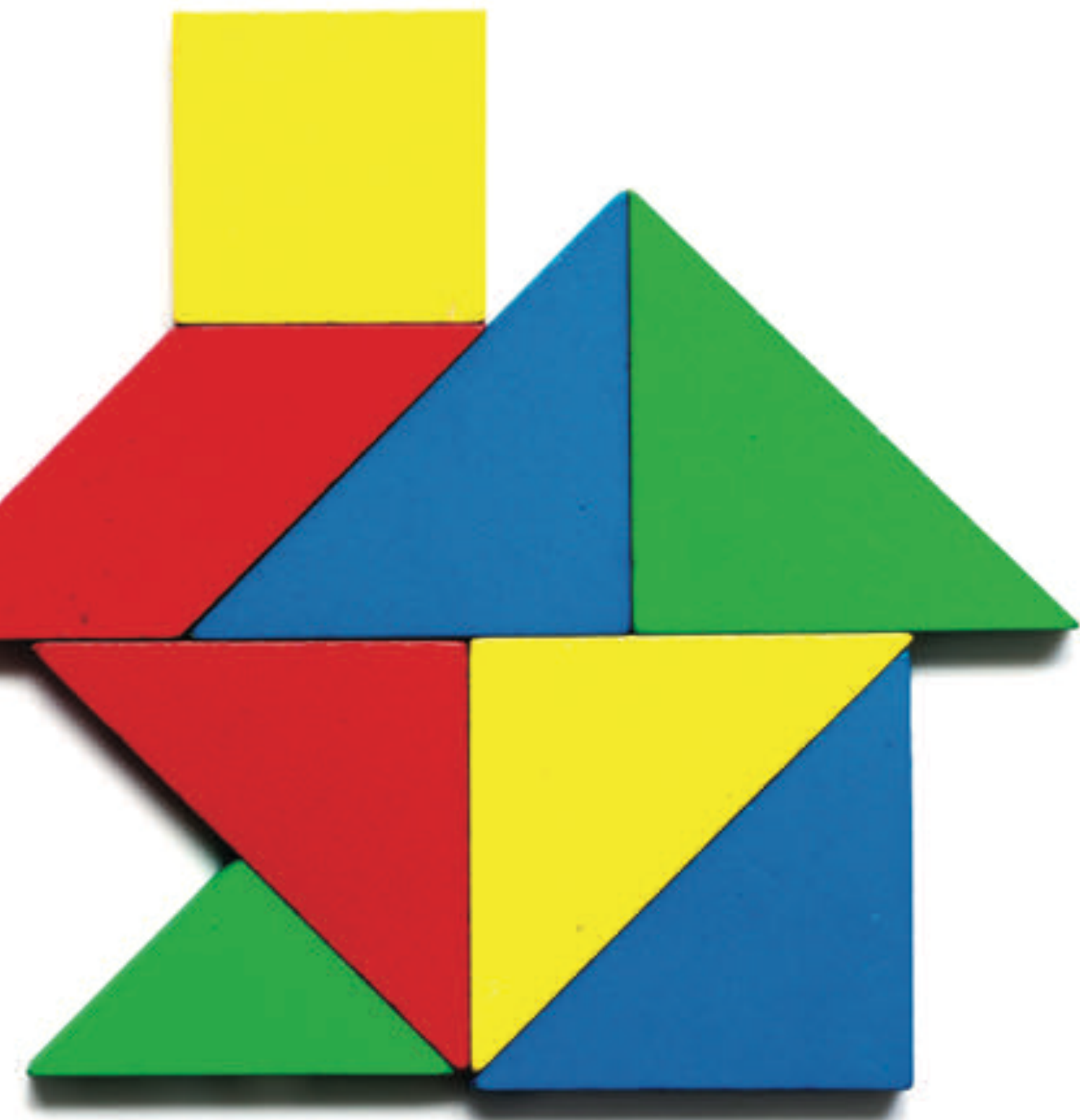
ซ่อม-สร้าง... วางรากฐานองค์กร

ธุรกิจสินเชื่อบริษัทที่เคยมุ่งไปด้วยความไม่โปร่งใส และไม่เป็นธรรมหลายอย่างที่ ถูกปิดบังซุกซ่อนไว้ เริ่มเกิดความเปลี่ยนแปลงขึ้น เมื่อบริษัทข้ามชาติอย่าง AIG เข้ามาซื้อกิจการ ไฟแนนซ์ท้องถิ่นแห่งหนึ่ง

สิ่งแรกที่บริษัท AIG ทำ ก็คือการส่งผู้บริหาร เข้ามา รื้อและสร้างระบบหลังบ้าน ขึ้นมาใหม่ เพื่อให้มีความมั่นคง แข็งแรง และตรวจสอบได้ มากขึ้น

พร้อมๆกับการค่อยๆเช็ดล้าง ทำความสะอาด ลบภาพความเป็นมาเฟียที่เคยฝังอยู่กับธุรกิจนี้ มาเนิ่นนาน







ใครจะอยากทำงานกับ ‘เรา’

เมื่อโจทย์คือการซ่อม สร้าง และทำความสะอาด ก็มีความจำเป็นที่จะต้องรับสมัครคนเข้ามาช่วย

แต่เนื่องจากที่ตั้งสำนักงานใหญ่เดิม ในเวลานั้นเป็นตึกแถวอยู่ในแถบปริมณฑล จึงกลายเป็นอุปสรรคของบริษัท AIG ในการรับพนักงานหน้าใหม่ เข้ามาร่วมงานด้วย

คุณณะ (ธัญญะ กิจชัยนุกูล) ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายอำนวยการสินเชื่อ หนึ่งในพนักงานระดับบริหารรุ่นแรกๆ ที่ AIG ส่งมาพัฒนาระบบการทำงานให้มีคุณภาพและมาตรฐานเพิ่มขึ้น ย้อนความทรงจำถึงความยากลำบากในการรับสมัครพนักงานใหม่ในเวลานั้นว่า

ตึกแถวที่เป็นสำนักงานใหญ่ในเวลานั้น ไม่มีลิฟท์ ไม่มีห้องรับรองแขก มีเพียง



ธัญญะ กิจชัยนุกูล

ห้องเล็กๆกับโต๊ะเหล็กที่ปูผ้าไว้ เพื่อให้พนักงานใช้นั่งกินข้าว และเป็นที่นั่งรอของผู้สมัครงาน ก่อนที่ฝ่ายบุคคลจะมารับไปสัมภาษณ์ ทำให้ผู้มาสัมภาษณ์หลายคนที่มาเห็นสถานที่ทำงานเปลี่ยนใจ กลับบ้านไปโดยไม่รอสัมภาษณ์ รวมถึงยังมีอีกหลายคน ที่นัดสัมภาษณ์ไว้แล้ว ไม่ยอมมาตามนัด

ในเวลานั้น แม้แต่ตำแหน่งผู้บริหารระดับสูง อย่างตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการใหญ่ ก็ยังยากจะหาคนมารับตำแหน่งนี้

กระทั่งคุณเกษม (เกษม เตชะวัฒนาธร) ซึ่งก่อนนั้นมีตำแหน่งเป็น PRESIDENT ที่ธนาคาร AIG และได้รับมอบหมายให้หาคนมาเป็นกรรมการผู้จัดการใหญ่ ต้องรับหน้าที่เป็นกรรมการผู้จัดการใหญ่คนแรกของบริษัท เงินติดล้อแบบเต็มตัวแทน

คุณเกษมเล่าว่าสำหรับพนักงานเก่าๆ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นคนในพื้นที่หรือพักอาศัยอยู่แถวนั้น ก็คงไม่มีปัญหาอะไร เพราะเคยชินและไม่รู้สึกยากลำบากในการเดินทาง

แต่สำหรับพนักงานใหม่ๆที่จะรับเข้ามาทำงาน เป็นเรื่องยากมากที่จะมีผู้มองข้ามความเป็นตึกแถว มองข้ามความยากลำบากในการเดินทาง และยินดีที่จะมาร่วมงานกับบริษัท

แต่ก็เชื่อว่าตึกแถวเก่าที่เคยเป็นสำนักงานใหญ่ในจังหวัดปทุมธานี จะไม่มีความทรงจำดีๆอยู่เลย

“

ธัญญะ กิจชัยนุกูล

ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายอำนวยการสินเชื่อ ปี 2007

มีอยู่ครั้งหนึ่ง ผมชวนน้องที่รู้จักกันมาทำงานในแผนกเดียวกับผม น้องเขาก็เลยชวนแม่ขับรถมาดูที่ทำงานก่อนว่าอยู่ตรงไหน เพราะต้องขับรถมาไกล ปรากฏว่าพอแม่เขาเห็นตึกสำนักงานเรา ก็บอกลูกเขาว่า...อย่าทำเลยลูก

... ผมเลยคิดว่าคนที่เรานัดสัมภาษณ์ไว้แล้วไม่มา ก็จริงเขาอาจจะมาแล้วก็ได้แต่พอเห็นตึกสำนักงานใหญ่ของเราในเวลานั้นเข้า เลยเกิดเปลี่ยนใจขึ้นมากะทันหัน

”



คุณเบอร์นาร์ต (เบอร์นาร์ต โซ) ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ ชาวฮ่องกงที่เข้ามาทำงานเป็น HEAD OF IT ตั้งแต่ช่วงที่สำนักงานใหญ่ยังไม่ย้ายมาอยู่ที่อาคารจุฑามาศ เป็นคนหนึ่งที่ยอมรับว่าการทำงานในตึกแถว ที่ไม่มีความหรูหราสะดวกสบายใดๆ คือความทรงจำที่ดีที่สุดในช่วงหนึ่งของชีวิต

ในมุมมองของคุณเบอร์นาร์ต การที่สำนักงานใหญ่ในเวลานั้นเป็นตึกแถวที่ไม่มีลิฟท์ใช้ ทำให้พนักงานทุกคนมีสุขภาพดี เพราะต้องเดินขึ้นลงบันไดตึก 4-5 ชั้นทุกวัน

ยิ่งวันใด MD เรียกไปคุยเรื่องงานก็จะได้ออกกำลังกาย ด้วยการเดินขึ้น-ลงบันไดหลายรอบขึ้น

คุณเบอร์นาร์ตยังชอบบรรยากาศด้านหลังสำนักงานใหญ่ในเวลานั้น ที่นอกจากจะอากาศ

ดีกว่าในกรุงเทพ ยังมองออกไปเห็นทุ่งนาที่เต็มไปด้วยข้าว-ควาย ซึ่งช่วยผ่อนคลายความเครียดจากการทำงานได้เป็นอย่างดี

แม้วันนี้ บริษัทเงินติดล้อจะย้ายสำนักงานใหญ่มาอยู่ที่อาคารอารีย์ ฮิลล์ ถนนพหลโยธิน แต่พนักงานรุ่นแรกๆก็ยังไม่ลืมความทรงจำที่มีทั้งความสุข ความอบอุ่นใจ และการฝ่าฟันปัญหาอุปสรรค ที่พบผ่านร่วมกันที่สำนักงานใหญ่ตึกแถว...บ้านหลังแรกของชาว NTL



เบอร์นาร์ต โซ

ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ ปี 2016

สำนักงานใหญ่ตอนนั้นจะมีตึก A ตึก B ตึก C...เรียกให้มันเก๋ๆ แต่ความจริงเป็นตึกแถว อยู่หน้าซอยกับหลังซอย ผมทำงานอยู่ตึก C ชั้น 5 ส่วน MD อยู่ตึก A ชั้น 4

...เวลา MD เรียกไปคุยเรื่องงาน ผมต้องเดินลงบันไดจากตึก C ไป 5 ชั้น เพื่อขึ้นบันไดไปที่ชั้น 4 ของตึก A สรุปคือไปคุยงานรอบหนึ่งต้องเดินขึ้น-ลงบันไดทั้งขาไป-ขากลับนับแล้วประมาณ 18 ชั้นพอดี

...แล้วพอกลับมาถึงโต๊ะทำงาน MD ก็จะโทรกลับมาว่า ขอโทษนะ... เมื่อกี้ลืมบอกอะไรไปอย่างหนึ่ง ช่วยเดินกลับมาไหมอีกที เพราะฉะนั้นทุกคนก็จะสุขภาพดีสุดๆเลย ดีมากๆเลยจริงๆ





ดูแลคน

นโยบายที่ AIG ให้ความสำคัญเป็นอันดับ
ต้นๆ หลังจากเข้ามาบริหารกิจการก็คือ **การ
ดูแลคน** เพื่อให้พนักงานมีชีวิตและความ
เป็นอยู่ที่ดีขึ้น

เพราะที่ผ่านมา พนักงานซึ่งเปรียบเสมือนคนในบ้านที่ต้องทำงานทุกอย่าง ไม่ได้รับการดูแลที่เพียงพอ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องเงินเดือน ผลตอบแทนที่ควรได้รับ หรือสวัสดิการ ซึ่งเป็นเหตุผลที่ทำให้ค่านิยมแบบมาเฟียเป็นที่ยอมรับในธุรกิจนี้มานาน

คือหากพนักงานอยากมีรายได้เพิ่มก็ต้องไปยึดรถ และหารายได้จากการคิดค่าปรับ ค่าธรรมเนียมต่างๆ จากลูกค้าเพิ่มขึ้น

เรื่องแรกๆที่คุณเกษม (เกษม เตชะวัฒนาร) เข้ามาดูแลในฐานะกรรมการผู้จัดการใหญ่ จึงเป็นเรื่องการปรับเงินเดือนให้พนักงาน และนำระบบ INCENTIVE (ระบบให้ผลตอบแทนจากยอดขาย) เข้ามาใช้ เพื่อเพิ่มรายได้ให้พนักงานนอกเหนือจากเงินเดือน รวมถึงจัดให้มีสวัสดิการต่างๆ เพิ่มมากขึ้น

การมีระบบ INCENTIVE จึงถือเป็นจุดเริ่มต้นของการ เปลี่ยนความใฝ่ฝัน ของพนักงาน จากที่เคยมุ่งมั่นกับการยึดรถซึ่งเป็นหนทางสร้างรายได้ในยุคเก่าแก่ ให้กลายมาเป็นความมุ่งมั่นที่จะปล่อยสินเชื่อให้ได้ตามเป้าหมายมากขึ้น

ประกอบกับเริ่มมีการส่งพนักงานไปฝึกอบรม เพื่อสร้างความเข้าใจเรื่องระเบียบ และข้อกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการยึดรถและการปล่อยสินเชื่อ ส่งผลให้การยึดรถ รวมถึงการคิดค่าปรับและค่าธรรมเนียมต่างๆ ที่เกินจริงเริ่มลดลง

การให้ผลตอบแทนที่เป็นโบนัสปลายปีกับพนักงาน ก็มีการตั้งหลักเกณฑ์ที่ชัดเจนขึ้นในยุคนี้

ส่วนในเรื่องสวัสดิการสำหรับพนักงาน คุณรักเกียรติ (รักเกียรติ ธีรธำรงเกียรติ) ผู้อำนวยการ แผนกแรงงานสัมพันธ์ เล่าย้อนกลับไปถึงความเปลี่ยนแปลงในช่วงที่ AIG เริ่มเข้ามาปรับโครงสร้างต่างๆว่า

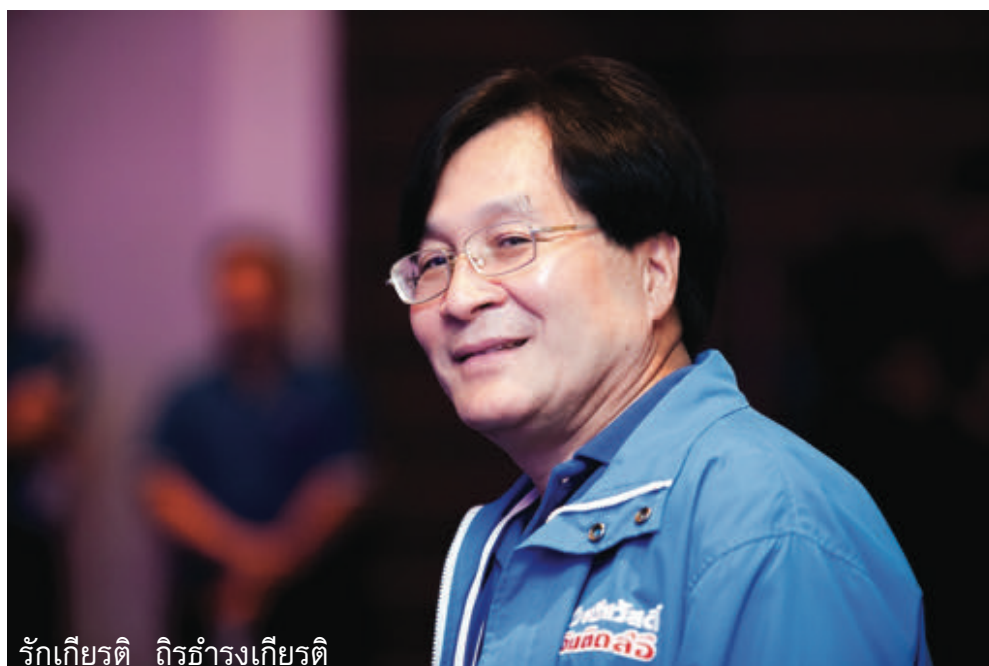
สวัสดิการต่างๆที่ชัดเจนขึ้นในเวลานั้น มีตั้งแต่การตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ การทำประกันชีวิตหมู่และประกันสุขภาพให้กับพนักงาน การให้สิทธิในการลาพักร้อนได้ตามกฎหมาย ซึ่งแต่ก่อนพนักงานไม่เคยได้รับ

นอกจากนี้ ยังมีการวางแผนที่จะสร้างโปรแกรมพัฒนาพนักงานทั้งแบบเป็นรายกลุ่ม



เกษม เตชะวัฒนาร
อดีตรกรรมการผู้จัดการใหญ่

ผมมองว่า ถ้าผลตอบแทนที่ให้กับพนักงาน ไม่เหมาะสมและไม่เพียงพอ พนักงานจะอยู่ได้อย่างไร



รักเกียรติ ธีรอำรงเกียรติ

และรายบุคคล (แต่แผนที่วางไว้ก็มีอันสะดุดลง หลังจากบริษัทใหญ่ของ AIG ในประเทศอเมริกาได้รับผลกระทบจากวิกฤติทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในเวลานั้น)

กระทั่งเรื่องเล็กน้อยอย่าง โต๊ะกินข้าว ก็เป็นเฟอร์นิเจอร์ที่บ้านหลังนี้เพิ่งจะมีเมื่อบริษัท AIG เข้ามาบริหารกิจการเช่นกัน เพราะก่อนหน้านี้ พนักงานทุกคนจะต้องนั่งรับประทานอาหารที่โต๊ะทำงาน

อย่างที่คุ้นเคยมาแล้วถึงภาพที่ยังอยู่ในความทรงจำว่า ในช่วงเช้าก่อนถึงเวลาเริ่มงาน จะเห็นพนักงานเดินถือถุงกับข้าวเข้ามาคนละถุง เพราะละแวกนั้นหาของกินลำบาก และเงินเดือนของพนักงานในเวลานั้นก็ได้ไม่มาก จึงคิดหาทางอำนวยความสะดวกเล็กๆน้อยๆ ให้พนักงาน

ด้วยการให้ฝ่ายบุคคลจัดพื้นที่ส่วนหนึ่งไว้ตั้งโต๊ะรับประทานอาหาร พร้อมกับจัดให้มีจาน ชาม ช้อน รวมถึงซื้อหม้อหุงข้าวไฟฟ้าขนาดใหญ่ และหาซื้อข้าวสารมาไว้เป็นกระสอบ เพื่อให้พนักงานมีโอกาสดีกินข้าวร้อนๆ

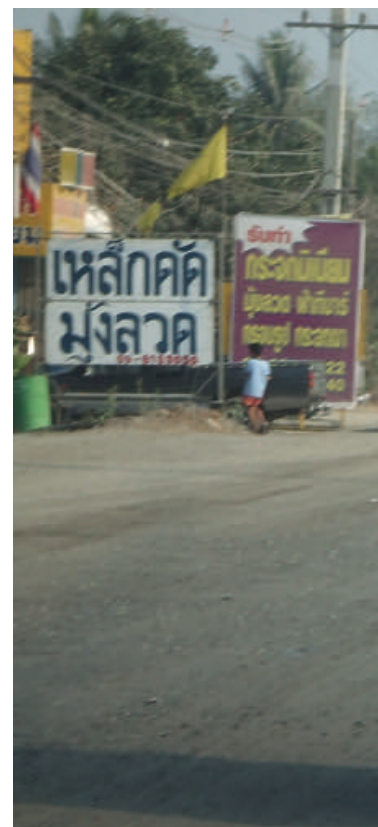
ความสุข...ที่เริ่มเกิดขึ้นในยุค AIG จึงทำให้พนักงานเริ่มมองเห็นแสงสว่าง เห็นความมั่นคงของชีวิต ‘มนุษย์เงินเดือน’ มากขึ้น

การตลาด 'สไตล์...ใกล้ชิดชุมชน'

ในยุค AIG แม้จะมีไฟแนนซ์ท้องถิ่น
บางแห่ง ที่ใช้วิธีแบบ 'มาเฟีย' คอยหา
ประโยชน์จากการโฆษณา และทำการ
ตลาดของบริษัทเงินติดล้อ

แต่ตลาดสินเชื่อบ้านน่าทะเยอทะยานใน
เวลานั้นก็ยังไม่เดือดพล่าน

การตลาดสไตล์ 'ใกล้ชิดชุมชน' จึงถือเป็น
หัวใจสำคัญ ในการทำการตลาดยุคนั้น





ด้วยงบประมาณที่จำกัดกับการเริ่มต้นของบริษัทที่เพิ่งเติบโต การทำตลาดของทั้งสำนักงานใหญ่และสาขาในยุค AIG จึงมีสื่อหลักคือป้ายโฆษณาที่มีข้อความเชิญชวนให้มาจัดสินเชื่อ พร้อมชื่อ โลโก้บริษัท และเบอร์โทรศัพท์ของสำนักงานสาขาแต่ละแห่ง ควบคู่ไปกับการแจกใบปลิว และการทำรถแห่ติดเครื่องเสียงวิ่งเข้าไปตามชุมชน

อย่างที่ คุณทศ (ทศพล นิษฐานนท์) ผู้ช่วยผู้อำนวยการ ฝ่ายบริหารช่องทางการขาย ซึ่งเคยเป็นหนึ่งในแก๊งค์ชั้นลอย (สถานที่ทำงานของฝ่ายการตลาดในยุค AIG) เล่าว่า ในเวลานั้นฝ่ายการตลาดแต่ละคนมีงบประมาณสำหรับการตลาดเฉลี่ยประมาณ 3-4 พันบาทต่อเดือน

ด้วยงบประมาณไม่มาก จึงต้องใช้วิธีสร้างความสัมพันธ์กับคนในชุมชนเป็นหลัก เช่น แจกจ่าย





ทศพล นิษฐานนท์

ผู้ช่วยผู้อำนวยการ ฝ่ายบริหารช่องทางการขาย

เจอวินรถสองแถว เราก็ไปขอตัดผิวเจอร์บอร์ดข้างรถสองแถว คือทำอะไรก็ได้เพื่อให้มีสื่อที่เป็นโลโก้กับชื่อของบริษัท เพื่อให้คนในชุมชนและลูกค้าเป้าหมายของเราได้เห็น โดยใช้เงินน้อยที่สุด

ผ้ากันเปื้อนที่มีโลโก้ของบริษัทให้กับร้านอาหารหรือแม่ค้าในตลาด แจกจ่ายเสื้อวินมอเตอร์ไซด์ที่มีชื่อและเบอร์โทรศัพท์ของบริษัท กระจายไปตามวินมอเตอร์ไซด์ต่างๆ

บางครั้งก็มีการทำรถแห่ ด้วยการนำรถใช้งานของบริษัท ซึ่งในยุคนั้นได้มาจากรถยัดเป็นรถกระบะบ้าง มอเตอร์ไซด์บ้าง มาตั้งแถวต่อๆกันหน้าสาขา เพื่อนำสต็อกเกอร์หรือใบปลิว หรือของพรีเมียมที่จัดทำขึ้นไปแจกจ่ายตามเส้นทางต่างๆในชุมชน

ในยุค AIG ยังมีการสร้างมาสคอตเงินดีดีขึ้นมา เพื่อหวังสร้างความจดจำทางการตลาด

คุณหนู่ม (ปิยะศักดิ์ อุกฤษณ์กุล) ซึ่งเคยทำหน้าที่ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด หรือที่เรียกกันว่าหัวหน้าแก๊งค์ชั้นลอย ในยุค AIG เล่าว่ารูปลักษณ์ของมาสคอตเงินดีดีในยุคแรกๆ เป็นการดัดแปลงมาจากโลโก้เดิมของบริษัท และเพิ่มดีไซน์ด้วยการใส่หน้าตา และรูปร่างลงไป



จากนั้นก็มีการเปลี่ยนแปลงดีไซน์ของ มาสคอตเงินติดล้อต่อมาอีกหลายครั้ง ทำให้มีทั้งเวอร์ชันอ้วนท้วน น่ารัก น่ากอดแบบ ซานตาคลอสใจดี และเวอร์ชันลดพุงให้ดูผอม และขี้อายขึ้น เพื่อให้เข้ากับคำว่าเงินติดล้อที่สื่อความหมายไปในเรื่องของความรวดเร็ว

มาสคอตนี้เป็นที่รู้จักของชาว NTL ในชื่อ หั่วเหว และเป็นมาสคอตที่ได้รับการใช้งานเพื่อกิจกรรมทางการตลาด การส่งเสริมการขาย ด้วยการออกไปเดินตามท้องถนน ตามตลาดในชุมชน ด้วยภาพลักษณ์ที่ดูยิ้มแย้มใจดี และเป็นมิตร เพื่อแนะนำผลิตภัณฑ์ และการทำโปรโมชั่นต่างๆ

รวมถึงมีการนำรูปลักษณ์ของมาสคอต หั่วเหวไปใช้เป็นโลโก้ ดีไซน์ลงไปบนของพรีเมียม ที่ผลิตขึ้นเพื่อแจกจ่ายให้กับกลุ่มลูกค้า ไม่ว่าจะเป็น ผ้ากันเปื้อน พัด กระเป๋าคาดเอว ฯลฯ

ปิยะศักดิ์ อุกฤษณ์กุล กรรมการผู้จัดการใหญ่

ทุกวันนี้การสร้างความใกล้ชิดกับชุมชน ก็ยังคงเป็นวัฒนธรรมที่เราควรรักษาไว้ เพราะความใกล้ชิด จะทำให้เขานึกถึงเราได้เมื่อมีความจำเป็นต้องใช้เงิน ซึ่งจะช่วยให้เขาไม่ต้องหลุดไปกับอยู่กับเงินกู้ยืมระบบ

และหลังจากใช้งานมาระยะหนึ่ง มาสคอตหั่วเหวก็ถูกยกเลิกการใช้งานไป (จากนั้นจึงมีทิดล้อเข้ามาเป็นตัวแทนสร้างสื่อสัมพันธ์ในรูปแบบของสติ๊กเกอร์ไลน์ ตามช่องทางการตลาดที่เพิ่มขึ้น)

แต่ไม่ว่าการตลาดจะเปลี่ยนแปลง หรือมีช่องทางเพิ่มมากขึ้นเช่นไร แต่ในมุมมองของคุณหนุ่ม ซึ่งปัจจุบันเป็นกรรมการผู้จัดการใหญ่ ก็ยังคงเห็นความสำคัญของการตลาดสไตล์ใกล้ชิดชุมชน ว่ายังคงเป็นหนึ่งในหัวใจสำคัญของการทำการตลาด

ขณะเดียวกัน เงินติดล้อก็ไม่พลาดการใช้รูปแบบทางการตลาดใหม่ๆ ในยุคโซเชียลมีเดีย รวมถึงการใช้สื่อหลัก อย่างโฆษณาทาง TV เพื่อให้ทันกับการเติบโตและการแข่งขันที่เข้มข้นขึ้นในตลาดสินเชื่อจำนำทะเบียน

จนเป็นที่มาของหนังโฆษณาทาง TV เรื่องแรก ที่โด่งดังและเป็นที่พูดถึงไปทั่วบ้านทั่วเมือง

ซ่อมรอยร้าว... วางรากฐาน หลังบ้าน

แม้ AIG จะมีระยะเวลาในการเข้ามาบริหารงานบริษัทเงินติดล้อในช่วงระยะเวลาสั้นๆ แต่ก็มีหลายอย่าง ที่พนักงานในยุค AIG ที่ยังคงทำงานกับบริษัทเงินติดล้อมาจนถึงปัจจุบัน ได้ช่วยกันวางรากฐานและซ่อมสร้างการทำงานหลังบ้าน

รวมถึงชำระล้างการฉ้อโกง และขจัดความไม่ถูกต้องที่เคยสั่งสมมาเนิ่นนานให้ค่อยๆ หายไป



การยืตรถและการติดตามหนี้ในยุค AIG ยังเริ่มมีการใช้หลัก การซึ่งยังคงปฏิบัติมาจนถึงปัจจุบันคือ หากสอบสวนแล้วพบว่า พนักงานคนใดติดตามหนี้ด้วยวิธีที่ผิด ขัดกับกฎหมาย ขัดกับ ระเบียบปฏิบัติของบริษัท ก็จะได้รับโทษสูงสุดคือไล่ออก

และยังเป็นครั้งแรกที่มีการ คืนกำไรจากกรณียื ที่ขายได้ให้กับ ลูกค้า หลังจากมีการหักส่วนต่างคือค่าวงดที่ค้างชำระ รวมถึงค่า ปรับและค่าธรรมเนียมต่างๆแล้ว

ขณะเดียวกันก็มีการปิดช่องทางในการฉ้อโกงลูกค้า ด้วยการ ออกกฎระเบียบในการเก็บเงิน รวมถึงเพิ่มระบบการส่ง SMS เพื่อแจ้งยืนยันการรับเงินจากลูกค้า

ทำให้ทุกครั้งที่พนักงานเก็บเงินจากลูกค้าต้องมีการออกใบเสร็จ ต่างกับในยุคเก่าแก่ที่ปล่อยให้พนักงานเก็บเงินจากลูกค้าได้โดยไม่ ต้องมีการออกใบเสร็จแต่อย่างใด

ยุคที่บริษัท AIG เข้ามาบริหารงาน จึงเป็นยุคเริ่มต้นของการ สร้างความถูกต้อง โปร่งใส และเป็นธรรม ทั้งต่อพนักงานและ ลูกค้า

การดำเนินงานบนฐานข้อมูล

การเริ่มสร้างแผนก MIS (แผนกบริหารข้อมูลเทคโนโลยีสารสนเทศ) ขึ้นมาในยุค AIG เป็นหนึ่งในตัวแปรสำคัญที่ทำให้เกิดการพัฒนาระบบการทำงานต่างๆ ทั้งของหน้าบ้านและหลังบ้านได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

การสร้างแผนก MIS ยังเป็นรากฐานสำคัญของการพัฒนาโปรแกรมต่างๆบนระบบออนไลน์ที่บริษัทเงินติดล้อใช้อยู่ในปัจจุบัน

โดยแผนก MIS จะทำการเก็บรวบรวมข้อมูลอย่างเป็นระบบ และนำมาบริหารจัดการตามความต้องการของแต่ละฝ่าย เพื่อสร้างเป็นเครื่องมือสำเร็จรูปบน EXCEL ซึ่งช่วยให้การทำงานของแต่ละฝ่ายในเวลานั้นมีประสิทธิภาพและเร็วขึ้น ก่อนที่จะมีโปรแกรมที่ทันสมัยกว่ามารองรับในยุคต่อมา

เช่นการสร้าง RATE BOOK ON WEB และ ใบคำขอโอนเงิน ที่ช่วยให้พนักงานสาขาสามารถแยกแยะการประเมินสินเชื่อเบื้องต้นได้อย่างสะดวกและถูกต้องมากขึ้น

งานทะเบียน ก็เป็นอีกฝ่ายที่พัฒนามาเป็นการทำงานที่มีระบบมากขึ้น ด้วยการออกระเบียบให้สำนักงานสาขาทุกแห่งจัดส่งเล่มทะเบียนทั้งหมดของลูกค้ามาไว้ที่สำนักงานใหญ่ตามรอบเวลาที่กำหนดผ่านช่องทางไปรษณีย์ แทนการรวบรวมและจัดส่งผ่านผู้จัดการเขตพื้นที่เหมือนที่เคยเป็นมา



“วันเพ็ญ บางสมบุญ

ผู้จัดการอาวุโส แผนกตรวจสอบข้อมูลเครดิตและสินเชื่อ ปี 2015

การอนุมัติสินเชื่อเมื่อก่อนนี้ พนักงานสาขาต้องใช้วิธีจำหรือเปิดคู่มือขึ้นมาดูว่าลูกค้าที่มาขออนุมัติสินเชื่อนี้มีคุณสมบัติหรือเงื่อนไขต่างๆ ที่สาขาสามารถอนุมัติเงินสินเชื่อเองได้หรือไม่

...แต่เมื่อฝ่าย MIS นำข้อมูลต่างๆ มาผูกเข้าด้วยกัน เมื่อลูกค้าเดินเข้ามาขอสินเชื่อ และพนักงานใส่ข้อมูลที่เป็นรายละเอียดต่างๆ ของลูกค้าลงไป โปรแกรมก็จะประมวลผลให้ทันทีว่าสาขาจะอนุมัติยอดวงเงินสินเชื่อให้ลูกค้ารายนี้ได้หรือไม่ ในจำนวนวงเงินเท่าไร หรือต้องส่งให้สำนักงานใหญ่อนุมัติ

...ขณะเดียวกันก็มียกย่องพนักงานสินเชื่อ และแผนกวิเคราะห์สินเชื่อก็สามารถตรวจสอบข้อมูลต่างๆ ผ่านระบบที่สร้างไว้ได้สะดวก รวดเร็วขึ้นเช่นกัน

”

ขณะเดียวกันก็มีการจัดเก็บข้อมูลของเล่มทะเบียน เพื่อให้สามารถตรวจสอบได้ว่าได้รับเล่มทะเบียนแต่ละเล่มมาจากสาขาใด และได้รับมาเมื่อไหร่ จำนวนเท่าไร

รวมถึงยังมีการติดบาร์โค้ดของเล่มทะเบียนให้ตรงกับหมายเลขสัญญาสินเชื่อ ซึ่งเป็นการอุดรอยรั่วที่เคยมี ทำให้การหาเล่มทะเบียนเพื่อส่งคืนลูกค้าทำได้ง่ายขึ้น

ส่วนการโอนเล่มทะเบียนก็เปลี่ยนจากการโอนในชื่อบุคคลในยุคเก่าๆ มาเป็นการโอนเล่มทะเบียนในนามของบริษัท

นอกจากนี้ยังมีการสร้างระบบออกหนังสือแจ้งเตือนอัตโนมัติ เมื่อถึงเวลาที่ต้องนำเล่มทะเบียนไปต่อภาษี ทำให้สามารถแจ้งลูกค้าให้ชำระเงินค่าภาษีเข้ามาเมื่อถึงเวลาที่กำหนด และดำเนินการส่งป้ายวงกลมที่กรมการขนส่งออกให้ เพื่อแสดงว่ารถป้ายทะเบียนดังกล่าวได้ชำระภาษีเรียบร้อยแล้วให้กับลูกค้าต่อไป

แต่ขณะที่การ ซ่อม-สร้าง และวางรากฐานการทำงานต่างๆ ในยุค AIG กำลังเริ่มต้น ก็มีเหตุให้ต้องสะดุดลงจาก ‘ฝันร้าย’ ที่ก่อตัวขึ้นทั้งจากภายในและภายนอกองค์กร

เป็นมรสุมที่ชาว NTL ต้องจับมือกันฝ่าฟัน เพื่อให้ผ่านไประบบที่ทนทานและแข็งแกร่งกว่าเดิม



ຟັນຮ້າຍໃນປີ 2008





ศึกช่วงชิงพนักงาน

ระหว่างที่ AIG กำลังเริ่มปรับปรุงระบบการทำงาน
ต่างๆ ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

ช่วงต้นปี 2008 (พ.ศ. 2551) มรสุมลูกที่ 1 ก็พัดกระหน่ำเข้ามาเขย่า 'โปรเจกต์แห่งความฝัน' (PROJECT DREAM) ให้กลายเป็นฝันร้ายไปอย่างไม่คาดหมาย

มรสุมลูกนี้ เกิดขึ้นจากเหตุการณ์ช่วงชิงพนักงาน ที่ถือเป็นทรัพยากรล้ำค่าอย่างหนึ่ง เมื่อบริษัทไฟแนนซ์ที่เคยขายกิจการไปแล้ว ตั้งบริษัทปล่อยสินเชื่อจํานำทะเบียขึ้นขึ้นมาใหม่ เพื่อแข่งขันกับกิจการเดิมที่เคยขายไป และชักชวน หว่านล้อมให้พนักงานของบริษัทส่วนหนึ่งลาออก

จนคุณเกษม (เกษม เตชะวัฒนาธร) ซึ่งในเวลานั้นรักษาการในตำแหน่งกรรมการผู้จัดการใหญ่ ต้องประกาศจัดตั้ง COMMAND CENTER (หน่วยบัญชาการรบ) ขึ้นมาเพื่อแก้ปัญหา

เพราะในวันเดียว มีพนักงานที่ลาออกและทิ้งงานไปพร้อมกันถึง 70-80 คน จากจำนวนพนักงานที่มีอยู่ทั้งหมดประมาณ 600 คนในเวลานั้น ทำให้สำนักงานสาขาหลายแห่ง ไม่เหลือพนักงานทำงานแม้แต่คนเดียว

ทีมงานที่อยู่ในหน่วยบัญชาการรบ จึงต้องแก้ปัญหาด้วยการโยกย้ายพนักงานที่อยู่ในสาขาข้างเคียงให้กระจายไปนั่งตามสาขาต่างๆ ที่ไม่มีพนักงานเหลืออยู่เลย และส่งพนักงานจากสำนักงานใหญ่ให้ไปทำงานในบางสาขาชั่วคราว เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้ามาทำธุรกรรมต่างๆได้ตามปกติ

ส่วนสาขาที่พนักงานทิ้งงานไป และลืดอกุญแจประตูสำนักงานเอาไว้ด้วย ก็ต้องส่งคนไปตามช่างกุญแจมาเปิดประตูและเปลี่ยนกุญแจประตูใหม่

รักเกียรติ ธีรธำรงเกียรติ

ผู้อำนวยการ แผนกแรงงานสัมพันธ์ ปี 2007

สาขาของเราตอนนั้นเปิดทำการไม่ได้ประมาณ 30 กว่าสาขา ผมจำได้ว่าพอวันรุ่งขึ้น ผมต้องตีตัวเครื่องบินไปเปิดรับคนที่ขอนแก่น

...แล้วก็มีพนักงานจากสำนักงานใหญ่บางส่วนที่เราขอให้เขานั่งรถทัวร์ นั่งเครื่องบินไปประจำอยู่ที่สาขา เพื่อให้สาขาดำเนินงานต่อไปได้ก่อน

...แต่บางสาขา พอเราส่งคนไปถึงก็เข้าไปไม่ได้ เพราะพนักงานที่ออกไปเขาลิอศุญแจประตูไว้ ก็ต้องเสียเวลาไปตามช่าง ไปหากุญแจมาเปิดประตู

รวมถึงยังมีการเปิดรับสมัครพนักงานใหม่แบบเร่งด่วน เพื่อเข้ามาเสริมทัพแทนพนักงานที่ออกไป

คุณเกษมวิเคราะห์เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นว่าการที่มีพนักงานสาขาลาออกไปเป็นจำนวนมากน่าจะเกิดจากการที่ในเวลานั้นการสื่อสารยังไม่รวดเร็วฉับไวเหมือนในปัจจุบัน

ยังไม่มีโซเชียล มีเดีย ที่สามารถสื่อสารให้พนักงานประจำสาขาที่อยู่ไกลออกไปได้ทราบ ว่า บริษัทกำลังอยู่ในช่วงปรับปรุงโครงสร้างต่างๆ เพื่อพนักงาน

ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการปรับฐานเงินเดือน

การเพิ่มสวัสดิการต่างๆ รวมถึงยังมีแผนที่จะพัฒนาให้พนักงานเติบโตเพื่อตำแหน่งที่สูงขึ้นอย่างไรบ้าง

แต่แม้เหตุการณ์ครั้งนั้น จะสร้างความระส่ำระสายให้กับพนักงานและองค์กรพอสมควร แต่ในขณะเดียวกันคุณเกษมก็มองว่าวิกฤติครั้งนั้นยังมีโอกาสที่เป็นแง่บวกถึงแม้แต่การอยู่

เพราะเป็นเหมือนการช่วยกรอง ให้รู้ว่าพนักงานที่เลือกจะอยู่กับบริษัทต่อก็คือ ‘เพชรแท้’

เกษม เตชะวัฒนาธร

อดีตกรรมการผู้จัดการใหญ่

มีพนักงานบางคนที่มาลาออกและผมมีโอกาสดำเนินการด้วย ก็ประสบความสำเร็จในการชักชวนให้เขาอยู่ต่อจนครบ ผมบอกเขาว่า

...ถ้าที่ที่คุณกำลังจะไป แนะนำให้คุณทิ้งองค์กรอย่างนี้ ที่นั่นก็อาจทิ้งคุณได้ในอนาคตเหมือนกัน

วิกฤติแฮมเบอร์เกอร์

หลังจากผ่านพ้น ‘ฝันร้าย ครั้งที่ 1’ มาได้ไม่นาน...
ปลายปี ค.ศ. 2008 มรสุมลูกที่ 2 ก็เริ่มก่อตัวขึ้น เป็นมรสุมจาก
ทางฝั่งอเมริกา ที่คนไทยเรียกกันว่า ‘HAMBURGER CRISIS’
ที่สร้างฝันร้ายให้กับชาว NTL อีกครั้ง





TIME สื่อสิ่งพิมพ์ยักษ์ใหญ่ของโลก ตีพิมพ์ภาพปกเป็นรูประเบิดเวลาที่มีคำว่า AIG ติดอยู่ เป็นการบอกว่าบริษัทใหญ่อันดับต้นๆของโลกอย่าง AIG ถึงเวลาต้องระเบิด

ฝันร้ายที่ชาว AIG ต้องเตรียมตัวรับความรุนแรงจากการระเบิดครั้งใหญ่นี้ ค่อยๆก่อตัวขึ้นจากความซบเซาของตลาดอสังหาริมทรัพย์ซึ่งเชื่อมโยงกับภาคการเงินในประเทศสหรัฐอเมริกาที่มีการปล่อยสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ที่มีความเสี่ยงสูงออกไปจำนวนมาก

กระทั่งส่งผลกระทบมาถึงบริษัท AIG ที่มีธุรกิจหลักเป็นบริษัทประกันภัยรายใหญ่อันดับต้นๆของโลก เนื่องจากเวลานั้น AIG มีผลิตภัณฑ์ สัญญารับประกันเงินกู้ CDS (CREDIT DEFAULT SWAP) ซึ่งเป็นสัญญาชดเชยเงินต้นให้กับผู้ถือหุ้นกู้ที่ผิดนัดชำระเบี้ย

“ **มนตรี รุ่งศิริโรจน์**

ผู้ช่วยผู้อำนวยการ

ฝ่ายบริหารช่องทางการขาย ปี 2016

ช่วงเกิดวิกฤติแฮมเบอร์เกอร์ในยุค AIG ยิ่งเห็นได้ชัดว่าเรามีผู้บริหารที่แค้นพนักงาน เพราะเกิดวิกฤติกับบริษัทแม่ที่อเมริกาจริง แต่ที่นี้ก็ยังคงจ่ายเงินเดือน มี INCENTIVE มีโบนัส ให้กับพนักงานเหมือนเดิม

...ยิ่งทำให้เรารู้สึกว่าผู้บริหารมองพนักงาน เป็นส่วนหนึ่งของบริษัท ไม่ทอดทิ้งพนักงาน



เมื่อราคาบ้านและภาวะเศรษฐกิจโดยรวมทรุดตัวอย่างรุนแรง ผู้กู้ไม่ยอมจ่ายเงินกู้ AIG จึงต้องแบกรับภาระหนี้แทน ทำให้ขาดสภาพคล่องทางการเงินอย่างหนัก จนธนาคารกลางสหรัฐ (FED) ต้องเข้ามาถือหุ้นใหญ่ และ AIG ต้องตัดสินใจขายสินทรัพย์ที่มีอยู่ทั่วโลกออกไปจำนวนมากเพื่อนำเงินมาใช้หนี้

และบริษัท ซีเอฟจี เซอร์วิส จำกัด (ชื่อเดิมของบริษัทเงินติดล้อ) ซึ่งเพิ่งอยู่ภายใต้ปีกของ AIG ไม่นาน ก็คือหนึ่งในบริษัทที่ AIG ตัดสินใจขาย

พนักงานระดับบริหาร ที่เคยจับมือกันก้าวผ่านมรสุมลูกที่ 2 ร่วมกันอีกครั้ง ช่วยกันย้อนภาพของวันวานที่ผ่านมาว่า ในเวลานั้น AIG ตัดสินใจเหลือไว้แต่ธุรกิจประกัน ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของ AIG และตัดสินใจขายธุรกิจแบงค์กับธุรกิจไฟแนนซ์ออกไป เพราะมีผู้ให้ความสนใจซื้อเป็นจำนวนมาก

คุณณฐะ (ธัญญะ กิจชัยนุกูล) ผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายอำนวยการสินเชื่อ ปี 2007 เล่าว่า ช่วงเวลาที่สำนักงานใหญ่ของ AIG ในสหรัฐอเมริกามีปัญหาขาดสภาพคล่องทางการเงิน ทำให้บริษัทเงินติดล้อที่กำลังเริ่มมีผลประกอบการดีขึ้นในเวลานั้น พลอยได้รับผลกระทบไปด้วยจากการถูกตัดเครดิตไลน์

ทำให้ไม่สามารถปล่อยกู้เพิ่มได้ ขยายตัวอีกก็ไม่ได้

แต่เนื่องจากบริษัทเงินติดล้อมีพอร์ตลูกหนี้ ที่สร้างขึ้นในช่วงที่ AIG เข้ามาบริหารงานประมาณพันกว่าล้านบาท และยังมีเงินสดหมุนเวียนจากการเก็บค่างวดเข้ามา ในระหว่างรอให้มีบริษัทอื่นเข้ามาซื้อกิจการต่อ AIG ที่นิวยอร์กจึงยอมให้มีการปล่อยสินเชื่อได้บางส่วน (ซึ่งก็คือสินเชื่อรถมอเตอร์ไซด์)

เพื่อให้มีเงินหมุนเวียนเข้ามาใช้จ่ายเป็นเงินเดือน เบี้ยเลี้ยง และโบนัสต่างๆให้พนักงาน

วุฒิพงศ์ ทองแก้วเกิด
ผู้จัดการภาคใต้ ปี 2015

ผมขึ้นเป็นผู้จัดการที่สาขาสมุยใต้ประมาณเดือนครึ่งก็มีประกาศหยุดปล่อย
สินเชื่อ ปล่อยได้เฉพาะสินเชื่อรถมอเตอร์ไซด์ 7 เดือนกว่าจะกลับมาปล่อย
สินเชื่อได้อีกครั้ง ทำให้ผมรู้สึกว่ามันยากทุกคนที่อยู่กันตอนนั้น ต้อง
มุ่งมั่นกับองค์กรจริงๆ

...เพราะมีคนรอซื้อตัว รอตั้งตัวพนักงานของเราอยู่ทุกวัน แล้วตอนนั้น
รายชื่อลูกค้า ประวัติลูกค้าก็สามารถพิมพ์ออกมาได้ตลอดเวลา แต่พนักงาน
ส่วนใหญ่ก็ยังเลือกที่จะอยู่กับเรา

รวมถึงดูแลกิจการของบริษัทให้ดำเนินต่อไปได้
ในช่วงที่รอบบริษัทอื่นเข้ามาซื้อกิจการ

หน้าที่หลักของคุณเกษม (เกษม เตชะ
วัฒนาธร) ซึ่งเป็นกรรมการผู้จัดการใหญ่เต็ม
ตัวได้ไม่นาน จึงไม่เพียงแต่การดูแลให้กิจการ
สามารถอยู่ตัวต่อไปได้ แต่ยังต้องทำหน้าที่
เสนอขายกิจการ เพื่อหาผู้ซื้อที่เหมาะสมที่สุด
ดีที่สุด และมีประสิทธิภาพที่สุดให้กับบริษัท
พร้อมกันไปด้วย

คุณเกษมเล่าว่าในช่วงเวลานั้น ต้องช่วย
กันกับคุณหนุ่ม (ปิยะศักดิ์ อุกฤษณ์กุล) ซึ่ง
ยังมีตำแหน่งเป็น HEAD OF MARKETING
ทำ PRESENTATION เพื่อขายบริษัทให้กับ
บริษัทและองค์กรธุรกิจต่างๆ ที่สนใจ

กระทั่งในที่สุด ฝ่ายบริหารของ AIG ที่
นิวยอร์กก็ตัดสินใจขายบริษัทต่อให้กับธนาคาร
กรุงศรีอยุธยา

**ช่วงเวลาหลังล้มผ่าน...มั่งคั่งงาม
แต่ก็ไม่ได้หมายความว่า จะไม่มีความเปลี่ยนแปลงใหม่ๆ ที่รอให้ชาว NTL ก้าวเข้าไป
เผชิญ**

เกษม เตชะวัฒนาธร
อดีตกรรมการผู้จัดการใหญ่

ตอนนั้นมีคนสนใจมาดูธุรกิจของเรา
เยอะครับ มีหลายบริษัทอยากเข้ามา
ซื้อ เพราะเชื่อมั่น เชื่อฝีมือบุคลากรของ
เรา และข้อแม้อย่างหนึ่งของธนาคารกรุง
ศรีอยุธยา ก็คือ พนักงานจะต้องทำงาน
กับบริษัทต่อไป เพราะเหตุผลหนึ่งที่เขา
ซื้อกิจการ เป็นการซื้อเพราะคุณภาพของ
พนักงาน

ยุ ค

ปรับตัว รับการเติบโต





วันที่ 9 เดือน 9 ปีค.ศ. 2009 (พ.ศ. 2552)

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา ซึ่งเวลานั้นมีบริษัท GE (CAPITAL INTERNATIONAL HOLDING CORPORATION) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ได้เซ็นสัญญาซื้อกิจการของ ‘บริษัท ซีเอฟจี เซอร์วิส จำกัด’ (ชื่อเดิมของบริษัทเงินติดล้อ) ต่อจากบริษัท AIG และนำระบบการทำงานอย่าง ธนาคารเข้ามาใช้บริหารงาน

จนบริษัทเติบโต และหมุนต่อไปข้างหน้าได้อย่างรวดเร็ว

แต่กว่าจะถึงวันนี้ ก็ใช้ว่าเส้นทางของชาว NTL ที่มีธนาคารกรุงศรีอยุธยาคอยขับเคลื่อนจะเต็มไปด้วยความราบรื่น

เพราะเป็นช่วงเวลาที่ชาว NTL ทั้งผู้บริหารและพนักงานต้องจับมือกันสู้ศึก ทั้งภายในและภายนอกองค์กรอย่างเข้มข้น

(อดีต) บริษัท ‘นอกสายตา’

แม้ธนาคารกรุงศรีอยุธยาจะตัดสินใจซื้อกิจการบริษัท
เงินติดล้อ ต่อจากบริษัท AIG แต่ในช่วงเวลานั้น บริษัทเงินติดล้อ
ก็ยังมีสถานภาพเป็นเพียง บริษัทนอกสายตาของแบงก์

ด้วยสถานการณ์ของบริษัทในตอนนั้นที่
หนี้สูญอยู่ในเกณฑ์สูง คือมีลูกหนี้ที่ไม่จ่ายหนี้
เกิน 30 วัน กว่า 35 เปอร์เซ็นต์ และมีลูกหนี้
ที่ไม่จ่ายหนี้เกิน 90 วัน อยู่ที่ 7-8 เปอร์เซ็นต์
จากปัญหาการบริหารจัดการหนี้ที่สะสมมา
ตั้งแต่ยุคก่อนหน้าที่ AIG จะเข้าไปบริหาร

ขณะที่ฝ่ายบริหารจัดการความเสี่ยงของ
ธนาคารประเมินว่า โอกาสที่จะเกิดหนี้สูญเพิ่ม
ขึ้นมีสูงถึง 50 เปอร์เซ็นต์

คุณเต๋า (ธัญญพงศ์ ธรรมมารานุกุล)
ซึ่งเคยเป็นผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการ และ
หัวหน้าทีม DUE DILIGENCE (ทีมศึกษา
วิเคราะห์ประเมินกิจการก่อนการเข้าซื้อ) ของ
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา ก่อนจะได้รับมอบหมาย
ให้มาเป็น กรรมการผู้จัดการใหญ่ ดูแลกิจการ
ของบริษัทเงินติดล้อในช่วงเวลานั้นแล้วว่า

“ตอนได้ศึกษากิจการ ผมก็มองเห็นโอกาส
ของธุรกิจปล่อยสินเชื่อให้กับกลุ่มคนรายได้
น้อยว่าเป็นธุรกิจที่ธนาคารยังไม่มี ซึ่งน่าจะ
เป็นโอกาสดีสำหรับธนาคารที่จะเข้ามาใน
ธุรกิจนี้

...และตอนนั้นบริษัทเงินติดล้อก็มีสาขาอยู่
ประมาณ 150-160 สาขา ซึ่งมากกว่าสาขา
ของ กรุงศรี ออโต้ ซึ่งเป็นธุรกิจสินเชื่อจำนำ
ทะเบียนที่ธนาคารมีอยู่”

แต่เนื่องจากผู้บริหารงานธนาคารมีเงื่อนไข
ที่มาพร้อมการตัดสินใจซื้อกิจการในเวลานั้นว่า
คุณเต๋าต้องเข้าไปบริหารบริษัทที่ซื้อกิจการมา
ทำให้คุณเต๋าต้องตัดสินใจมารับตำแหน่งกรรมการ
ผู้จัดการใหญ่ของบริษัทเงินติดล้อท่ามกลาง
เสียงท้วงติงคัดค้านของเพื่อนๆ และคนรู้จัก

เพราะแม้ AIG จะเข้ามาพัฒนาปรับปรุง
โครงสร้างการทำงานของ บริษัทเงินติดล้อไป
บ้างแล้ว แต่ก็ยังเป็นเพียงช่วงระยะเวลาไม่นาน
บริษัทเงินติดล้อจึงยังเป็นเหมือน แบรนต์
ท้องถิ่น หรือ แบรนต์ตึกแถว ที่แทบไม่มีใคร
รู้จัก (นอกจากลูกค้าที่เคยใช้บริการ)

รวมถึงยังเป็นธุรกิจเงินกู้สำหรับคนรากหญ้า
ที่คนทำงานธนาคารไม่คุ้นเคย และยังมีผล
ประกอบการในเวลานั้นที่ดูยุ่งเหยิงและมีความ
เสี่ยงสูงในมุมมองของธนาคาร

แต่ในที่สุดคุณเต๋าก็พกพาลูกบ้า (ตามที่มี



ธัญญพงศ์ ธรรมวารานุกุลป์

คนว่า) เดินทางไป-กลับเป็นระยะทาง 120 กิโลเมตร เป็น กรรมการผู้จัดการใหญ่ ในห้องทำงานที่เป็นพื้นปูนเปลือย ไม่มีหน้าต่าง

เพราะก่อนหน้านี้จะเข้ามาทำงานที่บริษัทเงินติดล้อ คุณเค้าเล่นฟุตบอลแล้วเกิดอุบัติเหตุขาหัก ทำให้ต้องมาทำงานวันแรกพร้อมกับไม้เท้า

และเมื่อไม่มีลิฟท์ ขณะที่คุณเค้าเองก็ยังเดินขึ้นบันไดไม่ได้ จึงต้องมีการดัดแปลงห้องเก็บของชั้นล่างของตึกแถวที่เป็นสำนักงานใหญ่ของบริษัทเงินติดล้อในเวลานั้น ให้เป็นห้องทำงานชั่วคราวของคุณเค้า

แน่นอน...นอกห้องทำงานชั่วคราวของคุณเค้าเวลานั้น เต็มไปด้วยความท้าทาย

เริ่มจากความท้าทายที่มาจากคำพูดของคนในธนาคาร...

ประธานกรรมการบริหารในเวลานั้นประกาศกับผู้ถือหุ้นว่า หากกิจการของบริษัทสินเชื่อจำนำทะเบียนที่ซื้อมาไม่สร้างกำไร ก็สามารถปิดบริษัทได้ภายใน 6 เดือน

ขณะที่ CEO ธนาคารกรุงศรีอยุธยา บอกกับคุณเค้าว่า ‘IT’S NOT MY PRIORITY’ คือบริษัทเงินติดล้อในเวลานั้น ไม่ได้สำคัญสำหรับธนาคารมากนัก

ในช่วงนั้นบริษัทเงินติดล้อ จึงได้รับเพียงเงินสำหรับนำมาปล่อยสินเชื่อ แต่ไม่มีเงินสำหรับการลงทุนใดๆ เพื่อให้กิจการพัฒนาและเติบโต

แต่ท่ามกลางความท้าทาย ก็มีสิ่งที่ทำให้กรรมการผู้จัดการใหญ่ในเวลานั้นมั่นใจว่าบริษัทต้องรอด และต้องเติบโต หมุนต่อไปได้

สิ่งนั้นก็คือทีมงานที่แข็งแกร่ง และมีหัวใจพร้อมสู้

“

เวลานั้นผมคิดว่า ถ้าผมไม่ตัดสินใจธนาคารก็คงไม่ซื้อ ผมเลยเลือกมาเป็นกรรมการผู้จัดการใหญ่ของบริษัทท่ามกลางเสียงด่าว่าของเพื่อนๆและคนรู้จักว่า... บ้าไปหรือเปล่า

”

เพิ่มพลังสร้างกองทุน

แค่ปีแรก...

ชาว NTL ก็สามารถทำให้คนของธนาคารกรุงศรีอยุธยา ต้องหันมามอง
บริษัทเล็กๆ ที่เพิ่งเข้ามาอยู่ในเครือข่ายธนาคารได้

ด้วยยอดตัวเลขผลประกอบการที่โตขึ้นถึง 100 เปอร์เซ็นต์

ส่วนหนึ่งเป็นผลจากการซ่อมแซม อุดร รอยร้าวต่างๆ ที่ AIG ได้เริ่มต้นไว้ และเมื่อธนาคารกรุงศรีอยุธยามาบริหารกิจการ ต่อ และปรับปรุงระบบการดำเนินงานให้มี ประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น จึงช่วยให้บริษัทเงิน ติดล้อในเวลานั้นเจริญเติบโตขึ้นอย่างก้าว กระโดด

คุณเต๋า กรรมการผู้จัดการใหญ่คนใหม่ จากธนาคารกรุงศรีอยุธยา ได้เข้ามาสานต่อ ระบบ INCENTIVE ซึ่งเริ่มมีการนำมาใช้คิด ผลตอบแทนให้กับพนักงานตั้งแต่ยุค AIG

และสร้างความมั่นใจให้กับพนักงานมาก ขึ้นว่า ยิ่งสร้างยอดจากการจัดสินเชื่อได้มาก เท่าไหร่ บริษัทก็จ่ายผลตอบแทน (ตามสัดส่วน เปอร์เซ็นต์) ให้เพิ่มมากขึ้นเท่านั้น

คุณเต๋ালে่าว่าสิ่งแรกที่ทำหลังจากที่ขา หายดีแล้วก็คือ การออกเยี่ยมสาขาต่างๆทั่ว

ประเทศ ด้วยจุดประสงค์ 3 อย่างคือ ทำความ รู้จักกับพนักงาน สร้างความเชื่อมั่นในโอกาส ที่บริษัทจะเติบโต และปลุกดันให้พนักงาน สร้างผลงาน

นอกจากการสร้างแรงกระตุ้น และเพิ่ม ผลตอบแทน ยังมีการปรับปรุงประสิทธิภาพ



ผมบอกพนักงานว่า เราต้องพิสูจน์ตัวเองให้ແ่งค์เห็นว่าเราทำได้ แล้วผมก็เื่อจริง ๆ ว่าบริษัทเรายังมีโอกาสเติบโตอีกเยอะมาก

...เมื่อพนักงานมีความเชื่อมั่น มีความมั่นใจ ประกอบกับผลตอบแทนที่บริษัทให้ไคอย่างเป็นธรรม ก็ทำให้พนักงานทุกคนทำงานเต็มที่ บริษัทจึงโตขึ้นได้ 100 เปอร์เซ็นต์ โดยไม่ได้ลงทุนอะไรเพิ่มเลย

ของระบบการติดตามหนี้ เพื่อแก้ปัญหาหนี้สูญ ด้วยการสร้างทีม PHONE COLLECTION (ทีมติดตามหนี้ทางโทรศัพท์) ซึ่งเป็นเสมือนกองหนุนที่ช่วยให้หนี้สูญลดจำนวนลง

แม้ลูกค้าจะสับสนบ้างในช่วงแรกๆ เพราะมีทั้งพนักงานสาขาและพนักงานจากสำนักงานใหญ่โทรตาม และยังโดนต่อต้านจากพนักงานส่วนหนึ่งที่เชื่อว่า ไม่สามารถนำรูปแบบการทำงานของแบงค์ และรูปแบบการทำงานของ บริษัท GE มาใช้กับบริษัทเงินติดล้อได้

แต่คุณเต๋าก็ยืนยันว่าต้องทำ เพราะเป็นวิธีที่ได้รับการพิสูจน์แล้วว่าทำให้การเก็บหนี้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และทำให้ต้นทุนที่ใช้เก็บหนี้ลดน้อยลง

วิธีการติดตามหนี้ จึงได้รับการเปลี่ยนแปลงใหม่ เป็นการให้คิดค่าติดตามหนี้ได้เพียงเดือนละ 1 ครั้ง และมีการกำหนดอัตราค่าธรรมเนียมในการติดตามหนี้ที่ชัดเจน โดยคิดตามจำนวนวันที่ค้างชำระ และแยกอัตราค่าธรรมเนียมที่แตกต่างกันตามประเภทของรถยนต์

การเปลี่ยนแปลงครั้งนั้น ยังตอกย้ำทิศทางการหมุนต่อไปของบริษัทเงินติดล้อ ซึ่งมี

เจตจำนงที่ชัดเจนขึ้นในการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นธรรม ว่า

“เราไม่จำเป็นต้องเป็นบริษัทที่ให้ดอกเบียถูกที่สุดในตลาด แต่เราจำเป็นต้องเป็นบริษัทที่มีความยุติธรรมกับลูกค้า”

ยอดที่เติบโตจาก 1,000 กว่าล้านบาท ขึ้นมาเป็น 2,000 กว่าล้านบาทในครั้งนั้น จึงเปรียบเสมือนก้าวแรกที่ทำให้ชาว NTL ได้ร่วมกันสูดดมกลิ่นหอมของชัยชนะ

**แต่ก็ยังมึสิ่งที่ยากยิ่งกว่ารอคอยอยู่ข้างหน้า...
นั่นก็คือการรักษาชัยชนะ**

เมื่อก่อนที่บริษัทใช้วิธีให้สาขาคิดตามหนี้อย่างเดียว สิ่งที่เกิดขึ้นคือ พนักงานสามารถใส่ค่าใช้จ่ายในการติดตามหนี้ได้โดยไม่มีเกณฑ์ใดๆ มากำหนด



สินเชื๋อตลาตสด

‘สินเชื๋อตลาตสด’ เป็นผลิถภัณฑ์ NANO FINANCE (ผลิถภัณฑ์สินเชื๋อแบบไม่มีหลักประกัณฑ์) ตัวแรกในคัรคการ R&D (RESEARCH & DEVELOPMENT) ของบริษัทเงินติดลั้ลลั้ ที่แม่วันนั้จะปีดตัวล่งแล้ว

แต่สินเชื๋อตลาตสด ก็ไ้ด้มอบประสภการณั้อันลั้ค่าที่เกิถจากคการเรียนรู้ และล่งมิดล่งถูกให้กับชาว NTL อย่างมากมาย

และยังเป็นผลิถภัณฑ์ที่สอนให้ชาว NTL เรียนรู้ที่จะคัณกลั้บสู่สังคมอย่างมีทิกศทาง





ที่มาของสินเชื่อดีตลาดสด เกิดจากความ ต้องการช่วยเหลือคนรากหญ้า ที่ไม่สามารถ เข้าถึงการให้บริการทางการเงิน เนื่องจากไม่มี หลักประกันตามมาตรฐานของธนาคาร ทำให้ ต้องพึ่งพาเงินกู้นอกระบบ ซึ่งยิ่งซ้ำเติมชีวิตให้ ต้องอยู่ในวงจรหนี้ ที่ยากจะจบสิ้น

และกลุ่มคนรากหญ้าที่บริษัทเงินติดล้อ มองว่าได้รับความเดือดร้อนจากการกู้ยืม เงินนอกระบบมากที่สุดกลุ่มหนึ่งก็คือบรรดา พ่อค้า-แม่ค้าในตลาดสด ซึ่งเป็นที่มาของการ สร้างรูปแบบการบริหารจัดการสินเชื่อขึ้นมา ใหม่ เพื่อลูกค้ากลุ่มนี้โดยเฉพาะ

อย่างที่คุ้นหู (ปิยะศักดิ์ อุกฤษฏ์นุกูล) ซึ่งดูแลผลิตภัณฑ์สินเชื่อดีตลาดสดมาตั้งแต่ต้น เล่าถึงช่วงแรกๆที่เริ่มต้นทำสินเชื่อดีตลาดสดว่า ต้องเข้าไปนั่งคุยกับแม่ค้าในตลาด เพื่อช่วย วิเคราะห์รายได้ในแต่ละวัน

เนื่องจากแม่ค้า-พ่อค้าในตลาดไม่เพียงไม่มี สลิปเงินเดือน แต่ยังไม่สามารถตอบได้ว่า แต่ละวันมีรายรับหรือรายจ่ายเท่าไร

รวมถึงต้องประเมินไปถึงรายจ่ายในครัว เรือน ว่ามีค่าเช่าบ้าน ค่าน้ำ-ค่าไฟเท่าไรบ้าง เพื่อให้สามารถคำนวณออกมาได้ว่า ควรให้ แม่ค้า-พ่อค้าแต่ละรายได้รับสินเชื่อเท่าไร และต้องผ่อนจ่ายเป็นจำนวนเงินเท่าไรต่อวัน

ซึ่งการประเมินความสามารถในการผ่อน ชำระทั้งหมดนี้ ก็เพื่อช่วยให้พ่อค้าแม่ค้า สามารถผ่อนชำระเงินได้โดยไม่เดือดร้อน และยังมีเงินเหลือพอที่จะใช้ในการดำรงชีวิต ส่วนเหตุผลที่พ่อค้า-แม่ค้าในตลาดสดส่วนใหญ่ ไม่สามารถรู้รายรับ-รายจ่ายในแต่ละวันของ



ตนเองได้นั้น คุณณฐะ (ธัญญะ กิจชัยนุกูล) ที่ไปร่วมวิเคราะห์ตลาดร่วมกับคุณหนุ่ม ใน โครงการสินเชื่อดีตลาดสดอธิบายว่า เป็น เพราะแม่ค้า-พ่อค้าในตลาดส่วนใหญ่ไม่มีการ แยกรายรับ-รายจ่ายออกจากกัน

เพราะเงินทุกอย่าง ไม่ว่าจะเป็นเงินที่ได้ จากการขายของ เงินค่าแก๊ส เงินค่าขนมลูก เงินจ่ายค่าเช่าบ้าน เงินจ่ายหนี้ ฯลฯ ล้วนอยู่ ในกระเป๋าใบเดียวกัน ดังนั้นใครมาขอเงิน ก่อนก็จะได้เงินไป แต่หากมาถึงตอนเงินหมด ก็จะอดได้เงิน

และเนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ในโครงการ สินเชื่อดีตลาดสดไม่มีประวัติ CREDIT BUREAU จึงต้องใช้วิธีตรวจสอบเครดิต (คือ วินัย และความซื่อสัตย์) จากบรรดาเพื่อนบ้าน หรือเจ้าของตลาด รวมถึงแม่ค้าพ่อค้าในแผง ใกล้เคียงแทน

และยังต้องเปลี่ยนรูปแบบการรับ-จ่ายเงิน ค่างวด เป็นการส่งพนักงานเข้าไปเก็บเงินใน



ปิยะศักดิ์ อุกฤษณ์กุล
กรรมการผู้จัดการใหญ่

ทุกวันนี้ ผมก็ยังคิดว่าลูกคามีเจตนาที่ดี แต่ลูกค้าชาวนัย
คือไม่สามารถเบรกดตัวเองไม่ให้เล่นการพนัน ไม่สามารถเบรกด
สามีไม่ให้ติดเหล้า ไม่ให้ติดหนีคนอื่นได้

เพราะถ้าคนเราสามารถบังคับตัวเองได้ ก็จะกลายเป็น
คนรวย



ตลาดทุกวัน เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรม
ของพ่อค้าแม่ค้าในตลาดที่จะไม่ออกจากแผง
ขายของของตนเอง

เพราะเกรงว่าถ้าขยับออกจากแผงไป ก็จะมี
เสียโอกาสในการขายของ หรือเป็นการเปิด
โอกาสให้ลูกจ้างขโมยเงิน เปิดโอกาสให้สามี
นำเงินไปเล่นการพนัน หรือซื้อห่วยปิงปองที่มี
อยู่ในตลาด

ขณะที่การเข้าไปปล่อยสินเชื่อและเก็บค่า
งวดในตลาดสดก็ไม่ใช่ว่าเรื่องง่าย เพราะบางตลาด
เจ้าของตลาดก็เป็นผู้ปล่อยสินเชื่อเอง ขณะที่
บางตลาดก็เต็มไปด้วยเจ้าถิ่นปล่อยกู้นอกระบบ

แต่ด้วยเจตนารมณ์ที่จะช่วยเหลือคน
รากหญ้า ในที่สุดเงินดีดล็อกก็สามารถเปิดตัว
โครงการสินเชื่อตลาดสดได้ในบางพื้นที่ ด้วย
การปล่อยสินเชื่อในอัตราดอกเบี้ยประมาณ
เดือนละ 3 เปอร์เซ็นต์ตามที่กฎหมายธุรกิจ
NANO FINANCE กำหนด

แต่เงินกู้นอกระบบ ที่คิดดอกเบี้ยสูงถึงร้อยละ
20-30 เปอร์เซ็นต์ ก็ยังคงครองพื้นที่ใน
ตลาด

เนื่องจากสิ่งที่พ่อค้า-แม่ค้าในตลาดสดให้
ความสำคัญมากกว่าอัตราดอกเบี้ย ก็คือค่า
งวดที่สามารถผ่อนชำระได้ในแต่ละวัน

คุณหนุ่มอธิบายว่า

“สิ่งที่เราได้เรียนรู้ก็คือ พ่อค้าแม่ค้าใน
ตลาดสดไม่สนใจว่า ใครจะคิดดอกเบี้ยเท่าไร
เขารู้แค่กำลังของเขาในการผ่อนจ่าย

...เช่นถ้าเขายืมเงินมา 10,000 บาท แล้ว
ต้องผ่อนวันละ 400 ต่อวัน เขาผ่อนไหว เขา
คิดว่าผ่อนแค่ 30 วันก็จบ ฉะนั้นการจ่าย
วันละ 400 สำหรับเขาคือถูก โดยไม่สนใจว่า
สิ่งที่เขาต้องจ่ายคือดอกเบี้ยเดือนละ 2,000
บาท ซึ่งเท่ากับกำลังจ่ายดอกเบี้ยที่สูงถึง 30
เปอร์เซ็นต์ต่อเดือน”

“ **ปิยะศักดิ์ อุกฤษฏ์กุล**
กรรมการผู้จัดการใหญ่

ความจริงอย่างหนึ่งที่เกิดขึ้นในตลาดสดที่เราได้รู้จักคือ พ่อค้าแม่ค้าในตลาดไม่สามารถเก็บเงินไว้เป็นเดือน หรือเป็นอาทิตย์เพื่อนำมาจ่ายให้เราได้ เพราะระหว่างทางในแต่ละเดือน นอกจากค่าใช้จ่ายที่เขาต้องจ่าย เขายังต้องจ่ายหนี้ในระบบที่กู้ยืมไว้เป็นรายวันอีก

การกู้เงินนอกระบบในตลาดยังเป็นเรื่องง่ายมาก เพราะแค่พูดว่าอยากกู้ เงินก็จะมา ยื่นอยู่ตรงหน้า เนื่องจากเจ้าหนี้ในระบบไม่ต้องพึ่งพาระบบตรวจสอบใดๆ เพราะหวังกำไรจากดอกเบี้ยที่สูงลิ่วซึ่งสามารถทบต้นได้อย่างรวดเร็ว

แต่หากเมื่อไหร่พ่อค้า-แม่ค้าไม่มีกำลังจ่าย ก็ต้องเจอกับการทวงหนี้โหด ซึ่งนำมาสู่การหนี เจ้าหนี้ในระบบของบรรดาพ่อค้าแม่ค้า จนทำให้บริษัทเงินติดล้อ ไม่สามารถติดตามเงินสินเชื่อส่วนหนึ่งที่ปล่อยออกไปในตลาดได้

และแม้พ่อค้า-แม่ค้าส่วนใหญ่ จะขอสินเชื่อจากบริษัทเงินติดล้อไปด้วยเจตนาที่จะปิดหนี้ในระบบ แต่ไม่นานเงินกู้นอกระบบ

ที่ยั่ววนใจอยู่ในตลาดก็จะชักนำพวกเขากลับเข้าสู่วงจรหนี้ที่ไม่มีวันจบ อีกครั้ง

ความไม่รู้ของกลุ่มคนรากหญ้าในเรื่องดอกเบี้ยและการบริหารจัดการเงิน จึงเป็นที่มาของโครงการอบรมให้ความรู้ทางการเงินกับกลุ่มพ่อค้า-แม่ค้า โดยกลุ่มพนักงานอาสาของบริษัทเงินติดล้อ ที่ปัจจุบันขยายต่อ ยอดการให้ความรู้ออกไปยังชุมชนต่างๆด้วย

แต่ในที่สุดโครงการสินเชื่อตลาดสดที่ดำเนินมาเกือบ 8 ปี และเคยช่วยให้หลายชีวิตในตลาดสดสามารถหมุนต่อ นำพาครอบครัวให้ผ่านพ้นวิกฤติทางการเงินในบางช่วงของชีวิตไปได้ก็ต้องปิดตัวลง ด้วยเหตุผลสำคัญที่คุณหนู่มบอกว่า

CFG Recogn

Naew Na: 15 Dec 2012

สินเชื่อตลาดสดที่ไร้วันจบลงกับ



STREET VENDOR

สินเชื่อตลาดสดที่ไร้วันจบลงกับ... (Text continues in Thai script)

... (Text continues in Thai script)

... (Text continues in Thai script)

... (Text continues in Thai script)

... (Text continues in Thai script)

... (Text continues in Thai script)

... (Text continues in Thai script)

... (Text continues in Thai script)

... (Text continues in Thai script)

... (Text continues in Thai script)

... (Text continues in Thai script)

... (Text continues in Thai script)

... (Text continues in Thai script)

... (Text continues in Thai script)

... (Text continues in Thai script)

... (Text continues in Thai script)

... (Text continues in Thai script)

... (Text continues in Thai script)

... (Text continues in Thai script)

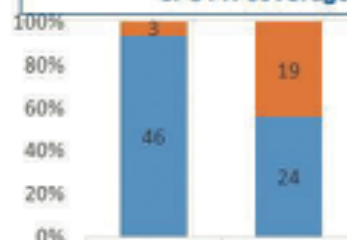
... (Text continues in Thai script)

... (Text continues in Thai script)

... (Text continues in Thai script)

... (Text continues in Thai script)

CFG PR Coverage



ized As A Microfinance Leader Through WMP It Accounts For ~40% of CFG PR Coverage



บริษัทเงินดีดล้อยแพ้... ต่อความไร้วินัยทางการเงินของลูกค้า
แต่การพ่ายแพ้ในครั้งนี้ ก็ไม่ได้ทำให้ชาว NTL เลิกล้มความฝันและ
ความตั้งใจที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ในโลกที่พวกเขาอยู่ให้ดีขึ้น

เพราะหลายครั้ง สิ่งที่ชาว NTL ได้รับจากความผิดพลาดหรือพ่ายแพ้
ก็คือประสบการณ์ที่ทำให้พวกเขาสร้างสิ่งใหม่ได้ดียิ่งขึ้น

ศุภโชค อัครกุลยศ

ผู้อำนวยการ ฝ่ายการขาย ปี 2016

วัฒนธรรมอย่างหนึ่งของที่นี่คือการกล้าที่จะลอง และเมื่อลอง
แล้วผิด ก็จะทำให้เราไม่ทำผิดครั้งที่สอง และทุกครั้งของการลงทุน
กับการลอง จะทำให้รู้ว่าตรงนี้มีหลุม เพื่อให้เราหาทางเดินใหม่



ชี ช บะ ๑ ๑ ๑ ๑ ๑ ๑

เจ้าของเรื่อง :

คุณบอล (สิริภูมิสิทธิ์ เพชรประดับ)

อดีตเจ้าหน้าที่อาวุโส

ให้คำปรึกษาด้านสินเชื่อ RO

ก่อนหน้านี้คุณบอลเคยรับจ้างเก็บหนี้นอกระบบ เพื่อหารายได้เลี้ยงครอบครัวที่มีลูก 4 คน

แต่เมื่อถึงวันที่ลูกต้องเข้าโรงเรียน และไม่สามารถตอบครูได้ว่าพ่อทำงานอะไร คุณบอลจึงตัดสินใจหันหลังให้กับการเก็บหนี้นอกระบบ และมาสมัครงานที่บริษัทเงินติดล้อ โดยมีหน้าที่ปล่อยสินเชื่อและจัดเก็บค่างวดของผลิตภัณฑ์สินเชื่อตลาดสด

ผลจากการทำงานอย่างทุ่มเท ทำให้คุณบอลมีโอกาสดำเนินการรางวัลพนักงานดีเด่น หลังจากเข้าทำงานได้ไม่นาน ทุกวันนี้คุณบอลบอกว่าติดรูปที่ได้รับรางวัลไว้หน้าบ้าน และยังบอกลูกได้อย่างเต็มปากเต็มคำด้วยความภาคภูมิใจว่า ‘พ่อทำงานอะไร’

สำหรับคุณบอล การได้เข้ามาเป็นชาว NTL ไม่เพียงช่วยให้ชีวิตหมุนต่อไปข้างหน้าได้อย่าง





มันคงขึ้น คุณบอวยังมีโอกาสช่วยลูกค้าที่เป็น พ่อค้าแม่ค้าในตลาดที่เดือดร้อนจากการเป็น หนี้อีกหลายคนให้สามารถนำเงินจากสินเชื่อ ตลาดสดไปต่อยอดให้ชีวิตค่อยๆ หมุนต่อไปได้ เช่นกัน

วันนี้ คุณบอวยจึงเป็นหนึ่งในคนที่บอก ตัวเองได้ว่า อะไรก็ไม่สำคัญเท่าสิ่งที่ทำแล้ว มีความสุข

“ได้เห็นรอยยิ้มของคนแก่ที่เคยขายของ แบกะดิน จนกระทั่งเขาได้มีแผงของตัวเองในตลาด ลูกหลานเขาได้เรียนหนังสือ เห็นแล้ว ก็มีความสุขที่เราได้มีส่วนช่วยเขานะครับ”



และแม้วันนี้ ‘สินเชื่อตลาดสด’ จะปิดตัว ลงแล้ว

แต่เรื่องราวของคุณบอและลูกค้าเหล่านี้ ก็คือชัยชนะเล็กๆ ที่งดงาม ในบางส่วนเล็กๆ ที่เกิดขึ้นจากโครงการสินเชื่อตลาดสด

“

พอเข้าไปในตลาด ก็รู้ว่าลูกค้าหลายคนเคยติดเครดิตบูโร ทำให้ไปกู้ ที่ไหนไม่ได้ก็ต้องกู้นอกระบบ กลางคืนก็ต้องพาลูกคอยหลบ หมวกกันน็อก (คำเรียกคนไทยที่รับจ้างเก็บหนี้นอกระบบ) ผมก็เลยขอบริษัทว่า ขอลอง ช่วยลูกค้ากลุ่มนี้สักกลุ่มหนึ่ง โดยค่อยๆ คดลองจากวงเงิน 5 พันบาทก่อน

...แล้วก็ให้ความรู้เขาเรื่องการบริหารการเงิน เรื่องวินัยในการใช้เงินไป ด้วย จนปัจจุบันบางคนก็สามารถซื้อรถ ซื้อบ้าน เลี้ยงลูกให้ได้รับการศึกษา ต่อไปได้

”

เสริมความ ‘แข็งแกร่ง’ ให้ ‘กำพลัง’

หลังจากปีแรกที่ธนาคารกรุงศรีอยุธยา เข้ามา
บริหารงานบริษัทเงินติดล้อผ่านพ้นไป
การปรับตัวของบริษัทก็ยังคงดำเนินไปอย่างต่อเนื่อง โดยมีเป้าหมายคือการเพิ่มความแข็งแกร่ง
ให้กับการทำงานของหลังบ้าน ซึ่งส่งผลให้มีการ
เดินทางพัฒนาการทำงานของฝ่ายต่างๆ ไป
พร้อมๆ กัน



และบริหารคุณภาพ

พัฒนาคุณภาพสินค้า

บริหารความเสี่ยงด้านการปฏิบัติการ

กำกับธุรกรรม

ควบคุม

ทางทางโทรศัพท์

การกลาง

การตลาดและพัฒนาธุรกิจ



จัดการกับความเสี่ยง

ในยุคนี้ ฝ่ายบริหารความเสี่ยงด้านสินเชื่อ (RISK MANAGEMENT) ได้รับการแยกออกมาจาก ฝ่ายอำนวยการสินเชื่อ เพื่อจะได้ช่วยกันเสริมทัพหลัง ให้สามารถคัด กรอง และแบ่งเกรดลูกค้าได้มากขึ้น

อย่างที่ คุณทวีป (ลลิตา เอ็มอีธรรม) ผู้อำนวยการฝ่ายบริหารความเสี่ยงด้านสินเชื่อ เล่าว่า การคัดกรองและแบ่งลูกค้าเป็นกลุ่มลูกค้า ความเสี่ยงสูง และกลุ่มลูกค้าความเสี่ยงต่ำ ทำให้สามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่แตกต่าง และให้วงเงินสินเชื่อที่แตกต่างกันระหว่างกลุ่มลูกค้าที่มีความเสี่ยงต่างกันได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

และยังมีประโยชน์ในแง่ของการประเมิน จุดรับได้ของความเสีย และการกำหนดเกณฑ์ พิจารณานุมัติสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ต่างชนิดกัน ที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ต่างกันออกไปด้วย

ทำให้พนักงานสาขาที่เป็นเสมือนหน้าบ้าน นำไปใช้ปฏิบัติได้ถูกต้องและชัดเจนขึ้น

นอกจากนี้ยังทำให้สามารถเพิ่มฐานลูกค้า และส่งผลต่อคุณภาพของหนี้ที่ดีขึ้น เพราะสามารถจัดยอดสินเชื่อที่เหมาะสมให้กับกลุ่มลูกค้าความเสี่ยงสูงได้มากขึ้น

ขณะเดียวกันก็สามารถรักษฐานของกลุ่มลูกค้าความเสี่ยงต่ำ ด้วยการให้อัตราดอกเบี้ยที่จูงใจ และเพิ่มยอดวงเงินสินเชื่อที่สูงขึ้นตามเกณฑ์ที่บริษัทสามารถรับได้



ลลิตา เอ็มอีธรรม

อดีตผู้อำนวยการ ฝ่ายบริหารความเสี่ยงด้านสินเชื่อ

ถึงแม้เราจะมีระบบต่างๆในการตรวจสอบที่ดีขึ้น แต่ระบบก็ไม่สามารถบอกได้ว่าคนนี้เป็นคนดี หรือมีความตั้งใจจะหนี ตั้งใจไม่จ่ายหนี้หรือเปล่า ฉะนั้นสิ่งที่ต้องใช้ควบคู่ไปกับระบบก็คือ การตัดสินใจร่วมกับเจอบุคคลอื่นๆที่นำมาใช้ประกอบ

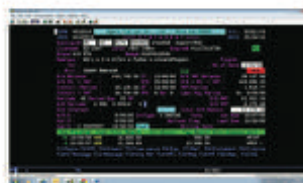


Smart – Loan คือ ระบบดั้งเดิมในการบันทึกบัญชีขาย
ใช้ตั้งแต่ยุค AIS จนถึงปี 2553



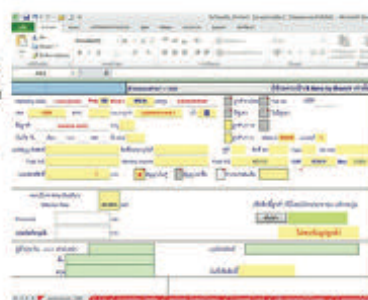
SMART LOAN

ระบบ AS400 คือ ระบบในการบันทึก
ข้อมูลเพื่อการขออนุมัติสินเชื่อ ซึ่งใช้
งานต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน



AS400

ใบขอโอนเงิน ในยุคแรกๆ จะ
ใช้ Excel เป็นตัวบันทึกข้อมูล
ให้ผู้จัดการสาขาเซ็น
อนุมัติ และส่งเข้าระบบ IDoc
เพื่อให้ QV ตรวจสอบต่อไป



ปัจจุบันใช้ระบบใหม่ คือ SAS Lead (สิ้นเชื่อ 10 นาที) เพื่อทำใบขอโอนเงิน

10
1 W S 1
10 1



ยุคแรกเมื่อมีการติดตามผลงาน
สาขา จะใช้ Excel เป็นหลัก
จากนั้นได้มีการพัฒนาระบบ
เพื่อสามารถติดตามผลผ่านเว็บได้
แต่ในยุคแรกนั้นสามารถดูได้ใน
ภาพรวมเท่านั้น

ปัจจุบันได้มีการพัฒนาระบบ
Dashboard ใหม่ ให้สามารถติดตามผล
โดยสามารถดูรายละเอียดได้มากขึ้นทั้ง
KPI, Incentive, NEA และดูคุณภาพ
งานด้านต่างๆ ซึ่งข้อมูลสามารถ
อัปเดตเป็นรายวันในทุกๆ 10 นาที
ของทุกวัน



ในยุคนี้อย่างนี้ ยังมีการตั้ง กฎเหล็ก 9 ข้อ ขึ้นมา เพื่อป้องกันการกระทำผิดของพนักงาน และใช้เป็นแนวทางในการสอบสวนและพิจารณาโทษทางวินัย ซึ่งเป็นการป้องกันและลดความเสี่ยงจากหนี้สูญ รวมถึงการจัดการฉ้อโกงของพนักงาน

อย่างที่คุณตุ๋ (ระวี ด้วงพรหมโพธิ์) ผู้จัดการอาวุโสแผนกวิเคราะห์สินเชื่อ ปี 2016 ที่ดูแลเรื่องการอนุมัติสินเชื่อเชื่อว่า กฎเหล็ก 9 ข้อ เกิดจากเจตนาของบริษัท ที่ต้องการให้พนักงานทำงานอย่างมีสติ ไม่ตั้งอยู่บนความประมาท

และยังเป็นการคัดกรองคนเก่งที่ไม่โกง ซึ่งเป็นหนึ่งในค่านิยมขององค์กรที่ไม่ต้องการคนโกง

โดยพนักงานทุกคน ทั้งที่เป็นพนักงานเก่า และพนักงานใหม่จะได้รับการอบรมตามหลักสูตรของฝ่ายทรัพยากรบุคคล ที่เรียกว่าแนวทางการพิจารณาสอบสวนและลงโทษทางวินัย

เพื่อให้พนักงานได้ทราบอย่างชัดเจนว่า มีอะไรบ้างที่เป็นข้อห้าม และยังมีการยกกรณีต่างๆ ที่เป็นการกระทำผิดมาให้ความรู้ให้พนักงาน

ได้ศึกษา เพื่อป้องกันการกระทำผิด และสร้างจิตสำนึกให้พนักงาน

เพราะพนักงานของบริษัท ก็ไม่ต่างจากพลเมืองของประเทศที่จำเป็นต้องรู้กฎหมายของประเทศ แต่หากรู้แล้วยังมีการฝ่าฝืนกระทำความผิด ก็ต้องถูกลงโทษตามกฎหมายที่เป็นกติกาของประเทศนั้นๆ

คุณระวียังย้ำว่าการสอบสวนความผิดของพนักงาน แม้จะมีการตั้งเป็นกฎเหล็ก 9 ข้อ แต่ก็จะต้องใช้การพิจารณาจากเจตนาเป็นหลัก

แต่แม้สอบสวนแล้วจะไม่มีเจตนา แต่หากพนักงานยังคงทำผิดด้วยความประมาทเลินเล่อ ซ้ำๆ ก็จะต้องได้รับการพิจารณาตามบทลงโทษ ที่มีอยู่เช่นกัน

“วันเพ็ญ บางสมบุญ

ผู้จัดการอาวุโส แผนกตรวจสอบข้อมูลเครดิตและสินเชื่อ ปี 2016

มีกรณีหนึ่ง เราตรวจสอบพบจากแบบประเมินรายได้ ที่สแกนส่งเข้ามาทาง IDOC (ระบบจัดเก็บเอกสาร ที่เมื่อสแกนและจัดส่งแล้วจะไม่สามารถดึงออกได้) ปรากฏว่าครั้งแรกในแบบประเมินที่ส่งมาระบุว่าลูกค้ามีส่วนยาง 10 ไร่ พอใบที่ 2 กลายเป็น 100 ไร่ พอถึงใบที่ 3 กลายเป็น 200 ไร่

...เมื่อเรียกมาถาม เขาก็บอกว่าพิมพ์ผิด ทั้งที่เป็นเอกสารของทุกๆ เดียวกัน เลยบอกไปว่าถ้าพิมพ์เลขศูนย์ผิดจาก 10 ไร่ เป็น 100 ไร่ ก็ไม่แปลก แต่การที่ครั้งที่ 3 เพิ่มมาเป็น 200 ไร่ แสดงว่ามีเจตนาที่จะปล่อยวงเงินสินเชื่อสูงเกินกว่าความเป็นจริงที่ลูกค้าควรจะได้

วีรภัทร์ วิริยะโกวิทยา



ส า ง บั ญ ชี ที่ มี บั ญ ท ำ

ในส่วนการทำงานของแผนกบัญชี ที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบเรื่องการเงิน ก็มีการปรับระบบ ‘วิธีการกระทบยอด’ ของแต่ละบัญชีให้ตรงกันเพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานของธนาคาร

คุณโอ (วีรภัทร์ วิริยะโกวิทยา) ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายบัญชีและการเงิน ปี 2012 เล่าว่า ก่อนหน้านี้ ผลต่างของบัญชีที่กระทบยอดแล้ว ไม่ตรงกัน โดยมีผลต่างอยู่หลายร้อยล้าน ถือเป็นเรื่องใหญ่มาก และเป็นสิ่งหนึ่งที่ทำให้บริษัทเงินติดล้อมีปัญหากับธนาคารกรุงศรี อยู่ชุลลู่ในเวลานั้น

เนื่องจากบริษัทอื่นๆในเครือธนาคารไม่มี ปัญหาเรื่องการทำบัญชีกระทบยอด บริษัทเงินติดล้อจึงต้องพยายามพัฒนามาตรฐาน เพื่อให้ธนาคารเห็นว่าบริษัทสามารถทำบัญชี

ที่มีมาตรฐานได้เช่นกัน

ช่วงแรกๆที่คุณโอเข้ามารับภาระหน้าที่ได้ ใช้วิธีเข้าไปขอความช่วยเหลือจากธนาคาร เพื่อดึงระบบธนาคารมาใช้ และธนาคารก็ส่งผู้เชี่ยวชาญมาช่วยสะสางบัญชี

กระทั่งในที่สุด นอกจากบริษัทเงินติดล้อจะสามารถสร้างระบบบัญชีที่มีมาตรฐานเดียวกับธนาคารได้ ยังมีการพัฒนาโปรแกรมการทำงานเพื่อช่วยในการสุ่มตรวจหาความผิดพลาด หรือการฉ้อโกงที่อาจเกิดขึ้น



เปลี่ยนจากทวงหนี้มาเป็นที่ปรึกษา

การประสบปัญหาหนี้สูญจำนวนมาก ที่สะสมมาจากแนวคิดในการบริหารจัดการหนี้ในยุคเก่าแก่ทำให้ธนาคารกรุงศรีอยุธยา ซึ่งเข้ามาบริหารงานต่อจาก AIG มีการเปลี่ยนแปลงวิธีบริหารจัดการหนี้มาเป็นการรวมศูนย์

โดยแยกการติดตามหนี้ออกเป็น PHONE CENTER (การติดตามหนี้ทางโทรศัพท์) และ FIELD COLLECTION (หน่วย M เดิม) ที่ทำหน้าที่ติดตามหนี้ภาคสนาม ด้วยการเดินทางไปเจรจากับลูกค้า

คุณเอ็ม (ฉวีมาส แยมยิ้ม) ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายพัฒนาคุณภาพสินเชื่อ ซึ่งเข้ามาดูแลการบริหารจัดการหนี้ ในช่วงเวลานั้นแล้วว่า นอกจากการแยกการทำงานออกเป็น PHONE และ FIELD ตามมาตรฐานการติดตามหนี้ที่เป็นสากล

ยังมีการพัฒนาเรื่องการจัดเก็บข้อมูล การทำรายงานนำเสนอข้อมูล รวมถึงการกำหนดตัววัดที่ชัดเจนเพื่อประเมินผลสำเร็จในการทำงาน เช่น มีการกำหนดให้หน่วย FIELD ที่ออกไปติดตามหนี้ภาคสนามเขียนรายงานการติดตามหนี้



จวิมาส แยมยิม

ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายพัฒนาคุณภาพสินค้า
ปี 2014

ความสำเร็จในการตามห นี้ ไม่ได้หมายถึงการที่ต้องไป
ข่มขู่ หรือขู่เบียดลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าจ่ายเงิน

...แต่ต้องมาจากการให้บริการด้วยการรับฟังปัญหา
ของลูกค้า และคิดหาทางว่าจะช่วยเหลือให้ลูกค้าสามารถ
จ่ายเงินคืนได้อย่างไร

รวมถึงการสร้างทีม เพื่อให้ทำหน้าที่ตรวจสอบกับลูกค้าว่าพนักงานหน่วย
FIELD มีคุณภาพการให้บริการเป็นอย่างไร

นอกจากนี้ ยังเริ่มมีการปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์ของฝ่ายติดตามหนี้ ให้มี
การทำงานที่เป็น การบริการ และทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาทางการเงินมากขึ้น
เช่น การช่วยลูกค้าหาทางแก้ปัญหาด้วยแนวทางที่เหมาะสม เช่น ยืดระยะ
เวลาการผ่อนชำระ หรือปรับโครงสร้างหนี้ให้ลูกค้า

และผลจากการปรับเปลี่ยนโครงสร้างการทำงาน และปรับเปลี่ยนวิธีการ
ทวงหนี้ ก็มีผลช่วยให้จำนวนหนี้ค้างชำระเกินกว่า 30 วัน ที่เคยสูงถึง 35
เปอร์เซ็นต์ ลดลงมาเหลือเพียง 7 เปอร์เซ็นต์

ขณะที่หนี้ค้างชำระ เกิน 90 วัน ที่เคยขึ้นมาถึงเกือบ 9 เปอร์เซ็นต์ ก็ลด
ลงเหลือเพียง 0.7 เปอร์เซ็นต์

แต่ลำพังการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานของ ทพหลัง ให้แข็งแกร่ง
ก็คงไม่อาจนำพาบริษัทเงินติดล้อให้คว้าชัยในตลาดสินเชื่อจำนำทะเบียน
ที่กำลังทวีความเข้มข้นของอุณหภูมิการแข่งขันในเวลานั้นได้

**จึงต้องมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบของ ‘ทพหน้า’ ซึ่งเป็นความเปลี่ยนแปลง
ครั้งใหญ่ของเงินติดล้อพร้อมกันไปด้วย**

ปรับทัพหน้า...รับตลาดเดือด

ตลาดสินเชื่อจำนำทะเบียน ในช่วงที่ธนาคารกรุงศรีอยุธยาเข้ามาบริหารกิจการ ไม่ได้มีเพียงไฟแนนซ์ท้องถิ่นที่บริหารงานแบบมาเฟียอีกต่อไป

แต่ยังมีคู่แข่งหน้าใหม่ที่มีฐานะทางการเงินและความพร้อมของระบบหลังบ้านที่รองรับอย่างแน่นหนา ทอยเข้าสู่ตลาด

ทัพหน้าของบริษัทเงินติดล้อ จึงถึงเวลาต้องปรับตัว เพื่อให้ขุนศึกลงสู้ศึกได้อย่างมีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น







เ ต็ม ป ระ สั ก ริ ภ า พ ใ ห้ ขุ บ ผิ ก

กลยุทธ์อย่างหนึ่งของการปรับทัพหน้าซึ่งถือเป็นการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ในเวลานั้น (ปีค.ศ. 2013) ก็คือการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการทำงานของพนักงานสาขา

จากที่เคยมีการแบ่งแยกหน้าที่ทำงานกันชัดเจน คือพนักงานการเงินทำงานการเงิน โดยไม่รู้จักรีวิววิเคราะห์สินเชื่อ ขณะที่พนักงานฝ่ายสินเชื่อมีหน้าที่ตรวจหลักทรัพย์ ประเมินวงเงินสินเชื่อ แต่ไม่สามารถตัดบิล หรือรับชำระเงิน ซึ่งทำให้การทำงานต้องหยุดชะงักในช่วงที่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งไม่อยู่

มาสู่การเปลี่ยนวิธีการทำงานตามแนวคิด

ที่ว่าจะดีกว่าไหม ถ้าพนักงานทุกคนในสาขาทำหน้าที่บริการลูกค้าได้เหมือนกันหมด (ซึ่งเป็นที่มาของการปรับเปลี่ยนตำแหน่งพนักงานสาขามาเป็น CSO หรือเจ้าหน้าที่บริการลูกค้า)

ฝ่าย HR (ฝ่ายทรัพยากรบุคคล) จึงกลายเป็นหัวใจสำคัญในการวางกลยุทธ์การเปลี่ยนแปลงในครั้งนี้ ด้วยการวางแผนการฝึกอบรมให้พนักงานที่เคยเป็นฝ่ายการเงิน เข้ามาอบรมเรื่องสินเชื่อ เรื่องเครดิตเพิ่มเติม ส่วนพนักงานที่เคยเป็นสินเชื่อ ก็ให้เข้ามาอบรมความรู้เรื่องการเงิน



ขณะเดียวกันก็มีการพัฒนาตำแหน่งเขตการเงิน ซึ่งมีความเชี่ยวชาญเรื่องระบบปฏิบัติการ ให้มาเป็นโค้ชในเรื่องงานระบบให้กับสาขาต่างๆ ในตำแหน่ง BOE (ผู้เชี่ยวชาญระบบปฏิบัติการงานสาขา)

รวมถึงมีการวางแผนรับสมัครพนักงานใหม่ที่จะเข้ามาเสริม เพื่อรองรับการขยายสาขาเพิ่มอย่างรวดเร็วของบริษัทในเวลานั้น พร้อมๆกับการปรับปรุงศูนย์ฝึกอบรม และสร้างเครื่องมือฝึกอบรมพนักงานเพื่อให้ทันกับความต้องการเปิดสาขาที่เพิ่มขึ้น กระทั่งสามารถเพิ่มสาขาจาก 100 กว่าสาขาเป็น 300 กว่าสาขาภายในช่วงเวลา 2 ปี

นอกจากนี้ยังมีการปรับรูปแบบการทำงานให้เป็นการทำงานแบบรวมศูนย์มากขึ้น

มีการแยกงานติดตามหนี้ หรือที่เรียกกันว่าหน่วย M ซึ่งเดิมที่เป็นงานหนึ่งในสาขา ออกมาเป็น M HUB เพื่อให้สามารถวิ่งรองรับการทำงานได้หลายสาขา ตามพื้นที่ที่กำหนด ขณะที่งานตรวจสอบก็เปลี่ยนเป็นการแจกงานจากส่วนกลาง ทำให้บริหารประสิทธิภาพการทำงานของพนักงานได้ดีขึ้น

แต่แม้ความเปลี่ยนแปลงดังกล่าวจะส่งผลให้ทัพหน้า คือสำนักงานสาขาทำงานได้คล่องตัวขึ้น และช่วยให้ลูกค้าได้รับการบริการที่สะดวกรวดเร็วกว่าเดิม

หากแต่การปรับทัพก็ยังไม่จบ เพราะในยามนั้น ทัพหน้ายังต้องการกำลังเสริมเพิ่มขึ้นเพื่อช่วยในการบุกตลาด



1. ฟื้นฟูช่องทางลูกค้า

การเสริมกำลังให้ทัพหน้า ในเวลานั้นอย่างหนึ่งก็คือ การขยายช่องทางการขายให้เพิ่มมากขึ้น จากเดิมที่เคยมีแต่ช่องทางการขายผ่านสาขา ก็เริ่มมีช่องทางการขายผ่านตัวแทน

เช่น ตัวแทนที่เป็นพนักงานในธนาคารกรุงศรีอยุธยาที่ช่วยแนะนำลูกค้าให้กับบริษัทเงินติดล้อ ตัวแทนที่เป็นพนักงานขายของเด็นท์จำหน่ายรถบรรทุกทุกมือสอง ที่ช่วยแนะนำให้ลูกค้าใช้บริการผลิตภัณฑ์สินเชื่อเช่าซื้อรถบรรทุกของบริษัทเงินติดล้อ เป็นต้น

และยังมีการขยายสู่ช่องทาง ดีลเลอร์สำหรับผลิตภัณฑ์สินเชื่อเช่าซื้อรถไถ มีการตั้งฝ่าย CORPORATE SALES ขึ้นมาสำหรับดูแลลูกค้า SME โดยเฉพาะ

พุฒิพงศ์ ภัคดีพิพัฒน์กุล



รวมถึงมีการตั้งฝ่าย BDSM (BRANCH DEVELOPMENT AND SALES MANAGEMENT) ขึ้นโดยมี คุณต่อ (พุฒิพงศ์ ภัคดีพิพัฒน์กุล) ผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายพัฒนาและบริหารงานขายสาขา เป็นผู้ดูแล เพื่อเสริมการรุกของทัพหน้า

งานอย่างหนึ่งของคุณต่อในเวลานั้นก็คือ การเพิ่มสมรรถนะให้ทีม CALL CENTER ซึ่งแต่เดิมเคยมีบทบาทเป็นเพียงหน่วยงานรับเรื่องร้องเรียน ให้กลายเป็นหนึ่งในทัพหน้า ทำหน้าที่รับและส่งต่อลูกค้า ที่ติดต่อผ่านเข้ามากระจายให้กับสาขาต่างๆ

โดยทีม CALL CENTER ซึ่งได้รับการฝึกอบรมให้มีความรู้ ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ต่างๆของบริษัท และมีความชำนาญในการตอบปัญหาต่างๆ จะทำหน้าที่ตอบข้อสงสัยที่ลูกค้ามี และทำหน้าที่แนะนำผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม ก่อนจะส่งต่อลูกค้าให้กับสาขาต่างๆ ที่ลูกค้าสะดวกต่อไป



พุฒิพงศ์ ภัคดีพิพัฒน์กุล

ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายพัฒนาและบริหารงานขายสาขา ปี 2011

ก่อนหน้านี้แต่ละสาขาส่งใบบอร์ดโทรศัพท์ของสาขาตัวเองลงไปบนป้ายโฆษณาที่นำไปติดตามที่ต่างๆ แต่ปัญหาคือการที่ลูกค้าจะเปิดบัญชีหรือไม่ ต้องพึ่งพาทักษะของพนักงานประจำสาขาอย่างเดียว

...ซึ่งหากเป็นพนักงานใหม่ อาจยังไม่สามารถตอบปัญหาลูกค้า หรือไม่สามารถแก้ปัญหาให้ลูกค้าได้ ซึ่งบริษัทก็จะไม่มีทางทราบได้เลย เราจึงเปลี่ยนมาใช้วิธีการรวมศูนย์

คือเปลี่ยนบอร์ดโทรศัพท์ที่ใช้กับสื่อโฆษณาทั้งหมด มาเป็นเบอร์ของ CALL CENTER





อารียาพร สุขโสภณธน

ซึ่งเมื่อเปลี่ยนมาใช้วิธีนี้ ก็ส่งผลให้จำนวนลูกค้าที่เปิดบัญชีกับบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว จากช่วงแรกๆของการทดลองที่ยอดขายของทีม CALL CENTER อยู่ในหลักแสน เพิ่มขึ้นมาเป็นหลาย 10 ล้านบาท

นอกจากนี้ยังมีการทำการตลาดและการขายเชิงรุกเข้าหาลูกค้ามากขึ้น ด้วยการเพิ่มช่องทางการ TELESales (การขายผ่านทางโทรศัพท์) ที่สร้างยอดขายให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่อง

หน้าที่หลักของทีม TELESales ก็คือการช่วยเปิดและปิดการขาย ให้กับสาขาและช่อง

ทางการขายอื่นๆ โดยมีหัวใจสำคัญที่ทำให้ประสบความสำเร็จในการสร้างยอดขาย คือทัศนคติที่อยากจะขาย รวมกับความขยัน และความสม่ำเสมอในการโทรศัพท์หาลูกค้า

คุณวี (อารียาพร สุขโสภณธน) ผู้อำนวยการฝ่ายขายทางโทรศัพท์เล่าว่า แม้นักขายจะมีรายชื่อ มีเบอร์โทรศัพท์ลูกค้า มีทักษะ มีความรู้ ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ แต่ถ้าไม่พยายามขาย ทุกสิ่งที่มีก็ไร้ประโยชน์

ขณะที่ความขยันในการโทรหาลูกค้า ก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยของความสำเร็จเช่นกัน

“

อารียาพร สุขโสภณธน

ผู้อำนวยการ ฝ่ายขายทางโทรศัพท์ ปี 2016

ลูกค้าเงินติดล้อ คือใครก็ได้ที่มีรถ มีรายได้ ไม่ต้องเงินเดือน 15,000 บาท เหมือนลูกค้าสินเชื่อส่วนบุคคลของธนาคารก็ได้ ไม่ต้องจดทะเบียนธุรกิจเหมือนลูกค้าสินเชื่อธุรกิจก็ได้ และไม่จำเป็นต้องมีสุขภาพแข็งแรงเหมือนกับลูกค้าประกันชีวิต เพราะทุกคนสามารถเป็นลูกค้าของเราได้หมด

”

เชิดวงศ์ แรงฤทธิ์

ผู้จัดการ การตลาดและพัฒนาธุรกิจ ปี 2017

ลูกค้า SME หลายราย มาจากการที่ทีม TELESales ช่วยเปิดใจให้ อย่างมีสาขาหนึ่งมีโรงสีใหญ่อยู่หน้าสาขา พนักงานสาขามองทุกวันไม่กล้าเข้าไป กลัวลูกค้าไม่สนใจ เพราะเห็นเขามีกิจการใหญ่ มีเนื้อที่เป็น 10 ไร่ แต่พอทีม TELESales โทรไป ลูกค้าบอกให้เข้ามาติดต่อได้เลย

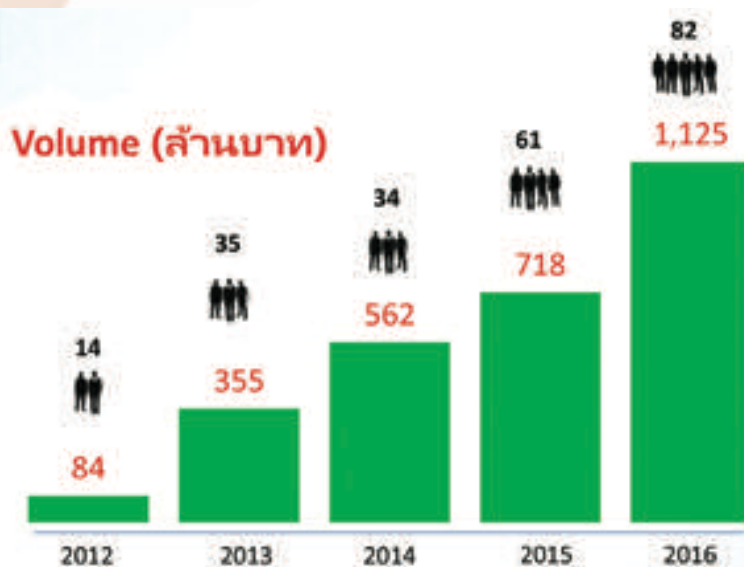
“การที่ลูกค้าไม่ต้องการขอใช้บริการสินเชื่อในวันนี้ ไม่ได้หมายความว่า จะไม่มีความต้องการตลอดไป ถ้าเราขยันโทรหาเขา วันที่เขาต้องการสินเชื่อ เขาก็จะนึกถึงเรา”

สิ่งที่เป็นเครื่องยืนยันความสำเร็จของทีม TELESales ได้เป็นอย่างดีก็คือกราฟยอดขาย และจำนวนพนักงานในทีมที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

จากยอดขายไม่ถึง 1 ล้านบาทในเดือนแรก ขยับขึ้นมาเป็น 4 ล้านบาทในเดือนที่ 2 และกลายเป็น 10 ล้านบาทในเดือนต่อมา จนวันนี้ทีม TELESales สามารถสร้างยอดขายให้กับบริษัทได้มากกว่า 200 ล้านบาทต่อปี

และจากที่เคยมีพนักงานในช่วงเริ่มต้นเพียง 7-8 คน ปัจจุบันเพิ่มขึ้นมาเป็น 100 กว่าคน

ผลงานทีม Telesales 2012-2016



พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

ความสำเร็จในการเพิ่มประสิทธิภาพให้ทัพหน้า ที่สำคัญอีกอย่างในเวลานั้นก็คือการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และเพิ่มทางเลือกที่หลากหลายของผลิตภัณฑ์เดิมที่มีอยู่ให้มากขึ้น



เช่น ผลิตภัณฑ์รถบรรทุก ที่ก่อนหน้านี้เคยมีแต่บริการผลิตภัณฑ์สินเชื่อจำนำทะเบียน ฝ่ายการตลาดก็ได้แตกช่องทางบริการลูกค้าเพิ่มขึ้น ด้วยการสร้างผลิตภัณฑ์สินเชื่อเช่าซื้อรถบรรทุกมือสอง สำหรับเจ้าของกิจการหรือเกษตรกรที่มีความจำเป็นต้องซื้อรถบรรทุกในราคาที่ไม่แพงนัก

โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ จะเริ่มจากการสำรวจและวิจัยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายก่อนเสมอ เพราะชาว NTL เชื่อว่าการออกแบบผลิตภัณฑ์จากฐานข้อมูลที่ผ่านการวิเคราะห์วิจัยอย่างละเอียด จะทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ และตรงกับความต้องการของลูกค้ามากที่สุด

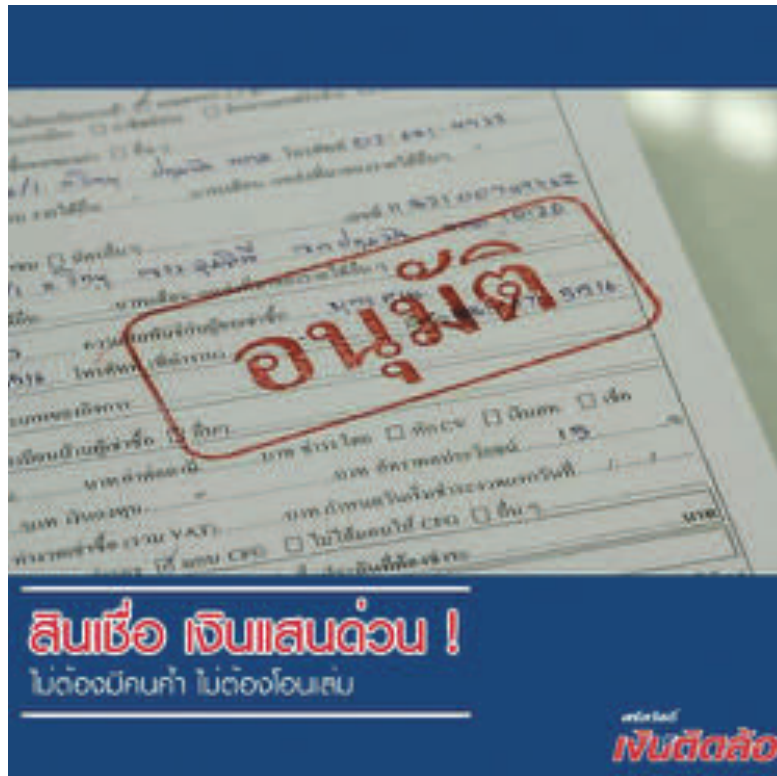
ชาว NTL ยังเชื่อมั่นในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทั้งผลิตภัณฑ์ที่มาจากความต้องการของลูกค้า

โดยตรง และผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าอาจไม่รู้ว่าต้องการ แต่เมื่อพัฒนาขึ้นมาแล้วจะช่วยให้ชีวิตของลูกค้าดีขึ้น อย่างที่คุณแดง (จิตติเดช ศรีมารยาท) ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาดและพัฒนาธุรกิจ เล่าว่า

“ที่นี่เราไม่ได้เน้นการทำโปรโมชั่นเหมือนที่อื่นๆ เพราะเราเชื่อว่าโปรโมชั่นเป็นเพียงการกระตุ้นยอดขายในช่วงสั้นๆ เท่านั้น”

สินเชื่อแบบไมโอนเล่มของเก้ง กระบะ ซึ่งฝ่ายการตลาดกับฝ่ายบริหารจัดการความเสี่ยงร่วมกันพัฒนาขึ้น ก็คือตัวอย่างหนึ่งของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ บนฐานความคิดที่ต้องการให้ลูกค้าได้รับความสะดวกสบายมากขึ้น

เพราะช่วยให้ลูกค้าไม่ต้องโอนเล่มทะเบียน



รถที่ขนส่งให้เสียเวลา และไม่ต้องกังวลว่าจะมีใครไปตรวจสอบที่บ้าน และยังสามารถรับเงินสดที่สาขาได้เลย

โดยสิ่งที่ฝ่ายการตลาดต้องทำก่อนจะผลักดันผลิตภัณฑ์นี้ออกสู่ตลาด ก็คือการขายผลิตภัณฑ์ให้ฝ่ายขายของบริษัทเกิดความเชื่อมั่น เพราะความเชื่อของพนักงานก่อนหน้านี้นี้ก็คือ การไม่โอนเล่มทะเบียนมีความเสี่ยง

กระทั่งผลิตภัณฑ์นี้ผ่านการทดสอบว่า แม้จะมีความเสี่ยงอยู่บ้าง แต่ก็เป็นความเสี่ยงที่สามารถรับได้ ในที่สุดโมเดลนี้ก็ได้รับการขยายไปทั่วประเทศ

ยุคที่ธนาคารกรุงศรีอยุธยาเข้ามาบริหารงาน จึงเป็นยุคที่บริษัทเงินดีดล้อมีผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนาขึ้นมาจนครบทุกประเภทรถ ซึ่งล้วนช่วยให้บริษัทเติบโตอย่างต่อเนื่อง



รวมถึงยังเป็นยุคที่เริ่มมี ผลิตภัณฑ์ประกัน ซึ่งกำลังมีแนวโน้มของการเติบโตที่ดียิ่งขึ้นทุกวัน และยังเป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างความผันผวนยิ่งใหญ่ให้กับชาว NTL อีกครั้ง

แต่แม้วันนี้ทัพหน้าของบริษัทเงินติดล้อจะพร้อมมากขึ้น แต่ความพร้อมก็ไม่ได้หมายถึงการหยุดพัฒนา

เพราะสำหรับชาว NTL ‘ความกระหายในการขาย’ หรือการสร้าง ‘ผลกำไร’ ที่เติบโตขึ้นทุกๆปี ไม่ได้เป็นสิ่งสำคัญเพียงอย่างเดียว

ชาว NTL ยังมีความฝันที่จะเปลี่ยนโลกที่พวกเขาอยู่ ให้เป็นโลกที่ดีขึ้น

“

ฐิติเดช ศรีมารยาท

ผู้อำนวยการ ฝ่ายการตลาดและพัฒนาธุรกิจ ปี 2016

เราเชื่อในเรื่อง ‘การพัฒนาผลิตภัณฑ์’ ว่าเป็นหนทางนำไปสู่ความยั่งยืนในระยะยาว เราจึงเน้นไปที่การพัฒนาไลฟ์สไตล์ของเราแตกต่างไปจากคู่แข่ง รวมถึงการตั้งคำถามว่าผลิตภัณฑ์ของเราจะช่วยให้ชีวิตของลูกค้าดีขึ้นได้อย่างไรบ้าง ซึ่งเราเชื่อว่ามันคือความยั่งยืน

”

มหากาพย์แห่งความสับสน

ระหว่างที่ชาว NTL อยู่ระหว่างการปรับตัว ทั้งทัพหน้า
และทัพหลัง เพื่อเสริมความแข็งแกร่งในการทำธุรกิจ
ในเวลาเดียวกันก็ต้องต่อสู้กับ มหากาพย์แห่งความสับสน
จากคู่แข่งทางธุรกิจที่ฉกฉวยโอกาสจากการทำการตลาดและ
โฆษณาประชาสัมพันธ์ของบริษัท ซีเอฟจี เซอร์วิส จำกัด
(ชื่อเดิมของบริษัทเงินติดล้อ)

ด้วยการใช้สารพัดวิธีเพื่อฉกชิงลูกค้าเข้าบ้านตามสไตล์
มาเฟีย จนกลายเป็น มหากาพย์ที่ยืดเยื้อยาวนาน



ปิยะศักดิ์ อุกฤษณ์กุล
กรรมการผู้จัดการใหญ่

เราจะสู้กับคู่แข่งด้วยการเป็นตัวอย่าง
ที่ดี ตั้งมาตรฐานการบริการของเรา
ให้สูง และให้ความรู้กับลูกค้า ซึ่งจะช่วย
ให้อุตสาหกรรมนี้พัฒนาขึ้นมาได้

ยุทธวิธีที่คู่แข่งทางการค้าของบริษัทเงิน
ติดล้อในเวลานั้นใช้สร้างความสับสนเพื่อ
ให้ลูกค้าไขว้เขว มีตั้งแต่การเลือกใช้ชื่อและ
เครื่องหมายทางการค้า รวมถึงสีและแบบของ
ตัวอักษรที่ใกล้เคียงกับเครื่องหมายทางการค้า
ของบริษัทเงินติดล้อ

และยังใช้วิธีเปิดสาขา ที่ไม่เพียงอยู่ใน
ทำเลเดียวกันกับบริษัทเงินติดล้อ แต่ยัง
ประชิดติดกันชนิดใช้ฝาผนังร่วมกันก็มี รวม
ถึงยังให้พนักงานที่ดึงตัวไปจากบริษัทเงินติด
ล้อออกมาคอยต้อนรับลูกค้า ทำให้ลูกค้า
เข้าใจผิดคิดว่าเป็นบริษัทเดียวกัน



กระทั่งทีมงาน TELESales ที่โทรหาลูกค้า และแนะนำผลิตภัณฑ์ต่างๆ ผ่านทางโทรศัพท์ ก่อนจะส่งลูกค้าให้พนักงานประจำสาขาเข้าไปบริการต่อก็ยังเจอวิธีแอบอ้างเพื่อฉกชิงลูกค้าเช่นกัน

อย่างที่คุณวี (อารีย์ยาพร สุขโสภณธน) ผู้อำนวยการฝ่ายขายทางโทรศัพท์เล่าว่า

ช่วงนั้นบริษัทเงินติดล้อ เข้ามาอยู่ในเครือของธนาคารกรุงศรีอยุธยาแล้ว และเป็นช่วงที่เพิ่งสร้างทีมงาน TELESales ขึ้นมาใหม่ๆ คุณวีจึงมักบอกลูกน้องๆ ให้นึกถึงลูกค้าว่า ให้สังเกตสัญลักษณ์ของธนาคารกรุงศรีอยุธยาที่ติดอยู่ด้านหน้าสาขา ก่อนที่จะเข้าไปติดต่อ

ทศพล นิษฐานนท์
ผู้ช่วยผู้อำนวยการ
ฝ่ายบริหารช่องทางการขาย
ปี 2017

ตอนนั้น พอเรานำป้ายโฆษณาบริษัทไปติดบู๊ป คู่แข่งของเราก็จะเอาป้ายโฆษณาของเขามาปิดทับ หรือไม่ก็ใช้สปีดปรีย์พันกับเบอร์โทรศัพท์ของสาขาเรา แล้วแปะเบอร์โทรศัพท์ของสาขาเขาลงไปแทน

...คือข้างบนก็ยังเป็นชื่อและโลโก้บริษัทเรา แต่ข้างล่างเป็นเบอร์โทรศัพท์ของสาขาเขา เวลาลูกค้าโทรไปตามเบอร์โทรศัพท์ ก็กลายเป็นเขาได้ลูกค้าไป

ทีมงาน TELESales มาทราบเรื่องว่า ลูกค้าโดนฉกตัวไป ก็เมื่อโทรศัพท์ไปสอบถาม ลูกค้าและลูกค้าบอกว่าได้รับเงินเรียบร้อยแล้ว ขณะที่สาขาแจ้งว่าลูกค้าไม่ได้เข้ามาติดต่อ

สรุปคือ ลูกค้าเดินเข้าไปผิดบริษัท เนื่องจากพนักงานของอีกบริษัทที่ตั้งอยู่ติดกันใช้วิธีต้อนลูกค้าเข้าไปที่สาขาของตนเอง และรับสมอ้างว่าเป็นบริษัทในเครือธนาคารกรุงศรีอยุธยาเช่นกัน

การสร้างควมสับสนและสร้างความเข้าใจผิดให้กับลูกค้าเช่นนี้ ทำให้คู่แข่งทางการค้า

ของบริษัทได้รับผลประโยชน์ไปได้แบบสบายๆ จากเม็ดเงินโฆษณาและการทำการตลาดที่บริษัทเงินติดล้อทุ่มลงไปหลายล้านบาท

เป็นที่มาให้ผู้บริหารของเงินติดล้อ ตัดสินใจ REBRAND เพื่อให้ลูกค้าและคนทั่วไป รับรู้ถึงภาพลักษณ์ที่ชัดเจนของบริษัท ซึ่งแตกต่างไปจากไฟแนนซ์ท้องถิ่นอื่นๆ

และเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท เงินติดล้อ จำกัด

“

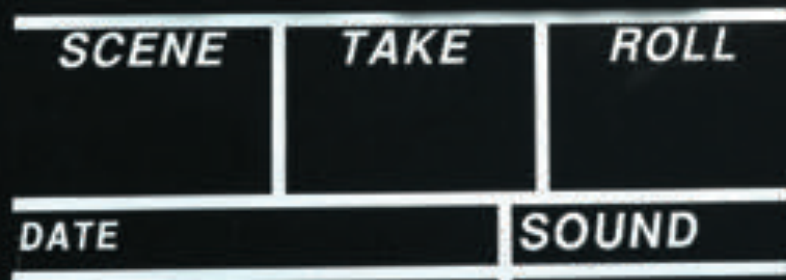
เชิดวงศ์ แรงฤทธิ์

ผู้จัดการ การตลาดและพัฒนาธุรกิจ ปี 2017

ผมเคยเจอที่หน้าสาขาของเราเลย คือบริษัทเขาเปิดสาขาติดกับสาขาเรา แล้วมีลูกค้าขับรถกระบะมาจอดที่หน้าสาขาเงินติดล้อ พนักงานของคู่แข่งก็ออกมาชักมือเรียกลูกค้า ถามว่าพี่มาจัดสินเชื่อรถอะไร พอลูกค้าออกมาจัดสินเชื่อรถกระบะ

...พนักงานบริษัทคู่แข่งก็บอกพี่มาที่นี้เลย ตรงนั้น (หมายถึงสาขาของเรา) จัดแต่สินเชื่อรถมอเตอร์ไซด์ คือเขาแพรวพราวมาก ผมคิดว่าถ้าเป็นรถมอเตอร์ไซด์มาจอด เขาก็คงบอกว่าสาขาเราจัดแต่สินเชื่อรถกระบะ

”



กว่าจะมี TVC เรื่องแรก

หนึ่งในเรื่องที่ควรได้รับการบันทึกไว้เป็นตำนานของบริษัทเงินติดล้อเรื่องหนึ่งก็คือ การออกโฆษณาครั้งแรกทางทีวี ที่ได้รับการพูดถึงอย่างลือลั่น สั่นเมือง และยังสร้างปรากฏการณ์ ลูกค้านำตัวรถขอสินเชื่อ จนเป็นแถวยาวล้นออกไปนอกสาขา โฆษณาสินเชื่อรถมอเตอร์ไซด์ เรื่องชอบคนเร็ว ยังเป็นหนึ่งในแคมเปญโฆษณาชุดเร็ว ซึ่งกวาดรางวัลให้กับทีมสร้างหนังโฆษณา ทั้งจากเวทีในประเทศและต่างประเทศ อย่างรางวัล B.A.D AWARD และรางวัล BRONZE จากเทศกาล CANNES FILM LIONS AWARDS

แต่ที่หลายคนอาจไม่รู้ก็คือ หนังโฆษณาเรื่องนี้ 'เกือบไม่ได้เกิด'

โฆษณา ครีเอทีฟ "เงินติดล้อ" - ชอบคนเร็ว



โฆษณา ครีเอทีฟ "เงินติดล้อ" - เป็นคนเร็ว



โฆษณา ครีเอทีฟ "เงินติดล้อ" - ต๋องเรื่อ



โฆษณา ครีเอทีฟ "เงินติดล้อ" - ข่อยชายได้ใจ (เฮียแดง)



โฆษณา เงินติดล้อ - เรื่อทุกคัน



ภาพยนตร์โฆษณาเงินติดล้อชุด "เรื่อได้รัก" พรี PA



ย้อนกลับไปในช่วงเข้าสู่ปีที่ 2 ของการเป็นบริษัทในเครือของธนาคารกรุงศรีอยุธยา

เวลานั้นฝ่ายการตลาดได้มีการสำรวจ BRAND AWARENESS หรือความรับรู้ จดจำ ชื่อยี่ห้อได้ กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและพบว่า ลูกค้าจดจำเครื่องหมายการค้าที่บริษัทใช้อยู่ในเวลานั้นได้เพียงแค่ 20 เปอร์เซ็นต์

จึงเป็นที่มาของความคิดที่จะสร้าง BRAND ให้เป็นที่รู้จักในวงกว้างมากขึ้น ด้วยการใช้สื่อโฆษณาทางทีวี

คุณเต๋า (ธัญญพงศ์ ธรรมวารานุกุล) อดีตกรรมการผู้จัดการใหญ่ ในเวลานั้นแล้วว่า แต่เมื่อเสนอความคิดนี้กับธนาคาร ธนาคารกลับไม่เห็นด้วย

คุณเต๋าก็ตัดสินใจใช้ตำแหน่งตัวเองเป็นหลักประกัน จนในที่สุดชาว NTL ก็มีเงินมา

ใช้ทำโฆษณาเรื่องแรก

คุณหนุ่ม (ปิยะศักดิ์ อุกฤษฏ์นุกุล) ซึ่งในเวลานั้นเป็นผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด และดูแลแผนการทำโฆษณา TVC มาตั้งแต่ต้น เล่าเสริมว่า บริษัทได้งบประมาณในการทำโฆษณามาประมาณ 10 กว่าล้าน ขณะที่บางแคมเปญของบริษัทอื่นในเครือธนาคารใช้เงินเป็นหลัก 100 ล้านบาท

จึงเป็นเหตุผลหนึ่งที่ทำให้บริษัทเงินติดล้อไม่สามารถทำโฆษณาในแนวทางเดียวกับโฆษณาของธนาคารได้ เนื่องจากงบน้อย

บริษัทยังโชคดี ที่ได้ที่ปรึกษาซึ่งดูแลการทำโฆษณาของธนาคาร และมีทีมงานที่เก่งอย่างคุณตุ๋ (อัศนีย์ อักษรนุกุล) CHIEF CREATIVE OFFICER ของบริษัท GENE-SIS 12 มาช่วยเขียนสคริปต์ วางโครงเรื่อง

ภาพยนตร์โฆษณาเงินติดล้อชุด "เรือได้อีก"



ภาพยนตร์โฆษณา - ประกันเงินติดล้อ



โฆษณาเงินติดล้อ "คนค้าหายาก"



เงินติดล้อ รวยถ้วนหน้า! ลุ้นทอง



รวมถึง MOOD & TONE ของหนังโฆษณาให้ตั้งแต่ต้น

รวมถึงได้คุณต่อ (ธนัญชัย ศรศรีวิชัย) บริษัท PHENOMENA มาเป็นผู้กำกับ และช่วยเติมมุขตลกต่างๆลงไป ทำให้เป็นหนังโฆษณาที่ดูแล้วตลก ไม่เครียด

ที่สำคัญคือทำให้บริษัทได้หนังโฆษณาที่มีทิศทางชัดเจน ตอบโจทย์ที่ต้องการสื่อสารได้ตรงประเด็น คือการนำเสนอการให้บริการที่รวดเร็วของบริษัท เพื่อให้ลูกค้าสนใจมาใช้บริการ แทนการลงไปเล่นในสงครามลดราคาดอกเบี๋ย ที่บริษัทคู่แข่งนำมาใช้

เมื่อมีการปล่อยหนังโฆษณาเรื่องแรกออกไป หนังโฆษณาของบริษัทเงินติดล้อ จึงกลายเป็น TALK OF THE TOWN ในช่วงเวลาเพียงไม่นาน และทำให้ BRAND ที่เคย NO

NAME กลายเป็นที่รู้จักไปทั่วบ้านทั่วเมือง

ผลจากการสำรวจพบว่า BRAND AWARENESS ของบริษัทขึ้นมาถึง 80 เปอร์เซ็นต์ และยังเป็นครั้งแรกที่คนทั่วไปได้รับรู้ว่าการปล่อยสินเชื่อรถมอเตอร์ไซด์ในธุรกิจนี้

หลังจากนั้น สายตาของคนในธนาคารที่หันมามองบริษัทเล็กๆที่เพิ่งเข้ามาอยู่ในเครือธนาคารได้ไม่นานแห่งนี้ก็เริ่มดีขึ้น พร้อมๆกับเริ่มมีเสียงชื่นชมว่าบริษัทเงินติดล้อเลือกสร้างหนังโฆษณาได้ดี

ปีนั้นยังเป็นปีที่ชาว NTL ได้รับรางวัล PHENOMENAL BRAND AWARD (รางวัลแบรนด์ที่เติบโตอย่างบ้าเลือด) จากธนาคารกรุงศรีอยุธยา

รวมถึงเป็นครั้งแรกที่ มาร์ค อาร์โนลด์ CEO ของธนาคารกรุงศรีอยุธยาในเวลานั้น ซึ่งเคยลั่นวาจาว่า บริษัทเงินติดล้อไม่ได้เป็นบริษัทที่อยู่ในความสนใจ เดินทางมาเยี่ยมบ้านของชาว NTL ซึ่งย้ายมาอยู่ที่อาคารจุฑามาศ

มาร์คยังชื่นชมชาว NTL ว่าเป็นพนักงานในบริษัทที่มีสปิริต แม้จะเป็นบริษัทเล็กๆ แต่มีฝีมือ และยังแนะนำให้บริษัทในเครือธนาคารมาดูงานที่บริษัทเงินติดล้อ

เมื่อประสบความสำเร็จจากหนังสือโฆษณาเรื่องแรก การมีหนังสือโฆษณาเรื่องอื่นๆตามมาก็ไม่ใช่เรื่องยาก ด้วยแนวทางการสร้างหนังที่ได้รับการกำหนดทิศทางไว้อย่างชัดเจน

หนังสือโฆษณาเรื่องต่อๆมาไม่ว่าจะเป็นเรื่องเป็นคนเร็ว ที่ใช้โฆษณาสินค้ารถกระบะ หรือเรื่องต้องเร็ว ซึ่งใช้โฆษณาสินค้ารถบรรทุก จึงยังคงความเป็นหนังที่ดูแล้วสนุก เข้าใจง่าย และตอกย้ำจุดขายของ BRAND คือความง่ายและเร็ว ตามสไตล์แกนที่ใช้ในเวลานั้นคือ ของ่าย ได้ไว

แล้วก็ถึงเวลาที่บริษัทจะบอกเล่าถึง เจตจำนงในการทำธุรกิจ ซึ่งทำให้อารมณ์และความรู้สึก ที่มีอยู่ในหนังสือโฆษณาเปลี่ยนไป

เพราะเจตจำนงที่บริษัทเงินติดล้อมีอยู่นั้น ไม่ตลก และไม่ง่าย

“**ธัญพวงศ์ ธรรมวารานุกุลป์**
อดีตรกรรมการผู้จัดการใหญ่ ปี 2009

ตอนนั้นธนาคารบอกว่า คุณทำแบบรากหญ้า ทำไมต้องสร้าง BRAND ซึ่งในแง่หนึ่งเขาก็ถูกนะ เพราะในธุรกิจสินเชื่อจำนำทะเบียนที่เป็นกลุ่มรากหญ้าในตอนนั้นก็ไม่มีใครทำจริงๆ

...แล้วธนาคารก็ถามว่ามันใจแค่นี้ไหน ซึ่งเราก็ไม่มั่นใจหรอก เพราะการทำโฆษณาไม่มีใครตอบได้ว่าประสบความสำเร็จมากน้อยแค่ไหน ธนาคารก็เลยไม่ยอมให้เงินมา

...ผมเลยบอกไปว่าผมรับผิดชอบเองก็แล้วกัน คือถ้าใช้เงินขนาดนี้แล้วไม่สำเร็จ ผมก็จะไป



อัศนีย์ อักษรนุกูล

คนเบื้องหลัง คณังโฆษณา

เมื่อพูดถึงหนังโฆษณาของเงินติดล้อ หนึ่งในคนที่สามารถเล่าถึงเบื้องหลังการสร้างหนังโฆษณา ได้ดีที่สุดคนหนึ่งก็คือ คุณตุ๋ (อัศนีย์ อักษรนุกูล) **CHIEF CREATIVE OFFICER บริษัท GENESIS 12**

ในฐานะผู้ร่วมทำคลอดหนังโฆษณาให้บริษัทเงินติดล้อมาตั้งแต่ต้น คุณตุ๋เล่าว่าในช่วงที่เข้ามาคุยเรื่องการทำโฆษณากับบริษัทเงินติดล้อที่ยังเป็นบริษัทเล็กๆ ในตอนนั้น ทุกบริษัทในธุรกิจสินเชื่อจำนำทะเบียนต่างพูดถึงแต่รถเก๋ง รถกระบะกันหมด

เป็นที่มาของความคิดที่จะทำโฆษณาในเซ็กเตอร์มอเตอร์ไซค์ ซึ่งยังไม่มีบริษัทใดเคยทำ โดยดึงเรื่องความเร็ว ที่เชื่อมโยงได้ทั้งกับพฤติกรรมคนขับรถมอเตอร์ไซค์ที่ชอบความเร็ว และการให้บริการที่รวดเร็วของบริษัทมาใช้

“อีกเหตุผลที่เราหยิบเรื่องความเร็ว มาใช้เป็นประเด็นหลักในการสื่อสาร ก็เพราะเราไม่อย่างทำหนังโฆษณาที่ยั่วให้คนมากู้เงิน แต่อย่างทำหนังโฆษณาที่นำเสนอวิธีแก้ปัญหาที่ลูกค้ามี คือเมื่อลูกค้ามีปัญหาเรื่องการเงิน เราช่วยเขาได้ภายในเวลา 30 นาที

...ถ้าไปที่อื่นอาจจะช้า แต่ถ้ามาเงินติดล้อ... เร็ว ซึ่งเป็นการสื่อสารอย่างตรงไปตรงมาด้วยภาษาชาวบ้านว่า ถ้าชอบความเร็วต้องมาเจอเรา โดยไม่ได้หวานล่อมจูงใจให้เขามากู้

...แล้วพอลูกค้ารู้สึกว่าการเงินติดล้อให้บริการเร็ว ก็จะมีเชื่อมั่นว่าสินเชื่อประเภทอื่นๆ ก็จะต้องเร็วเหมือนกัน ซึ่งเป็นการปูทางให้หนังโฆษณาเรื่องอื่นๆ ที่ตามมา”

แนวคิดที่นำมาใช้สร้างหนังโฆษณาของเงินติดล้ออีกอย่างก็คือ ความชัดเจน ตรงไปตรงมา เปิดทุกอย่างให้เห็น และการสร้างบรรยากาศให้รู้สึกได้ถึงความเป็นมิตร เป็นเพื่อน ไม่ใช่ภาพของความเป็นเจ้าเก่าหรือมาเฟีย ที่มีเงินเยอะเยอะแล้วมาปล่อยกู้

หนังโฆษณาทุกเรื่องของบริษัทเงินติดล้อจึงใช้ตัวแสดงที่มีอาชีพนั้นจริงๆ ไม่ว่าจะเป็นคนขับมอเตอร์ไซด์รับจ้าง เจ้าของธุรกิจรถล๊อค หรือเกษตรกรที่ใช้รถไถ

จนมาถึงหนังโฆษณาเรื่องชีวิตใหม่ ที่พลิกภาพหนังโฆษณาแนวตลก ไปกษาที่คนดูคุ้นชิน

ของบริษัทเงินติดล้อไปโดยสิ้นเชิง ก็ยังคงใช้ตัวแสดงที่มีชีวิตจริงซึ่งพยายามสร้างตัวจากเงินกู้

แน่นอนว่าหนังโฆษณาเรื่องนี้กลายเป็นที่พูดถึงไปทั่วบ้านทั่วเมือง...อีกครั้ง

ต่างออกไปที่ครั้งนี้ บริษัทเงินติดล้อและทีมสร้างหนังโฆษณาได้สื่อสารถึงคนดูในสิ่งที่ไม่เคยมีบริษัทปล่อยสินเชื่อบอก

คือการบอกคัมภีร์...ที่จะช่วยให้คนหลุดพ้นจากการเป็นหนี้

“การทำโฆษณาสินเชื่อเป็นงานที่ยากมาก เพราะธรรมชาติแล้วไม่มีใครอยากเป็นหนี้ เราจึงไม่ต้องการทำโฆษณาแบบไปกระตุ้นให้เขาอยากได้เงินไปทำนั่นทำนี่ต่างๆ ที่โฆษณาของสินเชื่อทั่วไปทำแบบนั้น

ซึ่งต้องขอบคุณผู้บริหารของเงินติดล้อ ที่ตระหนักถึงเรื่องนี้เป็นอย่างดี การสร้างแบรนด์ของเงินติดล้อจึงมุ่งสื่อสารในเรื่องบริการที่ดีของเราคืออะไร จะช่วยแก้ปัญหาให้เขาได้อย่างไร ไม่ว่าจะเป็นเร็วแค่ไหน ง่ายอย่างไร และเราจะไปที่กลุ่มเป้าหมายจริงๆ ที่ยังไม่มีใครเคยพูดกับเขาโดยตรงที่สำคัญแนวคิดของผู้บริหารเองยังช่วยให้คธีรโอทีฟสามารถสร้างสรรค์งานโฆษณาที่ดีโดยยึดหลัก Single Minded, Powerful Message”



ต้องเล่า

ย้ายบ้าน

เหตุการณ์ที่ไม่เล่า...ไม่ได้ เรื่องหนึ่งก็คือการย้ายบ้าน (สำนักงานใหญ่) ของชาว NTL จากตึกแถวที่จังหวัดปทุมธานี มาอยู่ที่อาคารจุฑามาศ ถนนวิภาวดี

ด้วยเหตุผลสำคัญ 2 อย่างคือ เพื่อลดปัญหาการรับสมัครพนักงาน ซึ่งมีต่อเนื่องมาตั้งแต่ยุคที่บริษัท AIG เข้ามาบริหารกิจการ และกลายเป็นเรื่องเล่าขำๆ ในแก๊งค์ตึกแถว (คำเรียกพนักงานที่ทำงานมาตั้งแต่ยุคแรกๆ) ถึงกิตติศัพท์ความยากลำบากในการรับสมัครพนักงานในเวลานั้นว่า

รับสมัคร 100 คน มาสัมภาษณ์แค่ 10 และเหลือมาทำงานแค่ 1 คน

น้ำท่วม

หลังจากย้ายบ้านมาอยู่ที่อาคารจุฑามาศได้ไม่นาน ชาว NTL ก็ต้องพบวิกฤติเล็กๆจากภัยธรรมชาติ คือ เหตุการณ์น้ำท่วมใหญ่ ในปี พ.ศ. 2554 (ค.ศ. 2011)



พนักงานในสำนักงานใหญ่ และพนักงานในบางสาขาที่ถูกน้ำท่วม จึงต้องแยกย้ายกระจายไปทำงานตามที่ต่างๆ ชั่วคราว

คุณนิต (กนกวรรณ แจ่มขาว) ผู้จัดการอาวุโส แผนกลูกค้าสัมพันธ์ ปี 2016 ซึ่งเป็นพนักงานคนแรกของแผนก CALL CENTER ตั้งแต่ยุค AIS เล่าถึงการทำงานที่ต้องรับมือกับสถานการณ์น้ำท่วม ในเวลานั้นว่า ถึงน้ำจะท่วม แต่การให้บริการของบริษัทก็ยังคงต้องดำเนินไปอย่างต่อเนื่อง

ในส่วนของทีม CALL CENTER นั้น คุณนิตเล่าว่าได้รับความช่วยเหลือจากแผนก IT โอนสายโทรศัพท์ที่โทรเข้ามาที่เบอร์กลางไปยังโทรศัพท์มือถือ ทำให้ทีม CALL CENTER สามารถตอบคำถาม รับเรื่องร้องเรียน และให้คำแนะนำเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่ลูกค้าโทรศัพท์เข้ามาสอบถามได้ตามปกติ

แต่ขณะเดียวกันก็ต้องเตรียมเสื้อผ้าพร้อมไว้ในกระเป๋า เพื่อรองรับการโยกย้ายไป

ปักหมุดที่สาขาพนัสนิคม จ.ชลบุรี จนสถานการณ์น้ำดีขึ้น จึงย้ายกลับมาที่อาคารจุฬามาศเหมือนเดิม

“ช่วงน้ำท่วม เรื่องร้องเรียนจะมีน้อยมาก เพราะลูกค้าหลายคนก็โดนน้ำท่วมเหมือนเรา เราก็เห็นใจลูกค้า ลูกค้าก็เห็นใจเรา

...แต่ถ้าเป็นเรื่องเร่งด่วนจริงๆ อย่างลูกค้าปิดบัญชีแล้วต้องการเล่มทะเบียน เราก็จะส่งเรือเร็วไปนำเล่มทะเบียนซึ่งจัดเก็บอยู่ในที่น้ำท่วมไม่ถึงที่สำนักงานใหญ่ เพื่อส่งไปให้ลูกค้า”

ในช่วงเวลาที่บริษัทฯ และลูกค้า ต่างต้องเผชิญปัญหาจากสถานการณ์น้ำท่วม ชาว NTL ยังร่วมใจกันนำถุงยังชีพไปแจกจ่ายให้ชาวบ้านในชุมชนที่เดือดร้อน ขณะเดียวกันก็มีการแจกจ่ายกระสอบทรายให้พนักงานได้นำไปใช้ป้องกันน้ำท่วมที่บ้าน

พร้อมกับมีการออกประกาศของบริษัทว่า ‘ห้ามยักรถลูกค้าในช่วงน้ำท่วม’



ยุค

หมุนต่อได้

ยุคนี้เริ่มต้นขึ้น เมื่อมีการเปลี่ยน
ผู้ถือหุ้นใหญ่ของธนาคารกรุงศรี
อยุธยา จากบริษัท GE (CAPITAL
INTERNATIONAL HOLDING
CORPORATION) มาเป็น
ธนาคารแห่งประเทศไทย-มิตซูบิชิ
ยูเอฟเจ จำกัด (BTMU)





ขณะที่ภายในบริษัทเงินติดล้อเองก็มีความเปลี่ยนแปลง เมื่อคุณเต๋า (ธัญญพงศ์ ธรรมาวรรานคุปต์) ซึ่งเคยดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการใหญ่ที่สร้างผลงานมากมายให้กับบริษัทได้อำลาไป (ปัจจุบันดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการใหญ่ของบริษัท แอสเซนส์ มั่นนี้ จำกัด บริษัทในเครือซี.พี.)

คุณเต๋าส่งไม้ต่อให้ คุณหนุ่ม (ปิยะศักดิ์ อุกฤษฏ์นุกุล) ซึ่งได้รับเลือกจากคณะกรรมการบริหารของธนาคารกรุงศรีอยุธยาให้ขึ้นมาดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการใหญ่ของบริษัทเงินติดล้อแทนในปีพ.ศ. 2557 (ค.ศ. 2014)

คุณแดน (ชูदारโก ฮาร์โซโน) ประธานคณะกรรมการบริษัทเงินติดล้อ และผู้บริหารของธนาคารกรุงศรีอยุธยา เล่าถึงเหตุผลที่ทำให้เชื่อมั่นว่าคนหนุ่มอย่างคุณหนุ่มจะนำพาองค์กรให้หมุนและเติบโตต่อไปได้อย่างมั่นคง ทั้งที่กรรมการบางคนกังวลกับอายุเพียง 30 ต้นๆของคุณหนุ่มในเวลานั้นว่า

“ผมไม่ได้เป็นห่วงเรื่องอายุของคุณหนุ่มในตอนนั้นเลย เพราะผมทราบว่าคุณหนุ่มทำงานอยู่ในธุรกิจนี้มานาน ตั้งแต่เงินติดล้อยังเป็นบริษัทในเครือของ AIG แล้วคุณหนุ่มก็มีส่วนสำคัญในการช่วยสร้างความเติบโตและมั่นคงให้กับบริษัทมาโดยตลอด

...สิ่งสำคัญอีกอย่างคือผมรู้ว่า คุณหนุ่มหลงใหลในธุรกิจปล่อยสินเชื่อเพื่อคนรายได้น้อยมาตั้งแต่เริ่มศึกษาธุรกิจ ก่อนที่ AIG จะ

ตัดสินใจซื้อบริษัทเงินติดล้อมาบริหาร และผมเชื่อมั่นว่าคนที่หลงใหลในสิ่งที่ตัวเองทำจะสามารถทำในสิ่งนั้นได้ดี เพราะจะใช้พลังทั้งหมดที่มีทำในสิ่งที่ตัวเองรัก

...ผมมองเห็นสิ่งนี้ในตัวคุณหนุ่ม และผมก็เคารพคนที่เป็นแบบนี้”

ความต้องการความช่วยเหลือ

คือประโยคแรกที่คุณหนุ่มพูดกับพนักงานหลังจากก้าวเข้าไปนั่งที่หัวโต๊ะในวันแรกของการประชุม หลังจากได้รับตำแหน่งกรรมการผู้จัดการใหญ่

และตั้งแต่วันนั้นเป็นต้นมา การหยิบยื่นโอกาส การมอบความช่วยเหลือให้กับผู้อื่นก็ได้เริ่มก่อรูปร่างขึ้น และกลายมาเป็นหนึ่งในวัฒนธรรมองค์กรที่แข็งแกร่งของชาว NTL

นอกจากนี้ยังมีการประกาศตั้ง **เผ่าพันธุ์เงินติดล้อ** อย่างเป็นทางการ รวมถึงมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันอย่างจริงจัง เพื่อให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่เข้าถึงกลุ่มคนรากหญ้า และช่วยเหลือคนรากหญ้าได้มากขึ้น

ทั้งยังมีการให้ความสำคัญกับการพัฒนาภายใน ด้วยการร่วมกันสร้างวัฒนธรรมของเผ่าพันธุ์เงินติดล้อให้แข็งแกร่ง และเพิ่มศักยภาพของพนักงานซึ่งเป็นทรัพยากรมีค่าขององค์กรด้วยวิธีการต่างๆ

บริษัทเงินติดล้อยุคนี้ จึงเป็นยุคของการพัฒนาทั้งภายนอกและภายใน บนเส้นทางทหารหมู่นที่ยังเต็มไปด้วยความท้าทาย



คุณแดน (ชูตารโก ฮาร์โซโน)
ประธานคณะกรรมการ บริษัทเงินติดล้อ
และผู้บริหารของธนาคารกรุงศรีอยุธยา

ก อ ย ค ำ ที่ อ ย า ก บ อ ก

“ตอนที่ผมเข้ามาบริหารงานที่ธนาคาร ก็พบว่าบริษัทเงินติดล้อเต็มไปด้วยพนักงานที่มีศักยภาพในการทำให้บริษัทสามารถเติบโตขึ้น ท่ามกลางบริษัทไฟแนนซ์มากมายที่มีอยู่

...และผมก็เห็นด้วยเป็นอย่างยิ่งกับทิศทางของบริษัทเงินติดล้อ ที่พยายามทำเพื่อสังคมควบคู่ไปกับการทำธุรกิจ ด้วยการช่วยเหลือคนรากหญ้า ซึ่งไม่สามารถเข้าถึงสถาบันการเงินได้ และพยายามยกระดับของธุรกิจนี้ ซึ่งผมคิดว่าเป็นภารกิจที่ดีมาก

...ผมภูมิใจ และมีความสุขกับสิ่งที่บริษัทเงินติดล้อทำ เพราะการมีโอกาสดูช่วยเหลือคนไปพร้อมๆกับการทำให้บริษัทเติบโตเป็นแนวทางที่ชาญฉลาด และจะทำให้บริษัทเติบโตได้อย่างยั่งยืน

...และแน่นอน ผมเชื่อว่าธนาคารพร้อมที่จะสนับสนุนบริษัทเงินติดล้อ”

ศรีสวัสดิ์

เงินติดล้อ

ของ่าย ใต้ใจ



เงินติดล้อ

ชีวิตนหมุนต้อ



เงินติดล้อ

ชีวิตนหมุนต้อ

เกิดใหม่อีกครั้ง (REBRAND)

หลังจาก คุณหนุ่ม (ปิยะศักดิ์ อุกฤษณ์กุล) ขึ้นมาเป็น
กรรมการผู้จัดการใหญ่ของบริษัทเงินติดล้อ ในปี พ.ศ.
2558 (ค.ศ.2015) ชาว NTL ก็ได้ร่วมกันสร้างตำนาน
หน้าใหม่ขึ้นมาอีกครั้ง

ด้วยการตัดสินใจเปลี่ยนชื่อบริษัทจากบริษัท ซีเอฟจี
เชอร์วิส จำกัด ซึ่งเคยใช้มาตั้งแต่ยุค AIG มาเป็น บริษัท
เงินติดล้อ จำกัด (Ngern Tid Lor Company Limited)

รวมทั้งยังมีการเปลี่ยนมาใช้โลโก้ใหม่ ที่สื่อถึงธนบัตร
สองใบที่กำลังหมุน เพื่อช่วยให้ชีวิตลูกค้าก้าวต่อไป
ข้างหน้าได้ และเปลี่ยนสโลแกนจาก ‘ของ่าย ได้ไว’
เป็น ‘ชีวิตหมุนต่อได้’ ซึ่งไม่เพียงช่วยขจัดความสับสน
ในแบรนด์ และทำให้ลูกค้าสามารถแยกแยะเงินติดล้อ

ออกจากคู่แข่งทางธุรกิจได้ชัดเจนขึ้น

การ REBRAND ครั้งนี้ ยังเป็นเสมือนการประกาศอิสรภาพ
ฉีกภาพอดีตไฟแนนซ์ตึกแถวในยุคเก่าทิ้งไป และถือเป็น
การประกาศตั้ง ‘เผ่าพันธุ์เงินติดล้อ’ อย่างเป็นทางการ

**พร้อมไปกับการประกาศเจตจำนง ทำดีได้พร้อมไปกับ
การทำธุรกิจของคนในเผ่าพันธุ์เงินติดล้อผ่านสื่อ TVC**

“

Section: Business/Market/Stock/Capital Market Date: Thursday 15 May 2014 Volume: 12 Pgs 4114 Pgs: 800pgs Right Clip: Full Color Call: 2190 Ad Value: 44,850 PR Value: \$20 - 124,550 Call: 1-800-451-1000 ext 555-5555	
--	---

▶ **บทสรุป & หมายเหตุ**

ขึ้นได้ไง????

កម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាល : អន្តរជាតិ ទី ១
ស្រុក ១៥ ខែ ២០១៧

□□. စစ် SET ဘဏ် (၇၄ ခု) ပါဝင်ပါသော နယ်လိပ်က
စစ်လိပ်က ၁,၂၀၆.၀၀ နှင့် ပျမ်းမျှ ၂၀.၈၀ နှင့် နယ်လိပ်က
၈၈,၀၀၀ ပါဝင်ပါသည်။

□□ **Overriding the test name**

၂၁၂. ၁၆၇ နိဂါးမိတ် ၁၆၀၀ နှင့် ဘေးကင်းစိတ် ဘေးကင်းစိတ်
ဘေးကင်းစိတ် ဘေးကင်းစိတ် ဘေးကင်းစိတ် ဘေးကင်းစိတ်

၁၁. စုံစမ်းစစ်ဆေးမှု (၁၀၇၈) ရပ်စဲချက်အရ အောက်ပါအတိုင်း ဖော်ပြပါ
၁၀၇၀ ပုံစံ အတိုင်း အတည်ပြု ပြန်လည်ထုတ်ပြန်ပေးပါ။

၁၁. အကျဉ်းချုပ်၍ **၂၀၁၁** ခုနှစ် **“၂၀၁၁”** နှင့် **၂၀၁၂** (SARAO) **“၂၀၁၂”** နှစ်နှစ်၏ ကုန်သွယ်ရေးအခြေအနေအထားကို ဖော်ပြပါဇယားများ၌ ဖော်ပြပါသည်။

2013. <http://www.elsevier.com/locate/jmb>

1. **การดำเนินงาน** : ดำเนินการตามแผน
 2. **การดำเนินงาน** : ดำเนินการตามแผน
 3. **การดำเนินงาน** : ดำเนินการตามแผน

2002-2003

by the same author and by the same

© 2000 Blackwell Science Ltd

[illegible]

33. 14 let (23) više letni MACO (preravnani)
složitosti vez shtodolno določeno letu 6

၁၂၁. အောက်ဖော်ပြပါအတိုင်း ခုနစ် ၁,၄၇၅ နှစ် အတွင်း
ရုံးချုပ်အောက်တွင်ပါဝင် အောက်ဖော်ပြပါအတိုင်း ၁၄,၈၈၈
PTTC သက် ၆၀၀ ■

ທາງເຂົ້າເມືອງ
 ກໍ່ໄດ້ວິ ພາບວາດ (SAWAD)
 ເປັນໂຕໜ້າ "ເວີເບີເອັດ"
 ເປັນເມືອງອາກະສັດ ກໍ່ໄດ້ ເອົາມາກວດ
 ພາບເປັນ ຂອງ ພາບວາດ ທາງ

”

“



Smart SME added 3 new photos.



3 hrs · 🌐

'เงินดีดล้อ' รุกปล่อยสินเชื่อดลาดสดหัวเมืองใหญ่
นายปิยะศักดิ์ อุกฤษณ์กุล กรรมการผู้จัดการใหญ่
บริษัท ซีเอฟจี เซอร์วิส จำกัด หรือ "เงินดีดล้อ" เปิด
เผยถึงการทำธุรกิจสินเชื่อดลาดสด... [See More](#)

[See Translation](#)



นี่คือรูป แบบฟอร์มพนักงาน และสาขา
ของ "เงินดีดล้อ"

พนักงานและสาขาเป็นของ
บริษัท ซีเอฟจี เซอร์วิส
ไปรษณีย์ "เงินดีดล้อ"
ตามรายละเอียดของข่าว

”

ဟောပြောချက် & ကဏ္ဍများ

Normalized length = normalized alt length
4 by 100

Đã kết thúc buổi lễ, quân 13.00 giờ Lễ 1.454.24 và quân 13.00 giờ Lễ 1.454.24 và quân 13.00 giờ Lễ 1.454.24

១១. ការអភិវឌ្ឍន៍ផ្នែកសេវា ៖ កម្មវិធីបង្កើន ការដឹកនាំ
 108F ក្នុងការ បង្កើន-អភិវឌ្ឍន៍ ការដឹកនាំក្នុង ការបង្កើន
 ការដឹកនាំក្នុងការបង្កើន

[illegible]

ପ୍ରା. ସାମ୍ବିକା ଶତ୍ରୁ ମତ୍ତ - ଶତ୍ରୁମତ୍ତ ମତ୍ତ
ମତ୍ତ ମତ୍ତ ମତ୍ତ ମତ୍ତ

[illegible][illegible][illegible][illegible][illegible][illegible]

3. With the computer OFF and CDAL loose, disconnect the signal to the CDAL from the computer. ■

จากข่าวเมื่อ
เมื่อวันเสาร์ (SAWAD)
เมื่อวันเสาร์ "กบฏ" (SAWAD)
เมื่อวันเสาร์ (SAWAD) กบฏ (SAWAD)
เมื่อวันเสาร์ (SAWAD) กบฏ (SAWAD)

<http://www.prpedia.co.th>

News ID: C-14068400Page 1/1

14 ถนนสุขุมวิท 14 อาคารศูนย์การค้าสยามพารากอน กรุงเทพฯ 10600 โทร. +662 438 9945 แฟกซ์ +662 438 7392



”

“

Headline	Grissaved Nigern Tid Lor to be grown up	Language	Thai
Date	12 Jul 2011	Page No	23
Media Title	The Power Network	Article Size	553 cm ²
Section	INSURANCE	Color	Full Color
Journalist	N/A	ADValue	55,142
Frequency	Bi-Monthly	PVValue	165,427
Circ / Read	50,808 / 166,000		



“ศรีสวัสดิ์” ผู้ประกอบการธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ และมีขนาดเล็ก แต่พ่วงจากกลยุทธ์การตลาดที่ออกมาอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีผลจากรายนี้ถูกจับตามองอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งเกี่ยวกับการเงินแบบเช่าซื้อรถยนต์ เพื่อระดมทุนนำมาใช้ต่อธุรกิจ กระทั่งเป็นหัวข่าวดังในเครือ

ที่ศรีสวัสดิ์ พววจ. 1979 มีแบบเจ้าพ่อคนโตในเครือที่ขึ้นในเครือมา 3-55 โดยคนหัวข่าวดังได้จากการระดมทุนประมาณ 1 พันล้านบาทไปขยายตลาด และ ผลตอบแทนก็ไม่น่าเกิน

“ปี 2012 เราได้เสนอเช่าซื้อรถยนต์ในเครือศรีสวัสดิ์ ตอนนี้มีลูกค้าเช่าซื้อ 1,500 คันแล้วแต่เราก็จะรอดูสถานการณ์การเมืองก่อน หากทุกอย่างเรียบร้อยและเศรษฐกิจไม่ฝืดเคืองดี เราก็อาจจะเพิ่มจำนวนรถใหญ่และเล็ก” ศาสตราจารย์ดร.กมลวิทย์ ปิณฑ ศรีสวัสดิ์ พววจ. 1979 กล่าว

ศรีสวัสดิ์ ไม่มีการแต่งตั้ง บล.ภคฯ ขึ้นได้ เงินที่บริษัทมาจากการเงินโดยผู้บริหารของศรีสวัสดิ์ คาดว่าจะสามารถยื่นไปให้กับสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ได้ในช่วงไตรมาส 1/55 และ คาดว่าหุ้นของบริษัทจะขายได้ประมาณไตรมาส 3/55 ซึ่งเมื่อขายได้ก็จะได้เงินจากการระดมทุนประมาณ 1 พันล้านบาท

”

“

Headline	Srisawad Nigern Tid Lor to be grown up	Language	Thai
Date	12 Jul 2011	Page No	29
MediaTitle	The Power Network	Article Size	553 cm ²
Section	RISURANCE	Color	Full Color
Journalist	N/A	ADValue	\$5,142
Frequency	Bi-Monthly	PRValue	165,427
Circ / Read	50,000 / 105,000		

และหลังจากการเสนอขายหุ้นแก่ ประชาชนทั่วไปครั้งแรก (IPO) ของ ของบริษัทมหาชนจำกัดจะเพิ่มเป็น 500 ล้านบาท จากปัจจุบันมี 300 ล้านบาท ซึ่งเป็นวิธีที่ได้จากการขายหุ้น IPO จะนำ ไปใช้เพื่อขยายสาขา บ่มเพาะพื้นที่ และ เป็นเงินลงทุนหมุนเวียนต่อไปในอนาคต สำหรับในปีนี้มีกำไรสุทธิ 4.8 พันล้านบาท และ คาดว่าสิ้นปีจะมีจุดคุ้มทุนถึงครึ่ง อยู่ที่ 3.5 พันล้านบาท หรือ เกินครึ่งจาก สิ้นปีก่อนมี 3 พันล้านบาท ส่วนด้านสาขารัฐวิสาหกิจหรือ กล่าวคือ ภายในสิ้นปีนี้จะมีการรวม ประมาณ 300 สาขา จากปัจจุบันมี 250 สาขา และ ภายในอีก 2 ปีข้างหน้าคาด ว่าสาขาจะเพิ่มเป็น 500 สาขา โดย ปัจจุบันบริษัทมีลูกค้าจำนวน 6 หมื่น	รายซึ่งคิดกับการบ่มเพาะหรือแบ่งเป็น ร้อยละ 80% ส่วนอีก 20% เป็น คืนเงินกู้ และ มีผล “ในปีนี้มีบริษัทที่เข้ามาร่วมได้ ประมาณ 800 ล้านบาท จากปัจจุบันมี 500 ล้านบาทและ มีกำไรสุทธิ 70 ล้าน บาท โดยปัจจุบันโครงสร้างผู้ถือหุ้นใหญ่ ของบริษัทเป็นกลุ่มครอบครัวร่วมด้วย คือผู้ถือหุ้นใหญ่มี 90% และ ที่เหลือ 10% เป็นพนักงาน ซึ่ง บริษัท ศรีวิชัย ทราเวล 1979 มีที่อยู่ที่เลข 3 บริษัท โดยเป็นผู้ให้บริการ ด้านการท่องเที่ยว ประเภท รวมมีไว้ให้บริการ มีเงิน ประเภทที่เรียกว่าคือ บัตร คิวบ์ สาขา ทุก และ ทุกที่ที่มีสาขา” ลาโจกล่าว ก่อนหน้ามี ผู้บริหาร อัดซื้อ บริษัทโดย ลาโจ ได้กับเงินเข้าเงิน รวมมี 2554 เป็น 4.8 พันล้านบาท จาก	เงินที่ 4.8 พันล้านบาท และถือว่ามี โอกาสที่จะเพิ่มเป็น 5 พันล้านบาท ภายใต้โครงสร้างการดำเนินงานที่โปร่ง และเป็นที่ยอมรับในสังคม และการเติบโตของคู่ค้าการ การเป็นผู้ประกอบการที่ผู้ประกอบการ ที่ไม่ได้มีผลตอบแทนได้ค่าที่ ประกอบกับการระดมทุนในประเภท คืออยู่ในช่วงขาขึ้น และ ราคาสินค้า เกษตรมีอยู่ในระดับสูง ปัจจุบันการเติบโตของเครือข่าย และ บ่อการเติบโตมีจำนวนมากกว่า 4 ล้านคน ในส่วนนี้ลูกค้าที่มีต้องการ ได้เป็นประมาณ 2.4 แสนคน คิดเป็น 5% หรือ คิดเป็นจำนวนเงินที่ประมาณ 7.2 พันล้านบาทต่อปี ถือว่าเป็นธุรกิจ ที่มีศักยภาพสูงในแง่โอกาสเข้าไปทำ ตลาดได้มีอนาคต”
---	--	---

”

“

แนวหน้า News No. Creation: 9/3/2014	Section: World Business/Money Market-Capital Market Date: Tuesday 10 June 2014 Volume: 35 No. 12107 Page: 12Bottom Right Clip: Stock/Finance CatIndex: 25.25 Ad Value: 19,937.50 RValue (x3) : 54,812.50 Headline: ไทยดีเอสไอฟ้อง NPL ยึดคืนเงินไม่ส่งมอบประกัน	
--	---	---

เป็นคริสต์วิสัย พาวเวอร์

‘เงินติดล้อ’ ย้ำมียอดตก-NPLพุ่ง กักฟันไม่ไล่มีทางหนีจากลูกค้า

โชชา
เป็นคริสต์วิสัย พาวเวอร์
แต่ไม่ทำ ๑๐๐ “วินวิน”
ตามวิธีคิด

นางสาวเสาว นธ์วิบูลย์ กรรมการ
บริษัท ซีไอเอ็ม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
(มหาชน) หรือ SAWAD (บริษัท
สินเชื่อ-เป็นวิสัย) ยืนยันว่า NPL
ของบริษัทมีแนวโน้มลดลง ๒-๓% ของ
สินเชื่อทั้งหมดในปีงบประมาณ ๒๐๑๔
เมื่อเทียบกับ ๓-๔% ในปีงบประมาณ
๒๐๑๓ ซึ่งสาเหตุที่ลดลงเกิดจาก
การปรับโครงสร้างหนี้สินของบริษัท
และมาตรการป้องกัน NPL โดยบริษัทมี
มาตรการป้องกัน NPL (Net Profit Margin)
ไว้ที่ ๒๐% ส่วนมาตรการป้องกัน (Good
Profit Margin) โดยบริษัทมีไว้ที่ ๒๐-
๓๐% ซึ่งบริษัทมีแนวโน้มลดลง
(NPL) จาก ๓-๔% ในปีงบประมาณ
๒๐๑๓ เหลือ ๒-๓% ในปีงบประมาณ
๒๐๑๔ สาเหตุที่ลดลงเกิดจาก
การปรับโครงสร้างหนี้สินของบริษัท
และมาตรการป้องกัน NPL โดยบริษัทมี
มาตรการป้องกัน NPL (Net Profit Margin)
ไว้ที่ ๒๐% ส่วนมาตรการป้องกัน (Good
Profit Margin) โดยบริษัทมีไว้ที่ ๒๐-
๓๐% ซึ่งบริษัทมีแนวโน้มลดลง

ทั้งนี้ สาเหตุที่ลดลงเกิดจาก
การปรับโครงสร้างหนี้สินของบริษัท
และมาตรการป้องกัน NPL โดยบริษัทมี
มาตรการป้องกัน NPL (Net Profit Margin)
ไว้ที่ ๒๐% ส่วนมาตรการป้องกัน (Good
Profit Margin) โดยบริษัทมีไว้ที่ ๒๐-
๓๐% ซึ่งบริษัทมีแนวโน้มลดลง
(NPL) จาก ๓-๔% ในปีงบประมาณ
๒๐๑๓ เหลือ ๒-๓% ในปีงบประมาณ
๒๐๑๔ สาเหตุที่ลดลงเกิดจาก
การปรับโครงสร้างหนี้สินของบริษัท
และมาตรการป้องกัน NPL โดยบริษัทมี
มาตรการป้องกัน NPL (Net Profit Margin)
ไว้ที่ ๒๐% ส่วนมาตรการป้องกัน (Good
Profit Margin) โดยบริษัทมีไว้ที่ ๒๐-
๓๐% ซึ่งบริษัทมีแนวโน้มลดลง

<http://www.prpedia.co.th>

News ID: C-14261005166 Page: 1/1

16 ถนนพหลโยธิน 14 แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10600 โทร : +662 438 9946 โทรสาร : +662 438 7767
16 ซอยพญาไท 14 แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10600 โทร : +662 438 9946 โทรสาร : +662 438 7767



”

“

Post Today Circulation: 300,000	Section: Business Market/Stock Capital Market Date: Friday 9 May 2014 Volume: 32 No. 2110 Page: 852(86) Col Inch: 27.27 Ad Value: 40,700 Priced: 1/31 : 122,711 Columns: 3/4/6/8/10/12/16/24/32/48/64/96/128/160/192/256/320/384/448/512/576/640/704/768/832/896/960/1024/1088/1152/1216/1280/1344/1408/1472/1536/1600/1664/1728/1792/1856/1920/1984/2048/2112/2176/2240/2304/2368/2432/2496/2560/2624/2688/2752/2816/2880/2944/3008/3072/3136/3200/3264/3328/3392/3456/3520/3584/3648/3712/3776/3840/3904/3968/4032/4096/4160/4224/4288/4352/4416/4480/4544/4608/4672/4736/4800/4864/4928/4992/5056/5120/5184/5248/5312/5376/5440/5504/5568/5632/5696/5760/5824/5888/5952/6016/6080/6144/6208/6272/6336/6400/6464/6528/6592/6656/6720/6784/6848/6912/6976/7040/7104/7168/7232/7296/7360/7424/7488/7552/7616/7680/7744/7808/7872/7936/8000/8064/8128/8192/8256/8320/8384/8448/8512/8576/8640/8704/8768/8832/8896/8960/9024/9088/9152/9216/9280/9344/9408/9472/9536/9600/9664/9728/9792/9856/9920/9984/10048/10112/10176/10240/10304/10368/10432/10496/10560/10624/10688/10752/10816/10880/10944/11008/11072/11136/11200/11264/11328/11392/11456/11520/11584/11648/11712/11776/11840/11904/11968/12032/12096/12160/12224/12288/12352/12416/12480/12544/12608/12672/12736/12800/12864/12928/12992/13056/13120/13184/13248/13312/13376/13440/13504/13568/13632/13696/13760/13824/13888/13952/14016/14080/14144/14208/14272/14336/14400/14464/14528/14592/14656/14720/14784/14848/14912/14976/15040/15104/15168/15232/15296/15360/15424/15488/15552/15616/15680/15744/15808/15872/15936/16000/16064/16128/16192/16256/16320/16384/16448/16512/16576/16640/16704/16768/16832/16896/16960/17024/17088/17152/17216/17280/17344/17408/17472/17536/17600/17664/17728/17792/17856/17920/17984/18048/18112/18176/18240/18304/18368/18432/18496/18560/18624/18688/18752/18816/18880/18944/19008/19072/19136/19200/19264/19328/19392/19456/19520/19584/19648/19712/19776/19840/19904/19968/20032/20096/20160/20224/20288/20352/20416/20480/20544/20608/20672/20736/20800/20864/20928/20992/21056/21120/21184/21248/21312/21376/21440/21504/21568/21632/21696/21760/21824/21888/21952/22016/22080/22144/22208/22272/22336/22400/22464/22528/22592/22656/22720/22784/22848/22912/22976/23040/23104/23168/23232/23296/23360/23424/23488/23552/23616/23680/23744/23808/23872/23936/24000/24064/24128/24192/24256/24320/24384/24448/24512/24576/24640/24704/24768/24832/24896/24960/25024/25088/25152/25216/25280/25344/25408/25472/25536/25600/25664/25728/25792/25856/25920/25984/26048/26112/26176/26240/26304/26368/26432/26496/26560/26624/26688/26752/26816/26880/26944/27008/27072/27136/27200/27264/27328/27392/27456/27520/27584/27648/27712/27776/27840/27904/27968/28032/28096/28160/28224/28288/28352/28416/28480/28544/28608/28672/28736/28800/28864/28928/28992/29056/29120/29184/29248/29312/29376/29440/29504/29568/29632/29696/29760/29824/29888/29952/30016/30080/30144/30208/30272/30336/30400/30464/30528/30592/30656/30720/30784/30848/30912/30976/31040/31104/31168/31232/31296/31360/31424/31488/31552/31616/31680/31744/31808/31872/31936/32000/32064/32128/32192/32256/32320/32384/32448/32512/32576/32640/32704/32768/32832/32896/32960/33024/33088/33152/33216/33280/33344/33408/33472/33536/33600/33664/33728/33792/33856/33920/33984/34048/34112/34176/34240/34304/34368/34432/34496/34560/34624/34688/34752/34816/34880/34944/35008/35072/35136/35200/35264/35328/35392/35456/35520/35584/35648/35712/35776/35840/35904/35968/36032/36096/36160/36224/36288/36352/36416/36480/36544/36608/36672/36736/36800/36864/36928/36992/37056/37120/37184/37248/37312/37376/37440/37504/37568/37632/37696/37760/37824/37888/37952/38016/38080/38144/38208/38272/38336/38400/38464/38528/38592/38656/38720/38784/38848/38912/38976/39040/39104/39168/39232/39296/39360/39424/39488/39552/39616/39680/39744/39808/39872/39936/40000/40064/40128/40192/40256/40320/40384/40448/40512/40576/40640/40704/40768/40832/40896/40960/41024/41088/41152/41216/41280/41344/41408/41472/41536/41600/41664/41728/41792/41856/41920/41984/42048/42112/42176/42240/42304/42368/42432/42496/42560/42624/42688/42752/42816/42880/42944/43008/43072/43136/43200/43264/43328/43392/43456/43520/43584/43648/43712/43776/43840/43904/43968/44032/44096/44160/44224/44288/44352/44416/44480/44544/44608/44672/44736/44800/44864/44928/44992/45056/45120/45184/45248/45312/45376/45440/45504/45568/45632/45696/45760/45824/45888/45952/46016/46080/46144/46208/46272/46336/46400/46464/46528/46592/46656/46720/46784/46848/46912/46976/47040/47104/47168/47232/47296/47360/47424/47488/47552/47616/47680/47744/47808/47872/47936/48000/48064/48128/48192/48256/48320/48384/48448/48512/48576/48640/48704/48768/48832/48896/48960/49024/49088/49152/49216/49280/49344/49408/49472/49536/49600/49664/49728/49792/49856/49920/50000/50064/50128/50192/50256/50320/50384/50448/50512/50576/50640/50704/50768/50832/50896/50960/51024/51088/51152/51216/51280/51344/51408/51472/51536/51600/51664/51728/51792/51856/51920/51984/52048/52112/52176/52240/52304/52368/52432/52496/52560/52624/52688/52752/52816/52880/52944/53008/53072/53136/53200/53264/53328/53392/53456/53520/53584/53648/53712/53776/53840/53904/53968/54032/54096/54160/54224/54288/54352/54416/54480/54544/54608/54672/54736/54800/54864/54928/54992/55056/55120/55184/55248/55312/55376/55440/55504/55568/55632/55696/55760/55824/55888/55952/56016/56080/56144/56208/56272/56336/56400/56464/56528/56592/56656/56720/56784/56848/56912/56976/57040/57104/57168/57232/57296/57360/57424/57488/57552/57616/57680/57744/57808/57872/57936/58000/58064/58128/58192/58256/58320/58384/58448/58512/58576/58640/58704/58768/58832/58896/58960/59024/59088/59152/59216/59280/59344/59408/59472/59536/59600/59664/59728/59792/59856/59920/60000/60064/60128/60192/60256/60320/60384/60448/60512/60576/60640/60704/60768/60832/60896/60960/61024/61088/61152/61216/61280/61344/61408/61472/61536/61600/61664/61728/61792/61856/61920/61984/62048/62112/62176/62240/62304/62368/62432/62496/62560/62624/62688/62752/62816/62880/62944/63008/63072/63136/63200/63264/63328/63392/63456/63520/63584/63648/63712/63776/63840/63904/63968/64032/64096/64160/64224/64288/64352/64416/64480/64544/64608/64672/64736/64800/64864/64928/64992/65056/65120/65184/65248/65312/65376/65440/65504/65568/65632/65696/65760/65824/65888/65952/66016/66080/66144/66208/66272/66336/66400/66464/66528/66592/66656/66720/66784/66848/66912/66976/67040/67104/67168/67232/67296/67360/67424/67488/67552/67616/67680/67744/67808/67872/67936/68000/68064/68128/68192/68256/68320/68384/68448/68512/68576/68640/68704/68768/68832/68896/68960/69024/69088/69152/69216/69280/69344/69408/69472/69536/69600/69664/69728/69792/69856/69920/70000/70064/70128/70192/70256/70320/70384/70448/70512/70576/70640/70704/70768/70832/70896/70960/71024/71088/71152/71216/71280/71344/71408/71472/71536/71600/71664/71728/71792/71856/71920/71984/72048/72112/72176/72240/72304/72368/72432/72496/72560/72624/72688/72752/72816/72880/72944/73008/73072/73136/73200/73264/73328/73392/73456/73520/73584/73648/73712/73776/73840/73904/73968/74032/74096/74160/74224/74288/74352/74416/74480/74544/74608/74672/74736/74800/74864/74928/74992/75056/75120/75184/75248/75312/75376/75440/75504/75568/75632/75696/75760/75824/75888/75952/76016/76080/76144/76208/76272/76336/76400/76464/76528/76592/76656/76720/76784/76848/76912/76976/77040/77104/77168/77232/77296/77360/77424/77488/77552/77616/77680/77744/77808/77872/77936/78000/78064/78128/78192/78256/78320/78384/78448/78512/78576/78640/78704/78768/78832/78896/78960/79024/79088/79152/79216/79280/79344/79408/79472/79536/79600/79664/79728/79792/79856/79920/80000/80064/80128/80192/80256/80320/80384/80448/80512/80576/80640/80704/80768/80832/80896/80960/81024/81088/81152/81216/81280/81344/81408/81472/81536/81600/81664/81728/81792/81856/81920/81984/82048/82112/82176/82240/82304/82368/82432/82496/82560/82624/82688/82752/82816/82880/82944/83008/83072/83136/83200/83264/83328/83392/83456/83520/83584/83648/83712/83776/83840/83904/83968/84032/84096/84160/84224/84288/84352/84416/84480/84544/84608/84672/84736/84800/84864/84928/84992/85056/85120/85184/85248/85312/85376/85440/85504/85568/85632/85696/85760/85824/85888/85952/86016/86080/86144/86208/86272/86336/86400/86464/86528/86592/86656/86720/86784/86848/86912/86976/87040/87104/87168/87232/87296/87360/87424/87488/87552/87616/87680/87744/87808/87872/87936/88000/88064/88128/88192/88256/88320/88384/88448/88512/88576/88640/88704/88768/88832/88896/88960/89024/89088/89152/89216/89280/89344/89408/89472/89536/89600/89664/89728/89792/89856/89920/90000/90064/90128/90192/90256/90320/90384/90448/90512/90576/90640/90704/90768/90832/90896/90960/91024/91088/91152/91216/91280/91344/91408/91472/91536/91600/91664/91728/91792/91856/91920/91984/92048/92112/92176/92240/92304/92368/92432/92496/92560/92624/92688/92752/92816/92880/92944/93008/93072/93136/93200/93264/93328/93392/93456/93520/93584/93648/93712/93776/93840/93904/93968/94032/94096/94160/94224/94288/94352/94416/94480/94544/94608/94672/94736/94800/94864/94928/94992/95056/95120/95184/95248/95312/95376/95440/95504/95568/95632/95696/95760/95824/95888/95952/96016/96080/96144/96208/96272/96336/96400/96464/96528/96592/96656/96720/96784/96848/96912/96976/97040/97104/97168/97232/97296/97360/97424/97488/97552/97616/97680/97744/97808/97872/97936/98000/98064/98128/98192/98256/98320/98384/98448/98512/98576/98640/98704/98768/98832/98896/98960/99024/99088/99152/99216/99280/99344/99408/99472/99536/99600/99664/99728/99792/99856/99920/100000/100064/100128/100192/100256/100320/100384/100448/100512/100576/100640/100704/100768/100832/100896/100960/101024/101088/101152/101216/101280/101344/101408/101472/101536/101600/101664/101728/101792/101856/101920/101984/102048/102112/102176/102240/102304/102368/102432/102496/102560/102624/102688/102752/102816/102880/102944/103008/103072/103136/103200/103264/103328/103392/103456/103520/103584/103648/103712/103776/103840/103904/103968/104032/104096/104160/104224/104288/104352/104416/104480/104544/104608/104672/104736/104800/104864/104928/104992/105056/105120/105184/105248/105312/105376/105440/105504/105568/105632/105696/105760/105824/105888/105952/106016/106080/106144/106208/106272/106336/106400/106464/106528/106592/106656/106720/106784/106848/106912/106976/107040/107104/107168/107232/107296/107360/107424/107488/107552/107616/107680/107744/107808/107872/107936/108000/108064/108128/108192/108256/108320/108384/108448/108512/108576/108640/108704/108768/108832/108896/108960/109024/109088/109152/109216/109280/109344/109408/109472/109536/109600/109664/109728/109792/109856/109920/110000/110064/110128/110192/110256/110320/110384/110448/110512/110576/110640/110704/110768/110832/110896/110960/111024/111088/111152/111216/111280/111344/111408/111472/111536/111600/111664/111728/111792/111856/111920/111984/112048/112112/112176/112240/112304/112368/112432/112496/112560/112624/112688/112752/112816/112880/112944/113008/113072/113136/113200/113264/113328/113392/113456/113520/113584/113648/113712/113776/113840/113904/113968/114032/114096/114160/114224/114288/114352/114416/114480/114544/114608/114672/114736/114800/114864/114928/114992/115056/115120/115184/115248/115312/115376/115440/115504/115568/115632/115696/115760/115824/115888/115952/116016/116080/116144/116208/116272/116336/116400/116464/116528/116592/116656/116720/116784/116848/116912/116976/117040/117104/117168/117232/117296/117360/117424/117488/117552/117616/117680/117744/117808/117872/117936/118000/118064/118128/118192/118256/118320/118384/118448/118512/118576/118640/118704/118768/118832/118896/118960/119024/119088/119152/119216/119280/119344/119408/119472/119536/119600/119664/119728/119792/119856/119920/120000/120064/120128/120192/120256/120320/120384/120448/120512/120576/120640/120704/120768/120832/120896/120960/121024/121088/121152/121216/121280/121344/121408/121472/121536/121600/121664/121728/121792/121856/121920/121984/122048/122112/122176/122240/122304/122368/122432/122496/122560/122624/122688/122752/122816/122880/122944/123008/123072/123136/123200/123264/123328/123392/123456/123520/123584/123648/123712/123776/123840/123904/123968/124032/124096/124160/124224/124288/124352/124416/124480/124544/124608/124672/124736/124800/124864/124928/124992/125056/125120/125184/125248/125312/125376/125440/125504/125568/125632/125696/125760/125824/125888/125952/126016/126080/126144/126208/126272/126336/126400/126464/12
------------------------------------	--



ข้อมูลสำคัญลูกค้าโปรดอ่าน

เงินติดล้อ หรือ ศรีสวัสดิ์เงินติดล้อ ไม่ขอรับรองถึงคุณภาพการให้บริการ ความโปร่งใส และ ความเป็นธรรมของสถาบันการเงินอื่นที่ใช้คำว่า “ศรีสวัสดิ์”

เงินติดล้อ เป็นบริษัทในเครือของธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีวัตถุประสงค์ที่จะสร้างมาตรฐาน ความเป็นธรรม และความโปร่งใส ในการให้บริการทางการเงิน

เงินติดล้อ ขอแนะนำให้ลูกค้าใช้ความระมัดระวัง สังเกตเครื่องหมายและชื่อของสถาบันการเงินที่ท่านจะเข้าไปใช้บริการสินเชื่อ

เงินติดล้อ ขอให้การรับรองว่า ลูกค้ามีสิทธิตามกฎหมายที่จะได้รับการบริการที่เป็นธรรม โปร่งใส และ มีสิทธิในการรักษาข้อมูลส่วนตัว โดย

1. ลูกค้ามีสิทธิได้รับสำเนาสัญญาสินเชื่อที่ลูกค้าใช้บริการทุกครั้ง
2. ลูกค้าต้องได้รับใบเสร็จรับเงินทุกครั้งเมื่อได้ชำระเงิน
3. เงินติดล้อไม่มีนโยบายในการป้มกัญแจรยณนตหรือจกรยานยณนตของลูกค้
4. ลูกค้าของเงินติดล้อจะได้รับประกันภัยส่วนบุคคลฟรี ตามที่บริษัทฯ กำหนด
5. เงินติดล้อไม่มีการคิดค่าบริการ ค่าธรรมเนียมแอบแฝง อัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมของเงินติดล้อ จะมีการประกาศไว้ในเว็บไซต์ และปิดประกาศ ณ สาขาของเงินติดล้อทุกสาขา ลูกค้าสามารถตรวจสอบ หรือสอบถามจากพนักงานได้
6. เงินติดล้อจะส่ง sms ทุกครั้งเพื่อเป็นการยืนยันยอดการชำระเงิน
7. ในกรณีที่ลูกค้าถูกยึดรถหลักประกัน จะไม่มีการคิดค่าที่จอดรถใดๆ และลูกค้ายังมีสิทธิไถ่ถอนรถคืนภายในระยะเวลา 30 วัน
8. ในกรณีที่ลูกค้าซื้อประกันภัย พรบ. เงินติดล้อจะไม่คิดค่าบริการหรือค่าธรรมเนียมอื่นใด นอกจากค่าเบี้ยประกันปกติ
9. ลูกค้ามีสิทธิที่สอบถามข้อมูลการบริการต่างๆ ของเงินติดล้อจากพนักงาน และพนักงานต้องให้บริการกับลูกค้าด้วยความสุภาพ จริงใจ และให้ข้อมูลที่ครบถ้วน
10. หากไม่ได้รับความสะดวกจากการให้บริการ สามารถร้องเรียนเข้ามาได้ที่ call center ของเงินติดล้อ 088 088 0880 ตลอด 24 ชั่วโมง

โปรดมองหาสัญลักษณ์ของเงินติดล้อนี้นทุกครั้ง เพื่อที่จะได้รับการบริการที่เป็นธรรม โปร่งใส และ มาตรฐานของบริการที่ดี





2550



2553



2556

เส้นทางการ REBRAND

หากย้อนไปดูเส้นทางการ REBRAND ของชาว NTL จะพบว่าความพยายามในการเปลี่ยนภาพลักษณ์ใหม่ของชาว NTL ไม่ได้เพิ่งเริ่มต้นขึ้น

ตั้งแต่ยุค AIG ชาว NTL ก็พยายามทำธุรกิจในรูปแบบที่ชัดเจน โปร่งใส ตรงไปตรงมา ซึ่งต่างไปจากการทำธุรกิจไฟแนนซ์ท้องถิ่นอื่นๆ ในยุคก่อนมาโดยตลอด

ไม่ว่าจะเป็นการคืนความเป็นธรรมให้ลูกค้า ด้วยสัญญาที่ระบุอัตราดอกเบี้ย ค่าปรับ และค่าธรรมเนียมต่างๆ อย่างชัดเจน มีการออกระเบียบให้พนักงานออกไปเสิร์ฟรับเงินให้ลูกค้าทุกครั้ง

มีการคืนกำไร (หลังจากหักค่าแรงที่ค้างอยู่ และค่าธรรมเนียมต่างๆ) หลังจากขายรถที่เป็นหลักประกันได้ให้กับลูกค้า



2550



2553



2556



2559



2561



ขณะเดียวกันก็มีการให้ผลตอบแทนจากยอดขายแก่พนักงานอย่างเป็นธรรม มีสวัสดิการต่างๆที่ทำให้ชีวิตของพนักงานดีขึ้นตามลำดับ

รวมถึงยังมีการขยายฐานลูกค้าไปถึงกลุ่มพ่อค้าแม่ค้าในตลาดสด ซึ่งเป็นกลุ่มคนรากหญ้าที่ไม่มีหลักประกัน ไม่มีรายได้ประจำที่แน่นอน และไม่มีโอกาสเข้าถึงสถาบันการเงิน ให้มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ทำให้คนรากหญ้าซึ่งเคยถูกเอารัดเอาเปรียบจากเงินกู้ยืมในระบบมีที่พึ่ง และเห็นความหวังที่จะหลุดพ้นจากวงจรหนี้

จนล่วงมาถึงปัจจุบัน เจตนารมณ์ในการทำดี พร้อมๆไปกับการทำธุรกิจของชาว NTL ก็ยิ่งชัดเจน ชาว NTL ยุคนี้จึงพร้อมกับการ ประกาศอิสรภาพ



2559



2561

ชาวเงินติดล้อ หลายคนจะเรียก Mascot นี้ว่า “หัวเหว่”

แต่ความจริงแล้ว คือ ล้อรถที่กำลังวิ่งบนถนน สื่อถึงความเร็ว

และรอยยิ้ม เปรียบได้กับความเป็นกันเอง เข้าถึงได้ง่าย



ความหมาย



- 1 ไอคอนมาจากฟอร์มของธนบัตรสองใบ ที่กำลังหมุน เพื่อช่วยชีวิตลูกค้าให้ก้าวต่อไปข้างหน้าได้ สะท้อนธุรกิจของเราที่ช่วยบรรเทาปัญหาทางการเงินให้กับลูกค้า
- 2 สื่อหมายถึงความรักและความรวดเร็วในการให้บริการ
- 3 สีน้ำเงินหมายถึง ความมั่นคง ไว้วางใจได้ และความสบายใจเมื่อมาใช้บริการเงินติดล้อ
- 4 สีขาวหมายถึง ความบริสุทธิ์ใจ และความโปร่งใส ซึ่งเป็นวิธีการทำงานของเรา
- 5 สุนัขความหมายที่ซ่อนอยู่ตรงกลางไอคอน มาจากแสงแห่งความหวังที่ส่องนำให้ลูกค้าได้เจอทางออก และเริ่มต้นใหม่



ถึงเวลาอำลาหัวแก้ว

และพร้อมไปกับการค่อยๆ REBRAND ผ่านการปรับเปลี่ยนวิธีการทำงาน และหล่อหลอมความคิดของพนักงานในองค์กรมาสู่วัฒนธรรมเงินติดล้อ อย่างที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน



ยังมีความพยายามในการ REBRAND ผ่านสัญลักษณ์ที่เป็นเครื่องหมายทางการค้าของบริษัทควบคู่มาด้วยโดยตลอด

คุณหนุ่ม (ปิยะศักดิ์ อุกฤษฏ์นุกูล) กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัทเงินติดล้อ ซึ่งเกี่ยวข้องกับการ REBRAND มาตั้งแต่ยังเป็นผู้อำนวยการฝ่ายการตลาดในยุค AIG เล่าว่าได้มีการศึกษาและพยายามลองผิดลองถูกในเรื่องการสร้างแบรนด์มาโดยตลอด

รวมถึงมีการนำเครื่องหมายการค้าทั้งหมดที่บริษัทเงินติดล้อเคยใช้มาก่อนหน้านี้มาทำวิจัย เพื่อหาว่าอะไรคือสิ่งที่มีพลังในการสร้างความจดจำกับลูกค้าและคนทั่วไปมากที่สุด

จนได้ข้อสรุปว่า คำว่าเงินติดล้อ คือสิ่งที่คนทั่วไปจำได้มากที่สุด จึงเป็นที่มาของการพยายามทำให้คำว่าเงินติดล้อ ใหญ่ขึ้นและอยู่ได้ตัวตนเอง

แต่กว่าเครื่องหมายทางการค้าของบริษัทเงินติดล้อจะชัดเจน ลงตัว เช่นทุกวันนี้ก็มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบกันหลายรอบ ในช่วงระหว่างทางของการเกิดใหม่

กระทั่งได้รูปแบบของเครื่องหมายการค้าและโลโก้ที่เป็นสีน้ำเงินแดง เช่นในปัจจุบัน รวมถึงมีการเลือกใช้สโลแกน ชีวิตหมุนต่อได้ที่สอดคล้องไปกับชื่อของบริษัทเงินติดล้อ

ใช้ TVC สร้างแคมเปญชีวิต

วิธีหลุดพ้นจากการเป็นหนี้...

คือแก่นอย่างหนึ่งที่ชาว NTL อยากสื่อออกไป
ในโฆษณาทางทีวีเรื่องชีวิตใหม่ ซึ่งสร้างขึ้น
เพื่อประกาศเจตจำนงของชาว NTL หลังการ
ประกาศตัดเผ่าพันธุ์เงินติดล้อ อย่างเป็นทางการ
ด้วยการนำธุรกิจเงินกู้มาตีแผ่อย่างตรงไปตรงมา
ที่สุดว่า ในขณะที่ลูกค้าได้เงิน บริษัทก็ได้ดอกเบี้ย
ซึ่งเป็นผลกำไร

**เพื่อให้ลูกหนี้ทั้งหลายได้ตั้งสติ ก่อนจะบอกเล่า
ขั้นตอนที่จะช่วยนำพาชีวิตไปสู่อิสรภาพ**



ถ้าหวังดี ก็ต้องไม่พยายามให้คนเป็นหนี้



เงินติดล้อ - ชีวิตใหม่
(Ngern Tid Lor Corporate Ad 2016 "New Life")



เบื้องหลังถ้อยคำในหนังสือพิมพ์ที่ค่อยๆ ซึมซาบเข้าไปในหัวใจคน และยังเป็นเสมือน คัมภีร์ชีวิตของคนที่ยากจะหลุดพ้นจากการ เป็นหนี้ มีที่มาจากการรับรู้เรื่องราวของเงิน ติดล้นกับลูกค้า ที่เคยร่วมกันหมุนผ่านช่วงเวลา ที่ยากลำบาก

คุณตุ๋ (อัศนีย์ อักษรนุกูล) CHIEF CREATIVE OFFICER บริษัท GENESIS 12 ซึ่ง ร่วมสร้าง BRAND กับเงินติดล้อมาตั้งแต่ หนังสือพิมพ์เรื่องแรก เล่าว่าทราบมาตั้งแต่ทำ หนังสือเรื่องแรกกับบริษัทเงินติดล้อว่าบริษัทมี เจตนาที่จะช่วยเหลือคนรากหญ้า

และทราบว่าเงินติดล้อมีการพัฒนาวิธีการ ทำงาน และสร้างแนวคิดในการช่วยเหลือ สังคมกับพนักงานมาโดยตลอด

ไม่ว่าจะเป็นความพยายามเข้าไปปล่อย สิ้นเชื่อกับพ่อค้า-แม่ค้าในตลาดสด ซึ่งส่วน

มากเป็นหนี้ในระบบ ด้วยการคิดดอกเบี้ย ที่ถูกกว่านอกระบบมาก เพื่อให้พ่อค้าแม่ค้า สามารถนำเงินที่กู้ไปปิดหนี้ในระบบได้

รวมถึงยังได้ทราบเกี่ยวกับโครงการ พนักงานอาสาของบริษัทเงินติดล้อ ที่จัด โครงการไปให้ความรู้ในชุมชน เพื่อให้ชาวบ้านทราบว่า จะใช้จ่ายอย่างไรให้เหมาะกับ ชีวิตประจำวัน เพื่อจะได้ไม่กลับมาเป็นหนี้

แรงบันดาลใจเหล่านี้ จึงเป็นเบื้องหลัง สำคัญ ของการสร้างหนังสือที่พยายามอธิบาย วิธีที่จะทำให้คนไม่กลับมาเป็นหนี้ พร้อม ประโยคปิดท้ายที่จับใจลูกค้า แต่สะท้อน วงการโฆษณาว่า

“เราไม่อยากให้คุณกลับมาหาเราอีก”

อัศนีย์ อักษรนุกูล

CHIEF CREATIVE OFFICER บริษัท GENESIS 12

ผมเชื่อว่าไม่มีบริษัทใดในโลก ที่จะกล่าวพูดแบบนี้ หรือสามารถพูด แบบนี้ได้ นอกจากเงินติดล้อ เพราะเงินติดล้อให้บริการผลิตภัณฑ์ที่ ลูกค้าไม่กลับมาหาแล้วไม่ผิด กลับเป็นเรื่องดีเสียอีก

...และถ้าไม่ใช่เงินติดล้อ ซึ่งเป็นบริษัทปล่อยสินเชื่อที่ต้องการให้ คนปลดหนี้ได้จริงๆ เราก็คงไม่มีทางขายไอเดียนี้อะไรได้ตั้งแต่ต้น

ธนัชชัย ศรศรีวิชัย
(ผู้กำกับภาพยนตร์โฆษณา บริษัท ฟิโนมีนา จำกัด)

“ผมคุยกับลูกค้าว่า หนังเรื่องนี้ต้องเป็น คัมภีร์ชีวิต คนเป็นหนังที่กำลังท้อแท้ดูแล้วต้องมีกำลังใจ ซึ่งลูกค้าก็น่ารักมาก เขาเห็นด้วย หนังเรื่องนี้ก็เลยก้าวข้ามพรมแดนที่สาม คือ ผมจะเอาธรรมชาติที่ยากที่สุดมาอธิบายด้วยคำที่ง่ายที่สุด”

คัมภีร์ธรรมชาติในรูปแบบหนังโฆษณา

“เราอยากให้คุณนั่งนิ่งๆ แล้วคิด” อย่าเพิ่งใช้เงิน คิดก่อน นั่นเรียก ‘สติ’

“คิดว่าอะไรคือสิ่งที่คุณอยากทำมากที่สุด” ก่อนจะมี ‘ฉันทะ’ (เต็มใจทำ) ก็ต้องคิดในเรื่องที่ดี ต้องมี ‘สัมมาทิฐิ’ (ความเห็นชอบ เห็นถูก ต้องทำตามทำนองคลองธรรม) มี ‘สัมมาอาชีวะ’ (การทำมาหากินด้วยอาชีพที่สุจริต)

“จากนั้นอยากให้คุณหาความรู้” นั่นคือ ‘ปริยัติ’ (การเล่าเรียน)

“แล้วลงมือทำ” อันนั้นเรียก ‘ปฏิบัติ’ (การกระทำเพื่อให้เกิดความชำนาญ)

“ทำทีละเล็กละน้อย” กำลังใจจะมา

“ทำแบบไม่วกแวก” ‘จิตตะ’ (ความเอาใจใส่ฝึกฝนในสิ่งนั้น) มาแล้ว

“ทำแบบไม่คาดหวัง” นี่ก็ยังเป็นจิตตะ

“ทำไม่หยุด ทำทุกวัน” คือ ‘วิริยะ’ (ความเพียร)

ขอบคุณ ภาพและเนื้อหาจาก
A DAY BULLETIN

“ทำจนเป็นเลือด เป็นเนื้อ” นี่คือ ‘ปฏิวะ’ (เข้าใจตลอด ล่วงผลปฏิบัติ)

“ทำแบบก้มหน้าก้มตา ตะบี้ตะบัน และทำมันให้ถึงที่สุด” จิตตะและวิริยะ

“ทำจนกระทั่งถึงวันหนึ่ง วันที่คุณเป็นอิสระ” ผมไม่ใช่คำว่ารวยขึ้น แต่ใช้คำว่าอิสระ ซึ่งมันเหนือสิ่งอื่นใด

“แล้วเมื่อวันนั้นมาถึง เราไม่อยากให้คุณกลับมาหาเราอีก”



ขับเคลื่อนจากภายใน

ตั้งแต่ยุค AIG เป็นต้นมาชาว NTL ก็เริ่มมองเห็นแสงสว่าง เห็นความมั่นคงของชีวิตมนุษย์เงินเดือน มากขึ้นตามลำดับ

และหลังการปรับตัว สร้างความเติบโตให้องค์กรเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว เมื่อย้ายมาอยู่ในเครือของธนาคารกรุงศรีอยุธยา คนของเผ่าพันธุ์เงินติดล้อ ก็ยังได้รับการเพิ่มศักยภาพและเพิ่มการดูแลที่ดียิ่งขึ้น





อาทิตยา พูนวัตถุ

ดู แล กับ แล ะ กับ

**นอกจากผลตอบแทนที่เป็นเงินเดือน และผลตอบแทน
ที่มาจากยอดขาย**

พนักงานเงินเดือนในปัจจุบัน ยังมีโอกาสได้รับทุนเพื่อศึกษาต่อ รวมถึงมีสวัสดิการที่มากขึ้น เช่น มีสวัสดิการสำหรับการกู้ยืมเพื่อซื้อบ้าน สวัสดิการสำหรับค่าเทอมบุตร สวัสดิการช่วยเหลือพ่อแม่ที่เจ็บป่วย

คุณเปิ้ล (อาทิตยา พูนวัตถุ) ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายทรัพยากรบุคคลของเงินเดือน ปี 2012 ยังเล่าถึงสวัสดิการเพิ่มเติมที่มีให้กับพนักงาน เช่น โครงการสินเชื่อกู้ยืมเพื่อซื้อบ้าน

รวมถึงโครงการสินเชื่อเพื่อการศึกษา ที่พนักงานสามารถกู้ยืมไปใช้เป็นค่าเทอมลูก และโครงการสินเชื่อ เพื่อรักษาพยาบาลพ่อแม่ ซึ่งเกิดจากความเข้าใจในวงจรชีวิตของพนักงานที่จำเป็นต้องใช้เงินในช่วงเวลาต่างๆ ของชีวิต

ลินเชื่อทั้งหมดนี้ จึงเป็นสวัสดิการให้พนักงาน
กู้ยืมไปใช้ได้ ในอัตราดอกเบี้ยต่ำ

แต่นอกจากสวัสดิการที่เป็น การ
ดูแลช่วยเหลือ เงินติดล้อยังให้ความสำคัญ
กับการให้ความรู้ ซึ่งเป็นเครื่องมือที่จะช่วย
ให้พนักงานดูแลตัวเองได้อย่างมั่นคง เช่น
โครงการชีวิตหมุนต่อสำหรับพนักงาน ที่สร้าง
หลักสูตรขึ้นมาเพื่อให้พนักงานมีความรู้เรื่อง
การลงทุน และการออม

ขณะเดียวกันก็มีการเปลี่ยนแปลงสถานที่
ทำงาน ซึ่งเปรียบเสมือนบ้านหลังที่สองของ
พนักงานให้น่าอยู่ขึ้น

แม้จะไม่ได้เป็นออฟฟิศที่หรูหราแต่บ้าน
ของชาว NTL ในวันนี้ก็เป็นบ้านที่อบอุ่นและ

เพียบพร้อมขึ้น มีห้องประชุมทั้งขนาดเล็กและ
ใหญ่ มีศูนย์ฝึกอบรมที่ได้มาตรฐาน และยังมี
พื้นที่สำหรับรับรองแขก สังสรรค์ และพักผ่อน

ส่วนสำนักงานสาขาก็ได้รับการดูแลที่ดี
ขึ้น เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายให้กับพนักงาน
สาขาเช่นกัน

คุณนิ (นิภา วณิชวัฒน์) ผู้อำนวยการอาวุโส
ฝ่ายสนับสนุนธุรกิจและบริการกลาง ปี 2015
ซึ่งเข้ามาดูแลฝ่าย BSCS (BUSINESS
SUPPORT & CENTER SERVICE) ซึ่งดูแล
ครอบคลุมตั้งแต่เรื่องการจัดหาอาคารเพื่อใช้
เป็นที่ตั้งสาขา ไปจนถึงการตกแต่งปรับปรุง
จนสามารถเปิดใช้เป็นสำนักงานสาขาได้แล้ว

ปัจจุบัน นอกจากจะมีการจัดจ้างบริษัท
ภายนอกให้เข้าไปช่วยดูแลปัญหาต่างๆ ของ
สาขา เช่น ปัญหาเกี่ยวกับการซ่อมบำรุง
น้ำรั่วซึม ปัญหาอุปกรณ์สำนักงานเสีย เพื่อให้
สาขาได้รับการแก้ปัญหาที่รวดเร็วทันท่วงที
ขึ้นแล้ว

สาขาในยุคนี้ ยังได้รับการตกแต่งให้
สวยงาม มีระเบียบขึ้น ขณะที่ยังคงบรรยากาศ
ที่อบอุ่น เข้าถึงได้ เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกสบายใจ
เมื่อเข้าไปใช้บริการ

**เมื่อบ้านน่าอยู่ขึ้น ก็สร้างความสุขในการ
ทำงานให้คนในบ้านได้มากขึ้นเช่นกัน**



นิภา วณิชวัฒน์

Meeting...พจนานุกรม NTL





สำนักงานใหญ่ ในปัจจุบัน



สำนักงานสาขา



ถ่ายทอดตัวเอง

การสนับสนุนให้พนักงานได้พัฒนาศักยภาพของตนเองมากขึ้น ของบริษัทเงินติดล้อในปัจจุบัน นอกจากจะมีการจัดกิจกรรมฝึกอบรม การจัด WORKSHOP ยังมีการนำกิจกรรมรูปแบบใหม่ๆ มาใช้เพื่อให้พนักงานได้ท้าทายตัวเอง



อย่างเช่นการเข้าร่วมการแข่งขันวิ่ง MINI MARATHON ในรายการ กรุงเทพมาราธอน ของชาว NTL ที่เกิดขึ้นเมื่อปี 2558 ที่สามารถนำพนักงานที่แทบไม่เคยวิ่งออกกำลังกาย เข้าสู่เส้นชัยในระยะทาง 10 กิโลเมตรได้สำเร็จ

คุณเปิ้ล (อาทิตยา พูนวัตถุ) ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายทรัพยากรบุคคลและฝ่ายนายหน้าประกันภัย ปี 2012 เล่าว่าการจัดกิจกรรมเพื่อท้าทายตนเองด้วยการวิ่งมินิมาราธอนในเวลานั้น เป็นอีกหนึ่งกิจกรรมที่ชาว NTL ร่วมมือกันอย่างจริงจัง



มีการแบ่งทีม มีโค้ชมาแนะนำการวิ่ง มีการคิดผลสำเร็จของแต่ละทีมออกมาเป็นเปอร์เซ็นต์ เช่นแต่ละทีมลดน้ำหนักจากการซ้อมรวมกันได้เท่าไร หรือทำเวลาจากการซ้อมได้เพิ่มขึ้นมากน้อยแค่ไหน



การเตรียมพร้อมเพื่อเข้าแข่งขัน MINI MARATHON ของ ชาว NTL ในครั้งนั้น จึงไม่เพียงทำให้ ชาว NTL ทำทหายตัวเองได้สำเร็จ หากแต่ยังทำให้พนักงานหลายคนสนิทกันมากขึ้น ทำงานเป็นทีมได้ดีขึ้น และทำให้หลายคนหันมาดูแลสุขภาพด้วยการวิ่ง

ที่สำคัญ ชาว NTL ยังได้เรียนรู้ว่าเรื่องราวระหว่างทางนั้น สำคัญไม่แพ้เป้าหมาย

“

กาญจน์รัฐ เฉลิมจุฬามณี

ผู้ช่วยผู้อำนวยการ แผนกฝึกอบรมและพัฒนา ฝ่ายทรัพยากรบุคคล ปี 2016

ผมทำงานอยู่ในฝ่าย HR (HUMAN RESOURCE) แต่รู้สึกเหมือนไม่ใช่ HR เหมือนเราได้เปลี่ยนชื่อฝ่ายของเรา ในยุคนี้มาเป็น ‘HP’ คือ ‘HAPPY PEOPLE’

”

“

จรรยา ไทยโกษา

หัวหน้าหน่วยงานวิเคราะห์สินเชื่อ ปี 2015

เมื่อก่อนเวลาใครถามว่าทำงานที่ไหน เราจะอาย ไม่ค่อยกล้าบอก เวลาไปโอนรถที่ขนส่ง ก็จะโดนมองว่า เป็นไฟแนนซ์เถื่อน แต่พอเปลี่ยนมาเป็นยุคนี้ เราบอกคนอื่นเต็มปากเต็มคำมากขึ้นว่าทำงานที่ ‘เงินติดล้อ’ เหมือนเรามีที่ยืนในสังคม

”

กุน การศึกษา | เพื่อพัฒนาตัวเอง

คุณทศ (ทศพล นิธิฐานนท์) ผู้ช่วยผู้อำนวยการ ฝ่ายบริหาร
ช่องทางการขาย ปี 2017

“10 ปีที่ผ่านมา ‘เงินติดล้อ’ อยู่ในทุกช่วงชีวิตของผม ไม่ว่า
จะเป็นตอนที่ผมมีครอบครัว มีบ้าน มีลูก จนผมได้ทุนเรียน
ปริญญาโทจนจบ ก็เพราะ ‘เงินติดล้อ’

คุณปุ่น (การัน เจนศิริรุ่งเรือง) ผู้จัดการภาคกรุงเทพฯ-ตะวันตก
ปี 2015

“ที่นี่ให้โอกาสพนักงานได้เติบโต อย่างผมเองตอนขึ้นมาเป็น ผู้จัดการภาค ผมก็ยังจบ ปวส. เพราะที่นี่ใช้ความสามารถเป็น ตัววัด แล้วให้โอกาสพนักงานศึกษาต่อ ผมเพิ่งจบปริญญาตรี เมื่อไม่นานมานี้เอง”

ค ุ ม มี อ ใ ช้ ค ว า ม ค ุ ม ค ร อ ง ท อ ง บ ร ิ ช ั ท

คุณออย (ศกลวรรณ รุ่งศิริโรจน์) ผู้จัดการอาวุโส
งานวิเคราะห์สินเชื่อ ปี 2016

“ออยเพิ่งผ่าตัดหัวใจไปเมื่อ 2 ปีที่แล้ว ค่าผ่าตัดประมาณ 2 แสนกว่าบาท แต่มีประกันสุขภาพที่ทำไว้กับบริษัท ซึ่งเคลมได้ถึง 80 เปอร์เซ็นต์ ก็เลยจ่ายส่วนต่างไปแค่ 2 หมื่นกว่าบาท ถ้าไม่มีประกันสุขภาพของบริษัทก็คงแย่”



WAR ROOM : ห้อง (ไม่ลับ) สำหรับ..การวางแผน

ทุกอาทิตย์ จะมีพนักงานระดับผู้อำนวยการฝ่ายของบริษัท
เงินติดล้อ เข้าไปรวมตัวกันในห้องบนชั้น 9 ที่ได้รับการ
เรียกชื่อว่า WAR ROOM

เพื่อร่วมกันวางแผน ผลักดันสิ่งใหม่ๆ ให้เกิดขึ้น เพื่อ
ประโยชน์ของลูกค้าและองค์กร

นอกจากการปิดห้อง เพื่อร่วมกันวางแผนการทำงานของบริษัทในอีก 3 ปีข้างหน้าของเหล่าหัวหน้าฝ่าย การมี WAR ROOM ยังเป็นการสร้างตัวแทนให้สามารถทำงานทดแทนในฝ่ายต่างๆได้ ในยามที่หัวหน้าต้องเข้าไปอยู่ในWAR ROOM



คุณโก้ (ชาญฤทธิ์ สุกลปลั่ง) CHIEF FINANCE OFFICER ปี 2014 ซึ่งเป็นหัวหน้าห้องคนแรกของ WAR ROOM 1 เล่าความเป็นมาของการเกิด WAR ROOM ว่า

“จุดเริ่มต้นมาจากคุณหนุ่มอยากสร้างทีมงานขึ้นมาให้ช่วยคิดวางแผนการทำงานของ บริษัทในอีก 3 ปีข้างหน้า ว่าเราควรจะเดินไปในทิศทางไหน และควรจะพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่อย่างไรบ้าง

...ด้วยการเลือกคนที่เป็นระดับหัวหน้างาน ในแต่ละฝ่ายที่คลุกคลีอยู่กับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ พัฒนาระบบ และกระบวนการทำงานต่างๆ ของบริษัท ซึ่งเป็นคนที่อยู่หน้างาน เห็นโอกาส และเห็นปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้น ให้มาช่วยกัน วางกลยุทธ์ต่างๆ โดยใช้เวลาคิดประมาณ 3 เดือน”

ลลิตา เอ็มอัมธรรม

อดีตผู้อำนวยการ ฝ่ายบริหารความเสี่ยงด้านสินเชื่อ

ถ้าคนเราไม่มีการเรียนรู้เพิ่มเติม ได้แต่ทำ-ทำ-ทำ และใช้แต่สิ่งที่มี อยู่ไปจนหมด ถามว่าแล้วเราจะเอาอะไรมาพัฒนาตัวเอง แต่ก็เจ็นติด ล้อให้โอกาสคนทุกคนในการเรียนรู้และพัฒนา

แต่ก่อนจะมาร่วมกันวางแผน ชุมศีก เหล่านี้ก็ได้รับการส่งไปฝึกอบรม เพื่อเรียนรู้วิธีการแก้ปัญหา ที่จะนำมาสู่การพัฒนา และสร้างกลยุทธ์ต่างๆ ก่อนที่จะถึงเวลา ล็อคห้อง ซึ่งคุณก็บอกว่าช่วงแรกๆ การ เปิด WAR ROOM เป็นไปด้วยความลำบาก เพราะหลายฝ่ายมีปัญหาที่ต้องแก้กันวันต่อ วัน แต่เมื่อเปลี่ยนมาใช้วิธีล็อคห้อง และใช้ ช่วงเวลาหลังเลิกงานถึงประมาณเที่ยงคืน มาพูดคุยกันว่าจะเดินไปทางไหนดี ปฏิบัติ การ WAR ROOM ก็เริ่มมีความคืบหน้า

คุณทริป (ลลิตา เอ็มอัมธรรม) อดีต ผู้อำนวยการฝ่ายบริหารความเสี่ยงด้าน สินเชื่อ เสริมว่า

“ก่อนหน้านี้ เราเป็นพนักงานบริษัท เดียวกัน เคยพูดคุยทักทายกันก็จริง แต่ทุกคนก็จะทำเฉพาะในส่วนงานของตัวเอง รู้ เฉพาะงานตัวเอง แต่พอได้เข้ามาอยู่ใน WAR ROOM เราต้องนำทุกอย่างที่เรารู้ และทุก อย่างที่เราทำมาแชร์กัน เพื่อให้ทุกคนได้ช่วย กันคิดและทำความเข้าใจ

...แล้วทุกคนก็จะช่วยกันโยนความคิดต่างๆ ลงไปตามมุมมองของแต่ละคน ทำให้เราได้ ภาพที่กว้างขึ้น แล้วก็เข้าใจการทำงานของ แต่ละฝ่ายมากขึ้น”

ส่วนคุณป๊อบ (มนตรี รุ่งศิริโรจน์) ผู้ช่วย ผู้อำนวยการ ฝ่ายบริหารช่องทางการขาย เล่าว่า

“แต่ก่อนผมไม่เคยรู้เรื่องการคิดบัญชี หรือ เรื่องการวิเคราะห์ความเสี่ยงแต่พอเข้ามา WAR ROOM ก็ทำให้รู้ว่ามันต้องมีการสร้างเครื่องมือ ขึ้นมาเพื่อทดสอบและวัดความเสี่ยงว่ามันยัง อยู่ในจุดที่รับได้ หรือเลยจุดที่รับไม่ได้ไปแล้ว เพื่อวิเคราะห์ว่าเราควรจะไปหรือเปล่า”

นอกจากการได้ ‘มุมมอง’ ของการทำงาน ที่กว้างขึ้น และเข้าใจการทำงานของ แต่ละ ฝ่ายได้ดีขึ้น ‘WAR ROOM’ ยังช่วยให้การ ประสานงานของแต่ละฝ่ายลื่นไหลขึ้นด้วย

อย่างที่ คุณเต็จ (ฉัฐิเดช ศรีमारยาท) ผู้อำนวยการ ฝ่ายการตลาดและพัฒนาธุรกิจ เล่าว่า

“จากที่เมื่อก่อนแม้จะอยู่ในบริษัทเดียวกัน ก็จริง แต่การจะพูดคุยกันก็ยิ่งเหมือนมีเส้นบางอย่างขวางอยู่”

แต่การได้เข้ามาพูดคุยเพื่อปรึกษา วางแผน และพูดคุยกันใน WAR ROOM ครั้งละหลายๆ ชั่วโมงทำให้ เส้นบางๆ ที่แต่ละคนเคยมีค่อยๆ จางหายไป

จนปัจจุบันคุณได้บอกกว่าหัวหน้าฝ่ายที่อยู่ใน WAR ROOM ทุกคนล้วนสามารถยกหูโทรศัพท์ หรือถามตรงไปที่เพื่อนร่วม WAR ROOM ได้ทันทีที่เกิดข้อสงสัย หรือต้องการคำตอบในเรื่องที่อยากรู้ ซึ่งช่วยลดขั้นตอนกระบวนการทำงานให้เร็วขึ้นได้เป็นอย่างมาก

...เมื่อก่อนเราก็คิดในมุมของเราคนเดียว ไม่ได้คิดเผื่อในมุมอื่นๆ ด้วยว่า ทำแล้วจะเสี่ยงหรือไม่เสี่ยง หรือเสี่ยงมากเสี่ยงน้อยแค่ไหน หรือทำแล้วฝ่ายขายคิดว่าจะขายได้ไหม หรือถ้าเราสงสัยในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับฝ่ายอื่น ก็อาจจะต้องเก็บไว้ถามในเวลาที่มีการนัดประชุม

...แต่พอมี WAR ROOM ทุกอย่างเรานำมาคิดร่วมกันได้หมด และไม่จำเป็นต้องรอให้ถึงเวลาเข้า WAR ROOM สงสัยหรือข้องใจอะไรปุ๊บ ยกหูโทรศัพท์หรือไลน์ไปขอคำตอบได้เดี๋ยวนั้นทันที”

ขณะที่ คุณโชค (ศุภโชค อัครกุลยศ) ผู้อำนวยการฝ่ายขาย ปี 2016 บอกว่า

“WAR ROOM เปลี่ยนวิธีการทำงานของผมให้รู้จักแบ่งงาน และพัฒนาลูกน้องตัวเอง เพราะแต่ก่อนผมสั่งงานคนเดียวหมด แต่พอมี WAR ROOM ทำให้ผมต้องคิดว่าเราต้องพัฒนาคนขึ้นมาเป็น ‘ตัวแทน’ ไม่อย่างนั้นผมคงไม่มีเวลามาเข้าห้อง”

การทำงานแบบ WAR ROOM จึงไม่เพียงส่งผลให้ได้กลยุทธ์และแผนการทำงาน ที่จะกำหนดทิศทางความเจริญเติบโตของบริษัท

**แต่ยังเป็นหนึ่งในกลยุทธ์สร้างคน ให้ทำงานได้
เหนือจากศักยภาพที่เคยรู้**

ฐิติเดช ศรีमारยาท

ผู้อำนวยการ ฝ่ายการตลาดและพัฒนาธุรกิจ ปี 2016

ผมคิดว่าผมเจอในสิ่งที่ผมอยากหาจากการได้ทำงานที่นี่ คือเมื่อไรที่พนักงาน หรือบริษัทเริ่มอยู่ใน COMFORT ZONE คือเริ่มสบายๆกับการทำงาน หรือเริ่มนิ่ง ผู้บริหารก็จะเริ่มผลักให้เธอออกมาจาก COMFORT ZONE ซึ่งมันทำให้เราได้พัฒนาตัวเองตลอดเวลา

เงินดีดลื้อ ห่วงาริวิ แกรกริวิ



เงินดีดลื้อ ขายประกันแล้ว





เรียนรู้จากการ์ตูน

เรื่องนี้ก็ไม่ต่างไปจากเรื่องของ ธนากร กับ
คนรากหญ้า

ก่อนหน้านี้ผลิตภัณฑ์ประกันภัยแทบทั้งหมดในประเทศไทยมุ่งหน้าไปที่คนชั้นกลางขึ้นไป ซึ่งบริษัทประกันภัยทั่วไปมองว่ามีกำลังจ่าย และง่ายต่อการอธิบายเงื่อนไขต่างๆของผลิตภัณฑ์

คนรากหญ้าซึ่งเป็นคนจำนวนมากในสังคม จึงถูกทิ้งให้อยู่กับความไม่รู้ ไม่เข้าใจถึงประโยชน์ของประกันภัยที่สามารถคุ้มครอง ชีวิต และทรัพย์สิน รวมถึงให้ช่วยให้ความมั่นคงกับครอบครัวต่อไปได้ ในวันที่พวกเขาอาจไม่สามารถทำหน้าที่

คุณหนุ่ม (ปิยะศักดิ์ อุกฤษฏ์กุล) เล่าถึงความคิดที่จุดประกายให้บริษัทเงินติดล้อ ให้ความสนใจผลิตภัณฑ์ประกันภัยในช่วงเริ่มแรกว่า

“ก่อนหน้านี้เราเคยทำวิจัยว่าลูกค้ามีความต้องการบริการทางการเงินอะไรบ้าง แล้วก็พบว่าไม่มีใครพูดถึงเรื่องประกันเลย ความต้องการเรื่องทำประกันเท่ากับศูนย์

...แต่เราพบว่า ลูกค้าที่มีปัญหาดังชำระหลายครั้ง เกิดจากการที่มีคนในครอบครัวหรือตัวเองประสบอุบัติเหตุ เลยต้องนำเงินไปจ่ายค่ารักษาพยาบาล จนไม่มีเงินเหลือพอมาชำระค่างวด

...เพราะลูกค้าของเราส่วนใหญ่ก็คือคนที่มียาได้รายวัน เมื่อประสบอุบัติเหตุ ทำงานไม่ได้ก็ไม่มีรายได้ แล้วยังมีหนี้”

จึงกลายเป็นที่มาให้บริษัทเงินติดล้อ คิดหาวิธีแก้ปัญหาให้ลูกค้า โดยลองนำผลิตภัณฑ์ประกันมาเสนอ แต่ก็พบว่าลูกค้าส่วนใหญ่ไม่เข้าใจถึงประโยชน์ที่จะได้รับจากการมีประกัน ขณะที่พนักงานประจำสาขาในช่วงนั้นก็ไม่น่าเคยกับการอธิบายหรือขายประกันภัย

บริษัทเงินติดล้อ จึงเปลี่ยนมาใช้วิธีแถมฟรีประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล(PA) ให้กับลูกค้าที่มาขอสินเชื่อ

สิ่งที่เปลี่ยนแปลงไปเมื่อมีการแถมประกันภัยฟรี คือทำให้พนักงานสาขาล้าที่จะพูด และกล้าอธิบายเรื่องประกันกับลูกค้ามากขึ้น และทำให้ลูกค้าที่ได้รับคำอธิบายส่วนหนึ่งให้ความสนใจซื้อประกัน ซึ่งเพิ่มความคุ้มครองสูงขึ้นตามไปด้วย

และหากเป็นบริษัททั่วไป เมื่อลูกค้าได้รู้จักผลิตภัณฑ์แล้ว การแถมฟรี ก็อาจเป็นแผนการตลาดที่จบลงในช่วงเวลาสั้นๆ แต่บริษัทเงินติดล้อ กลับเลือกแถมฟรีประกันอย่างต่อเนื่อง

หลังจากชั่งน้ำหนักแล้วพบว่า การแจกฟรีกรมธรรม์ประกันภัยที่ว่านี้ ไม่ได้ทำให้บริษัทขาดทุนมากมายนัก และคือโอกาสที่จะทำให้กลุ่มคนรากหญ้าได้รู้และเข้าใจ รวมถึงมีโอกาสนำไปใช้ประโยชน์จากกรมธรรม์ประกันภัย

บริษัทเงินติดล้อ จึงเลือกที่จะแจกฟรีประกันภัย แทนการจูงใจลูกค้าด้วยการลดอัตราดอกเบี้ย ซึ่งเป็นวิธีที่คู่แข่งนำมาใช้ในสงครามราคา

พัฒนาประกันภัยให้คนรากหญ้า

เมื่อเห็นโอกาสของผลิตภัณฑ์ประกันภัย ที่สามารถช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตของคนรากหญ้าให้ดีขึ้น และยังสามารถสร้างความเติบโตให้กับบริษัทได้ไปพร้อมๆกัน

ยุคปัจจุบัน จึงเป็นยุคของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยอย่างจริงจัง

Insuracore
เงินติดล้อ
 เบี้ยประกันภัย **799** บาท/ปี
 ค่ารักษาพยาบาล
 สูงสุด **10,000***
 บาท/อุบัติเหตุ



คุณกลอย (จันทร์เพ็ญ เหนียวแก้ว) อดีตผู้ช่วยผู้อำนวยการ ฝ่ายนายหน้าประกันภัย ซึ่งดูแลผลิตภัณฑ์ประกันภัยมาตั้งแต่เริ่มแรก เล่าว่า

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยซึ่งถือเป็นเรื่องใหญ่อย่างหนึ่งของบริษัทเงินติดล้อ เริ่มต้นมาจากการทำวิจัย เพื่อให้รู้ว่ากลุ่มคนรากหญ้ามีความต้องการประกันภัยแบบไหน เพื่อจะได้สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่ตรงกับความต้องการอย่างแท้จริง

และทำให้ทราบว่าประกันภัยที่ลูกค้าของเงินติดล้อ และคนรากหญ้าทั่วไปต้องการก็คือ บัตรประกัน ที่สามารถนำไปยื่นที่โรงพยาบาล แล้วตัดวงเงินจากบัตรเป็นค่ารักษาพยาบาลได้ทันที

เพื่อสนองความต้องการของคนรากหญ้า จึงเป็นครั้งแรกที่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัย ให้ผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันอุบัติเหตุสามารถร้อรับบัตรประกันได้ภายใน 10 นาที (โดยไม่ต้องร้อรับบัตรที่ส่งมาทางไปรษณีย์เหมือนแต่ก่อน) และยังสามารถนำบัตรไปใช้ได้เลย

โดยมีฝ่าย IT ของบริษัทเงินติดล้อช่วยพัฒนาระบบ IOS ON MOBILE ที่สามารถ

พิมพ์บัตรประกันออกมาได้ทันทีหลังจากได้รับการอนุมัติ

กรมธรรม์ที่บริษัทเงินติดล้อพัฒนาขึ้นมานี้ ขายให้กับลูกค้าในราคาเพียง 799 บาท โดยคุ้มครองค่ารักษาพยาบาลจากอุบัติเหตุในวงเงิน 1 หมื่นบาทต่อครั้ง โดยไม่ต้องสำรองจ่ายล่วงหน้า และหากเสียชีวิตจากอุบัติเหตุสาธารณะ คนข้างหลังก็จะได้รับเงินชดเชยให้สามารถนำไปใช้หมุนต่อ บรรเทาความเดือดร้อนได้ในวงเงิน 3 แสนบาท

ซึ่งถือว่าเป็นกรมธรรม์ที่คุ้มค่า เมื่อเทียบกับความคุ้มครองที่ได้รับ

หลังจากนั้นเงินติดล้อ ยังพยายามดึงอุตสาหกรรมประกันภัยให้เข้ามาใกล้กลุ่มคนรากหญ้ามากขึ้น ด้วยการเสนอให้บริษัทประกันทั้งหลายสร้างผลิตภัณฑ์ประกันภัยขึ้นมาใหม่ เพื่อให้เหมาะกับคนรากหญ้า และลูกค้าของเงินติดล้อ

แทนที่จะทำเช่นเดียวกับที่บริษัทโบรกเกอร์หรือตัวกลางขายประกันทั่วไปทำ คือแค่นำผลิตภัณฑ์ต่างๆที่บริษัทประกันภัยออกแบบไว้แล้วมาขาย

คุณกลอยบอกว่า

ประกันภัย ผลิตภัณฑ์แห่งความหวัง

คนในเผ่าพันธุ์เงินติดล้อ เริ่มมองเห็นศักยภาพของ
ผลิตภัณฑ์ประกันภัย ที่เคยเป็นเพียงผลิตภัณฑ์เล็กๆ ซึ่ง
เกิดขึ้นในช่วงเริ่มแรกของการเป็นบริษัทในเครือของ
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา ว่าจะสามารถพลิกเปลี่ยนโลก
ของคนรากหญ้าให้ดีขึ้น

เมื่อชาว NTL เริ่มทดลองนำผลิตภัณฑ์ประกันภัย ที่
เคยห่างไกลกับคนรากหญ้า ไปให้คนรากหญ้ามีโอกาส
เข้าถึง และสามารถใช้บริการได้มากขึ้น

จนนำมาสู่การผลักดัน เพื่อปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ประกัน
ภัยให้มีทั้งราคา และเงื่อนไขความคุ้มครองต่างๆ
ที่เหมาะสมและตรงกับความต้องการของคนรากหญ้า
ให้มากที่สุด

“ลูกค้าของเราไม่มีเงินมากๆ มาซื้อประกัน ที่ได้รับความคุ้มครองสูงๆ หรือก แต่ถ้าเราสามารถทำให้คนรากหญ้าเข้าถึงประกันภัยได้ ด้วยเบี้ยประกันที่ถูกลง และได้รับความคุ้มครองที่คุ้มค่า ก็จะเป็นการช่วยยกระดับชีวิตของเขาให้มีคุณภาพขึ้นมาได้”

เส้นทางในการพัฒนาอุตสาหกรรมประกันภัย ทำให้บริษัทเงินติดล้อต้องพัฒนาทั้งระบบ กระบวนการ รวมถึงพัฒนาทักษะในเรื่องการประกันภัยของพนักงานไปพร้อมๆ กันอีกครั้ง

เพราะนอกจากต้องมีการเตรียมขอ LICENSE เพื่อเป็นนายหน้าประกันภัย ยังต้องมีการจัดอบรม เพื่อให้พนักงานสาขาทั้งหมดที่มีอยู่ไปสอบใบอนุญาตเพื่อขายประกัน รวมถึงต้องทำให้ทุกสาขาสามารถรองรับระบบที่ใช้ในการขายประกันได้เหมือนกันหมด

แต่เมื่อชาว NTL ค้นพบว่า พวกเขาสามารถเพิ่มคุณภาพชีวิตให้กับลูกค้า และกลุ่มคนรากหญ้าจำนวนมากได้ด้วยผลิตภัณฑ์ประกันภัย

จึงเป็นอีกครั้ง ที่คนในเผ่าพันธุ์เงินติดล้อ ร่วมกันช่วยขยายความฝันที่มีให้ใหญ่และกว้างขึ้น



จันทร์เพ็ญ เหนียวแก้ว

อดีตผู้ช่วยผู้อำนวยการ ฝ่ายนายหน้าประกันภัย ปี 2016

บริษัทประกันภัยทั่วไปจะมองว่ารถยนต์ไฮบริดมีความเสี่ยงเยอะ ก็จะเสี่ยงไม่ให้ความคุ้มครองในเรื่องค่ารักษาพยาบาล

...แต่ประกันที่เราแถมฟรีให้กับลูกค้าที่มาขอสินเชื่อรถยนต์ไฮบริด คุ้มครองทั้งเรื่องค่ารักษาพยาบาล และคุ้มครองในกรณีเสียชีวิต เพราะเรามองว่าเมื่อรถยนต์ไฮบริดมีความเสี่ยง แล้วเราจะไม่ให้ความคุ้มครองที่ครอบคลุมกับเขาได้อย่างไร



เรื่องที่ยากเล่า

ท ม น ต อ ใ ถ ใ มี อ ใ ร ค น ก แ ล

เจ้าของเรื่อง : คุณนาท (นาทพิษณุ ตีรัตน์)

ผู้จัดการภาคตะวันออกเฉียงเหนือ-ตอนใต้ ปี 2016

“ผมเคยมีลูกค้าที่มาทำสินเชื่อกับเราได้ไม่กี่เดือนแล้วก็เสียชีวิต แต่ตอนเขามาจัดสินเชื่อกับเรา เขาซื้อประกัน PPI (ประกันคุ้มครองวงเงินสินเชื่อ) ไว้ด้วย

...ยอดสินเชื่อที่เขาจัดไว้กับเราประมาณแสนกว่าบาท แต่พอเขาเสียชีวิต บริษัทเราก็กดบัญชีที่เหลือให้ทั้งหมด ตามเงื่อนไขของประกันคุ้มครองวงเงินสินเชื่อ ทำให้ครอบครัวของเขาไม่ต้องรับภาระหนี้สินต่อ แล้วก็ยังมีเงินช่วยเหลืออีกประมาณแสนกว่าบาทให้ครอบครัวเขากลับไปด้วย

...ตอนนั้นผมช่วยประสานเรื่องเอกสารต่างๆให้ ทำให้ได้คุยกับครอบครัวเขาซึ่งบอกว่า ถ้าสามีเขาไม่ได้ทำประกันตัวนี้ไว้ ครอบครัวเขาก็คงลำบาก เพราะยังมีลูกที่ต้องดูแลต่อ

...สำหรับผม การที่บริษัทเรามีผลิตภัณฑ์ประกันภัยนำเสนอกับลูกค้าเป็นเรื่องที่ดี ทำให้ช่วยเหลือลูกค้า หรือครอบครัวเขาได้ในช่วงเวลาที่ยากลำบากจริงๆ เพียงแต่เราก็ต้องพยายามให้ความรู้และสร้างความเข้าใจให้ลูกค้าว่าการมีประกัน มีประโยชน์กับเขาและครอบครัวอย่างไร

...เพราะคนส่วนใหญ่มักจะคิดว่าตัวเองคงไม่เจออุบัติเหตุ หรือคงไม่เป็นอะไรในวันนี้ พรุ่งนี้หรืออีก แล้วก็คิดว่าทำไมจะต้องจ่ายเงินเพิ่มขึ้น

...แต่สิ่งที่เขาอาจไม่รู้ หรือไม่เข้าใจก็คือวันหนึ่ง เงินที่เขาจ่ายเพิ่มขึ้นไม่มากนัก จะสามารถช่วยเหลือ พยุงครอบครัวเขาให้หมุนต่อไปได้ ในวันที่อาจไม่มีเขาอยู่ดูแล”

อาสา...พาชีวิตหมุนต่อ

สิ่งหนึ่งที่ชาว NTL ได้เรียนรู้จากการพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าเชื้อตลาดสด ก็คือการได้เข้าไปสัมผัสวงจรหนี้ ที่ดูจะไม่มีวันจบสิ้นของพ่อค้า-แม่ค้าในตลาด ซึ่งเกิดจากการขาดความรู้-ความเข้าใจในการบริหารจัดการการเงิน

และยังส่งผลให้ต้องกลายเป็นเหยื่อ ของเงินกู้นอกระบบ
สิ่งที่ชาว NTL ทำ จึงไม่ใช่เพียงการเข้าไปปล่อยสินค้าเชื้อในอัตราดอกเบี้ยต่ำในตลาด แต่ยังพยายามให้เครื่องมือที่มีประสิทธิภาพคือ การให้ความรู้แก่บรรดาพ่อค้าแม่ค้า ควบคู่กันไปด้วย

เพื่อดึงพวกเขาให้ก้าวข้ามวงจรหนี้...มาสู่โลกที่ดีขึ้น







โครงการอบรมให้ความรู้ทางการเงินกับกลุ่มพ่อค้า-แม่ค้าในตลาดสด หรือที่เรียกว่าโครงการหมุนต่อได้ เกิดขึ้นจากการผลักดันของคุณหนุ่ม (ปิยะศักดิ์ อุกฤษณ์กุล) ตั้งแต่สมัยที่ยังเป็นผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด

เพราะการได้เข้าไปสัมผัสชีวิตในตลาดสดทำให้คุณหนุ่มพบว่าปัญหาที่ทำให้พ่อค้าแม่ค้าต้องวนเวียนอยู่กับการเป็นหนี้ ก็เนื่องมาจากความไม่รู้ในเรื่องการออม และไม่รู้เรื่องการจัดการการเงิน

โครงการนี้เริ่มต้นขึ้น ด้วยการจ้างบริษัทภายนอกให้เขียนหลักสูตรสำหรับฝึกอบรม และส่งพนักงานของเงินติดล้อให้เข้าไปเรียนรู้วิธีการสอน

คุณขวัญ (มิ่งขวัญ ประเสริฐศิริพร) ผู้เชี่ยวชาญการฝึกอบรม แผนกฝึกอบรมและพัฒนา ซึ่งเป็นพนักงานคนแรกๆ ที่ทำงานในโครงการหมุนต่อได้ เล่าถึงช่วงแรกที่มีการเริ่มต้นโครงการว่า เริ่มจากการเชิญชวนพ่อค้าแม่ค้าในตลาดให้เข้ามาฝึกอบรม โดยไม่ได้จำกัดว่าจะต้องเป็นลูกค้าของบริษัทเงินติดล้อเท่านั้น

ทำให้มีพ่อค้า-แม่ค้าที่สนใจหมุนเวียนกันเข้ามาเรียนรู้ บางคนเรียนจบแล้วก็ยังกลับมาเรียนซ้ำ เพราะในการอบรมแต่ละครั้ง จะมีการให้ข้อมูลใหม่ๆ ที่เกี่ยวกับเรื่องเศรษฐกิจการเงินพร้อมกันไปด้วย





“

ปิยะศักดิ์ อุกฤษณ์กุล
กรรมการผู้จัดการใหญ่

บางคนไม่รู้ด้วยซ้ำว่าต้นทุนในแต่ละ
วันมีอะไรบ้าง เรื่องการคิดดอกเบี้ยยิ่ง
ไม่รู้ใหญ่ เราเลยคิดว่าเราช่วยให้ความรู้
นี้กับเขาได้

”



และจากโครงการให้ความรู้เล็กๆ ในตลาด ที่เริ่มจากมีพนักงานคอย
ให้ความรู้กับพ่อค้า-แม่ค้าเพียง 2-3 คน ต่อมาก็เริ่มขยายไปให้ความรู้
กับคนในชุมชนต่างๆ เพิ่มมากขึ้น

จนปัจจุบัน มีพนักงานอาสา หมุนเวียนไปช่วยให้ความรู้ด้านการเงิน
ตามชุมชนต่างๆ นับ 100 คน



มิ่งขวัญ ประเสริฐศิริพร

ผู้เชี่ยวชาญการฝึกอบรม แผนกฝึกอบรมและพัฒนา ปี 2014

แรกๆ คลายชุมชนก็คิดว่าเราคงมาปล่อยสินเชื่อ แต่เราก็จะมีรูป มีวิดีโอที่เคยไปอบรมและจัดกิจกรรมต่างๆ ให้เขาดู เขาก็จะเริ่มเข้าใจว่าเงินดีตลอด ไม่ได้จะมาชวนกู้เงิน

...แต่จะมาบอกคนในชุมชนว่า ทำอย่างไรจึงจะหลุดพ้นจากวงจรหนี้ หรือมีวิธีไหนให้สามารถใช้ชีวิตอย่างพอเพียงได้ หรือถ้าจำเป็นต้องขอสินเชื่อ มีเรื่องอะไรบ้างที่เขาควรระวัง



และนอกจากการให้ความรู้กับชุมชน หลักสูตรจากโครงการนี้ ยังมีการนำมาดัดแปลงถ่ายทอดเพื่อให้ความรู้กับ ชาว NTL ด้วย โดยมีการอบรมทั้งในเรื่องการออม การจัดการหนี้สิน และการลงทุนเบื้องต้น

ทั้งหมดนี้ก็เพราะชาว NTL เชื่อว่าความรู้ คือหนทางหลักที่จะช่วยให้คนหลุดพ้นจากวงจรหนี้



เสกสรร รอดเสน

ผู้เชี่ยวชาญการฝึกอบรม แผนกฝึกอบรมและพัฒนา ปี 2014

เวลาเจอกับพนักงานสาขา เขาก็มักจะบอกว่าอยากให้เราไปให้ความรู้แบบนี้ที่ชุมชน ที่หมู่บ้านของเขาบ้าง เพราะลูกค้าที่เขาเจอส่วนใหญ่จะไม่มีความรู้เรื่องการเงิน หรือเรื่องดอกเบี้ยเลย



ช่วยสังคม...ในมุมมองของชาว NTL

**พงศ์สิทธิ์ รักษาติ ผู้จัดการเขต SO2
ปี 2007**

“เดิมที เราไม่เคยรู้จักคำว่าช่วยเหลือผู้คน เราคิดแต่เรื่องสร้างผลกำไรอย่างเดียว แต่เราเริ่มค่อยๆเปลี่ยน หลังจากยุค AIG เป็นต้นมา เราเริ่มเข้าใจว่า เราจะช่วยเหลือลูกค้าอย่างไร ช่วยเหลือสังคมอย่างไร และช่วยเหลือพนักงานด้วยกันได้อย่างไร เราเข้าใจองค์กรมากขึ้น

...การเดินทางไปสู่อนาคต ถ้าปลูกฝังค่านิยมกับพนักงานว่าเราต้องทำกำไรอย่างเดียว เราอาจจะเดินไปได้ไม่สุดทาง แต่การสร้างฐานความคิดว่าเราจะช่วยคนให้มีชีวิตที่ดีขึ้น มันจะช่วยให้เราและสังคม หมุนต่อไปด้วยกัน ได้ยาวนานกว่า

แนวคิดแบบนี้...ทำให้ผมปลื้มนะ”

สุรินทร์ แสงสวัสดิ์ ผู้จัดการพื้นที่ SO6 ปี 2010

“เมื่อก่อนนี้ ผมมาทำงานที่เงินติดล้อก็เพื่อเงินแน่ๆ แต่ถึงวันนี้ผมถามตัวเองว่าทำเพื่อเงินหรือเปล่า ผมจำไม่ได้นะว่าผมเปิดสลิปเงินเดือนครั้งสุดท้ายเมื่อไหร่ มันนานมากแล้วละที่ผมไม่เคยแกะสลิปเงินเดือนออกดูเลย ผมเลยเชื่อตัวเองว่ามันคงไม่ใช่ เพราะเงินหรือสิ่งที่ทำให้ผมยังอยู่ที่นี่

...เวลาใครบอกว่าต้องทำเพื่อสังคมด้วยนะ ผมก็เคยนึกว่ามันเป็นแค่ข้อความที่สวยงามหรือเปล่า จนวันหนึ่งได้คุยกันแล้วคุณหนุ่มบอกว่า การช่วยสังคมถึงแม้เราจะช่วยคนไม่ได้ทั่วประเทศ หรือช่วยไม่ได้ทั้งหมด แต่ขอแค่ให้เราเป็นส่วนหนึ่งที่ได้ช่วยก็พอ

...และการช่วยสังคม ก็คงไม่ได้ทำแค่วันเดียวเสร็จ แต่ขอแค่ให้เราทำได้ทำ

...อีกอย่าง วันนี้เราทำเพื่อสังคม ไฟแนนซ์อื่นๆก็เริ่มทำตาม เงินติดล้อแจกเงิน แจกของช่วยเหลือคนที่น้ำท่วม ไฟแนนซ์อื่นก็ช่วยบ้าง ซึ่งผมว่าดินะถ้าบริษัทอื่นจะเดินตามแนวทางเรา เพื่อร่วมกันช่วยให้คนที่เดือดร้อนมีชีวิตดีขึ้น

...หรืออย่างหมู่บ้านที่ผมอยู่ ชาวบ้านเคยมองว่าไฟแนนซ์เป็นสิ่งน่ากลัว วันนี้คนในหมู่บ้านผมมาถามว่า ทำยังไงลูกเขาจะได้ทำงานที่บริษัทเงินติดล้อบ้าง พ่อแม่ผมที่เคยอายุว่าลูกชายทำงานไฟแนนซ์ปล่อยเงินกู้ เก็บดอกเบี้ยย ก็เปลี่ยนมาเป็นภูมิใจ

...ที่โรงเรียนลูก ผมก็มีโอกาสได้ไปพูดเรื่องการออมเงิน การจัดการการเงินให้เด็กประถมฟัง

ซึ่งสิ่งเหล่านี้ผมมองว่า มันมีค่า...มากกว่าเงิน”

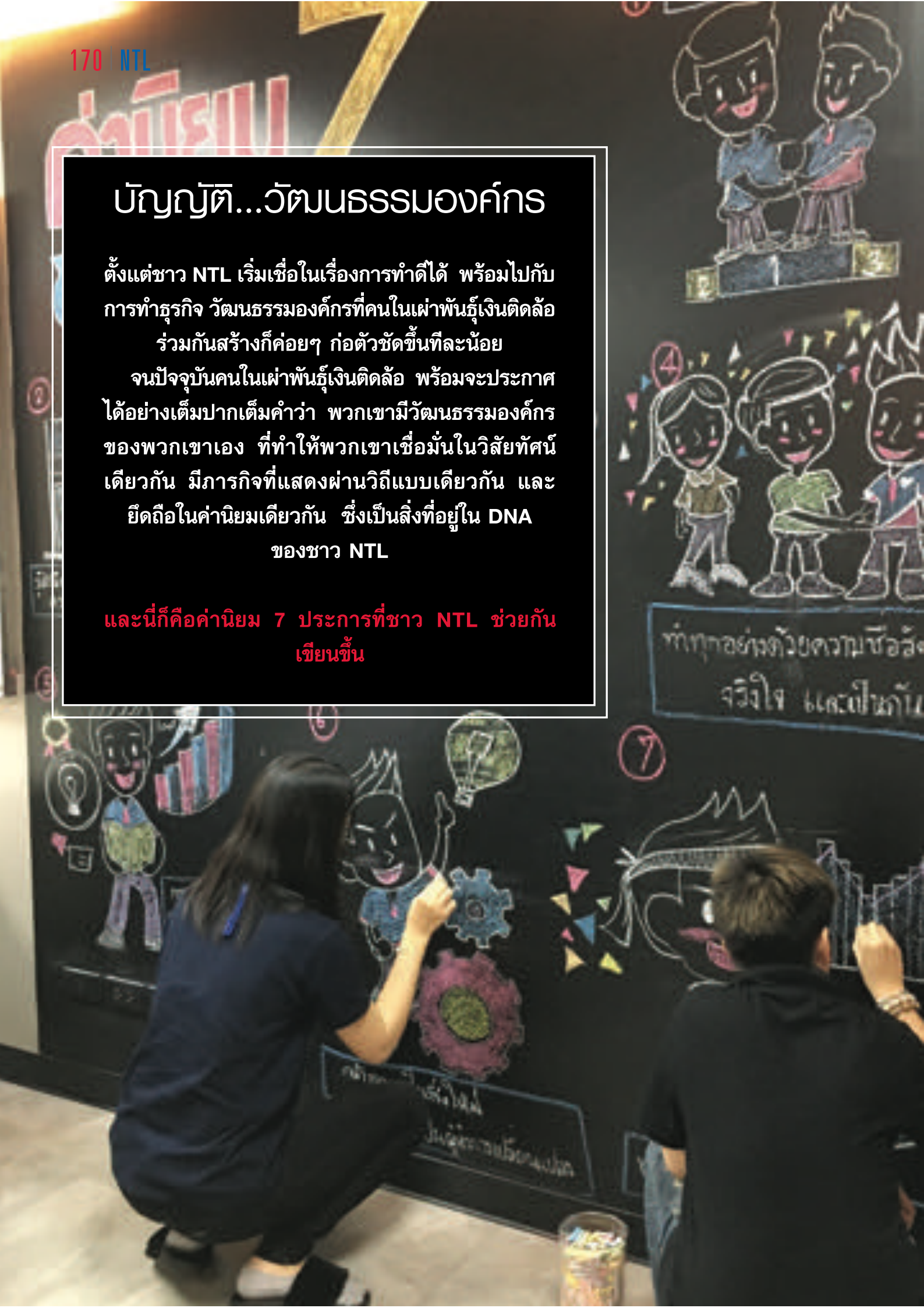
บัญญัติ...วัฒนธรรมองค์กร

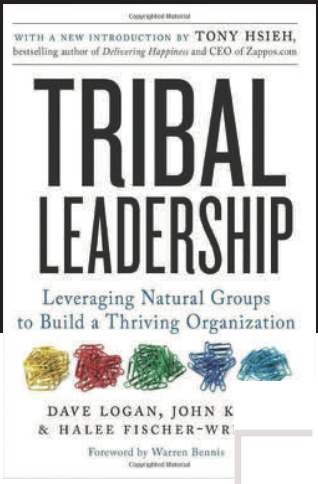
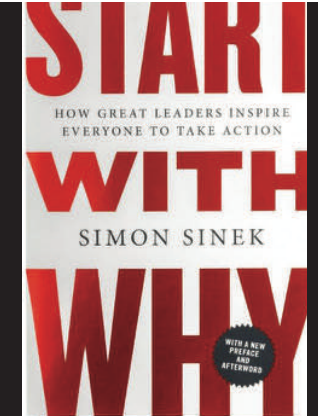
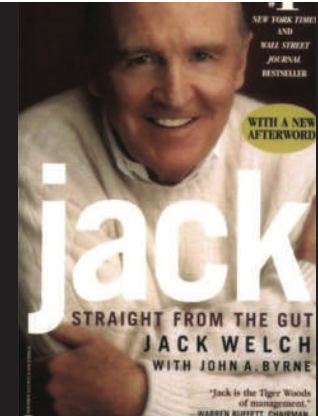
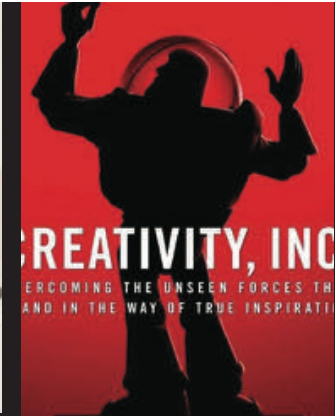
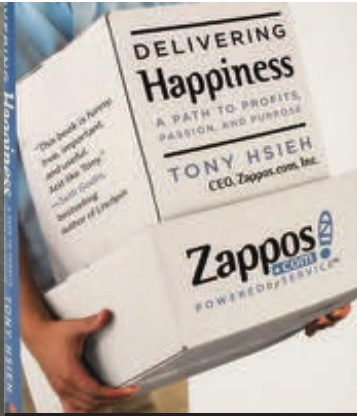
ตั้งแต่ชาว NTL เริ่มเชื่อในเรื่องการทำดีได้ พร้อมไปกับการทำธุรกิจ วัฒนธรรมองค์กรที่คนในเผ่าพันธุ์เงินติดล้อ
ร่วมกันสร้างก็ค่อยๆ ก่อตัวชัดขึ้นทีละน้อย

จนปัจจุบันคนในเผ่าพันธุ์เงินติดล้อ พร้อมจะประกาศได้อย่างเต็มปากเต็มคำว่า พวกเขามีวัฒนธรรมองค์กร
ของพวกเขาเอง ที่ทำให้พวกเขาเชื่อมั่นในวิสัยทัศน์
เดียวกัน มีภารกิจที่แสดงผ่านวิถีแบบเดียวกัน และ
ยึดถือในค่านิยมเดียวกัน ซึ่งเป็นสิ่งที่อยู่ใน DNA

ของชาว NTL

และนี่ก็คือค่านิยม 7 ประการที่ชาว NTL ช่วยกัน
เขียนขึ้น





หนังสือที่ชาวเงินติดล้อใช้ประกอบการทำกิจกรรมต่างๆ เพื่อสร้าง Vision, Mission and Core Values หนังสือที่ชาวเงินติดล้อใช้ประกอบการทำกิจกรรมต่างๆ เพื่อสร้าง Vision, Mission and Core Values

1. สร้างสรรค์ แบ่งปันโอกาส สู่ความสำเร็จอย่างยั่งยืน (Sustainable Impact by Creating Opportunities)

สำหรับชาวเงินติดล้อการใช้ชีวิตที่มีประโยชน์ต่อผู้อื่นคือเป้าหมายสูงสุด

เราเป็นองค์กรที่อยากมีส่วนร่วมในการพัฒนาและช่วยให้สังคมไทยเข้มแข็งยิ่งขึ้นและเดินหน้าอย่างยั่งยืน เราเชื่อว่าบทบาทของเราในการบรรลุเป้าหมายนี้ คือการสร้างโอกาสให้กับพนักงาน ลูกค้า คู่ค้า และชุมชนต่าง ๆ ที่ได้สัมผัสกับเรา

สังคมแห่งโอกาสที่เราใฝ่ฝันจะได้เห็น คือสังคมที่ให้ทุกคนสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินที่เป็นธรรมและโปร่งใส เรากำลังช่วยกันสร้างสิ่งนี้ด้วยความเข้าใจว่าลูกค้าต้องมีความรับผิดชอบ ขยันหาความรู้ ลงมือทำ และนำไปต่อยอดเอง เราเป็นเพียงตัวช่วยให้ชีวิตเขาหมุนต่อได้ในยามที่เขาไม่มีที่พึ่ง

ถึงแม้ค่านิยมนี้จะบอกเป็นนัยว่าทำไมไม่ใช่สิ่งที่สำคัญที่สุดสำหรับเรา แต่การทำกำไรและเติบโตเป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้ เพราะเราอยากสร้างประโยชน์อย่างยั่งยืน เราทุกคนเข้าใจดีว่ามีเพียงบริษัทที่เข้มแข็งเท่านั้นที่จะสามารถลงทุนให้กับพนักงานและสังคมได้อย่างต่อเนื่อง

เราคงไม่มีวันวัดผลของการแบ่งปันโอกาสที่ดีให้กับผู้อื่นได้ แต่เราเชื่อว่าเรากำลังช่วยให้สังคมน่าอยู่ขึ้น



2. รู้สำนึกและมีจิตวิญญาณความเป็นเจ้าของ (Sense of Ownership with Gratitude)

ชาวเงินติดล้อทุกคนรักษาผลประโยชน์ให้กับบริษัทเหมือนเป็นของตัวเอง

จิตวิญญาณความเป็นเจ้าของนี้ เกิดจากความกตัญญูต่อองค์กรที่ให้ความไว้วางใจกับเรา ให้การสนับสนุน และให้โอกาสเราเติบโตในชีวิตและหน้าที่การงาน

นั่นแปลว่าในทุก ๆ การตัดสินใจในการใช้ทรัพยากรบริษัท ไม่ว่าจะเป็นทรัพย์สิน คน เวลา หรือเงิน เราจะชั่งน้ำหนักโดยคำนึงถึงความคุ้มค่า ส่วนได้ส่วนเสีย และความเสี่ยงต่าง ๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อองค์กรและลูกค้า

นอกจากนี้ จิตวิญญาณความเป็นเจ้าของ ยังหมายถึง ความรับผิดชอบที่จะผลักดันให้เราทุ่มเทกับงานที่ได้รับมอบหมายให้สำเร็จตามเวลาและมีคุณภาพที่เหมาะสม

ในกรณีที่เราต้องเจอสถานการณ์ที่ไม่มีกฎ ระเบียบ หรือ นโยบายควบคุม หรือแม้แต่เวลาที่เรานึกใจที่จะตัดสินใจเรื่องต่าง ๆ การคิดแบบเจ้าของจะเปรียบเสมือนเข็มทิศที่ชี้ทางที่ถูกต้อง และช่วยให้เราตัดสินใจได้ดีขึ้น



3. ร่วมมือร่วมใจและเชื่อใจกัน (Candid Teamwork)

สมาชิกครอบครัวยุติติงให้ความสำคัญกับส่วนรวม ส่วนร่วม และส่วนเรา

ในขณะที่ทุกคนมีความรับผิดชอบและบทบาทหน้าที่ที่แตกต่างกัน เราคิดอยู่เสมอว่าความสำเร็จของบริษัท ยิ่งใหญ่กว่าความสำเร็จของคนใดคนหนึ่ง หรือแผนกใดแผนกหนึ่ง

ความเชื่อนี้ ทำให้เราพร้อมใจกันสร้างบรรยากาศของความเชื่อใจและไว้วางใจซึ่งกันและกัน บรรยากาศที่เต็มไปด้วยคนที่พร้อมร่วมมือร่วมใจกันทำงาน มุ่งมั่นที่จะแก้ปัญหา และสร้างบริษัทที่น่าอยู่ โดยไม่ยึดติดกับตำแหน่ง โครงสร้างองค์กร ขอบเขตของงาน หรือตัวชี้วัด (KPI) ต่าง ๆ ไม่เกี่ยงงานและไม่เห็นแก่ตัว

ที่นี่เรารู้สึกได้ว่าเราไม่ได้ทำงานอยู่คนเดียว เมื่อเกิดปัญหา ขาวเงินติดล้อไม่ทิ้งกัน พร้อมช่วยเหลือกันอย่างเต็มที่ในทุกสถานการณ์

เราเคารพและให้เกียรติซึ่งกันและกัน เราเชื่อว่าทุกคนสำคัญ แต่เราจะไม่ให้ความเกรงใจมาเป็นอุปสรรคในการบรรลุเป้าหมายขององค์กร และเพื่อให้งานออกมาดีที่สุด เราจะไม่ลังเลที่จะแสดงความคิดเห็นอย่างตรงไปตรงมาแบบมีวาทีกับเพื่อนร่วมงาน ในครอบครัวเราไม่มีใครเด่นกว่าใคร ทุกคนทำหน้าที่ของตัวเองอย่างดีที่สุด การเสียสละและอาสาทำเพื่อส่วนรวมคือหัวใจที่ทำให้เงินติดล้อเดินหน้าในทุก ๆ วัน

ทีมชนะเราก็ชนะ เฮ้!!!



4. ทำทุกอย่างด้วยความซื่อสัตย์ จริงใจ และเป็นกันเอง (Serve with Integrity, Informality, and Authenticity)

ที่เงินติดล้อเรามีบรรยากาศของความไว้วางใจกัน ทำให้ทุกคนรู้สึกปลอดภัย กล้าเปิดใจ และกล้าถาม ความซื่อสัตย์ปฏิบัติถูกต้อง จริงใจ และเป็นกันเอง เป็นพื้นฐานที่สำคัญสำหรับพวกเรา

เราเลือกที่จะเป็นมิตรกับคนที่ยึดมั่นในความถูกต้อง และรู้สึกสบายใจเมื่ออยู่กับคนที่หวังดีกับเรา ทำให้เรากล้าเสนอความคิดเห็นต่าง ๆ ได้อย่างเต็มที่ และกล้าพูดเมื่อเห็นสิ่งที่ไม่ถูกต้อง ในทางกลับกันความสัมพันธ์ที่ขาดข้อใดข้อหนึ่ง จะก่อให้เกิดความสงสัยและเป็นการสร้างกำแพงซึ่งกันและกัน

ความซื่อสัตย์ เป็นคุณสมบัติสำคัญที่ชาวเงินติดล้อขาดไม่ได้ เพราะความซื่อสัตย์เป็นพื้นฐานของความไว้วางใจ และรูปแบบการทำงานของเราถูกออกแบบโดยมีความไว้วางใจกันเป็นที่ตั้ง

เราชอบความเรียบง่าย และต่อต้านสิ่งที่เป็นทางการเกินความจำเป็นภายในองค์กร เพราะกฎระเบียบที่เยอะเกินไป รวมถึงภาษาที่เข้าใจยาก อาจทำลายความคล่องตัวในการทำงาน และลดประสิทธิภาพของพวกเรา

พวกเราวางตัวติดดิน เข้าถึงง่าย ผ่านการแสดงออก แต่งตัว และพูดจาอย่างเป็นกันเอง ไม่สร้างภาพ ลูกค้าที่สัมผัสกับชาวเงินติดล้อ จะรู้สึกได้ถึงเจตนาที่ดีของเราในการให้บริการหรือการช่วยแก้ปัญหาต่าง ๆ ซึ่งคุณสมบัติพิเศษแบบนี้ ทำให้ลูกค้าไว้วางใจให้เราเป็นที่พึ่งในยามที่เขาเดือดร้อน



5. กระหายการเรียนรู้และไม่หยุดพัฒนาตนเอง (Thirst for Wisdom and Self-Development)

เราเชื่อว่าเช่นเดียวกับการพัฒนาองค์กร การพัฒนาตนเองไม่มีวันสิ้นสุด

คำว่ารู้แล้วหรือดีอยู่แล้วเป็นอุปสรรคของการพัฒนาให้ดีขึ้น ในขณะที่ร่างกายเราอาจเสื่อมสภาพไปตามอายุ สิ่งที่สามารถพัฒนาได้อย่างต่อเนื่องคือความรู้ความเข้าใจ และสติปัญญาของเรา

ถ้ามีเรื่องที่เราสนใจอยากรู้ หรือควรรู้ เราไม่นั่งรอหลักสูตรฝึกอบรมจากบริษัท และไม่รอให้มีคนมาบอกหรือบังคับให้เราพัฒนาตัวเอง แต่เราสามารถเรียนรู้ได้เองจากการอ่าน หนังสือเก๋ ฟังประสบการณ์ของคนอื่น และจากความสำเร็จหรือความผิดพลาดล้มเหลวของตนเอง

ชาวเงินติดล้อมีความอยากรู้อยู่ในตัวและเข้าใจดีว่าการชวนขยายทางพัฒนาตัวเองจนเป็นผู้เชี่ยวชาญในเรื่องที่เราชอบ หรือที่เราต้องรับผิดชอบ เป็นสิ่งจำเป็นในการเพิ่มคุณค่าให้กับตัวเองและช่วยให้เราเติบโตไปพร้อมกับองค์กรต่อไปได้

เราไม่ใช่แค่รู้ แต่ต้องเข้าใจลึกซึ้งถึงแก่นแท้และเจตนาของวิชา กฎ ระเบียบ ข้อปฏิบัติต่าง ๆ รวมถึงทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

จนถึงจุดที่เราสามารถนำความเข้าใจนั้นมาพัฒนา ปรับปรุง และประยุกต์ใช้ในการตัดสินใจ และเพื่อนำไปสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นเลิศพร้อมส่งมอบให้กับลูกค้า



6. กล้าทดลองในสิ่งใหม่ พร้อมก้าวไปเป็นผู้นำการเปลี่ยนแปลง (Experiment to Lead Change)

การเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นอยู่เสมอ การยอมรับการเปลี่ยนแปลงจึงเป็นเรื่องที่จำเป็น

ที่เงินติดล้อ เราไม่เพียงยอมรับและปรับตัวไปพร้อมกับสิ่งแวดล้อม แต่เป็นเราต่างหาก ที่นำการเปลี่ยนแปลงนั้นมาสู่อุตสาหกรรมนี้

เราเปิดกว้างในการคิดและทำสิ่งใหม่ๆ ไม่หยุดนิ่ง พร้อมสนับสนุนให้ทุกคนก้าวออกจากกรอบเดิมๆ และท้าทายตัวเองตลอดเวลาเพื่อหาวิธีที่ดีกว่าในการทำงาน กล้าที่จะเสี่ยงและล้มเหลว กล้าคิดนอกกรอบ ลองผิดลองถูก (หวังว่าจะถูกมากกว่าผิด) เพื่อเป็นผู้นำที่คิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ และสร้างประสบการณ์ที่ดียิ่งขึ้นให้กับลูกค้า

เมื่อคิดว่ามีไอเดียดี ๆ เราจะถามตัวเองว่า “ทำไมไม่ลองดูล่ะ” อะไรที่ทำแล้วได้ผลดี เราทำต่อและพัฒนาให้ดียิ่งขึ้น อะไรที่ทำแล้วพัง เราเรียนรู้จากความผิดพลาดแล้วถือว่ามันเป็นบทเรียน

ความสำเร็จที่ผ่านมาของเงินติดล้อ เกิดจากการที่เราติดตามและหมั่นสังเกต ทั้งในส่วนของพฤติกรรมของลูกค้า เทคโนโลยีความเคลื่อนไหวของคู่แข่ง และข้อบังคับจากหน่วยงานต่าง ๆ ที่มีการปรับเปลี่ยนตลอดเวลา แล้วมองเห็นโอกาสในการเปลี่ยนแปลงนั้น ๆ

เราคิดอยู่เสมอว่าความสำเร็จที่พาเรามาถึงจุดนี้ อาจไม่ใช่ทั้งหมดที่พาเราไปสู่ความสำเร็จในอนาคต



7. ทำงานให้เต็มที่ ปาร์ตี้ให้สุด (Work Smart, Party Hard)

ที่เงินติดล้อ พวกเราพร้อมลุยด้วยสมองและสองมือเพื่อให้องค์กรวิ่งไปสู่เส้นชัยแห่งการส่งเสริมและยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้คน บางครั้งเราทุ่มเทจนลืมเวลา แต่ไม่ลืมที่จะเก็บเกี่ยวความสุขและสนุกระหว่างทาง

เราสนับสนุนให้ทุกคนเป็นส่วนหนึ่งของบรรยากาศที่เต็มไปด้วยความสนุก ไม่จำเป็นต้องเคร่งขรึมตึงเครียดตลอดเวลา พวกเราไม่ใช่หุ่นยนต์ ทุกคนมีเอกลักษณ์เฉพาะ (หรือมุมแปลกนิด ๆ) เราเข้าใจและเคารพในความต่าง ทุกคนเห็นคุณค่าในการเป็นตัวของตัวเอง

การที่เราสนุกกับงานไม่ได้แปลว่าเราไม่จริงจังเรื่องผลงาน แต่ความสนุกมักทำให้เวลาผ่านไปเร็ว และการเป็นส่วนหนึ่งของสังคมแห่งความสุข จะช่วยให้เราคิดออกว่าต้องทำอย่างไรถึงจะลดขั้นตอนที่เกินความจำเป็น เห็นทางออกที่ง่ายเพื่อแก้ปัญหาที่ซับซ้อน และช่วยให้เรามีพลังเผชิญกับปัญหาที่ท้าทายโดยไม่เหน็ดเหนื่อย

การที่ได้เดินทางไปสู่จุดหมายที่เราเชื่อมั่นกับครอบครัวเงินติดล้อนับเป็นความโชคดีของเรา เส้นทางสู่ความสำเร็จอาจไม่สวยงาม มีเครียดบ้างหรือมีปัญหที่ต้องแก้ไข ระหว่างทางเมื่อเกิดความผิดพลาดเรายอมรับและเรียนรู้

เมื่อเราประสบความสำเร็จไม่ว่าเล็กหรือใหญ่ เราก็จะฉลองอย่างสุดเหวี่ยงไปด้วยกัน (อ้าว...หมดแก้ว)



เอ็นทีแอล NTL





ปาร์ตี้แบบ NTL



เรื่องเล่า...วัฒนธรรมเรา

เรื่องราวเหล่านี้คือสิ่งที่บอกได้ว่า วัฒนธรรมองค์กรของคนในเผ่าพันธุ์เงินติดล้อ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการสร้างสรรค์ แบ่งปันโอกาส การทำงานแบบร่วมมือร่วมใจและเชื่อใจกัน ด้วยจิตสำนึกของความเป็นเจ้าของ การบริการแบบซื่อสัตย์ จริงใจและเป็นกันเอง รวมถึงการมีความกระหายใคร่รู้ ไม่หยุดพัฒนาตนเอง ความกล้าทดลองในสิ่งใหม่ เพื่อก้าวไปเป็นผู้นำการเปลี่ยนแปลง และทุ่มเทกับการทำงานพอๆกับการปาร์ตี้ ไม่ได้เป็นเพียงสิ่งที่เขียนขึ้น เพื่อให้พนักงานใช้ท่องจำ หากยังเป็นสิ่งที่คนในเผ่าพันธุ์เงินติดล้อร่วมกันปฏิบัติ

และแทรกซึมอยู่ในจิตสำนึก

**และนี่คือเรื่องเล่า ที่ส่องสะท้อนวัฒนธรรมองค์กร
เงินติดล้อ**

โอกาสของลูกค้า

ร อ ด จาก ท นี . . . จั บ ล ะ 3 ท บั น

เรื่องเล่าของเจ๊อ้วน (แม่ค้าหอยทอด-ผัดไทย)

“แม่เริ่มขายหอยทอด-ผัดไทย จากการลงทุนซื้อสูตร ‘แฟรนไชส์’ (FRANCHISE) มา 5 หมื่นบาท แต่ตอนหลังก็เริ่มปรับสูตรเป็นของตัวเอง เลยกเล็กแฟรนไชส์ไป

...ช่วงแรกก็ต้องกู้ธนาคารมาลงทุน ถึงจะคิดดอกเบี้ยร้อยละ 20-30 ก็ต้องยอม เพราะแม่อ่านหนังสือไม่ออก เขียนหนังสือก็ไม่ได้ ได้แต่เซ็นชื่อตัวเอง ธนาคารก็ไม่ยอมให้กู้

...แต่ละวันเราต้องใช้เงินลงทุนหลายพันแล้วยังต้องใช้หนี้ รวมถึงมีค่าใช้จ่ายในครอบครัว พอเงินไม่พอก็ต้องไปกู้ธนาคารเจ้าอื่นมาเพิ่มอีก หนี้ก็เพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆทุกวัน ขายดียังไงก็ไม่เคยพอจ่าย

...ก่อนจะมีเงินติดล้อมาคุยด้วย ตอนนั้นเรามีเจ้าหนี้ธนาคารอยู่ประมาณ 7-8 ราย ต้องจ่ายหนี้ต่อวันวันละ 33,000 บาท ส่วนรายได้





การขายหอยทอด-ผัดไทย อยู่ที่ประมาณวันละ 15,000 บาท เงินลงทุนแต่ละวัน รวมถึงรายได้ทั้งหมดจึงมาจากการกู้ยืม

...ตอนนั้นคุณหนุ่ม (ปิยะศักดิ์ อุกฤษณ์กุล) ตามไปหาเราที่บ้าน เพื่อถามรายละเอียดว่าแม่มีหนี้อยู่เท่าไร แต่ละวันมีรายรับ รายจ่ายอย่างไรบ้าง แล้วก็บอกว่าจะช่วยปล่อยสินเชื่อนำไปปิดหนี้ในระบบให้หมด แล้วมาผ่อนจ่ายกับเงินติดล้อ และธนาคาร SME ที่ดอกเบี้ยต่ำกว่าแทน

...คุณหนุ่มบอกให้เราเรียกเจ้าหนี้ทุกรายมาพร้อมกันในวันเดียว แล้วก็จ่ายเงินที่เรา

เป็นหนี้พร้อมดอกเบี้ยให้กับเจ้าหนี้ทุกคนจนหมด รวมแล้วก็ประมาณ 2 ล้านบาท

...จากที่เคยจ่ายหนี้ในระบบวันละ 33,000 บาท พอเปลี่ยนมาเป็นจ่ายให้บริษัทเงินติดล้อก็เหลือแค่วันละ 3,300 บาทในช่วงต้นๆ แล้วก็ลดลงมาจนเหลือวันละ 1,500 บาท

...เราจึงมีเงินที่เหลือไปใช้ลงทุนต่อได้ รวมถึงมีเงินเหลือสำหรับเป็นค่าใช้จ่ายในครอบครัว แล้วยังมีเงินเหลือเก็บอีกส่วนหนึ่ง แต่ต่อมาเราก็เจอปัญหาอีกเป็นช่วงๆ ทั้งไฟไหม้บ้าน ต้องเอาเงินมาซ่อมแซมบ้าน คุณหนุ่มก็ให้เราหยุดผ่อนชำระชั่วคราวก่อน แล้วพอที่ที่เราเคยขายของอยู่ถูกยกเลิก ต้องหาที่ตั้งร้านใหม่ ต้องใช้ทุนอีก บริษัทเงินติดล้อก็ให้เรากู้เพิ่ม

...แล้วยังส่งพนักงานมาช่วยดูว่าทำเลไหนเหมาะที่จะขายของใหม่ ค่าเช่าสูงเกินไปหรือเปล่าทำให้เรารู้สึกว่าเราสามารถปรึกษาเขาได้ทุกปัญหา และรู้สึกว่าเขาจริงใจที่จะช่วยเหลือเราจริงๆ

...ทำให้เรามีวันนี้ มีร้านของตัวเอง ไม่ต้องขายกับรถเข็นอีก แล้วก็ขยายสาขาเราได้ถึงจะยังมีหนี้ แต่ครอบครัวเราก็ดีขึ้นกว่าวันก่อนมาก





ปีเจ็บปวด

เรื่องเล่าของคุณหนู (สุรินทร์ แสงสวัสดิ์)
ผู้จัดการพื้นที่ SO6 ปี 2010

“ช่วงนั้นผมเป็นผู้จัดการพื้นที่อยู่ที่ชุมพร มีลูกค้าคนหนึ่งเอารถมาขอสินเชื่อเพื่อนำเงินไปรักษาลูกซึ่งถูกรถชนที่กรุงเทพ ลูกค้าบอกว่าจำเป็นต้องมีเงิน 2 แสนบาท เพื่อเอาไปให้โรงพยาบาลผ่าตัดลูก

..ผมเลยตัดสินใจให้พนักงานคนหนึ่งวิ่งไปตรวจสอบที่บ้านลูกค้า แล้วให้พนักงานอีกคนไปรอที่ขนส่ง ถ้าตรวจสอบแล้วข้อมูลทุกอย่างตรงจะได้โอนรถได้ทันที ก็ใช้เวลาประมาณ 1 ชั่วโมง ทั้งการไปตรวจสอบและการโอนรถ

...ระหว่างรออนุมัติสินเชื่อกับสำนักงานใหญ่ทางโทรศัพท์ ผมก็บอกลูกค้าว่าให้ภรรยาเขานั่งรถทัวร์ไปกรุงเทพล่วงหน้าก่อนได้เลย

เพราะยุคนั้นชุมพรมีแต่รถทัวร์ แล้วก็รับประกันว่าเขาได้เงินแน่

...จนทุกวันนี้ผมยังไม่เคยลืมพระคุณพี นิด (ดวงพร อุทัยพัฒน์) ที่ช่วยให้ภายในไม่ถึงชั่วโมง สามารถโอนเงินให้ลูกค้าได้ ตอนที่ภรรยาเขานั่งรถทัวร์ไปถึงกรุงเทพก็มีเงินรออยู่แล้ว

...แต่ที่สำคัญคือระหว่างนั้น ลูกค้ามีความหวังที่จะช่วยลูกของเขา สามารถยืนยันกับโรงพยาบาลได้ว่าเขารับผิดชอบค่าใช้จ่ายได้แน่ๆ

...วันนั้น นอกจากรู้สึกว่าเป็นหน้าที่ที่ต้องทำให้ดีที่สุดแล้ว ผมคิดว่าผมเข้าใจความรู้สึกของเขานะว่าความทุกข์ของคนไม่มีเงินเป็นยังไง

จดหมายจากลูกค้า (ที่ส่งมาผิดบริษัท)

เนื้อหาส่วนหนึ่งในจดหมาย

“...ที่บ้านมีปัญหาทางการเงิน ทำให้ดิฉันค้างค่างวดรถ ซึ่งจริงๆดิฉันก็ไปชำระไม่ได้ขาดหายไปไหน เพียงแต่ชำระครั้งละ 3,000-4,000 บาท ซึ่งดิฉันไม่ทราบเลยว่าที่ดิฉันชำระไปนั้นไม่ได้เป็นค่างวดรถ แต่เป็นค่าปรับ ค่าติดตาม (ซึ่งก็ไม่เห็นว่ามาติดตามอะไรเลย แคโทรมาทวงค่างวดรถ) ทำให้ดิฉันต้องหาเงินมาชำระทั้งหมด 6 งวด ทั้งหมด 72,000 บาทภายในเวลา 1 เดือน จึงจะสามารถนำรถออกมาได้

วันสุดท้ายที่ครบกำหนด ดิฉันมีเงินเพียง 42,000 บาท และต้องยืมคนอื่นอีก 30,000 บาท

ก่อนจะไปชำระดิฉันโทรแจ้งว่าจะไปชำระค่างวดนะ แต่เจ้าหน้าที่กลับบอกว่าค่างวดรถทั้งหมด 86,000 บาท ดิฉันถามว่าทำไมเพิ่มขึ้นจากที่ตกลงกัน เจ้าหน้าที่บอกว่าเป็นค่าปรับ และค่าจอดรถวันละ 400 บาท ซึ่งเจ้าหน้าที่ไม่เคยแจ้งเรื่องนี้ให้ทราบมาก่อนเลย

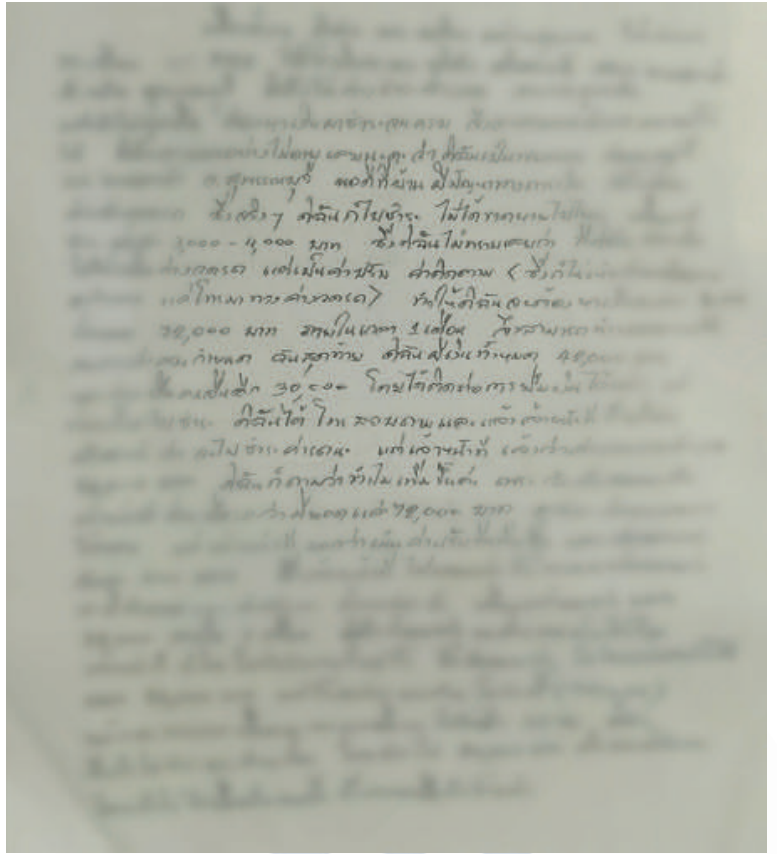
ดิฉันขอส่วนลด ก็ได้รับคำตอบว่าไม่สามารถลดให้ได้ แต่สามารถมาชำระบางส่วนก่อน ซึ่งจะยืดเวลาการถูกยึดรถไปอีก 15 วัน ดิฉันจึงชำระไปก่อน 40,000 บาท เหลือค่างวดอีก 46,000 บาท และเมื่อถามว่าในอีก 15 วันที่ยืดเวลาไป จะมีค่าอะไรเพิ่มเติมอีกไหม เจ้าหน้าที่บอกว่ามีค่าจอดรถอีกวันละ 400 บาท

ซึ่งถ้าเป็นเช่นนั้นดิฉันคงตายแน่ๆ เพราะทุกวันนี้นี้ดิฉันทำงานคนเดียว เงินก็แทบไม่พอใช้

จริงๆแล้วดิฉันจะปล่อยให้รถโดนยึดไปเลยก็ได้ แล้วนำเงิน 86,000 บาทไปดาวน์รถมือสองมาใช้แทน แต่ดิฉันอยากได้รถคันนี้คืน เพราะเป็นรถที่มีค่าทางจิตใจกับดิฉันมาก...”

ลูกค้ารายนี้ตั้งใจจะส่งจดหมายไปที่บริษัทไฟแนนซ์อีกแห่งหนึ่ง แต่จดหมายกลับส่งผิดมาที่เงินติดล้อ ซึ่งเมื่อตรวจสอบแล้วพบว่าลูกค้าเข้าใจผิดเนื่องจากสับสนกับชื่อบริษัทที่ใกล้เคียงกัน หากเงินติดล้อก็ไม่ได้นิ่งเฉย แต่พยายามช่วยเหลือด้วยการอนุมัติสินเชื่อให้กับลูกค้ารายนี้ เพื่อให้มีเงินไปปิดบัญชีกับไฟแนนซ์เดิม ซึ่งไม่เพียงช่วยให้ลูกค้ารอดพ้นจากการถูกยึดรถ

หากยังช่วยให้ลูกค้าได้ผ่อนชำระค่างวดตามเงื่อนไขสัญญาที่ชัดเจน โปร่งใส และเป็นธรรม



ปลดล๊อค ยอดขาย... จากกราฟ ของฝ่ายบัญชี

คุณโอ (วิรัชทร์ วิริยะโกวิทยา) ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายบัญชีการเงิน ปี 2012

“ประมาณ 2 ปีที่แล้วยอดสินเชื่อของเรา เริ่มลงมาตั้งแต่ต้นปี จนถึงเดือน 7 ยอดก็ยังไม่เข้า ผมก็ลองมาหาข้อมูลว่าเกิดปัญหาที่ไหน ลองนำกราฟมาดู แล้วก็พล็อตกราฟใส่กระดาษ 2 ใบ ถือไปให้คุณหนุ่ม (ปิยะศักดิ์ อุกฤษณ์กุล)

...ทำให้เห็นปัญหาว่า ช่วงนั้นเราอันอำนาจของผู้จัดการพื้นที่ ผู้จัดการสาขาในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อ ยอดของเก่ง-กระบะ จึงมาอันอยู่ช่วงกลางๆ ของกราฟ น้อยมากที่จะเกินขึ้นไป

...แล้วผมก็พล็อตในกราฟเดียวกันเพื่อ

แสดงความเสี่ยงที่เราทำได้ ว่ายังมีโอกาสปล่อยสินเชื่อที่มูลค่าเพิ่มขึ้น หลังจากนั้นก็มีการใช้นโยบายปลดล๊อค ทำให้ยอดสินเชื่อกลับคืนมา

...ผมดูแลฝ่ายบัญชีการเงินก็จริง แต่จะบอกพนักงานเสมอว่า คนเราไม่ควรนั่งทำงานของตัวเองอย่างเดียวไปทั้งชีวิต เพราะยังมีอะไรที่อยู่นอกโต๊ะทำงาน ให้คิดให้ทำได้อีกมากมาย

...และถ้าเขาสามารถทำสิ่งที่ต่างออกไปได้ ก็เท่ากับให้โอกาสตัวเองที่จะเติบโตต่อไป”

โอกาสของพนักงาน

เปลี่ยนแปลง 14 ครั้ง ในรอบ 4 ปี

คุณนอร์ธ (ธีวินท์ จิตรสถาพร) ผู้อำนวยการ ฝ่ายวิเคราะห์ธุรกิจและบริหารคุณภาพ ปี 2016

“ผมเปลี่ยนการทำงานในองค์กร แบบเปลี่ยนนิดๆหน่อยๆ มาประมาณ 14 ครั้งในรอบ 4 ปี และผมคิดว่าคงต้องเปลี่ยนอีกแน่ๆ เพราะองค์กรไม่เคยอยู่นิ่ง มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

...ผมเคยทำตั้งแต่การนำทีมออกไปขายเชิงรุกกับกลุ่มผู้ประกอบการ SME ที่มีรถบรรทุก ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของหน้าบ้าน แล้วก็เปลี่ยนมาเป็นการสร้างระบบ LEAD MANAGEMENT คือการเก็บรวบรวมรายชื่อลูกค้าอย่างเป็นระบบซึ่งเป็นงานหลังบ้าน

...รวมถึงการช่วยหาฟังก์ชันต่างๆ เพื่อให้สามารถปล่อยสินเชื่อรถมอเตอร์ไซด์ได้เร็วขึ้น

..แล้วก็เปลี่ยนมาทำเรื่องการหาทำเลที่ตั้งสาขา ด้วยระบบGIS (GEOGRAPHIC INFORMATION SYSTEM) จนปัจจุบันก็มาดูเรื่องการวิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ จากการใช้งานผ่านโลกออนไลน์ของลูกค้า เพื่อนำมาใช้กำหนดทิศทางต่างๆของบริษัท

ตั้งแต่ผมเข้ามาทำงานที่นี่ ผมจึงไม่เคยเบื่อเลย เพราะทุกๆ 3 เดือนจะต้องมีอะไรใหม่เข้ามาในชีวิต”



- **B.A.D Award 2011** (Bangkok Art Directors 2011) รางวัลภาพยนตร์โฆษณายอดเยี่ยม (โฆษณาชุดเร็ว)



- **Cannes Lions 2011** (Bronze, Cannes Film Lions Award 2011) รางวัลภาพยนตร์โฆษณายอดเยี่ยมระดับสากล (โฆษณาชุดเร็ว)

ปีค.ศ. 2011 พ.ศ. 2554

รางวัลของเธอ

ปีค.ศ. 2012
พ.ศ. 2555

ปีค.ศ. 2015
พ.ศ. 2558



- **The Banker 2012** (Financial Inclusion, The Global Banker Award 2012) จากนิตยสาร The Banker ในเครือหนังสือพิมพ์ Financial Times

- **MAT Award 2012** (Bronze, MAT Award 2012) สุดยอดแคมเปญการตลาดที่โดนใจและประสบความสำเร็จ สาขาองค์กรที่มียอดขายมากกว่า 500 ล้านบาท ต่อปี

- **IDC Financial Insights 2015** (Financial Inclusion, The Financial Insights Innovation Awards (FIIA) 2015) จากสถาบัน IDC Financial Insights



- **Silver, Film Lotus** สาขา Internet Film : Corporate Image จากเวที ADFest 2017
- **The Asian Banker** ในหมวด “Micronance Business of the Year 2017” ในฐานะสถาบันการเงินที่ส่งมอบบริการทางการเงิน เพื่อกลุ่มลูกค้ารายย่อย
- **Gold ประเภท Corporate Image & Sponsorship** จาก Adman Awards & Symposium 2017

ปีค.ศ. **2017**พ.ศ. **2560**ปีค.ศ. **2018**พ.ศ. **2561**

- **IDC Financial Insights** ในฐานะผู้นำในด้านบริการทางการเงินแก่ประชาชนผู้เข้าถึงการเงินในระบบ (Asia's Leader in Financial Inclusion) ในหมวด “Micronance Business of the Year 2017”
- **Retail Banker International** ในด้านความเป็นเลิศในการสร้างนวัตกรรมทางธุรกิจ (Excellence in Business Model Innovation: Highly Commended)
- **Retail Banker International** ในด้านการริเริ่มสร้างสรรค์โอกาสทางการเงินแก่ประชาชนผู้เข้าถึงการเงินในระบบ (Best Initiative in Financial Inclusion: Winner)



ความเติบโตของเรา



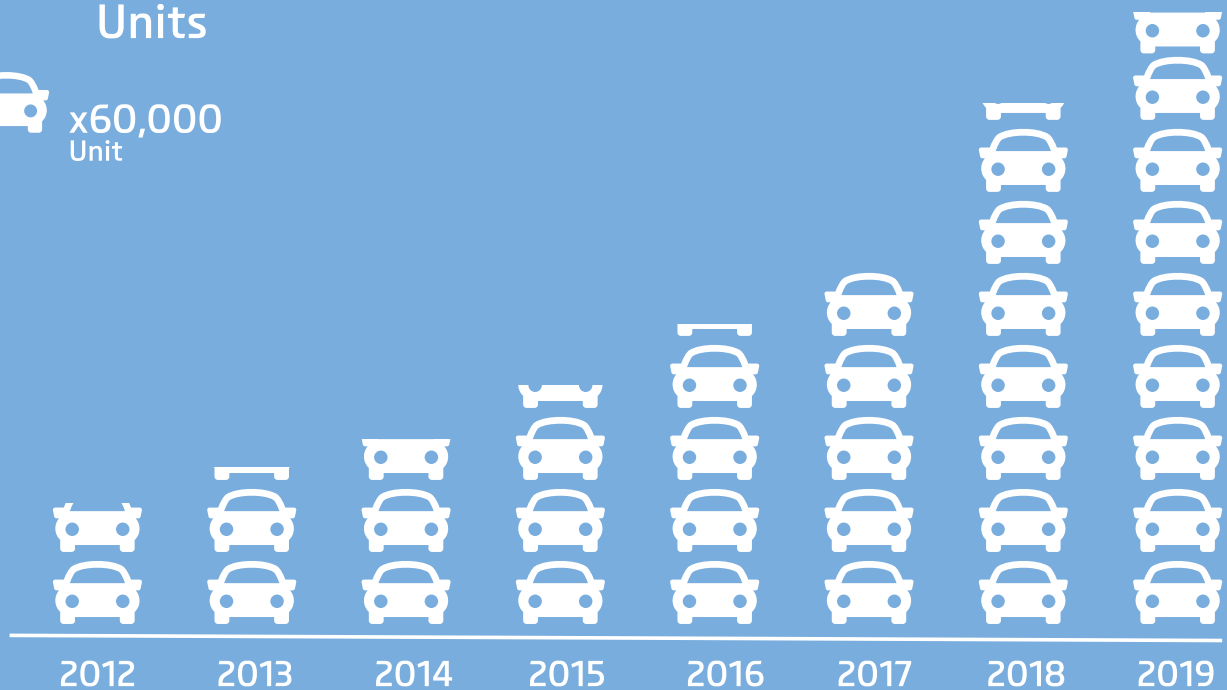
จำนวนรถที่ปล่อยสินเชื่อ

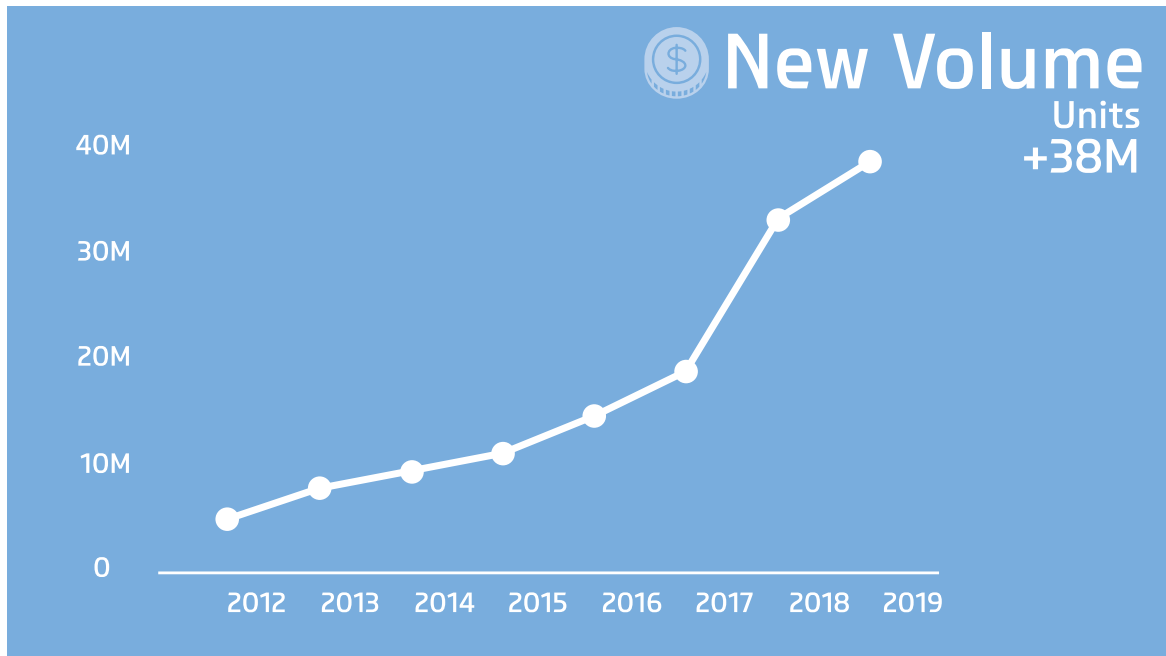
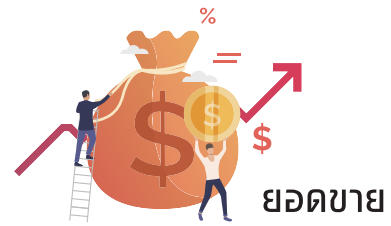


+512,000
Units

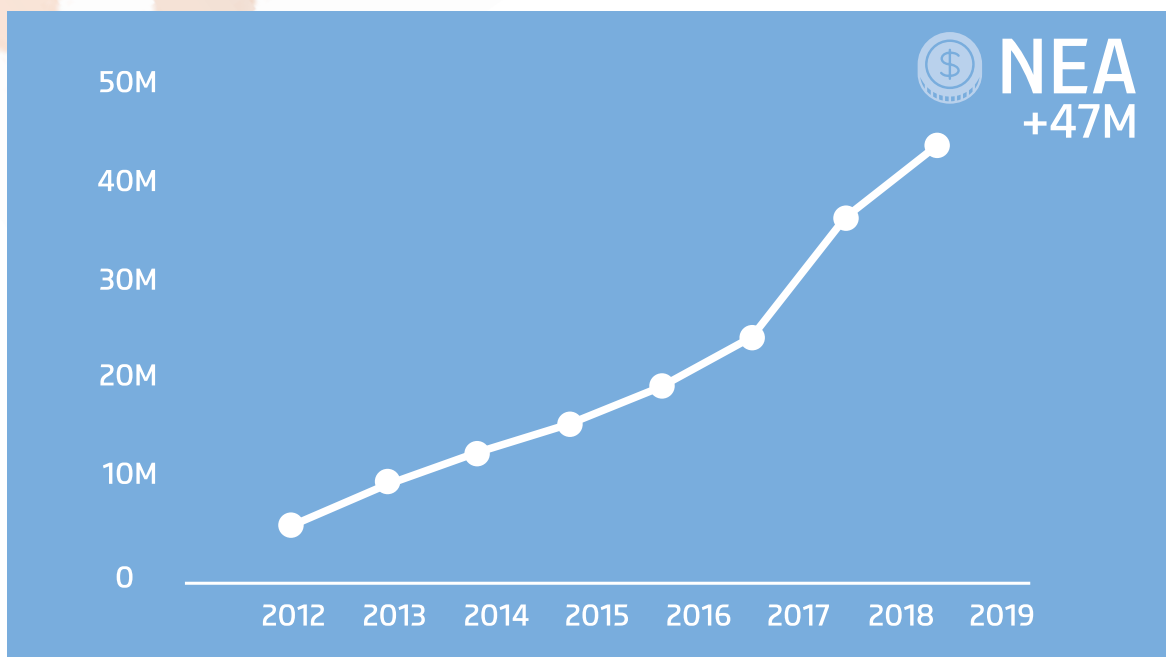


x60,000
Unit



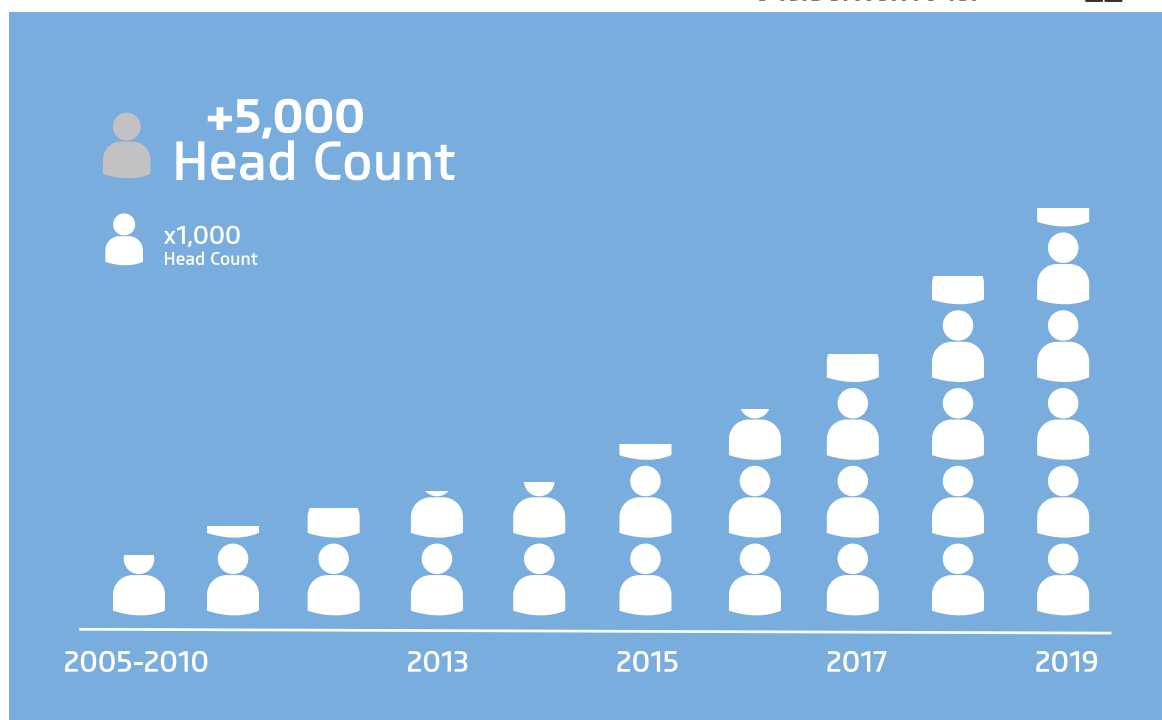


ลูกค้าคงเหลือสะสม

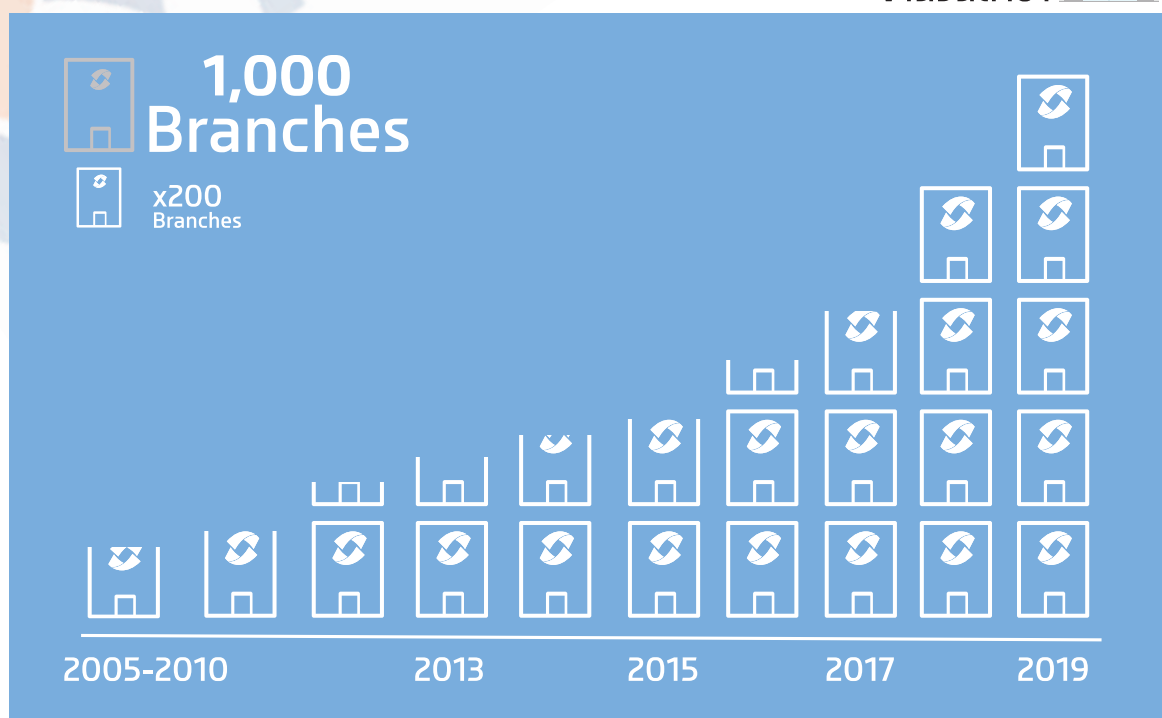




จำนวนพนักงาน



จำนวนสาขา



ถ้าเงินติดล้อเป็นคน
อยากบอกอะไรกับเขา?



★ KaiKook

ไหนๆ ก็ได้ขึ้นป้าย
ช่วยเป็น “นางกวัก”
เรียกลูกค้าด้วยจิ

★ MontitaTimon

อยากบอกรัก
เพราะเงินติดล้อดี
เจ๋งสุดๆ ใครๆก็อยากคบ

★ Bovy Narak

อยากบอกว่า ‘เงินติดล้อ
คือฮีโร่ของคนธรรมดา
ที่เข้ามาช่วยชีวิตยามที่
ไม่มีใครช่วย’ ขอบคุณคร้า

★ ดอกไม้บาน แป๋ว

เงินติดล้อ คุณคือมิตรแท้
ในยามยากของพวกเรา

★ ลูก หนู น้อย

รักเลย :)

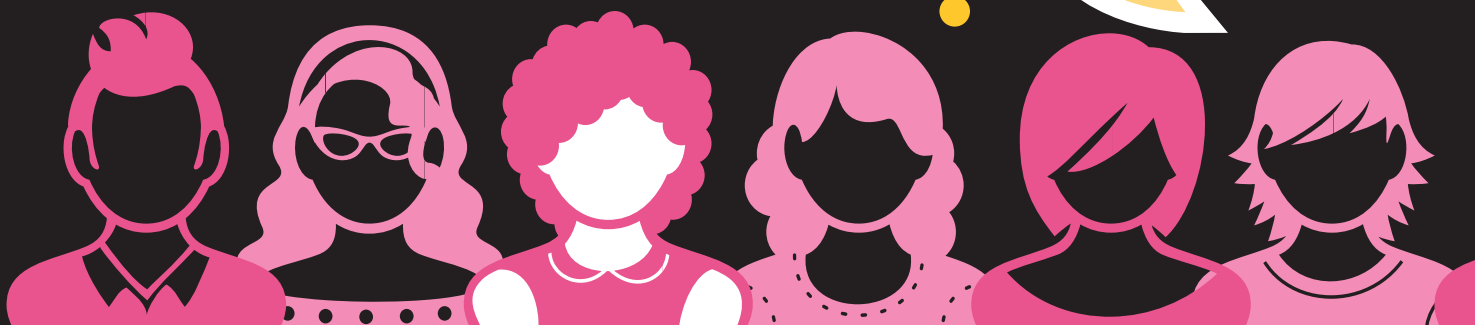
★ Maxx Surachai

Thainoi

นายยอดมาก
เงินติดล้อ

★Siriwarang Boonthamjaree

เงินติดล้อคุณเป็นคนดีคนหนึ่ง
ที่ช่วยเหลือสังคมและเพื่อนมนุษย์ด้วยกัน
ในยามลำบาก อยู่เคียงข้างกันไป
เรื่อยๆนะ อุ่นใจที่มีกันและกัน



★ Thanate Amorntusanasuk

อยากให้รู้ว่าฉันจะยืนและอยู่
ไม่ไปไหนไม่รู้จะช่วยอะไรเธอได้
ก็เพื่อไว้ เพื่อเธอต้องการ ก็ขอให้จับมือ
ฉัน ขอให้ผ่านอะไรไปด้วยกัน
อย่าเสียใจคนเดียว

★ Beer Chonlada

จะบอกได้ว่ารักเค้านักค่ะ
ที่ทำให้ชีวิตหลายคน
หมุนต่อได้ค่ะ :)

★ Jod Bravo

เงินติดล้อครับ
ผมขอยืมเงินคุณ
หน่อยครับ

★ ยุทธศักดิ์ ภูมิคอนสาร

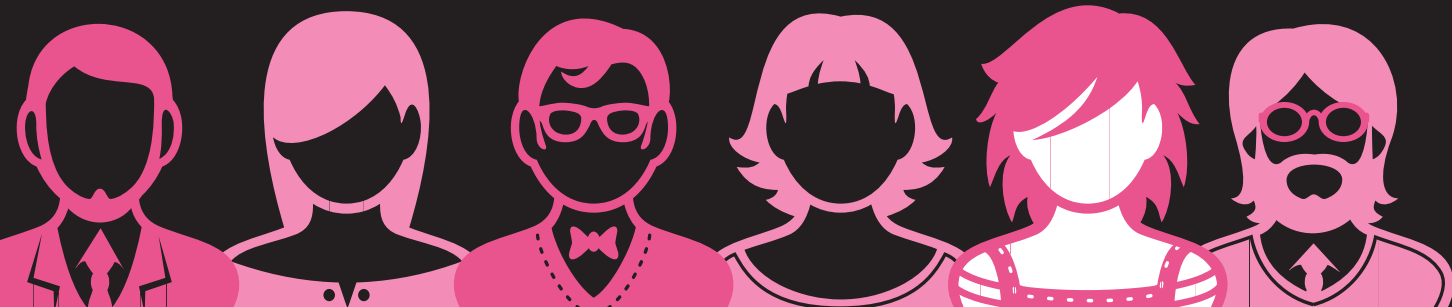
คุณคือคนที่ทำให้ทุกชีวิตใน
ประเทศไทย..มีความสุข..
ช่วยแบ่งเบาภาระในยามที่คุณไม่มีใคร..
เงินติดล้อช่วยให้ชีวิตทุกชีวิตใน
ประเทศไทยมีชีวิตหมุนต่อได้ครับ....

★ Pakpoom Laiparsert

เงินติดล้อครับผม คุณเป็น
ฮีโร่หรืออะไรครับ คือเราเห็น
โฆษณาทางทีวีของคุณมัน
ตลกจริงๆ 555

★ Lookbua Sirikanya

อยากบอกว่า “เหนื่อยไหมอะ
วิ่งตามช่วยคนให้หมดปัญหา
ทุกวี่ทุกวัน พักผ่อนบ้างนะ
Take care yourself”



★ Nuttapong Buasawat

เงินติดล้อ คุณคือคนที่ทำให้
ชาวไร่วางนา สามารถ
ทำประกันภัยรถยนต์ได้
โดยไม่ต้องมีบัตรเครดิต

★ Nong Thabthim

ยามลำบากขาดสน
#เงินติดล้อพึ่งได้เสมอ

★ Aum Choungprayoon

เงินติดล้อเป็นฮีโร่armiณดี
ที่จะมาช่วยให้คนไทยมีชีวิต
ที่ดีขึ้น ผมจะคอยสนับสนุน
คุณเสมอ

★ Ummy's Sorrow

ชีวิต ไม่เคยมี “ทางตัน”
ตราบที่ ยังมีนายอยู่ข้างเรา
“เงินติดล้อ”

★ Phon Rueangsri

อยากบอกว่า
เงินติดล้อคือเพื่อนแท้
ในยามยาก

★ Sopamat Nanz

ขอบคุณนะพี่ที่ช่วยจ่าย
ค่าเทอมลูกให้

★ Thanakorn Latte

Nopkijkamjorn

งานของคุณคือการขาย
โอกาสให้คนมีรายได้น้อย..



★ Weerachai

Sangkahapong

คุณเป็นผู้ชายใจดี
สปอร์ต ทั่วไทย ครัซ

★ Yada Noiya

อยากบอกว่า”เงินติดล้อ”
คุณเป็นเหมือนคนใน
ครอบครัว” ที่จะคอยช่วยเหลือ
กันในยามที่ลำบากเสมอ

★ Anne Kanyaporn

ขอบคุณที่มอบโอกาสมากมาย
ให้ทั้งลูกค้า ชุมชน และ เพื่อน
พนักงาน ... รักนะเงินติดล้อ
เรารักเธอมากมาย ยิ่งรู้จัก
ยิ่งรักเธอ

★ Jareansawang

M Apira

เงินติดล้อคุณคือขวัญใจมหาชน
ช่วยเหลือทุกคน ยามอัปจนและ
สิ้นหวัง คุณไม่หวังเพียงกำไรแต่
คุณใส่ใจห่วงใยลูกค้าจริงๆ

★ Art Maoler

ขอบคุณจากใจ เพราะย้อนกลับ
ไปวันที่ผมกำลังเดินอะไรสักอย่าง
ไม่รู้จะทำอะไร คุณคือคนที่
ยื่นมือแล้วทำให้ผมมีวันนี้
ขอบคุณครับ

★ Vespa Mods

หากคุณเป็นเพื่อนผม ยามผมมี
ปัญหาคุณจะเดินมาตบไหล่แล้วช่วย
ชี้แนะแก้ปัญหาให้ผม หรือคุณแค่ยื่น
มองเฉยแล้วเดินจากไปอะครับ



★ Nanthapak Kie

เงินติดล้อ คุณคือทางออก
ของปัญหาชีวิตของผู้คน ทั้งใน
ด้านคุ้มครองความเสี่ยงทั้งหลาย
รวมถึงปัญหาด้านการเงิน
ทำให้ชีวิตหมุนต่อได้

★ Tonkhaw Mongkol

จงภูมิใจที่ได้เป็น
ส่วนหนึ่งของกันและกัน
ในเงินติดล้อ

★ Chutima Panpairoj

เงินติดล้อ คุณคือคนที่ให้โอกาส ให้ตัวเรา
ได้มาร่วมงาน ได้สร้างสรรค์และเปิดความ
คิดใหม่ๆ / ให้ลูกค้า ได้มีเงินหมุนต่อได้
และพร้อมให้ข้อมูลชุมชนในด้านการเงิน
เราขอบคุณที่อยู่เคียงข้างเรา รักเธอนะ

★ Jakrawut Ohmmy

อยากบอกว่า “วัยรุ่น นาย
ได้ทำสิ่งที่ดีและสุดยอดมากๆ
เราดีใจที่ได้ก้าวเดินไปกับ
นายนะ จากวันนี้เราต้องไป
กันต่ออีกไกลเลย ลู้ๆนะ”
ครับพัมม ^^

★ Bank Chisanupong
Boonsong

เงินติดล้อคุณคือแสงสว่างใน
ความมืด ในความที่คับขันที่ช่วยเหลือ
ได้ในยามวิกฤติปัญหา
ในสภาวะเศรษฐกิจฝืดเคือง



★ แวกีโรติตลุม ทุกก็

ขอบคุณที่มีทางเลือกให้ทุกคนได้เข้ามา
รู้จักคุณ “ว่าคุณคือเงินติดล้อ” มีสิ่งที่ดี
ให้ความรู้และพัฒนาการบริการให้ตรงกับ
ความต้องการคนทั่วไป ขอให้คุณพัฒนา
ต่อไป อย่าหยุดคิดสิ่งใหม่ๆ เสมอ

★ Dawan Pasopra

เงินติดล้อคุณคือฮีโร่
ของเรา

★ Beau Meenak

เงินติดล้อ พาไป
เที่ยวหน้อย Proud of
you

★ Apple Apple

โอ้เพื่อนเอ๋ย เราจะทำยังไงให้ทุกคนมีชีวิตที่ดีขึ้นๆ
ทำยังไงให้ชาวบ้าน(รากหญ้า)เข้ามาใกล้เรา ได้สัมผัส
เราได้โดยที่เขาไม่กังวลว่าเขาจะโดนโกงไหม เขาจะ
โดนพูดจาไม่ดีใส่รีเปล่า ทำยังไงให้เขาได้เข้ามาสัมผัส
แล้วเขารู้สึกดี ปลอดภัย อยากอยู่เคียงข้างเรา อยากใช้
บริการกับเราและบอกถึงความประทับใจในการบริการ
ที่ดี และมั่นใจ เชื่อใจในสิ่งที่เราทำ เอ๊ะสิ่งนี้เราไม่ต้อง
ถามเงินติดล้อแล้วนะ เราต้องกล่าวคำว่าขอบคุณ และ
ชื่นชมนายนะที่พยายามพัฒนาตัวเองในทุกๆด้าน
ไม่ว่าจะด้านของสินเชื่อด้านการบริการ และ
ในเรื่องประกันที่นายอำนวยความสะดวกให้กับ
ทุกชนชั้นด้วยความจริงใจและใส่ใจ นายโคตรเจ๋ง
และเก่งมาก ขอชื่นชมด้วยความจริงใจ
..สุดยอด..ตัวจริง

★ Mingkwan Prasertsiwaporn

เงินติดล้อ คุณหล่อมาก
คุณไม่เพียงแต่จะเป็นผู้รับเพียง
อย่างเดียว แต่คุณยังมอบและ
ให้โอกาสผู้คนในสังคมอีกมากมาย



★ Chotirot

Kajornrodjanawat

คุณเงินติดล้อ คุณเจ๋งมากจริงๆอะ
 คุณคิดต่างจากคนอื่นนะ
 แต่ความต่างของคุณมีจุดยืน
 ในการหยิบยื่นสิ่งดีๆให้กับลูกค้า
 และกับพนักงาน
 ขอบคุณนะคุณเงินติดล้อ

★ Bedty Teang

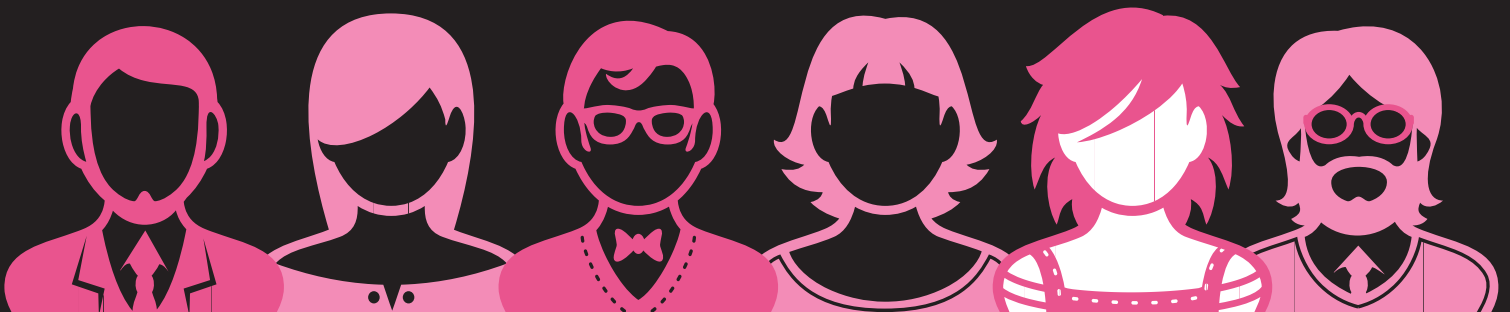
ขอบคุณ คุณคือผู้ให้ ให้ความ
 ช่วยเหลือคนที่เดือดร้อนเพื่อให้มีชีวิต
 หมุนต่อได้ ให้ความยั่งยืนกับทุกคน
 ได้เรียนรู้และพึ่งพาตนเอง ให้โอกาส
 คนได้เข้ามาทำงานกับคุณ สุดยอด
 ชูปเปอร์ฮีโร่ตัวจริงคร้า

★ Tanapol G. Klinpibul

คุณคือชูปเปอร์ฮีโร่ในโลกแห่งความจริง
 ที่ทุกคนสามารถสัมผัสได้ ชูปเปอร์ฮีโร่
 ที่พร้อมยื่นมือเข้าไปให้โอกาสผู้คนทุกคน
 ในประเทศนี้ โดยไม่ต้องส่งสัญญาณแสง
 สี เสียงเพื่อขอความช่วยเหลือใดๆ

★ Mantana Kit

เมื่อ 3 เดือนก่อนหน้าเราเหมือน
 คนแปลกหน้ากัน ที่เดินสวนกันไปมา
 แต่ก็ไม่เคยคิดจะทักทาย แต่ผ่านมา 3 เดือน
 ...อยากบอกว่า ยิ่งรู้จักยิ่งอยากรู้จัก
 มากขึ้น ยิ่งเวลาผ่านไป จากที่เคยเป็นคนนอก
 กลับ ยิ่งอยากสนิทสนมมากขึ้น มากขึ้น...
 เงินติดล้อ..พ่อพระเอก!!! ^^



บทสุดท้าย...ที่ไม่ใช่บทจบ

ถ้ายังจำได้...เรื่องราวความเปลี่ยนแปลงของคนในเผ่าพันธุ์เงินติดล้อ ซึ่งเริ่มต้นขึ้นในยุค **AIG** เกิดขึ้นมาจากโครงการแห่งความฝัน (**PROJECT DREAM**)

และสิ่งที่ขับเคลื่อน ผลักดันให้ชาว NTL หมุนมาจนถึงวันนี้ก็คือความฝัน ที่จะนำพาคนรากหญ้าให้ก้าวข้ามไปสู่โลกที่ดีขึ้น

อาจไม่มีใครตอบได้ว่าความฝันของคนในเผ่าพันธุ์เงินติดล้อจะเป็นจริงได้แค่ไหน หรือต้องใช้เวลายาวนานเท่าไร

แต่วันนี้ชาว NTL มีทิศทางหมุนไปสู่ความฝันที่ชัดเจนขึ้น จากความเชื่อที่มาจาก **VISION** (วิสัยทัศน์) แบบเดียวกัน ซึ่งแสดงออกผ่าน **MISSION** (ภารกิจ) และยังมี **CORE VALUES** (ค่านิยมองค์กร) ที่หล่อหลอมชาว NTL ให้มี **DNA** แบบเดียวกัน

การหมุนต่อไปบนเส้นทางที่ท้าทายเพื่อร่วมสร้างตำนานต่อไป จึงไม่น่าจะเป็นเรื่องยากเกินฝัน

และตราบนานเท่าที่ ชาว NTL และบริษัทเงินติดล้อไม่เคยหยุดหมุน เรื่องราวของเผ่าพันธุ์เงินติดล้อ ก็ยังคงไม่จบ....



**Don't Let
Your Dreams
Be Dreams**



ปีพ.ศ.

2550

2551

2553

2554

2556

2559

+66(0)2792 1888

www.ngerntidlor.com

[ngerntidlor](https://www.facebook.com/ngerntidlor)

Juthamard Bldg.,4,5,9,10 Fl. 89/170 Viphavadee Rangsit Rd.Talad Bangkhen, Laksi, Bangkok 10120



2550

2551

2553

2554

2556

2559

+66(0)2792 1888

www.ngerntidlor.com

[ngerntidlor](https://www.facebook.com/ngerntidlor)

Juthamard Bldg.,4,5,9,10 Fl. 89/170 Viphavadee Rangsit Rd.Talad Bangkhen, Laksi, Bangkok 10120