

The Story of ABACA Excellence

คุณอิสระ วงศ์รุ่ง Isara Wongrung
กรรมการผู้จัดการ บจก. ลีสซิงกลิสกรไทย (KLeasing)
Managing Director, Kasikorn Leasing Co., Ltd.

ทั้งคุณอิสระ วงศ์รุ่ง และ คุณวิกรานต์ ปาโรจน์กิจ คือศิษย์เก่ามหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ ทั้งคู่ต่างมีที่มาที่เหมือนกันแต่แตกต่างในรายละเอียด แต่สุดท้ายแล้ว เส้นทางต่างมาบรรจบกันที่ความเหมือนกันในหน้าที่การทำงานและการประสบความสำเร็จที่ KBank

คุณอิสระเริ่มต้นชีวิตการทำงานด้วยการเข้าเป็นพนักงาน บริษัทเงินทุนทิสโก้ จำกัด (มหาชน) เก็บเกี่ยวประสบการณ์ในกลุ่มทิสโก้ได้ถึง 12 ปี ก่อนจะมารับตำแหน่งกรรมการบริหารฝ่ายขายและการตลาดที่บริษัท เดมเลอร์โครสเลอร์ ลีสซิง (ประเทศไทย) จำกัด อีก 5 ปี ซึ่งเมื่อพิจารณาจากประสบการณ์การทำงานอย่างโชกโชน ความเชี่ยวชาญทางด้านธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ถึง 17 ปีเต็ม คุณอิสระคือบุคคลที่มีความเหมาะสมอย่างยิ่งที่ทางธนาคารกลิสกรไทยเลือกให้มารับตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ บจก. ลีสซิงกลิสกรไทย เมื่อต้นปี 2548 ที่ผ่านมา

ในขณะที่คุณวิกรานต์เริ่มต้นที่ธนาคารกลิสกรไทยในฐานะนักเรียนทุนของธนาคารกลิสกรไทย หลังจากจบการศึกษาปริญญาโท บริหารธุรกิจ Eli Broad Graduate School of Management/ Michigan State University สหรัฐอเมริกา คุณวิกรานต์ได้มีโอกาสเข้าทำงานที่ฝ่ายวาณิชธนกิจ ธนาคารกลิสกรไทยพร้อมสั่งสมประสบการณ์จนเป็นที่ไว้วางใจให้ก้าวเข้าสู่ตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ บมจ.หลักทรัพย์กลิสกรไทย.



และคุณวิภานต์ ปวโรจน์กิจ Vikran Paovarojkit

กรรมการผู้จัดการ สายงานวาณิชธนกิจ

บมจ. หลักทรัพย์กสิกรไทย (KSecurities)

Managing Director, Investment Banking,

Kasikorn Securities Public Company Limited

The Masterpiece

อิสระ : ในขณะที่ผมทำงานอยู่ที่ บริษัท เดมเลอร์โครสเลอร์ ลิสซิง (ประเทศไทย) จำกัด ทางบริษัทมีนโยบายที่จะเปิดศูนย์ภูมิภาคในแต่ละจังหวัด ผมอาสาเข้าไปรับผิดชอบงานนี้ด้วยเพราะต้องการรู้ว่าในแต่ละจังหวัดมียอดขายเป็นอย่างไรบ้าง สุดท้ายเมื่อโปรเจกต์นี้ผ่านที่ประชุม พร้อมทั้งจะเปิดศูนย์สาขาภูมิภาคแต่ยังไม่มีการฝ่ายสำนักงานอำนวยความสะดวก ทางผู้บริหารจึงเลือกผมขึ้นเป็นผู้จัดการฝ่ายสำนักงานอำนวยความสะดวกด้วย เพราะผมเป็นคนลงไปทำโปรเจกต์นี้ด้วยตัวเอง ซึ่งตอนตัดสินใจรับโปรเจกต์นี้ผมไม่ได้คิดถึงตำแหน่ง แต่ต้องการจะรู้ถึงข้อมูลในแต่ละจังหวัดแต่ละภูมิภาคมากกว่า

วิภานต์ : โปรเจกต์ที่ภูมิใจที่สุดน่าจะเป็นการออกสลิปเงินเมื่อปี 2000 ซึ่งในขณะนั้นสถานการณ์การเงินประสบกับสภาวะย่ำแย่จากวิกฤติทางการเงินปี 1997-1998 และทุนเริ่มไม่เพียงพอ การจะไปเพิ่มทุนในตลาดแทบเป็นไปไม่ได้เพราะราคาหุ้นจะเลอะเทอะมาก ซึ่งนับว่าเป็นโปรเจกต์ที่เป็นความล้มเหลว เพราะเป็นตราสารที่ใหญ่ที่สุดคือมีการระดมทุนทีเดียวเกือบ 40,000 ล้านบาทและยังไม่มีใครทำมาก่อน เมื่อตราสารตัวนี้ออกมาแบ่งคัอื่น ๆ ก็ใช้คอนเซ็ปต์เดียวกันหมดในการระดมทุน ถือเป็นการปฏิวัติการเงินให้กับภาคธนาคารในประเทศไทย

Becoming Heroes

อิสระ : การก่อตั้งบริษัทใหม่ในเครือธนาคารกสิกร เป็นสิ่งที่ท้าทายมาก โดยเฉพาะมูลค่าธุรกิจซึ่งปีหนึ่งมีมูลค่าเป็นหมื่นล้าน แล้วสิ่งที่ท้าทายมากกว่านั้นคือในตอนแรกทั้งบริษัทมีผมอยู่คนเดียว หน้าที่ของผมคือก่อตั้งบริษัท เริ่มตั้งแต่เขียนนโยบาย เขียนแผนผังโครงสร้างองค์กร หาคนมาทำงาน นำเสนอแผนธุรกิจให้กับคณะกรรมการบริษัท

ด้วยประสบการณ์การทำงานด้านนี้โดยตรงตั้งแต่อยู่ที่กลุ่มทิสโก้ถึง 12 ปี และที่บริษัท เดมเลอร์โครสเลอร์ ลิสซิง (ประเทศไทย) จำกัด อีก 5 ปี ประกอบกับคอนเนกชันกับดีลเลอร์ทั้งประเทศไทยที่ผมรู้จัก และทีมงานที่เก่งและเชี่ยวชาญเรื่องเช่าซื้อรถซึ่งที่เข้ามาทำงานที่นี้กับผม จึงทำให้มั่นใจได้ว่า KLeasing จะเติบโตไปได้ดีในอนาคต



โปรเจกต์ที่ภูมิใจที่สุดน่าจะเป็นการออก
สลิปเงินเมื่อปี 2000 ซึ่งในขณะนั้น
สถาบันการเงินประสบกับสภาวะย่ำแย่จาก
วิกฤติทางการเงินปี 1997-1998



วิจารณ์ : จริงๆ ก็ไม่รู้หรอกครับว่าตัวเองจะทำได้ แต่ก็มั่นใจว่าตัวเองผ่าน
โรงเรียนที่ดีมาทั้งเอแบคและธนาคารกสิกรไทย ทำให้ผมมีความมั่นใจพอสมควร
ปีที่ผมย้ายมาอยู่ที่ KSecurities ก็เป็นปีที่ทีมงานวางนิทรรศกิจและตัวผมในฐานะ
ผู้บริหารฝ่ายที่ธนาคารกสิกรไทยได้รับรางวัล Bond House of the Year ก็คือ
มีมาร์เก็ตแชร์สูงสุด ในการทำตราสารหนี้ทั้งหมดของปีนั้น โดยได้รับรางวัลจาก
หลากหลายสถาบันทั้ง ThaiBDC และ Bloomberg ด้วย ถือเป็นปีที่ประสบความสำเร็จ
ในการทำงานมากที่สุด และทำให้ผมมั่นใจในการก้าวเข้ามาทำงานใน
ฐานะกรรมการผู้จัดการ บมจ.หลักทรัพย์กสิกรไทย

ประการแรกที่ทำให้ KSecurities ขึ้นมาโดดเด่นได้เพราะธนาคารกสิกร
ไทยมี Branding ที่ค่อนข้างแข็งแกร่ง ซึ่งจะเป็นประตูเปิดให้เราเข้าไปหาลูกค้า
ทำให้ลูกค้ามั่นใจ ประการที่สอง เรามี Relationship Manager ของทางธนาคาร
ที่มีความใกล้ชิดกับลูกค้า ที่เป็นคนจงเราเข้าไปติดต่อ และประการสุดท้ายแน่ละ
เขาก็ต้องจงคนที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญเข้าไป ซึ่งมันก็ต้องประกอบกันทั้งหมด

The Success

อิสระ : ถึงแม้ KLeasing จะเป็นบริษัทเปิดใหม่เพิ่งเปิดมาได้เพียงหนึ่งปีกว่าๆ
แต่ถือว่าเราประสบความสำเร็จระดับหนึ่ง โดยในส่วนของลิสซิ่งกสิกรไทย ตั้งแต่
บริษัทเปิดให้บริการสินเชื่อกว่า 1 ปี มีพอร์ตสินเชื่อกำลังอยู่ที่ 10,000 ล้านบาท
เฉลี่ยปล่อยไม่ต่ำกว่า 1,000 ล้านบาท โดยในช่วงเดือนธันวาคม บริษัทมั่นใจว่า
จะสามารถปล่อยสินเชื่อได้ 2,000 ล้านบาท ใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา ซึ่งจะทำให้
ยอดสินเชื่อรวมตั้งแต่เปิดดำเนินการมาไม่น้อยกว่า 16,000-17,000 ล้านบาท
เราตั้งเป้าหมายไว้ว่า ภายใน 5 ปี KLeasing จะต้องอยู่ใน Top 3 จะต้องมีย
มาร์เก็ตแชร์ในตลาดไม่ต่ำกว่า 10% ซึ่งเราก็มั่นใจว่าเราสามารถทำได้ ด้วยคอน
เนกชันของผมกับดีลเลอร์ทั่วประเทศซึ่งมาจากการประกอบการทำงานทั้งชีวิต
ทีมงานที่เก่งและมีประสบการณ์อย่างโชกโชนและเงินทุน เครือข่ายฐานลูกค้า
และแบรนด์ดังของธนาคารกสิกรไทยที่มีความมั่นคงและการให้บริการที่ดีเยี่ยม

นอกจากนี้เรายังวางแผนไว้ว่าจะเปิดสาขาต่างจังหวัดเต็มทั้งสาขาใหญ่
และสาขาย่อย โดยทุกจังหวัดจะมีสาขาของบริษัทตั้งอยู่เพื่อให้ลูกค้าสามารถ
ติดต่อได้ หากธนาคารมีเครือข่ายสาขาคอบคลุมทุกจังหวัดจะส่งผลให้ขยาย
ธุรกิจได้มากขึ้น โดย ปัจจุบันบริษัทมีมาร์เก็ตแชร์ หรือส่วนแบ่งการครองตลาดติด
1 ใน 10 แต่เป้าหมายสูงสุดของเราคือ เราจะเป็นบริษัทชั้นนำทั้งในการให้บริการ
ที่ดี และราคาย่อมเยา เป็น Total Solution ทางด้านการเงินให้ลูกค้าของธนาคาร
กสิกรได้

วิจารณ์ : ในภาพรวมก็ยังถือว่าเป็นบริษัทหลักทรัพย์เกิดใหม่ แต่เพียงปีแรกก็
เริ่มมีลูกค้าให้ความไว้วางใจให้เราเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน การได้เป็นที่ปรึกษา
ในการนำหุ้นจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ถึง 7-8 ราย โดยมี market
capitalization ประมาณ 12,000 -13,000 ล้านบาท ถือว่าประสบความสำเร็จ
เป็นอย่างมาก โดยธรรมชาติของธุรกิจแบบนี้การได้บริษัทยักษ์ใหญ่มาลงทุนเพียง
บริษัทเดียวก็ทำได้ยากกว่ากระโดดขึ้นมาอยู่เทียบเคียงกับอันดับต้นๆได้แล้ว

ก้าวต่อไปของเราคือ เราตั้งเป้าหมายไว้ว่าใน 3 ปีข้างหน้าเราจะก้าว
เข้าไปอยู่ใน Top 5 ให้ได้อย่างยั่งยืน เมื่อนั้นก็ถือว่าเราเป็นผู้เล่นคนหนึ่งที่มี
บทบาทในตลาดทุน โดยมีแบงค์แม่คือธนาคารกสิกรเป็นผู้เล่นสำคัญในตลาด
อื่นๆ แล้วเรากับแบงค์ก็เดินไปในทิศทางเดียวกัน ที่จะให้คำตอบทางการเงินกับ
ลูกค้าอย่างครบถ้วนโดยนำลูกค้าเข้ามาระดมทุนในตลาดที่ต่างกัน ลูกค้าก็จะมี
ความมั่นใจเพราะเราเป็นผู้เชี่ยวชาญในทุกตลาด ซึ่งเป็นการขับเคลื่อนของเครือ
ธนาคารที่มีพลังมาก

จากเรื่องราวของคุณอิสระและคุณวิจารณ์ทำให้เห็นได้ว่าเส้นทางอาชีพ
ของเขทั้งสองคือแบบอย่างอันน่าภาคภูมิใจ ที่คนรุ่นใหม่สามารถนำไปเรียนรู้เพื่อ
เดินสู่จุดแห่งความสำเร็จ



Let's get acquainted with 2 gentlemen who are AU graduates and now doing extremely well in their careers with KBank.

Khun Isara was the Managing Director with TISCO for 8 years. Prior to his appointment as Managing Director with TISCO, he was in the Sales & Marketing Department at the DaimlerChrysler Leasing (Thailand). With his 12 years experience in car leasing business, he is now the Managing Director of KLeasing.

Khun Vikran started his work with Kasikorn Bank as the Bank's scholarship recipient and graduated with a Master Degree in Business Management from Eli Broad Graduate School of Management in Michigan State University, USA. He is currently holding the position of Managing Director, Investment Banking, Kasikorn Securities Public Company Limited

The Masterpiece :

Isara : While working for DaimlerChrysler Leasing (Thailand), I volunteered to lead a new project - setting up new regional offices in each province. I took on the assignment because I wanted to know their sales figures and later got appointed as its Regional Manager.

Vikran : I am very proud of KBANK SLIPS project back in the year 2000. Most financial institutions were going through a recession period following an economic crisis in 1997-1998. It was a very confidential project as the total transaction size was the highest at that time, that is 40,000 millions baht, and nobody had ever done such a thing before. Once issued, many other financial institutions followed suit and we all managed to survive through the banking industry crisis.

Becoming Heroes :

Isara : I find it very challenging to set up a new subsidiary company for the Kasikorn Bank, one that worth billions of baht. It was even more challenging when you started off on your own. I was the company's founder doing everything myself from setting up the company policy, designing organizational structure, preparing business plan, and presenting them to the Committee.

With my wide experience with TISCO and DaimlerChrysler Leasing (Thailand), strong connections with all countrywide dealers, and an extremely efficient team, I believe KLeasing has a very bright future.

Vikran : In the beginning I didn't really know whether or not I could do it. With my strong background I was quite convinced I could. Investment Banking Team under my supervision as the Head of the department was rewarded with 'Bond House of the Year' in the year before I joined KSecurities. We had the highest market share of the year and were rewarded by the Thai BDC and Bloomberg. It was the best year of my career and made me more confident to take up the post of Managing Director of Kasikorn Securities.

A few elements have made KSecurities successful. First, KasikornBank has a strong branding. Second, our Relationship Manager is close to our clients. Last but not least we have the expertise. Everything is equally important.

The Success :

Isara : Although KLeasing is only a year old, we have succeeded to a certain level. After 13 months of operation, our billings stands at 14,000 millions baht today. We hope to close the year with a credit value of 17,000-18,000 millions baht.

Our goal is to make K Leasing one of the top 3 within 5 years, with a minimum of 15% market share. I believe this is achievable owing to the resources we have together with Kasikorn Bank's excellent financial situation and first-class services.

In addition, we plan to open a number of branches and sub-branches across the country. Our objective is to create existence in all provinces and to make KLeasing a market leader. We wish we can be a Total Solution to our customers for all financial aspects leader.

Vikran : In general, we are a new securities company. However, only the first year of operation we have managed to gain trust from 7-8 large account clients, one of which is worth about 12,000-13,000 millions baht in market capitalization.

Our goal is to be one of the top 5 within 3 years. Then we will become a significant player in investment banking. Our parent company, KasikornBank, will be the major player with us as a supporter moving into the same direction. Once all units are the leaders in their own areas, KGroup will become the most powerful universal bank offering a one-stop total financial solution.