

“เงินติดล้อ” เดินหน้าใช้วัฒนธรรมองค์กรขับเคลื่อนสร้างการเติบโตที่ยั่งยืน ในระยะยาว [PR]

By Brand Buffet - Team - May 17, 2019



เงินติดล้อ ผู้นำในการให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถครบวงจร และนายหน้าประกันวินาศภัยที่มีสาขาครอบคลุมทั่วประเทศ วันนี้ เผยแผนสร้างองค์กรเพื่อรองรับการเติบโตในระยะยาวที่ขับเคลื่อนโดยวัฒนธรรมองค์กรที่แข็งแกร่ง สามารถรับมือกับความท้าทายเชิงเทคโนโลยีและดึงดูดคนทำงานวัย Millennials ที่มีรูปแบบในการใช้ชีวิตและทำงานแตกต่างไปจากคนยุคเดิม

คุณปิยะศักดิ์ อุกฤษฏ์กุล กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท เงินติดล้อ จำกัด กล่าวว่า “นับจากวันที่ **เงินติดล้อ** เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของธนาคารกรุงศรี เราได้ผ่านช่วงขอมสร้างในระหว่างปี 2552 – 2555 เข้าสู่ช่วงรุกขยายธุรกิจตั้งแต่ปี 2556 เป็นต้นมา เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ต่ำ ซึ่งเดิมเคยต้องพึ่งพาสินเชื่อระบบ ให้สามารถเข้าสู่แหล่งเงินทุนที่โปร่งใสและเป็นธรรมได้ ภายหลังจากการสร้างความสำเร็จด้านตัวเลข ไม่ว่าจะเป็นยอดสินเชื่อ จำนวนสาขา และพนักงานซึ่งปัจจุบันมีกว่า 5,000 คน ทั่วประเทศ ทำให้เราหันกลับมาวิเคราะห์ตัวเอง มุ่งวางรากฐานองค์กรเพื่อรองรับการเติบโตในระยะยาว และสามารถรับมือกับความท้าทายทางเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาได้รวดเร็วขึ้น”

“จึงเป็นที่มาของ **“การสร้างวัฒนธรรมองค์กร”** ที่แข็งแกร่งซึ่งมีความสำคัญเป็นอันดับแรกในการหล่อหลอมคนซึ่งเป็นองค์ประกอบสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจ ให้สามารถรับมือกับความเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีได้อย่างทันการณ์ เพราะไม่ว่าจะบริษัทจะลงทุนด้านเทคโนโลยีด้วยเงินจำนวนมากเพียงใด หากแต่พนักงานไม่พร้อมเรียนรู้ ทดลอง นำมาใช้ การขับเคลื่อนคงไม่ใช่เรื่องง่าย” คุณปิยะศักดิ์กล่าว

เงินติดล้อ ได้นำ **best practices** ในการสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ได้รับการยอมรับระดับโลก จาก Zappos ที่ประสบความสำเร็จในการใช้วัฒนธรรมขับเคลื่อนองค์กรและพนักงานส่งมอบประสบการณ์ดี ๆ แก่ลูกค้าจนกลายเป็นเว็บไซต์ขายรองเท้าออนไลน์ที่ใหญ่ที่สุดในโลก

“เราเริ่มจากการกำหนดวิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัท ที่เราเรียกว่า **‘Why’ and ‘How’** รวมถึงค่านิยมองค์กร 7 ข้อ สร้างระบบและกระบวนการทำงานรวมถึงสิ่งแวดล้อมที่เอื้ออำนวย สื่อสารและทำกิจกรรมเพื่อหล่อหลอมค่านิยมดังกล่าวโดยมีผู้บริหารเป็นแบบอย่าง อีกทั้งปรับขั้นตอนในการคัดเลือกคนเพื่อให้แน่ใจว่าได้คนที่ใช่มาร่วมงาน โดยหัวใจในการสร้างวัฒนธรรมองค์กรให้แข็งแรงอยู่ที่การทำอย่างต่อเนื่องคงเส้นคงวา และมีการวัดผลที่ชัดเจน” **นายปิยะศักดิ์กล่าว**

เงินติดล้อ ได้ออกแบบพื้นที่ทำงานของสำนักงานใหญ่แห่งใหม่ให้สอดคล้องกับวัฒนธรรมองค์กรและรูปแบบการทำงานของคนรุ่นใหม่ โดยเฉพาะกลุ่ม **Millennials** โดยมีสัดส่วนของพื้นที่ส่วนกลางคิดเป็น 30% ของพื้นที่สำนักงานโดยรวมเพื่อใช้สำหรับการพูดคุย

การประชุม สร้างบันไดขึ้นลงระหว่างชั้นแทนการใช้ลิฟต์ เพื่อช่วยสร้างความรู้สึกเชื่อมโยงระหว่างพนักงาน เลือกใช้สีและวัสดุตกแต่งเพื่อสร้างบรรยากาศที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นกระตุ้นความคิดสร้างสรรค์ ส่งเสริมความร่วมมือและรูปแบบการทำงานแบบ **cross functions** ขณะเดียวกัน ก็เปิดโอกาสให้พนักงานได้สนุกสนานด้วยตนเองเพื่อสร้างความผ่อนคลายในระหว่างการทำงาน

“ความเปลี่ยนแปลงที่เห็นได้ชัดชัดเจนหลังจากที่เราได้สื่อสารและทำกิจกรรมเพื่อหล่อหลอมวัฒนธรรมภายใต้บรรยากาศการทำงานที่เอื้ออำนวย คือพนักงานของเรากล้าลงมือทำสิ่งใหม่ๆ ปรับตัวและรับมือกับความเปลี่ยนแปลงได้เร็วขึ้น เงินดีดลื้อนับเป็นองค์กรแรกๆ ที่นำแนวคิดการทำงาน agile รวมทั้ง scrum มาใช้ เพื่อสร้าง platform ที่สามารถเชื่อมต่อช่องทางสาขาและช่องทาง online ต่างๆ รวมถึงการนำแท็บเล็ตมาใช้ในการนำเสนอสินค้าแก่ลูกค้าที่สาขาของเราซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของแผน **digital transformation** ของเรา”

“ความมุ่งมั่นในการสร้างวัฒนธรรมองค์กรของเรานอกจากจะสร้างแรงกระเพื่อมจากสำนักงานใหญ่ไปสู่สาขาของเราทั่วประเทศแล้วยังสะท้อนจาก 2 รางวัลระดับนานาชาติที่ได้รับเมื่อเร็วๆ นี้คือรางวัล “สถาบันการเงินยอดเยี่ยมด้านการสร้างความผูกพันองค์กร” จากงานประกาศรางวัลซึ่งจัดโดยนิตยสาร Retail Banker และรางวัล “ยอดเยี่ยมด้านการสร้างความผูกพันของพนักงานโดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัล” จาก นิตยสาร The Asian Banker และการตอบรับจากองค์กรต่างๆ ในการเข้าร่วม Wow Program ของเราที่จัดขึ้นเพื่อเข้าถึงกระบวนการสร้างวัฒนธรรมของเรา” คุณปิยะศักดิ์กล่าว

เงินดีดลื้อเป็นหนึ่งในผู้นำในการบริการสินเชื่อทะเบียนรถ โดยมียอดสินเชื่อคงค้าง (NEA) ณ สิ้นปี 2561 อยู่ที่ 39,713 ล้านบาท สำหรับปี 2562 นี้ บริษัทตั้งเป้าเติบโตสินเชื่อ 6% คิดเป็นยอดสินเชื่อใหม่ 35,000 ล้านบาท ขณะที่จำนวนบัญชีลูกค้าเติบโต 25% จาก 450,000 บัญชี ณ สิ้นปี 2561 สู่ 560,000 บัญชีภายในสิ้นปีนี้โดยหลักๆ เป็นการเติบโตของสินเชื่อทะเบียนรถจักรยานยนต์ซึ่งคิดเป็น 58% ของยอดบัญชีลูกค้าทั้งหมด ในส่วนของการขยายสาขาใหม่ บริษัทตั้งเป้าที่จะเปิดเพิ่มอีก 187 สาขา ส่งผลให้จำนวนสาขาเพิ่มขึ้นเป็น 1,000 สาขา ณ สิ้นปีนี้