

# เงินดีดล้อ เดินหน้าใช้วัฒนธรรมองค์กรขับเคลื่อนสร้างการเติบโตที่ยั่งยืนในระยะยาว

วันที่ 17 May 2019 - 13:45 น.



**เงินดีดล้อ** ผู้นำในการให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถครบวงจร และนายหน้าประกันวินาศภัยที่มีสาขาครอบคลุมทั่วประเทศ วันนี้ เผยแผนสร้างองค์กรเพื่อรองรับการเติบโตในระยะยาวที่ขับเคลื่อนโดยวัฒนธรรมองค์กรที่แข็งแกร่ง สามารถรับมือกับความท้าทายเชิงเทคโนโลยีและดึงดูดคนทำงานวัย Millennials ที่มีรูปแบบในการใช้ชีวิตและทำงานแตกต่างไปจากคนยุคเดิม

**นายปิยะศักดิ์ อุกฤษณ์กุล กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท เงินดีดล้อ จำกัด** กล่าวว่า “นับจากวันที่เงินดีดล้อเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของธนาคารกรุงศรี เราได้ผ่านช่วงขอมสร้างในระหว่างปี 2552 – 2555 เข้าสู่ช่วงรุกขยายธุรกิจตั้งแต่ปี 2556 เป็นต้นมา เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อย ซึ่งเดิมเคยต้องพึ่งพาสินเชื่อในระบบ ให้สามารถเข้าสู่แหล่งเงินทุนที่โปร่งใสและเป็นธรรมได้ ภายหลังจากการสร้างการเติบโตด้านตัวเลข ไม่ว่าจะเป็นยอดสินเชื่อ จำนวนสาขา และพนักงานซึ่งปัจจุบันมีกว่า 5,000 คน ทั่วประเทศ ทำให้เราหันกลับมาวิเคราะห์ตัวเอง มุ่งวางรากฐานองค์กรเพื่อรองรับการเติบโตในระยะยาวและสามารถรับมือกับความท้าทายทางเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาได้รวดเร็วขึ้น”

“จึงเป็นที่มาของการการสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่แข็งแกร่งซึ่งมีความสำคัญเป็นอันดับแรกในการหล่อหลอมคนซึ่งเป็นองค์ประกอบสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจ ให้สามารถรับมือกับความเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีได้อย่างทันการณ์ เพราะไม่ว่าจะบริษัทจะลงทุนด้านเทคโนโลยีด้วยเงินจำนวนมากเพียงใด หากแต่พนักงานไม่พร้อมเรียนรู้ ทดลอง นำมาใช้ การขับเคลื่อนคงไม่ใช่เรื่องง่าย” นายปิยะศักดิ์กล่าว

เงินดีดล่อได้นำ **best practices** ในการสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ได้รับการยอมรับระดับโลกจาก Zappos ที่ประสบความสำเร็จในการใช้วัฒนธรรมขับเคลื่อนองค์กรและพนักงานส่งมอบประสบการณ์ดี ๆ แก่ลูกค้า จนกลายเป็นเว็บไซต์ขายรองเท้าออนไลน์ที่ใหญ่ที่สุดในโลก

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

เงินดีดล่อได้ออกแบบพื้นที่ทำงานของสำนักงานใหญ่แห่งใหม่ให้สอดคล้องกับวัฒนธรรมองค์กรและรูปแบบการทำงานของคนรุ่นใหม่โดยเฉพาะกลุ่ม Millennials โดยมีสัดส่วนของพื้นที่ส่วนกลางคิดเป็น 30% ของพื้นที่สำนักงานโดยรวมเพื่อใช้สำหรับการพูดคุย การประชุม สร้างบันไดขึ้นลงระหว่างชั้นแทนการใช้ลิฟต์เพื่อช่วยสร้างความรู้สึกเชื่อมโยงระหว่างพนักงาน เลือกใช้สีและวัสดุตกแต่งเพื่อสร้างบรรยากาศที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นกระตุ้นความคิดสร้างสรรค์ ส่งเสริมความร่วมมือและรูปแบบการทำงานแบบ cross functions ขณะเดียวกัน ก็เปิดโอกาสให้พนักงานได้สนุกสนานด้วยตนเองเพื่อสร้างความผ่อนคลายในระหว่างการทำงาน

“ความเปลี่ยนแปลงที่เห็นได้ชัดเจนหลังจากที่เราได้สื่อสารและทำกิจกรรมเพื่อหล่อหลอมวัฒนธรรมภายใต้บรรยากาศการทำงานที่เอื้ออำนวย คือพนักงานของเรากล้าลองทำสิ่งใหม่ๆ ปรับตัวและรับมือกับความเปลี่ยนแปลงได้เร็วขึ้น เงินดีดล่อนับเป็นองค์กรแรกๆ ที่นำแนวคิดการทำงาน **agile** รวมทั้ง **scrum** มาใช้เพื่อสร้าง platform ที่สามารถเชื่อมต่อช่องทางสาขาและช่องทาง online ต่างๆ รวมถึงการนำแท็บเล็ตมาใช้ในการนำเสนอสินค้าแก่ลูกค้าที่สาขาของเราซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของแผน digital transformation ของเรา”

“ความมุ่งมั่นในการสร้างวัฒนธรรมองค์กรของเรานอกจากจะสร้างแรงกระเพื่อมจากสำนักงานใหญ่ไปสู่สาขาของเราทั่วประเทศแล้ว ยังสะท้อนจาก **2 รางวัลระดับนานาชาติที่ได้รับเมื่อเร็วๆ นี้** คือรางวัล “สถาบันการเงินยอดเยี่ยมด้านการสร้างความผูกพันองค์กร” จากงานประกาศรางวัลซึ่งจัดโดยนิตยสาร Retail Banker และรางวัล “ยอดเยี่ยมด้านการสร้างความผูกพันของพนักงานโดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัล” จากนิตยสาร The Asian Banker และการตอบรับจากองค์กรต่างๆ ในการเข้าร่วม Wow Program ของเราที่จัดขึ้นเพื่อเล่าถึงกระบวนการสร้างวัฒนธรรมของเรา” นายปิยะศักดิ์กล่าว

เงินดีดล่อเป็นหนึ่งในผู้นำในการบริการสินเชื่อทะเบียนรถ 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 สู่อีก 560,000 บัญชี

ภายในสิ้นปีนี้โดยหลักๆ เป็นการเติบโตของสินเชื่อทะเบียนรถจักรยานยนต์ซึ่งคิดเป็น 58% ของยอดบัญชีลูกค้าทั้งหมดในส่วนของ การขยายสาขาใหม่ บริษัทตั้งเป้าที่จะเปิดเพิ่มอีก 187 สาขา ส่งผลให้จำนวนสาขาเพิ่มขึ้นเป็น 1,000 สาขา ณ สิ้นปีนี้

