

NEWS

FINANCE & INVESTMENT MARKETING PROPERTY IT HR MOTORING TRAVEL OTHER

GLOBAL

PEOPLE

COVER STORY TALENTED 20S THRIVING 30S FABULOUS 40S & 50S THE NEXT TYCOONS

DINE WITH THE BOSS ENTREPRENEURS ASEAN BIZ POWER WOMEN HEROES OF PHILANTHROPY

30 UNDER 30 SHINING STAR FORBES LIFE

WORLD

TECHNOLOGY

ASIA AMERICA EUROPE EMEA GLOBAL THAILAND ASIA GLOBAL

FORBES LISTS

LEADERBOARD

THAILAND RICHEST ASIA FAMILIES WORLD BILLIONAIRE GLOBAL

COMMENTARIES

THOUGHT LEADERS INSIGHTS INVESTMENT OUTLOOK WEALTH MANAGEMENT

ECONOMIC OUTLOOK

FORBES LIFE

LIVING EATERY TRAVEL EVENTS





“ชโย กรุ๊ป” ฝ่าวิกฤตเศรษฐกิจติดลบ สร้างโอกาสบริหารหนี้



เบ็ญจวรรณ รัตนวิจิตร / CONTRIBUTOR
PEOPLE | STRATEGIES
01 APR 2020 | 11:24 AM 756



“หนี้” อาจจะเป็นคำที่น่ากลัวและไม่มีใครต้องการเผชิญในภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน ซึ่งมีปัญหาหนี้ครัวเรือนเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องและกดดันการเติบโตของประเทศ แต่คำว่า “หนี้” สำหรับชโย กรุ๊ป กลับกลายเป็นโอกาสในการบริหารสินทรัพย์สร้างความแข็งแกร่งทางธุรกิจ

เมื่อธุรกิจการบริหารหนี้เกิดขึ้นจากภาวะวิกฤต โดยตัวเลขยอดหนี้ของประเทศไทยในปัจจุบันที่มีมูลค่าอยู่ประมาณ 16 ล้านล้านบาท ซึ่งคิดเป็นหนี้เสีย หรือ NPL ราว 4.8 แสนล้านบาท ได้แปรเปลี่ยนเป็นขุมทรัพย์ทางธุรกิจของชโย กรุ๊ป สู่ออกสาในการดำเนินธุรกิจตลอดระยะเวลากว่า 20 ปี ภายใต้การนำทัพของ สุขสันต์ ยศะสินธุ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ชโย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

ก้าวแรกของธุรกิจบริหารหนี้ของสุขสันต์เริ่มจากการเป็นลูกหนี้ในวิกฤตต้มยำกุ้งในปี 2540 ซึ่งเขาประกอบธุรกิจหลายอย่าง ตั้งแต่นำเข้า-ส่งออกสินค้าของตกแต่งบ้าน จนถึงธุรกิจบ้านจัดสรรในชื่อ บริษัท เขียนแอนด์เคลย์ จำกัด และได้รับผลกระทบจากการลดค่าเงินในธุรกิจการนำเข้าส่งออกสินค้าที่มีการค้าขายด้วยเงินเหรียญสหรัฐฯ เช่นเดียวกับธุรกิจอื่นในช่วงเวลานั้น

“ตอนนั้นผมมีหนี้อยู่ประมาณ 3.8 ล้านบาท ก็พยายามเคลียร์ สุดท้ายเหลือหนี้ประมาณ 100,000 บาทที่เคลียร์ไม่ได้จริงๆ เจ้าหนี้ยะฟ้อง ผมก็ยินดีให้ฟ้อง เพราะไม่มีจริงๆ แต่ก็พยายามเจรจากับเจ้าหนี้ เพื่อขอ

ผ่อนผัน สมัยนั้นยังไม่มีเครดิตบูโร แต่ก็ไม่มีใครอยากเป็นหนี้เสีย
สุดท้ายเจ้าหนี้ก็ยอม ผ่อนชำระอยู่ประมาณ 1 ปีก็หมด แต่ผมมองเห็นว่า
นี่เป็นโอกาส” สุขสันต์เล่าถึงอดีตก่อนเริ่มธุรกิจในอนาคตไทย กรุ๊ป



จากพื้นฐานของการเป็นนักกฎหมายที่เรียนจบปริญญาตรีด้านนิติศาสตร์
มหาวิทยาลัยศรีปทุม ปริญญาโทรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง และ
ทำงานที่สำนักงานข่าวกรองแห่งชาติเป็นเวลา 3 ปี ก่อนย้ายมาทำงาน
ธนาคารกับกสิกรไทย ทั้งฝ่ายข้อมูล บัตรเครดิต และฝ่ายติดตามทวงหนี้
ส่งผลให้สุขสันต์เข้าใจทั้งคน และกระบวนการ รวมถึงมีประสบการณ์
จากการเป็นลูกหนี้โดยตรง

วิกฤตสร้างโอกาส

ช่วงวิกฤตการณ์ปี 2540 มีธุรกิจได้รับผลกระทบจำนวนมาก ซึ่งหลาย
บริษัทจำเป็นต้องยอมเป็นหนี้เสีย เพราะไม่มีเงินชำระหนี้ ขณะที่ธนาคาร
หรือสถาบันการเงินมีข้อจำกัดในการติดตามทวงหนี้ ส่งผลให้สุขสันต์เล็ง
เห็นช่องว่างทางธุรกิจในการก่อตั้งชโย กรุ๊ป เพื่อรับซื้อหนี้จากธนาคาร
มาบริหาร และติดตามทวงหนี้ โดยลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าของธนาคาร
และธุรกิจด้านโทรคมนาคม ซึ่งสามารถทำรายได้จากค่าคอมมิชชั่นกว่า
10 ล้านบาท และลูกค้าจำนวนมากกว่า 1,000 รายในปีแรก จนถึง
ปัจจุบันที่มีฐานลูกค้าจำนวนมากกว่า 4 ล้านราย

“ยามเศรษฐกิจไม่ดี ธุรกิจเราจะดี” สุขสันต์กล่าว

อย่างไรก็ตาม ในฐานะที่เคยเป็นลูกหนี้มาก่อน ซีอีโอของชโย กรุ๊ป ไม่
ต้องการให้ใครเป็นหนี้ นอกจากนั้น หนี้ยังเป็นหนึ่งในเครื่องชี้วัดพันเพื่อ
เศรษฐกิจ หากธนาคารหรือสถาบันการเงินปล่อยสินเชื่อที่ดี มีคุณภาพจะ
เกิดการหมุนเวียนทางเศรษฐกิจ แต่หากเมื่อใดที่ธนาคารหยุดปล่อยสินเชื่อ

เชื่อ ธุรกิจจะเริ่มมีปัญหา เพราะฉะนั้นการปล่อยสินเชื่ออย่างเหมาะสม มี
สมดุล และมีคุณภาพ จะส่งผลดีต่อเศรษฐกิจไทย

“แต่เมื่อใดก็ตาม ที่ธุรกิจไม่มีความสามารถในการชำระหนี้ และกลายเป็นหนี้เสีย ไม่ส่งผลดีต่อเศรษฐกิจโดยรวม” สุขสันต์ระบู่

หลังปี 2540 เป็นต้นมา ธุรกิจติดตามทวงหนี้เติบโตสูง เนื่องจากธุรกิจ
กลายเป็นหนี้เสียจำนวนมาก ขณะที่ธนาคารและสถาบันการเงินมี
ศักยภาพในการติดตามทวงหนี้จำกัด โดยสามารถโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า
ได้ไม่เกิน 20 รายต่อวัน ขณะที่บริษัทสามารถสามารถโทรศัพท์ติดต่อ
ลูกค้าได้วันละอย่างน้อย 70 ราย เพราะรายได้หลักของพนักงาน คือค่า
คอมมิชชั่น ดังนั้นหากเขาสามารถติดตามทวงหนี้ได้มากเท่าไร ก็จะมี
รายได้มากเท่านั้น โดยในปี 2562 ขโย กรุ๊ป สามารถติดตามทวงหนี้ได้
ประมาณ 1.4 พันล้านบาท



ธุรกิจวิน-วิน ทั้งเจ้าหนี้-ลูกหนี้

สำหรับรูปแบบธุรกิจบริหารสินทรัพย์ติดตามทวงหนี้ สุขสันต์มองว่า เป็น
ธุรกิจที่ได้ประโยชน์ทุกฝ่าย ทั้งเจ้าหนี้ ได้แก่ ธนาคาร สถาบันการเงิน ที่
ได้รับรายได้จากหนี้ แม้จะเป็นหนี้เสีย แต่ธนาคารสามารถลดภาระ
ต้นทุนในการติดตามทวงหนี้ ส่วนลูกหนี้ก็มีโอกาสที่จะหลุดจากการเป็น
หนี้ได้หากร่วมมือในการบริหารหนี้ โดยบริษัทสามารถสร้างรายได้จากค่า
คอมมิชชั่น ซึ่งจะแตกต่างกันไปตามระยะเวลาของหนี้

ขณะที่ขโย กรุ๊ป วางเป้าหมายผลการดำเนินงานในการติดตามทวงหนี้ที่ดี
โดยต้องมีผลการดำเนินการติดอันดับ 3 ใน 10 หรือ 2 ใน 5 ของบริษัท
ติดตามทวงหนี้ที่ลูกค้าเลือกใช้บริการ ยิ่งทำผลการดำเนินงานดี ลูกค้าที่
เป็นเจ้าหนี้จะให้ความไว้วางใจนำสินทรัพย์มาให้บริหารมากขึ้น ส่วน
ลูกค้าที่เป็นลูกหนี้ก็ยินดีจ่ายคืนหนี้ โดยที่บริษัทสามารถให้ส่วนลดหนี้ได้
มากขึ้น ส่งผลให้เกิดการแก้ปัญหาหนี้ในระบบที่ดี



“เมื่อเศรษฐกิจจะดีขึ้น และความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าจะดีขึ้น บริษัทก็ยิ่งได้รับเงินคืนจากลูกค้ามากขึ้น เจ้าหนี้มีโอกาสได้นี้คืนเรา ซึ่งหมายถึงพนักงานจะได้ค่าคอมมิชชั่นมากขึ้นตามไปด้วย บางครั้งพนักงานของเราที่สามารถติดตามหนี้ได้มากมีรายได้จากค่าคอมมิชชั่นมากกว่าเงินเดือน โดยถือว่าได้ประโยชน์ทุกฝ่าย”

สำหรับปี 2563 บริษัทตั้งเป้าหมายซื้อหนี้ด้วยคุณภาพเข้ามาบริหารเพิ่มอีกกว่า 1 หมื่นล้านบาท โดยตั้งงบลงทุนเพื่อซื้อหนี้ประมาณ 1 พันล้านบาท แบ่งเป็นซื้อหนี้ที่มีหลักประกัน 700-800 ล้านบาท และซื้อหนี้ไม่มีหลักประกันอีก 200-300 ล้านบาท และคาดว่าจะสร้างรายได้ให้บริษัทเติบโตเพิ่มขึ้นอีกไม่ต่ำกว่า 20%

ทั้งนี้ ธุรกิจบริหารสินทรัพย์ทั้งที่มีหลักประกันและไม่มีหลักประกันเชื่อว่ายังเติบโตดีจากหนี้ด้วยคุณภาพในระบบที่ยังมีอยู่สูง เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจจะชะลอตัว ดังนั้นสถาบันการเงินจะทยอยขายหนี้ด้วยคุณภาพออกมาอย่างต่อเนื่อง

ยึดหลักธรรมา เป็นแนวปฏิบัติ

แม้ภาพของธุรกิจติดตามทวงหนี้จากการรับรู้ของคนทั่วไป จะทำให้นึกถึงมาเฟีย หรือนักเลง แต่ที่ซีไอ กรุ๊ปแล้ว จะไม่มีภาพเช่นนั้น เพราะแนวทางของสุขสันต์ใช้การยึดหลักธรรมาเป็นแนวปฏิบัติให้กับพนักงาน โดยจะมีการสวดมนต์ทุกเช้าในบทต่าง ๆ หมุนเวียนกันไปในแต่ละวัน เพื่อตั้งสติของพนักงานทุกคนให้มุ่งอยู่กับงาน ละทิ้งปัญหาต่างๆ ที่มีพร้อมเดินหน้าเจรจากับลูกค้า (ลูกหนี้) ด้วยความเข้าอกเข้าใจ

“วิสัยทัศน์ของเรา คือการเป็นมืออาชีพในการบริหารหนี้ที่มีหลักประกัน และไม่มีหลักประกัน โดยมีพันธกิจต่อผู้ว่าจ้าง ลูกค้า และผู้มีส่วนได้เสีย



SEARCH ...



ISSUE MARCH 20
ALL ISSUE

YOU MIGHT INTEREST



เจน 2 “Hi-Kool” i
เบอร์ 1 เอเชีย

© 17 DEC 2019



KTIS ขับเคลื่อนอนาคต
ธุรกิจด้วยไบโอคอม

© 29 JAN 2020



ประยุทธ์ มหากิจศิริ
ธุรกิจแสนล้านในมือ

BACK TO TOP
© 23 DEC 2019

รวมถึงต้องปกป้องผู้ว่าจ้างให้ดีที่สุด ปกป้องลูกหนี้ไม่ให้ถูกฟ้องร้อง ปกป้องกรรมการ และกรรมการความเสี่ยง เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้น”

สุขสันต์กล่าวย้ำในวิสัยทัศน์ของบริษัทที่ให้พนักงานทุกคนต้องจูนใจ และนำไปปฏิบัติเช่นเดียวกับความมุ่งมั่นในพันธกิจ และพระราชบัญญัติทางหนี้เพื่อเป็นแนวปฏิบัติที่ชัดเจน และที่สำคัญห้ามเรียกรับเงิน หรือ อามิสสินจ้างใดๆ เพื่อประโยชน์ส่วนตัว



ขณะเดียวกันยังให้ความสำคัญกับการสร้างวัฒนธรรมองค์กร “ลูกค้ำคือคนสำคัญที่สุด ต้องดูแลลูกค้ำให้เกินความคาดหวัง ติดตามทวงหนี้อย่างรวดเร็ว ทันใจ ทำงานด้วยความโปร่งใส ซื่อสัตย์ เมื่อเราติดตามหนี้ให้ได้ ลูกค้ำก็สบายใจ เป็นการรักษาจิตให้กับลูกค้ำอีกทางหนึ่งด้วย”

สำหรับลูกค้ำกลุ่มที่ติดตามทวงหนี้ยากที่สุด เช่น กลุ่มลูกค้ำที่มีชื่อเสียงหรือตำแหน่งหน้าตาในสังคม ซึ่งเจ้าหนี้มักจะเกรงใจ โดยแนวทางของบริษัทจะมุ่งเน้นที่การชี้ให้ลูกค้ำเข้าใจถึงประโยชน์ และโทษของการเป็นหนี้โดยตรงไปตรงมา เนื่องจากกลุ่มคนดังกล่าวไม่ต้องการเสียชื่อเสียง รวมถึงจากประสบการณ์การเป็นลูกหนี้ที่ผ่านมา ทำให้เขาเชื่อว่าทุกคนจะเห็นประโยชน์ของการชำระหนี้ให้ตรงเวลา และสามารถปิดบัญชีหนี้ได้

Honors of Philanthropy
ทำเนียบ “เศรษฐีใจ
แห่งทวีปเอเชียประจํา
2019 ตอนที่1
18 MAR 2020

นพ.สิริวิทย์ เกียรติ
และ นพกฤษฏี นิธิ
ชีโอโดอุโอบินชาย
29 FEB 2020



นอกเหนือจากการบริหารหนี้ ในอนาคตอีก 2-3 ปีข้างหน้า สุขสันต์ให้
ความสนใจกับโอกาสใหม่ๆ ทางธุรกิจที่เกิดจากการบริหารหนี้ โดย
เฉพาะหากธุรกิจของลูกค้าเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพ และสามารถต่อยอด
ได้ เช่น ธุรกิจออนไลน์ หรือการขายเครื่องสำอาง ซึ่งหลังจากธุรกิจดัง
กล่าวสามารถเคลียร์หนี้ได้สำเร็จ ชโย กรุ๊ป พร้อมสนับสนุนด้านระบบ
call center เพื่อเพิ่มรายได้ทางธุรกิจและสร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

“ผมย้ำอีกครั้งว่าธุรกิจของเราเป็นธุรกิจที่ดี การบริหารติดตามหนี้ เป็น
ธุรกิจที่ช่วยเหลือคนให้เขาสามารถเคลียร์หนี้ได้ มีเครดิตที่ดีขึ้น ชีวิตก็จะ
ดีขึ้น ธุรกิจของชโย กรุ๊ป ก็จะมีผลการดำเนินงานที่ดี มีความสามารถในการ
เติบโต และจ่ายปันผลให้กับผู้ถือหุ้นได้อย่างต่อเนื่อง” สุขสันต์กล่าว
ทิ้งท้าย

แม้วันนี้สุขสันต์จะเริ่มวางแผนปรับบทบาทจากผู้บริหารสู่การเป็นที่
ปรึกษาเพื่อมองภาพรวมขององค์กรให้ชัดเจนในช่วง 2-3 ปีข้างหน้า แต่
ในเวลาว่างเขายังคงมีความสุขกับการมองหาโอกาสระหว่างทางนั่งรถ
ผ่านเส้นทางต่างๆ ของเมือง ทั้งท่าเลทองที่น่าสนใจและอาคารเก่าที่
กำลังปรับปรุงหรือถูกทุบทำลาย เพราะนั่นหมายถึงโอกาสการบริหาร
สินทรัพย์ให้กองเงยขึ้นมาได้ในแบบฉบับของซีอีโอชโย กรุ๊ปที่ชื่อ
“สุขสันต์ ยศะสินธุ์”

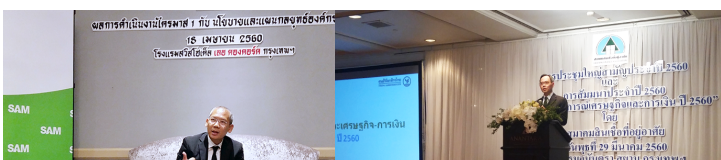
- อ่านเพิ่มเติม SAM ตั้งเป้าปี 2562 ช้อพพอร์ต NPL เพิ่ม 1.65
หมื่นล้าน “คลินิกแก้หนี้” เตรียมขยายเกณฑ์รับลูกค้า non-
bank

ภาพ: กิตติเดช เจริญพร

ไม่พลาดบทความด้านธุรกิจ กดติดตามได้ที่ Facebook Fanpage:
Forbes Thailand Magazine

TAGGED ON ชโย กรุ๊ป / บริษัทหนี้เสีย / สุขสันต์ ยศะสินธุ์ / หนี้เสีย

RELATED POST



↪ BACK TO TOP

