

## บริษัท Pinjam เตรียมพร้อมสำหรับการเติบโตในปี

Gadai Pinjam Indonesia บริษัท Fintech เตรียมพร้อมสำหรับการเติบโตในปี โดยขยายการบริการทางการเงินให้กับองค์กรขนาดเล็กและขนาดกลาง ซึ่งบริษัทยังให้บริการรับจำนำ และสินเชื่อขนาดเล็กผ่านรูปแบบออนไลน์ Pinjam.co.id โดยในปีนี้จะขยายวงเงินสินเชื่อเพิ่มอีก 100 – 200 พันล้านบาท หรือเพิ่มการให้สินเชื่ออีก 10 เท่า

ลูกค้าของ Pinjam ที่สมัครขอสินเชื่อและวางจำนำของมีค่า เช่น โทรศัพท์มือถือ แล็ปท็อป และยานพาหนะ เพื่อเป็นหลักประกันและการประเมินมูลค่าของสินค้ายบนเว็บไซต์ของบริษัท หรือแอปพลิเคชันบน

โทรศัพท์มือถือ ลูกค้าที่ได้รับการประเมินแล้วสามารถนำหลักประกันไปที่ร้าน Pinjam หรือผู้ประเมินราคาของบริษัทมาถึงที่ หากได้รับการอนุมัติ จะทำการโอนเงินเข้าบัญชีธนาคารของลูกค้าภายในไม่กี่ชั่วโมง



Pinjam จะร่วมมือกับ บริษัทไปรษณีย์รัฐวิสาหกิจ Pos Indonesia และร้านขายทองบางร้านเพื่อเพิ่มจำนวนสาขาให้ลูกค้าสามารถจำนำสินค้า และมีแผนจะทำการขยายสาขากว่า 100

สาขาในกรุงจาการ์ตาภายในสิ้นปีนี้ Teguh B. Ariwibowo ผู้อำนวยการและผู้ก่อตั้ง Pinjam กล่าวว่า มีความมั่นใจที่จะบรรลุเป้าหมาย เพราะเมื่อปีที่แล้วเรามีเพียงแห่งเดียว ปัจจุบันมีประมาณ 40 แห่งในกรุงจาการ์ตา และบริษัทมีวัตถุประสงค์การทำธุรกรรมสินเชื่อ 50,000 รายการในปี นี้ เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 2,500 รายการ ณ วันนี้ Pinjam มีผู้ลงทะเบียนใช้งานแล้วประมาณ 30,000 ราย

Pinjam แข่งขันในตลาดกับบริษัท Fintech อื่น ๆ ที่พยายามใช้อุบายเพื่อเอาชนะระบบธนาคารแบบดั้งเดิม จากข้อมูลของธนาคารอินโดนีเซียธนาคารกลางของประเทศระบุว่าร้อยละ 80 ของธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลางของประเทศจำนวน 59 ล้านราย ไม่สามารถเข้าถึงสินเชื่อของธนาคาร ซึ่ง Teguh ก็เคยถูกปฏิเสธการให้สินเชื่อจากธนาคาร ทำให้เห็นโอกาสในการเติบโตสำหรับบริษัท Pinjam และคู่แข่ง ได้แก่ Investree, Modalku, Amarta และ Koinworks แม้ว่าจะคล้ายกันแต่ไม่เหมือนกัน โดยบริษัทมีใบอนุญาตโรงรับจำนำจากสถาบันบริการทางการเงิน (OJK) ภายใต้การดำเนินงานดังกล่าวสามารถให้สินเชื่อโดยมีหลักประกันได้สูงสุด 100 ล้านบาท โดยสินเชื่อ Pinjam มาจากเงินทุนของบริษัท ส่วนบริษัท Fintech อื่น ๆ อย่างเช่น Investree ใช้รูปแบบ peer-to-peer ทำหน้าที่คล้ายกับคนกลางระหว่างบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลที่ให้อืมและผู้ขอยืม

- นโยบายภาครัฐ  เศรษฐกิจการลงทุน  แนวโน้มการตลาด  รายงานสินค้าและบริการ  อื่นๆ

เมื่อเดือนที่ผ่านมาได้มีการเปลี่ยนแปลงการให้บริการในตลาด โดย Pinjam เปิดตัวการให้บริการการรับ  
จํานําแบบเร่งด่วนซึ่งจะทำการประเมินราคาสินทรัพย์เพื่อให้สินเชื่อแก่ลูกค้าที่บ้านของลูกค้า ซึ่งลูกค้าของ  
Pinjam ร้อยละ 70 อายุระหว่าง 25 – 35 ปี และคุ้นเคยกับการใช้บริการอินเทอร์เน็ตบนมือถือ

บริการ Fintech ยังมีแนวโน้มสดใส การขยายการบริการให้สะดวก และรวดเร็ว ผ่านเครือข่ายต่างๆ  
เป็นปัจจัยสำคัญ สำหรับผู้ประกอบการไทยที่สนใจเข้ามาลงทุนในอินโดนีเซียควรศึกษาระเบียบเกี่ยวกับ  
สัดส่วนการลงทุน และศึกษาตลาดให้ถ่องแท้

ที่มา : Jakarta Globe, Fintech Firm Pinjam Gears Up for Growth Spurt This Year, วันที่ 5 มิถุนายน 2560