

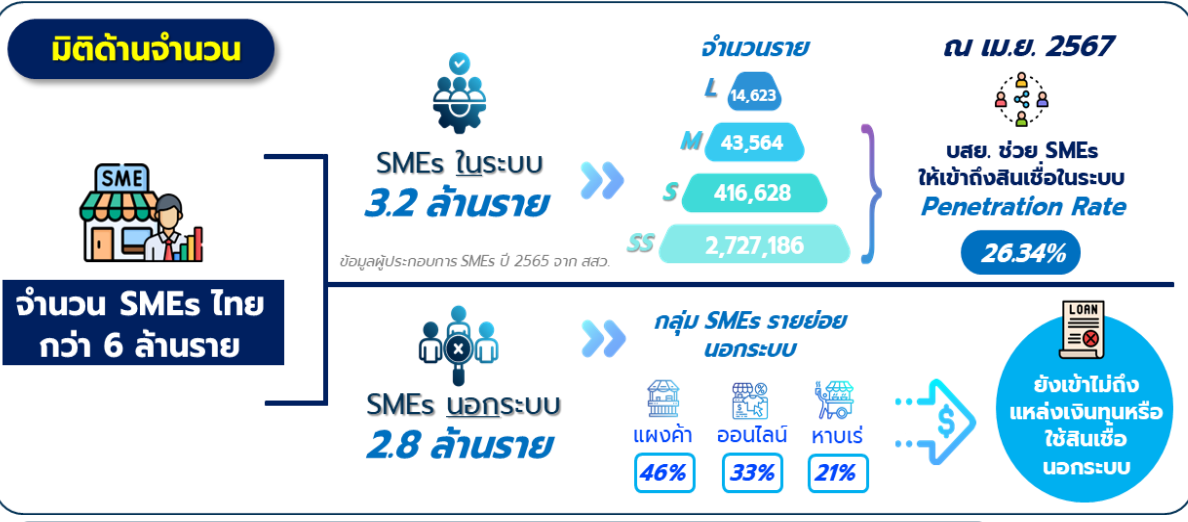
“กลไกค้ำประกันเครดิต ตัวช่วยของ SMEs ในการเข้าถึงเงินทุน”



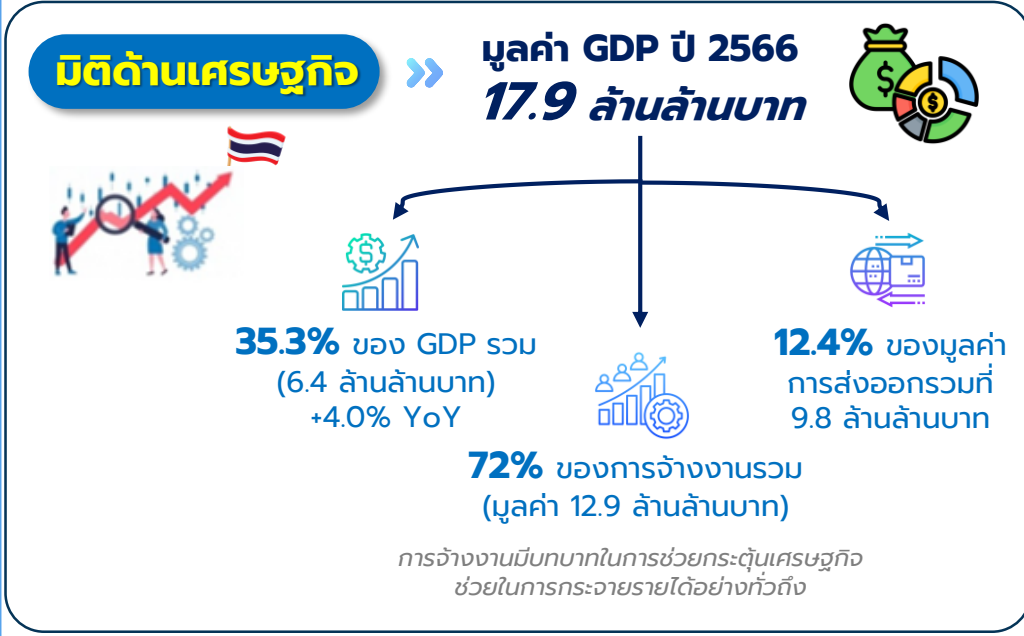
บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม

ศักยภาพการเข้าถึงสินเชื่อจากสถาบันการเงินด้วย Digital Credit Guarantee

มิติด้านจำนวน

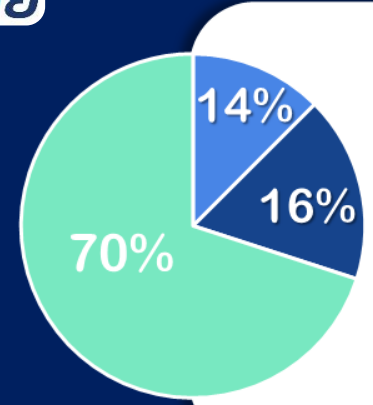


มิติด้านเศรษฐกิจ



กลไกการค้ำประกันเครดิต ในรูปแบบ Portfolio Guarantee

บสย. สามารถช่วยค้ำประกันเครดิตให้แก่ SMEs ที่เป็นผู้ประกอบการที่ **ทั้งบุคคลธรรมดา หรือนิติบุคคล** ที่มีสินทรัพย์ถาวร (ไม่รวมที่ดิน) ไม่เกิน 200 ลว.



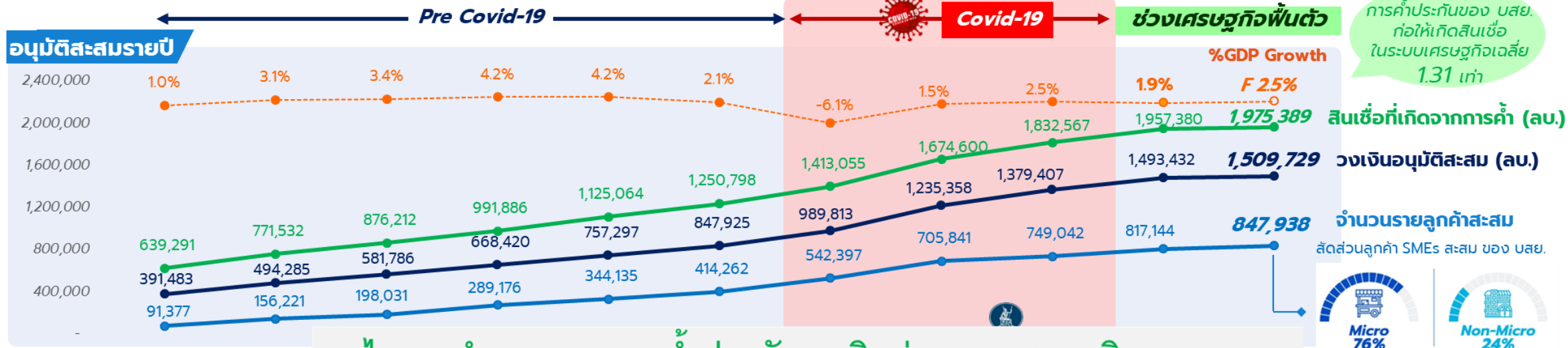
- การจ่าย Claim 30% ของ Portfolio**
- SMEs จ่ายค่าธรรมเนียมค้ำประกันสะสม** เฉลี่ย 1.75% ต่อปี ตลอดการค้ำประกัน 10 ปี และมีภาครัฐสนับสนุนค่าธรรมเนียมแทน SMEs 2 ปี
 - Government Subsidies** ภาครัฐจ่ายค่าประกันชดเชย 1.25% ของ Portfolio และสนับสนุนค่าธรรมเนียมแทน SMEs 2 ปีแรก 3.5%
 - Risk Sharing Management** บริหารความเสี่ยงของลูกค้าย SMEs ร่วมกับ Banks และ Non-Banks

TCG Journey

การค้ำประกันของ บสย. ก่อให้เกิดผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจกว่า 4.13 เท่า

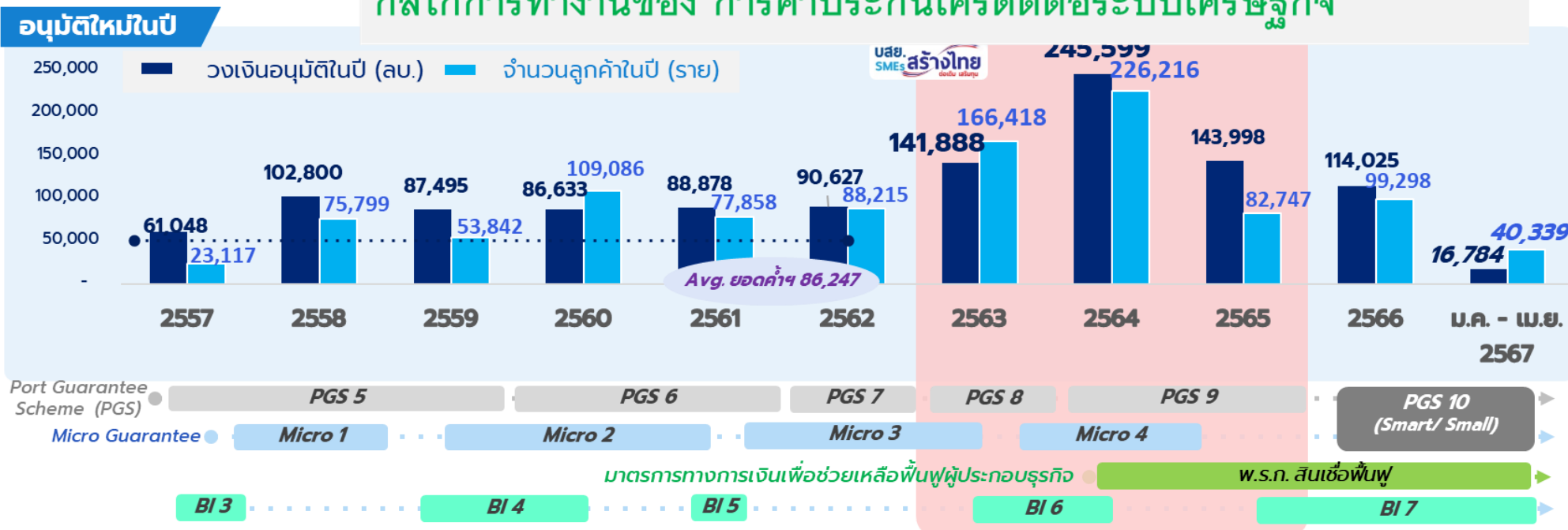


กลไกการทำงานของ การค้ำประกันเครดิตต่อระบบเศรษฐกิจ



การค้ำประกันของ บสย. ก่อให้เกิดสินเชื่อในระบบเศรษฐกิจเฉลี่ย 1.31 เท่า

กลไกการทำงานของ การค้ำประกันเครดิตต่อระบบเศรษฐกิจ



หลัง COVID-19 ในปี 63- เม.ย. 67

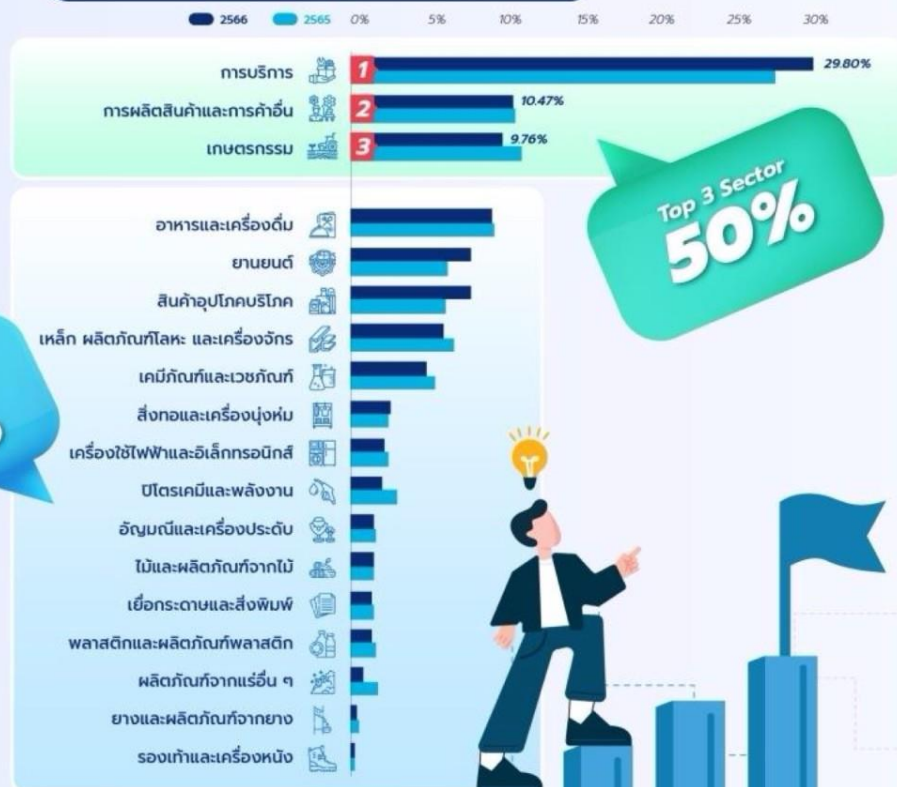
วงเงินอนุมัติสะสม ปี 63 - เม.ย. 67	
อนุมัติค้ำประกันสะสม	662,294 ลพ.
ก่อให้เกิดสินเชื่อในระบบ	724,591 ลพ. (1.09 เท่า)
ช่วยเหลือ SMEs กว่า 4.3 แสนราย (จำนวนลูกค้าในแต่ละปี จะนับยอดลูกค้าที่ใช้บริการรวมทุกผลิตภัณฑ์)	
Retail	77%
Small	13%
Medium	10%

หมายเหตุ : บสย. เริ่มดำเนินการตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535

การคำนวณรายอุตสาหกรรมของ บสย.

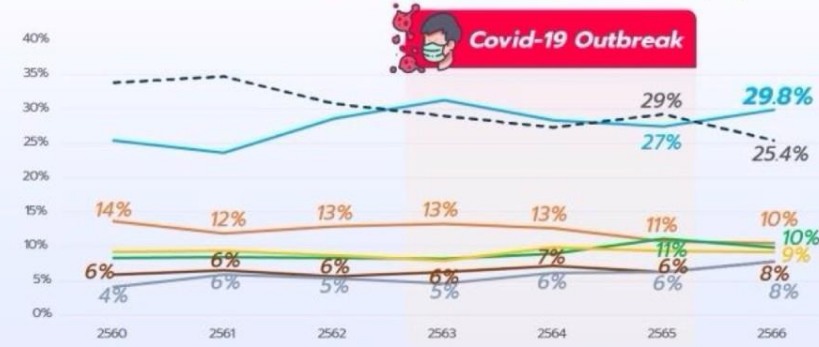
สัดส่วนวงเงินคำนวณสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ การบริการ การผลิตสินค้าและการค้าอื่น ๆ และเกษตรกรรม มีสัดส่วนรวมกันคิดเป็น 50% ของ Port วงเงินคำนวณทั้งหมดทั้งหมด

สัดส่วนวงเงินคำนวณรายอุตสาหกรรมในปี 2566

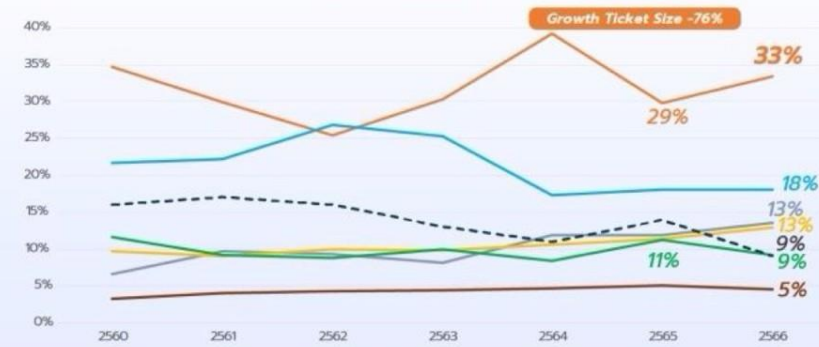


หมายเหตุ : บสย. แบ่งกลุ่มอุตสาหกรรมเป็น 19 กลุ่ม

แนวโน้ม %Share สัดส่วน วงเงินคำนวณ รายปี แบ่งตามกลุ่มอุตสาหกรรม



แนวโน้ม %Share สัดส่วน จำนวนราย รายปี แบ่งตามกลุ่มอุตสาหกรรม



บทบาทและการพัฒนา บสย. F.A. Center เพื่อมุ่งสู่การเป็น Credit Mediator

Branch - Reformat

บริษัทแบบสาขา (Branch F.A. Center Business Model)



ขยายกลุ่ม SMEs ให้ได้ระดับองค์ความรู้ทางการเงินและเพิ่มโอกาสการเข้าถึงสินเชื่อในระบบ

Upskill-Reskill RM สาขา ให้มีความรู้ทางการเงินและด้านผลิตภัณฑ์ในการช่วยเหลือ SMEs



การช่วยเหลือผู้ประกอบการ แก้น้อยอย่างยั่งยืน



มาตรการการช่วยเหลือลูกหนึ่ของ บสย. "บสย. พร้อมช่วย" SMEs ที่เข้าร่วมโครงการ ข้อมูลสะสมตั้งแต่ เมษายน 2565 ถึง 30 เมษายน 2567



บทบาทช่วยเหลือลูกหนึ่ แก้น้อยอย่างยั่งยืน

SMEs ที่ได้รับการประណหนึ่แล้วจำนวน 14,495 ราย

คิดเป็น 99% ของจำนวน SMEs ที่เข้าร่วมโครงการ

DEBT

- ลูกหนึ่ดี ไม่มีแรงฟ้อง
- ผ่อนดี มี บสย. ช่วยเหลือ
- ลูกหนึ่ดี ยั่งยืน
- ปลดหนึ่ ลดต้น 15%

จำนวนเงิน 4,897 ล้านบาท

"หนึ่ลด หมดเร็ว ปลดหนึ่"

ต้อนรับปี 2567 กับมาตรการ บสย. พร้อมช่วย

ขยายระยะเวลาโครงการ ถึง 31 ส.ค. 2567 (จากต้นถึงตุล 31 ส.ค. 2566)

มาตรการสีม่วง	มาตรการสีเหลือง	มาตรการสีเขียว
ปลดต้นชำระคืนเร็ว	ชำระคืนเร็วเพียง 1%	อัตราดอกเบี้ย 0%
ระยะเวลาผ่อน 4 D	ระยะเวลาผ่อน 4 D	ผ่อนนานถึง 7 D
ชำระต้นคืน 20% ลดต้น 80%	ชำระต้นคืน กึ่งจำนวน	ชำระต้นคืน กึ่งจำนวน
ชำระต้นคืน 20% ลดต้น 80%	ชำระต้นคืน กึ่งจำนวน	ชำระต้นคืน 10%
8%	12%	79%

NEW!

มาตรการสีฟ้า

ปลดหนึ่ ลดต้น 15%

สำหรับลูกหนึ่ มาตรการสีเขียว

ที่ผ่อนชำระปกติตั้งแต่เดือนเมษายน 3 งวด

ชำระต้นคืนเร็วเพียง 1% น.ค. - 30 มิ.ย. 2567 เท่านั้น

แนวทางการพัฒนากลไกการค้าประกันเครดิต ตามยุทธศาสตร์ของ บสย.



NEW ENGINE



NEW BUSINESS MODEL



NEW CULTURE

FAST & FIRST
รวดเร็ว รอบคอบ ที่หนึ่งในใจ SMEs

TCG Future Outlook

4Ps

Product & Sales

Partners

Platform

Planet

ESG - BCG

+

1D

Debt management

&

People

1. กลยุทธ์พัฒนา Commercial Products และช่องทางเข้าถึงลูกค้า เพื่อเพิ่ม Penetration Rate

วงเงินค้า Commercial 75,600 au.

- **Product by Segment**
 - > Hybrid Guarantee (Top up)
 - > Product Bundling
 - > Short term Guarantee
 - > ESG Segment
- **Risk Based Pricing Product (RBP)**
 - > Business Sector
 - > Direct Approach (Partners)
- **Renew Product**

ขยายช่องทาง พัฒนารูปแบบธุรกิจ และเพิ่ม **Business Partners**

Penetration Rate



2. กลยุทธ์การเพิ่มบทบาทเป็น Credit Mediator

Success Rate เข้าถึงสินเชื่อ 13 >20%

- **ยกระดับศูนย์ที่ปรึกษาทางการเงิน บสย. F.A. Center + Branch Reformat**
 - > Financial Advisory (สินเชื่อ/ปรับโครงสร้างหนี้/พัฒนาธุรกิจ)
 - > ให้บริการข้อมูลแก่ SMEs
 - > หลักสูตรอบรมแก่ SMEs
 - > ตรวจสอบเยี่ยมกิจการและติดตามผล
- **ส่งเสริมความรู้ให้แก่ SMEs Financial Literacy**
- **ประสานสถาบันการเงินในการช่วยเหลือลูกหนี้ NPG**
- **บสย. Business School**

3. กลยุทธ์การพัฒนา Digital Platform & Financial Gateway

มีระบบเชื่อมโยงและให้บริการ/ข้อมูล

- **Internal Digitization**
 - > ระบบค้าประกันสินเชื่อ
 - > ระบบฐานข้อมูล /ระบบงานภายใน
- **External Digitization**
 - > พัฒนารูปแบบ Digital Platform เพื่อ Synergy กับ Partner
 - > NDID (eKYC) / eNCB
 - > เชื่อมโยงการให้บริการสินเชื่อในรูปแบบ Digital Lending ผ่านโครงการ TrustBiz
- **Digital Channel**
 - > LINE @TCGfirst
 - > สม Customer Touch Point
 - > สมสาขาเยี่ยม / สมชก / ชำรจีน
- **DATA Innovation**
 - > ระบบ Data Management
 - > AI Credit Scoring

4. กลยุทธ์การบริหารจัดการหนี้ (Debt Management)

จำนวนเงินเก็บหนี้ 460 ลบ.

- **บริหารจัดการลูกหนี้เดิมและลูกหนี้ใหม่**
- **มีมาตรการช่วยเหลือลูกหนี้ เจรจาประนอมหนี้โดยการเพิ่มช่องทางเข้าถึง บสย. ผ่าน Line OA**
- **ดำเนินการเพื่อลดขนาดพอร์ตลูกหนี้**
 - > ศึกษาการจัดตั้ง AMC
 - > ปลดหนี้ผ่านมาตรการสีฟ้า

มาตรการช่วยเหลือลูกหนี้ บสย. พร้อมช่วย

- **ตัดต้นก่อนตัดดอก หนีลด หมดหนี้ไว**
- **ดอกเบี้ย 0% เม้นตัดหนี้เงินต้น**
- **ผ่อนยาว 7 ปี ช่วยลูกหนี้อยู่รอด**

5. กลยุทธ์การสร้างที่ยั่งยืน Sustainable Organization

ขยาย Portfolio โครงการค้าประกัน ESG 400 au.

- **ดำเนินงานด้วย GRC Framework**
- **ดำเนินงานด้าน CSR ต่อเนื่อง**
- **Eco Efficiency**
- **การพัฒนา ESG Portfolio Guarantee (ขยายการค้าประกันกลุ่ม ESG)**
 - > วงเงินค้าประกันโครงการสนับสนุนสังคมและสิ่งแวดล้อม เช่น ลูกค้ากลุ่มธุรกิจ BCG / EV

6.1 กลยุทธ์การบริหารเงินลงทุน

- > สร้างเสถียรภาพผลตอบแทนลงทุน
- > บริหารเงินลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพรองรับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลง

6.2 กลยุทธ์การบริหารทรัพยากรบุคคล (Human Capital & Culture)

- > เตรียมความพร้อมบุคลากรรองรับการขยายบทบาทการให้บริการ (Reskill / Upskill / New Skill)
- > เตรียมผู้สืบทอดตำแหน่ง (Successor Dashboard)
- > ส่งเสริมผลักดันให้เกิดวัฒนธรรมการคิดสร้างสรรค์และการพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง

FAST & FIRST
รวดเร็ว รอบคอบ ที่หนึ่งในใจ SMEs

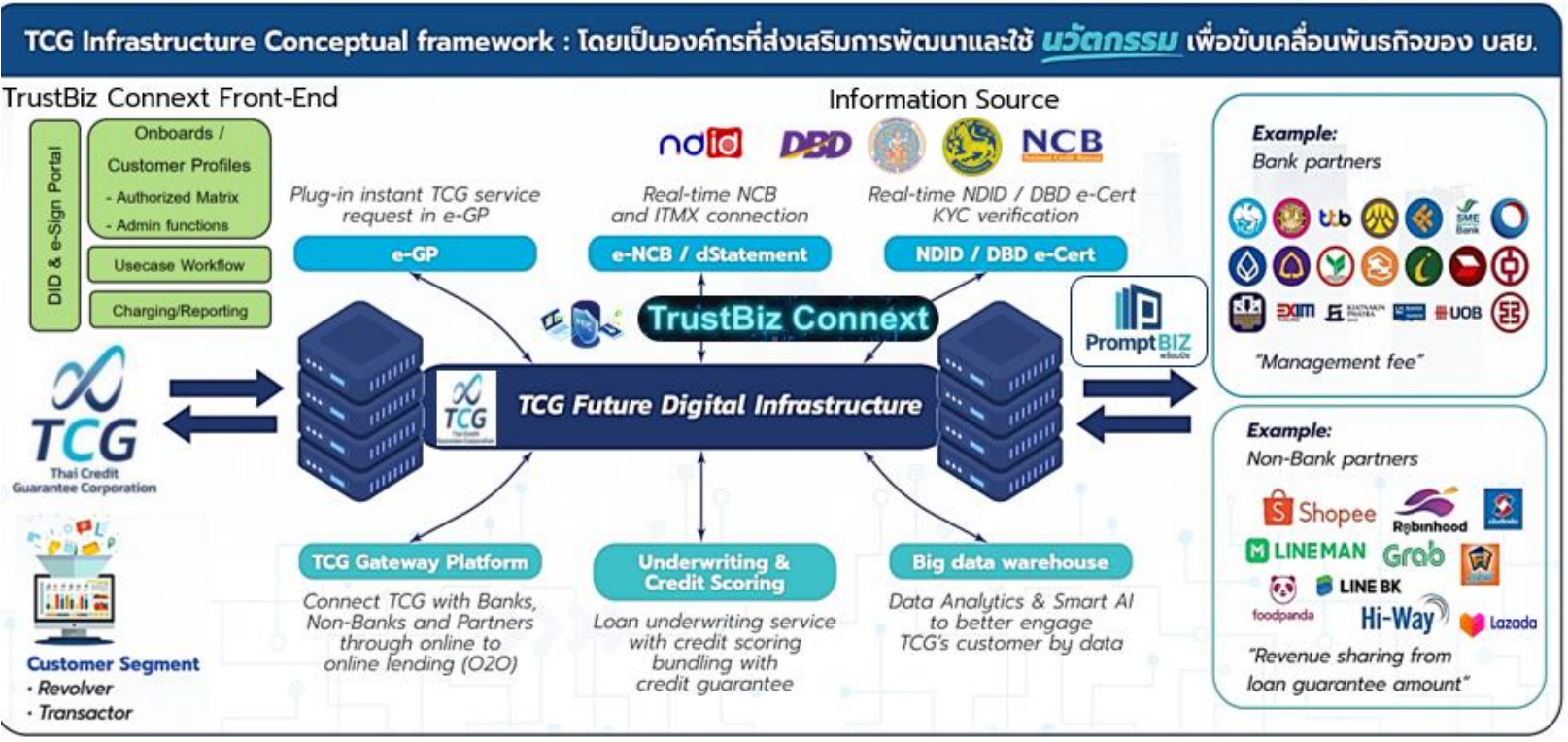
6.3 กลยุทธ์การเพิ่ม Business Partners

- > Stakeholder & Customer Management

6.4 การศึกษาและเตรียมความพร้อม โมเดลธุรกิจใหม่

- > พัฒนา Business Model / Ecosystem Model / Synergy / Virtual Bank

แนวทางการเชื่อมโยง TCG Digital Platform กับ Digital Ecosystem



Challenge

5-D TRENDS

เพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคมและสิ่งแวดล้อม

- Digital & Financial Literacy**
เป็นการเพิ่มความรู้ด้านการเงินและทางด้านเทคโนโลยี Digital
- Digital Wallet**
เป็น Auto Pilot ของการทำธุรกิจ เช่น การ scan QR code Payment
- Digital Lending**
เป็น Platform Online การให้บริการขอสินเชื่อ เพิ่มโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน
- Digital Credit Guarantee**
เป็นการเพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการ ในการเข้าถึงสินเชื่อ โดยมี บสย. ค้ำประกัน
- D for Environment**
Bio Circular Green
เป็นการทำธุรกิจให้สมดุลเพื่อเติบโตควบคู่กับ สังคมและสิ่งแวดล้อมได้อย่างยั่งยืน

เพื่อเชื่อมโยงการให้บริการ เพื่อให้ผู้ประกอบการเข้าถึงบริการ การรับคำปรึกษาทางการเงิน

ณ เม.ย. 67

จำนวนผู้ประกอบการที่สนใจ และติดตาม บสย. ผ่าน LINE @tcgfirst

32,709 ราย

LINE บสย.
พบกับ 4 บริการใหม่

- ยืนยันตัวตนลูกค้า บสย. ยืนยันตัวตนลูกค้า บสย. ตลอด 24 ชั่วโมง ตลอด 7 วัน
- My Bill ตรวจสอบหนี้สินและประวัติการชำระหนี้ผ่าน LINE ตลอด 24 ชั่วโมง
- My LG ตรวจสอบสถานะหนี้สินและประวัติการชำระหนี้ผ่าน LINE ตลอด 24 ชั่วโมง
- นัดหมายขอสินเชื่อ บสย. นัดหมายขอสินเชื่อ บสย. เพื่อขอสินเชื่อ บสย. ผ่าน LINE ตลอด 24 ชั่วโมง

ติดต่อสอบถามรายละเอียดและขอรับคำแนะนำได้ที่ บสย. Call Center

0-2890-9999

สแกนที่นี้ LINE TCG First



FAST & FIRST
รวดเร็ว รอบคอบ ที่หนึ่งใจ SMEs



ขอขอบคุณครับ

Get in touch with us:

Thai Credit Guarantee Corporation (TCG)

Charn Issara Tower II, 16-18th Floor, 2922/243 New Petchburi Road, Bangkok
10310, Thailand

www.tcg.or.th [tcg.or.th](https://www.facebook.com/tcg.or.th) [ห้องข่าว บสย.](https://www.youtube.com/channel/UC...) [tcg_newsroom](https://twitter.com/tcg_newsroom) [@tcgfirst](https://line.me/tv/@tcgfirst)

