



แผนยุทธศาสตร์
ปี 2560-2564
(ทบทวนปี 2563-2564)

พันธกิจ



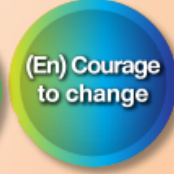
วิสัยทัศน์

ธนาคารที่ดีที่สุด สำหรับการมีบ้าน

The Best Housing Solution Bank

ค่านิยม

GIVE+4



SMART Goals



SO1 ขยายสินเชื่อที่อยู่อาศัย และมีต้นทุนทางการเงินที่เหมาะสม



ขยายสินเชื่อที่อยู่อาศัยแก่กลุ่มผู้มีรายได้น้อย (Social Solution) ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าตามพันธกิจหลักของธนาคาร ให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน และกลุ่มลูกค้าผู้มีรายได้ปานกลางถึงสูง (Business Solution) ผ่านผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่หลากหลายของธนาคาร รวมถึงมุ่งเน้นการระดมทุนจากผลิตภัณฑ์ทางการเงินรูปแบบต่างๆ เพื่อสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง เช่น เงินฝากประเภทต่างๆ สลากออมทรัพย์ พันธบัตร เพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ

SO2 เพิ่มประสิทธิภาพการบริหารสินเชื่อคงค้าง



ยกระดับการบริหารจัดการ Port สินเชื่อให้สามารถสร้างรายได้ต่อเนื่อง
ป้องกันการ Re-out , Product Re-in
ยกระดับผู้จัดการสาขาให้เป็น “Portfolio Manager”

SM: ควบคุมดูแลคุณภาพหนี้ชั้นที่ 1 ไม่ให้ตกชั้น SM และควบคุมชั้น SM ไม่ให้ตกเป็น NPL โดยใช้เทคโนโลยีมาช่วยในการ Monitor Port
NPL: พัฒนา Platform เพื่อเป็นตัวกลางขายทรัพย์สินของลูกค้าหนี้ NPL ให้กับผู้สนใจ
NPA: เน้นการขายทรัพย์สิน NPA อายุมากกว่า 5 ปี

SO3 ยกระดับงานสนับสนุน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน



นำเทคโนโลยีมายกระดับการให้บริการลูกค้า เพื่อส่งเสริมการทำธุรกรรมของลูกค้าผ่าน Digital Channels นอกจากนี้ นำเทคโนโลยีมาช่วยสนับสนุนและเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการทำงานภายในองค์กร

รวมถึงเตรียมความพร้อมและพัฒนาบุคลากรให้พร้อมรับการเปลี่ยนแปลง เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของธนาคารให้บรรลุเป้าหมาย

SO4 ยกระดับการกำกับดูแล โดยบูรณาการกระบวนการ GRC



ยกระดับมาตรฐานด้านกำกับการปฏิบัติงานในองค์กร โดยนำเทคโนโลยีมายกระดับกระบวนการกำกับดูแล การบริหารความเสี่ยง และการควบคุมภายใน

มุ่งเน้นการให้ความรู้ทางการเงินแก่ประชาชน (Financial Literacy)
สร้างวินัยการออม และเตรียมความพร้อมเข้าสู่
ระบบการพิจารณาสินเชื่อของธนาคาร

