



แผนยุทธศาสตร์ ปี 2565-2569
และแผนปฏิบัติการประจำปี 2565

วิสัยทัศน์ของ ธสน. : มุ่งสู่ Development Bank และ Global ECA

REGIONAL ECA

เป็นสถาบันการเงินเฉพาะกิจชั้นนำระดับภูมิภาค (Regional ECA)
และธนาคารเพื่อการพัฒนา (Development Bank) ของไทย
ที่ขับเคลื่อนยุทธศาสตร์การค้าและการลงทุนของประเทศ

GLOBAL ECA

เป็นสถาบันการเงินเฉพาะกิจชั้นนำระดับโลก (Global ECA)
ที่ยกระดับเศรษฐกิจไทยสู่นวัตกรรมยุคใหม่อย่างยั่งยืน

ปี 2565

ปี 2570

โมเดลธุรกิจระยะสั้น (ปี 2565)

ระยะกลาง (ปี 2566-2569)

ระยะยาว (ปี 2570-)

Value
Proposition

ฟื้นฟูและสนับสนุนผู้ประกอบการทุกขนาด
โดยเฉพาะ SMEs ให้พัฒนาศักยภาพและ
ขยายการส่งออก/ลงทุนได้อย่างเข้มแข็ง

สนับสนุนโครงการลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศที่สำคัญ
เชิงยุทธศาสตร์ รวมถึงโครงการ G2G พร้อมทั้งเป็น Lead
Bank นำพา SMEs ไปเติบโตในตลาดโลกอย่างยั่งยืน

เป็นกลไกหลักของรัฐในการสนับสนุน
การค้าและการลงทุนอย่างยั่งยืน
นำพาชาติไทยสู่สถานะ High-income Country

ตัวชี้วัด : (1) % ต่อ GNI (2) % ต่อ Export (3) % ต่อ Outward Investment

ยุทธศาสตร์/วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์



ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี : ธสน. มีส่วนสำคัญในการเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันของประเทศในเวทีสากล

1. Internationalization เชื่อมไทย เชื่อมโลก
ด้วยการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ

2. National Development พัฒนา
โครงสร้างพื้นฐานและภาคอุตสาหกรรมของ
ประเทศ

3. Risk Protection ป้องกันความเสี่ยง
ด้านการค้าและการลงทุนไทยใน
ต่างประเทศ

4. Total Solution สร้างและขยายธุรกิจของ
ผู้ส่งออกและนักลงทุนไทยแบบครบวงจร

5. Digital Banking
ให้บริการธนาคารดิจิทัล

6. Productivity Enhancement
เพิ่มผลิตภาพและขีดความสามารถขององค์กร

7. Sustainable Finance
บริหารจัดการการเงินเพื่อความยั่งยืน



วิสัยทัศน์ ค่านิยม ตัวชี้วัดองค์กร และยุทธศาสตร์ของ ธสน.

วิสัยทัศน์ DEVELOPMENT BANK & GLOBAL ECA

ภารกิจ	1. สนับสนุนทางการเงินเพื่อนำผู้ประกอบการไทยเข้าสู่เวทีการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ 2. สนับสนุนทางการเงินเพื่อการลงทุนสำหรับการพัฒนาในประเทศตามนโยบายรัฐบาล 3. ลดความเสี่ยงการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศให้แก่ผู้ประกอบการไทย 4. พัฒนาและเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบการไทยในเวทีการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ						
ค่านิยม	EX1M EXIM Excellence (in Results, Customer Services, Collaboration & Teamwork, GRC & CSR) 1 GOAL and Aiming for Number ONE Modernization at Work						
ตัวชี้วัด	ด้านการพัฒนาเศรษฐกิจ (1) % ต่อ GNI (2) % ต่อ Export (3) % ต่อ Outward Investment						
	ด้านการดำเนินงาน (1) ยอดคงค้างเงินให้สินเชื่อ (2) ยอดคงค้างสินเชื่อระยะยาว (3) ปริมาณธุรกิจสะสมบริการประกัน			ด้านลูกค้า (1) จำนวนผู้ประกอบการที่ได้รับการสนับสนุนด้านการเงินที่เพิ่มขึ้น (2) จำนวนผู้ประกอบการที่ได้รับการสนับสนุนด้านไม่ใช้การเงินสะสม			
				ด้านการเงิน (1) Cost to Income Ratio (2) NPL Ratio			
ยุทธศาสตร์	ยุทธศาสตร์ที่ 1 Internationalization เชื่อมไทย เชื่อมโลก ด้วยการค้าและการ ลงทุนระหว่างประเทศ	ยุทธศาสตร์ที่ 2 National Development พัฒนาโครงสร้าง พื้นฐานและ ภาคอุตสาหกรรม ของประเทศ	ยุทธศาสตร์ที่ 3 Risk Protection ป้องกันความเสี่ยง ด้านการค้าและการ ลงทุนไทยใน ต่างประเทศ	ยุทธศาสตร์ที่ 4 Total Solution สร้างและขยายธุรกิจ ของผู้ส่งออกและ นักลงทุนไทยแบบครบ วงจร	ยุทธศาสตร์ที่ 5 Digital Banking ให้บริการธนาคาร ดิจิทัล	ยุทธศาสตร์ที่ 6 Productivity Enhancement เพิ่มผลิตภาพและ ขีดความสามารถของ องค์กร	ยุทธศาสตร์ที่ 7 Sustainable Finance บริหารจัดการการเงิน เพื่อความยั่งยืน

ยุทธศาสตร์ที่ 1 เชื่อมไทย เชื่อมโลก ด้วยการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ (Internationalization)



ยอดคงค้างสินเชื่อระยะสั้นและระยะยาวในต่างประเทศ

กลยุทธ์ที่ 1.1 สนับสนุนโครงการลงทุนไทยใน ตปท. (CLMV/New Frontiers/ตลาดหลักที่ยังมี Gap) ด้วยรูปแบบโครงสร้างและนวัตกรรมทางการเงินที่หลากหลาย



ยอดคงค้างสินเชื่อระยะยาวในต่างประเทศ

กลยุทธ์ที่ 1.2 สนับสนุนการส่งออกสินค้า/บริการไทย ในกลุ่ม CLMV/New Frontiers และกลุ่มตลาดหลัก ด้วยการให้สินเชื่อแก่ ผนวก. ไทยและผู้ซื้อใน ตปท.



ยอดคงค้างสินเชื่อระยะสั้น

กลยุทธ์ที่ 1.3 ขยายภารกิจในกลุ่มประเทศ CLMV ผ่านสำนักงานผู้แทนและความร่วมมือกับพันธมิตรภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคการเงิน



วงเงินอนุมัติใหม่ใน CLMV ที่สำนักงานผู้แทนมีส่วนร่วมดำเนินการ

แผนปฏิบัติการ 1.1-1 เสริมการลงทุนไทยในต่างประเทศผ่านธนาคารพันธมิตรเป้าหมาย (Strategic Partner Banks)



โครงการลงทุนในประเทศ CLMV จากความร่วมมือกับ Strategic Partner Banks ที่ได้รับอนุมัติวงเงิน

แผนปฏิบัติการ 1.2-1 ยกระดับความร่วมมือกับหน่วยงานพันธมิตรไปสู่การ “นึกถึง จ้างส่งต่อ”



สัดส่วนการอนุมัติวงเงินสินเชื่อของผู้ประกอบการที่ส่งต่อจากเครือข่ายพันธมิตร



แผนปฏิบัติการ 1.3-1 รุกอุตสาหกรรมเป้าหมายใหม่ในกลุ่ม GDH ในเวียดนาม



วงเงินอนุมัติใหม่ของอุตสาหกรรม GDH ในเวียดนามที่สำนักงานผู้แทนมีส่วนร่วมดำเนินการ

แผนปฏิบัติการ 1.3-2 เติมเต็มโอกาสให้แก่ผู้ประกอบการผ่านการจัดทำฐานข้อมูลผู้ซื้อแบบเชิงรุก (Pro-Active)



ข้อมูลผู้ซื้อในประเทศ CLMV ที่มีศักยภาพในการทำการค้าระหว่างประเทศ

ยุทธศาสตร์ที่ 2 พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและภาคอุตสาหกรรมของประเทศ (National Development)



ยอดคงค้างสินเชืิอระยะยาวในประเทศ

กลยุทธ์ที่ 2.1 สนับสนุนการพัฒนาและการลงทุนในกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมายของประเทศ (S-curve) และอุตสาหกรรมที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม (BCG Economy) และการยกระดับขีดความสามารถการแข่งขันของผู้ประกอบการไทย



ยอดคงค้างสินเชื่อในกลุ่มอุตสาหกรรม S-Curve และอุตสาหกรรมที่สนับสนุน BCG Economy

แผนปฏิบัติการ 2.1-1 พัฒนากลไกและสนับสนุนสินเชื่อแก่กลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย (New Growth Engines) ในกลุ่มสีเขียว (Green) ตามนโยบายเศรษฐกิจชีวภาพ-หมุนเวียน-สีเขียว (BCG Economy)



วงเงินอนุมัติให้แก่ผู้ประกอบการที่ดำเนินโครงการกลุ่ม Green ที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อ

กลยุทธ์ที่ 2.2 สนับสนุนการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและการลงทุนในพื้นที่เขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC) และเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษ (SEZs)



ยอดคงค้างสินเชื่อเพื่อการพัฒนาและการลงทุนในพื้นที่ EEC และ SEZs

แผนปฏิบัติการ 2.2-1 สร้างความสัมพันธ์กับหน่วยงานพันธมิตรที่เป็นผู้พัฒนาพื้นที่ในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC)



ผู้ประกอบการในพื้นที่ EEC ที่ได้รับอนุมัติวงเงินภายใต้มาตรการกระตุ้นการลงทุนในพื้นที่ EEC (Stimulus Package) หรือบริการทางการเงินอื่น ๆ ของธสน.

ยุทธศาสตร์ที่ 3 ป้องกันความเสี่ยงด้านการค้าและการลงทุนไทยในต่างประเทศ (Risk Protection)



ปริมาณธุรกิจสะสมบริการประกัน

กลยุทธ์ที่ 3.1 พัฒนาผลิตภัณฑ์และช่องทางให้บริการประกันในรูปแบบหรือนวัตกรรมใหม่เพื่อขยายการเข้าถึงและใช้บริการ



ผลสำเร็จของการพัฒนาช่องทางให้บริการประกันออนไลน์

กลยุทธ์ที่ 3.2 เสริมสร้างการรับรู้และความตระหนักในบริการประกันการส่งออกและการลงทุน



อัตราเพิ่มของจำนวนลูกค้ารับประกันสุทธิ

กลยุทธ์ที่ 3.3 ปรับปรุงและพัฒนากระบวนการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ลดความเสี่ยงและอำนวยความสะดวกในการให้บริการลูกค้ารับประกัน



การพัฒนากระบวนการ

แผนปฏิบัติการ 3.1-1 พัฒนาช่องทางให้บริการประกันออนไลน์



ช่องทางออนไลน์ในการให้บริการประกันการส่งออก

แผนปฏิบัติการ 3.2-1 สร้างการรับรู้และความตระหนักถึงความสำคัญของบริการประกันให้กับผู้ประกอบการ SMEs



สัดส่วนผู้ประกอบการที่ได้รับอนุมัติใช้บริการประกันการส่งออกจากผู้เข้าร่วมกิจกรรมที่เป็นผู้ส่งออกทั้งหมด

แผนปฏิบัติการ 3.2-2 สื่อสารและสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้ารับประกันผ่านช่องทางดิจิทัล



ความสามารถในการดำรงผู้เอาประกัน

แผนปฏิบัติการ 3.3-1 ปรับปรุงและลดกระบวนการด้านรับประกัน



แผนการปรับปรุงกระบวนการทำงาน และเอกสารความต้องการธุรกิจ (BRD) เพื่อจัดหาระบบ IOS และ CRM

แผนปฏิบัติการ 3.3-2 ปรับปรุงระบบ Core Insurance เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทบทวนวงเงินผู้ซื้อ



ความพร้อมใช้ของระบบ Core Insurance ในเรื่องการทบทวนวงเงินผู้ซื้อ

ยุทธศาสตร์ที่ 4 สร้างและขยายธุรกิจของผู้ส่งออกและนักลงทุนไทยแบบครบวงจร (Total Solution)



จำนวนผู้ประกอบการที่ได้รับการสนับสนุนในด้านไม่ใช้การเงินสะสม

กลยุทธ์ที่ 4.1 สร้างผู้ส่งออกรายใหม่และขยายการส่งออกผ่านการสร้างทักษะความรู้การจับคู่ธุรกิจ (Business Matching) และการขยายความร่วมมือระหว่าง SMEs กับลูกค้ารายใหญ่ในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain)



จำนวนผู้ประกอบการที่ส่งออกสินค้า/บริการได้หรือได้เพิ่มขึ้นสะสม

กลยุทธ์ที่ 4.2 ต่อยอดศักยภาพของผู้ส่งออกไทยให้สามารถรุกตลาดโลกได้อย่างต่อเนื่องผ่านช่องทางออนไลน์/ดิจิทัล เช่น Thai Pavilion



จำนวนความสำเร็จของผู้ประกอบการที่สามารถวางขายสินค้า/บริการผ่านช่องทางออนไลน์/ดิจิทัลสะสม

กลยุทธ์ที่ 4.3 สร้างนักลงทุนไทยในต่างประเทศผ่านการบ่มเพาะและการเชื่อมต่อกับระบบนิเวศทางธุรกิจ (Business Ecosystem) โดยเฉพาะในกลุ่ม CLMV/ASEAN



จำนวนผู้ประกอบการที่ผ่านการบ่มเพาะด้านลงทุนสะสม

แผนปฏิบัติการ 4.1-1 พัฒนาศักยภาพและสนับสนุนผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ให้ก้าวสู่เวทีการค้าในตลาดหลักตลาด CLMV และตลาด New Frontiers



จำนวนผู้ประกอบการที่ส่งออกสินค้า/บริการได้หรือส่งออกได้เพิ่มขึ้นสะสม

แผนปฏิบัติการ 4.2-1 สร้างเครือข่ายและสนับสนุนผู้ส่งออกผ่านแพลตฟอร์มการค้าออนไลน์ระหว่างประเทศ (Cross-border E-commerce Platforms)



จำนวนความสำเร็จของผู้ประกอบการที่สามารถวางขายสินค้า/บริการผ่านช่องทางออนไลน์/ดิจิทัลสะสม

แผนปฏิบัติการ 4.3-1 บ่มเพาะนักลงทุนไทยรายใหม่ในกลุ่มประเทศเป้าหมาย CLMV



จำนวนผู้ประกอบการที่ผ่านการบ่มเพาะด้านการลงทุนสะสม

ยุทธศาสตร์ที่ 5 ให้บริการธนาคารดิจิทัล (Digital Banking)



ระดับความพึงพอใจต่อการให้บริการออนไลน์/ดิจิทัล = (1) ลูกค้า (2) พนักงาน

กลยุทธ์ที่ 5.1 ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานและการเชื่อมโยงข้อมูลทั้งภายในและระหว่างองค์กร รวมทั้งสนับสนุนการดำเนินงานที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม



การเพิ่มผลผลิตโดยลดระยะเวลาในการทำงานจากการใช้ระบบงานที่พัฒนาขึ้นใหม่

กลยุทธ์ที่ 5.2 มีช่องทางดิจิทัลในการให้บริการลูกค้า เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีและสนับสนุนแนวโน้มการค้าที่เป็นดิจิทัล



จำนวนผู้ประกอบการและลูกค้าที่ใช้บริการผ่านช่องทางออนไลน์/ดิจิทัลในแต่ละปี

กลยุทธ์ที่ 5.3 พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลที่มั่นคง และบริหารความเสี่ยงที่เกิดจากเทคโนโลยี



ความสำเร็จในการป้องกันการโจมตีทางไซเบอร์ที่ส่งผลกระทบต่อความต่อเนื่องในการให้บริการ

แผนปฏิบัติการ 5.1-1 ปรับปรุงระบบงานรองรับการอนุมัติสินเชื่อแบบยกแพงและการพิจารณา



- อนุมัติสินเชื่อใหม่
- ระบบการอนุมัติสินเชื่อยกแพงตามมาตรการและ Appeal
- ลดระยะเวลาการจัดทำบันทึกอนุมัติ

แผนปฏิบัติการ 5.1-2 คัดกรองผู้ประกอบการและนำเสนอผลิตภัณฑ์ธนาคารผ่านช่องทางออนไลน์



ช่องทางออนไลน์และลดระยะเวลาคัดกรองและนำเสนอผลิตภัณฑ์แก่ ผปก.

แผนปฏิบัติการ 5.1-3 ยกระดับการประมวลผลข้อมูลจากระบบคลังข้อมูล



- รายงานเพื่อตอบสนองฝ่ายงานด้านธุรกิจ
- ลดระยะเวลาในการออกรายงานจากระบบ DWH

แผนปฏิบัติการ 5.2-1 ปรับปรุงและเชื่อมต่อช่องทางการให้บริการลูกค้า



- Channel Integration ที่พร้อมใช้งาน
- จำนวน ผปก. ที่ใช้ Channel Integration และ Call Center

แผนปฏิบัติการ 5.2-2 พัฒนาระบบให้บริการลูกค้าผ่านช่องทางโทรศัพท์



ระดับความพึงพอใจต่อการให้บริการ Call Center

แผนปฏิบัติการ 5.3-1 เพิ่มประสิทธิภาพการเฝ้าระวังความมั่นคงปลอดภัยไซเบอร์



ความสำเร็จในการป้องกันการโจมตีทางไซเบอร์

ยุทธศาสตร์ที่ 6 เพิ่มผลิตภาพและขีดความสามารถขององค์กร (Productivity Enhancement)

 ผลิตภาพขององค์กรที่เพิ่มขึ้น = (1) สัดส่วนยอดคงค้างสินเชื่อต่อพนักงาน (2) สัดส่วนปริมาณธุรกิจสะสม รบก. ต่อพนักงาน

กลยุทธ์ที่ 6.1 พัฒนาสมรรถนะของบุคลากร
ให้เท่าทันทักษะในยุคใหม่



สัดส่วนบุคลากรที่ดำเนินการตาม IDP เพื่อยกระดับทักษะตาม
ทิศทางองค์กร

แผนปฏิบัติการ 6.1-1 บ่มเพาะ
บุคลากรผ่านการเสริมสร้าง
ทักษะในอนาคต ทั้งในมิติ
ธุรกิจและสมรรถนะ



สัดส่วนบุคลากรที่ดำเนินการ
ตาม IDP ในส่วนที่เกี่ยวข้อง
กับ Future Skills

แผนปฏิบัติการ 6.1-2 ยกกระดับขีด
ความสามารถตาม Digital
Development Roadmap และ Data
Analytics Development Program



- สัดส่วนบุคลากรที่ดำเนินการตาม IDP ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับ DDR
- จำนวนพนักงานที่ผ่านการรับรอง ด้าน Data Analytics

กลยุทธ์ที่ 6.2 ส่งเสริมให้เกิดการพัฒนา บริหารจัดการ
และประยุกต์ใช้องค์ความรู้ใหม่ ๆ และความคิด
สร้างสรรค์ ทั้งภายในองค์กรและระหว่างองค์กร



สัดส่วนฝ่ายงานที่มีการถ่ายทอดองค์ความรู้ซึ่งได้ถูกนำไป
ประยุกต์ใช้ ให้เป็นประโยชน์ในองค์กร

แผนปฏิบัติการ 6.2-1
แลกเปลี่ยนองค์ความรู้ภายใน
องค์กร และจากหน่วยงานผู้มี
ส่วนได้ส่วนเสียภายนอก



สัดส่วนฝ่ายงานที่มีการ
ถ่ายทอดองค์ความรู้ซึ่งได้ถูก
นำไปประยุกต์ใช้ให้เป็น
ประโยชน์ในองค์กร

แผนปฏิบัติการ 6.2-2 ส่งเสริม
และสนับสนุนความคิด
สร้างสรรค์และนวัตกรรม



ความคิดสร้างสรรค์ที่ได้รับ
การพัฒนาในองค์กร
นวัตกรรมใหม่ที่ได้รับการ
พัฒนาในองค์กร

กลยุทธ์ที่ 6.3 ปรับปรุง
กระบวนการและระบบงาน
เพื่อลดขั้นตอน/ระยะเวลา
และเพิ่มประสิทธิภาพและ
ความยืดหยุ่นในการทำงาน
 จำนวนกระบวนการสำคัญที่
ได้รับการปรับปรุง

แผนปฏิบัติการ 6.3-1
ยกระดับการตรวจสอบ
ภายในด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล
(Off-site Monitoring)



ระบบแสดงรายงานผล
การตรวจสอบและผล
การวิเคราะห์ข้อมูล

ยุทธศาสตร์ที่ 7 บริหารจัดการการเงินเพื่อความยั่งยืน (Sustainable Finance)

 NPL Ratio, Cost to Income Ratio และ ยอดคงค้างสินเชื่อโครงการที่สนับสนุนความยั่งยืน

กลยุทธ์ที่ 7.1 เสริมสร้างฐานะการเงินที่มั่นคงและบริหารจัดการการเงินอย่างมีความรับผิดชอบ ด้วยการบริหารคุณภาพสินทรัพย์ ต้นทุนทางการเงิน และความเสี่ยงตามมาตรฐานสากล เพื่อสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนและสมดุล

-  • NPL Ratio
- Cost to Income Ratio

กลยุทธ์ที่ 7.2 พัฒนารูปร่างการเพื่อความยั่งยืน ด้วยกรอบนโยบายการดำเนินงานและการกำกับดูแลกิจการที่สอดคล้องกับแนวปฏิบัติที่ดีเป็นมิตร/ประโยชน์ต่อชุมชน

 สังคมและสิ่งแวดล้อม
ยอดคงค้างสินเชื่อโครงการที่สนับสนุนความยั่งยืน

แผนปฏิบัติการ 7.1-1
ศึกษาวิเคราะห์แนวทางและความเป็นไปได้ของการออกตราสารหนี้ด้วยสิทธิเพื่อหาแหล่งเงินทุนใหม่

 รายงานศึกษาวิเคราะห์แนวทางและความคุ้มค่าของการออกตราสารหนี้ด้วยสิทธิ เทียบกับการขอเพิ่มทุน

แผนปฏิบัติการ 7.1-2
พัฒนากระบวนการติดตามการบริหารจัดการ Cost to Income Ratio

 Cost to Income Ratio

แผนปฏิบัติการ 7.1-3
พัฒนาแนวทางป้องกันและแก้ไข NPL

-  • NPL Ratio
- ความสำเร็จของการปรับปรุงระบบ LOS เพื่อรองรับกระบวนการปรับโครงสร้างหนี้

แผนปฏิบัติการ 7.1-4
ศึกษาการแก้ พ.ร.บ. ธสน. เพื่อขยายธุรกิจสินเชื่อและบริการรับประกัน

 ร่างแก้ไข พ.ร.บ. เพื่อนำเสนอต่อ กร.

แผนปฏิบัติการ 7.2-1
พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับนโยบายการเงินอย่างมีความรับผิดชอบ

 ผลิตภัณฑ์ใหม่ที่สอดคล้องกับนโยบายฯ พร้อมวงเงินอนุมัติสินเชื่อ

แผนปฏิบัติการ 7.2-2
บริหารจัดการความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการการเงินที่คำนึงถึงสังคมและสิ่งแวดล้อม

 นโยบายการทำธุรกรรมด้านสินเชื่อที่ได้รับอนุมัติจาก กร. ที่สอดคล้องกับนโยบายฯ

การลงทุนที่สำคัญ

ธสน. มีการลงทุนที่สำคัญเพื่อเตรียมความพร้อมรองรับการปรับเปลี่ยนองค์กร (Transformation) และเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานเชิงรุก ด้วยการขับเคลื่อนสู่ธนาคารดิจิทัล (Digital Banking) โดยมีโครงสร้างพื้นฐานระบบเทคโนโลยีดิจิทัลที่พร้อมรองรับการเปลี่ยนแปลง และทำให้ ธสน. สามารถประยุกต์ใช้นวัตกรรมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และมีช่องทางใหม่ ๆ ในการให้บริการลูกค้าได้อย่างเต็มศักยภาพ อันเป็นการสนับสนุนการค้าการลงทุนและเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันของผู้ประกอบการไทย ได้แก่

- **โครงการพัฒนาและปรับปรุงระบบ Core Banking** เพื่อให้ธนาคารมีระบบงานหลักเพื่อรองรับการปฏิบัติงานด้านสินเชื่อ ด้านเงินฝาก และด้านการค้าระหว่างประเทศที่ทันสมัย สามารถรองรับการพัฒนาระบบให้สอดคล้องกับความต้องการทางธุรกิจในปัจจุบันและอนาคตได้ รวมถึงเพื่อให้กระบวนการปฏิบัติงานมีความคล่องตัว ยืดหยุ่นและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น พร้อมรองรับความต้องการและความคาดหวังของผู้ประกอบการและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในทุกรูปแบบ
- **โครงการพัฒนาระบบ IOS และระบบ Core Insurance** เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ลดขั้นตอนและระยะเวลาการทำงานด้านรับประกัน ทั้งการอนุมัติวงเงินประกันและการกำหนดรอบทบทวนวงเงินผู้ซื้อ โดยจะช่วยให้สามารถวิเคราะห์และให้บริการลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ลดความเสี่ยงจากการไม่สามารถทบทวนวงเงินได้ทันตามกำหนด โดยการพัฒนา ระบบงานจะช่วยให้สามารถรองรับการขยายปริมาณธุรกิจบริการประกันที่เพิ่มมากขึ้นในอนาคต