****

**ข่าวประชาสัมพันธ์**

**14 ตุลาคม 2562**

**ธพว.มอบบริการ “SME D Care ดูแลด้วยใจ” ช่วยลูกหนี้รักษาเครดิตการเงินที่ดี**

**ดันมาตรการลดภาระชำระค่างวดสูงสุด 50% คู่เสริมการตลาด หนุนเพิ่มรายได้**

**ธพว.ขานรับนโยบายแบงก์ชาติ เปิดบริการ “SME D Care ดูแลด้วยใจ” ผ่าน Call Center 1357 และ 95 สาขาทั่วประเทศ เฝ้าติดตามช่วยเหลือลูกหนี้ใกล้ชิด ตั้งแต่ธุรกิจเริ่มส่งสัญญาณติดขัด ดันมาตรการปรับโครงสร้างหนี้ผ่อนปรนการชำระค่างวดลงสูงสุด 50% หรือชำระเฉพาะดอกเบี้ย นาน 1 ปี ช่วยผู้ประกอบการลดภาระ มีเงินหมุนเวียนเพิ่ม รักษาเครดิตการเงินที่ดี ควบคู่เติมความรู้ เสริมการตลาด หนุนเพิ่มรายได้**

**นางสาวนารถนารี รัฐปัตย์** รองกรรมการผู้จัดการ รักษาการแทนกรรมการผู้จัดการ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.) หรือ SME D Bank กล่าวว่า ตามนโยบายธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ที่มอบแนวทางให้สถาบันการเงิน ติดตามดูแลลูกหนี้โดยเฉพาะกลุ่มเอสเอ็มอีอย่างใกล้ชิด เพื่อป้องกันลูกหนี้ตกชั้น ธนาคารจึงมีโครงการ **“SME D Care ดูแลด้วยใจ”**  **ผ่าน Call Center หมายเลข 1357 และ 95 สาขาของธนาคารทั่วประเทศ** เพื่อให้ลูกหนี้ที่ธุรกิจเริ่มมีสัญญาณสะดุดติดขัด เช่น ยอดขายลดลง หรือธุรกิจมีปัญหาบ้างแล้ว เข้ามาติดต่อรับการช่วยเหลืออย่างใกล้ชิดผ่านมาตรการต่างๆ ของธนาคาร

สำหรับบริการที่ ธพว. เตรียมไว้ให้ มีทั้งด้านลดภาระรายจ่าย และเพิ่มรายได้ ในส่วนลดภาระรายจ่ายนั้น ธนาคารปรับโครงสร้างการชำระหนี้ให้ลูกหนี้ที่ธุรกิจเริ่มมีสัญญาณติดขัด ด้วยการผ่อนปรนการชำระค่างวด ช่วยให้ผู้ประกอบการลดภาระการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนมีเงินหมุนเวียนมากขึ้น สามารถจะรักษาสถานะทางการเงินที่ดี ไม่มีประวัติค้างชำระหรือติดขัด ซึ่งการรักษาเครดิตทางการเงิน นับเป็นเรื่องสำคัญมากต่อการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน สำหรับมาตรการผ่อนปรนการชำระค่านั้น เปิดโอกาสให้**ลดจำนวนชำระค่างวดลงสูงสุด 50% ของวงเงินเดิมที่เคยชำระ โดยจำนวนค่างวดที่ลดลงไปนั้น ผ่อนปรนให้ชำระภายหลัง ซึ่งจะขยายระยะเวลาชำระหนี้ให้นานออกไปจากสัญญา สูงสุด 1 ปี** หรือจะ**เลือกชำระเฉพาะดอกเบี้ย นานสูงสุด 1 ปี** **หลังจากนั้นจึงชำระเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยตามปกติ** นอกจากนั้น ลูกหนี้ที่เริ่มค้างชำระบ้างแล้ว ธนาคารจะจัดทีมให้คำปรึกษาช่วยปรับโครงสร้างหนี้เป็นการเฉพาะ เพื่อให้ลูกหนี้สามารถประคองธุรกิจ รักษาประวัติดี และสร้างโอกาสรับการพิจารณาสินเชื่อใหม่

ด้านการเพิ่มรายได้ ลูกหนี้ทุกท่านที่ใช้บริการ **“SME D Care ดูแลด้วยใจ”**  จะถูกพาเข้าสู่กระบวนการพัฒนาผู้ประกอบการ ได้รับการเติมความรู้ที่เป็นประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจ เช่น อบรมการทำตลาดออนไลน์ บริหารจัดการต้นทุนธุรกิจ จัดทำบัญชีเข้าสู่ระบบ การออกแบบบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น ขณะเดียวกัน ช่วยขยายตลาดใหม่เพิ่มยอดขาย เช่น พาออกงานแสดงสินค้าที่ธนาคารจัดขึ้น โดยไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ พาเปิดตลาดอีคอมเมิร์ซ ผ่านแพลตฟอร์มช้อปปิ้งออนไลน์ชื่อดัง อย่างThailandpostmart.com Shopee และ Lazada อีกทั้ง ช่วยนำสินค้าหรือบริการโปรโมทผ่านสื่อต่างๆ ช่วยให้ธุรกิจเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง เป็นต้น

นางสาวนารถนารี กล่าวเสริมว่า นับตั้งแต่ ปี 2558 จนถึงปัจจุบัน ธนาคารดำเนินกระบวนการพัฒนาผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง จัดอบรมความรู้มาแล้วกว่า 600 ครั้ง ผู้เข้าร่วมกว่า 30,000 ราย พาออกงานแสดงสินค้าต่างๆ มากกว่า 100 ครั้ง จำนวนกว่า 1,500 ราย สร้างรายได้ให้ผู้ประกอบการที่ออกงานแสดงสินค้ากว่า 240 ล้านบาท และช่วยประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ กว่า 360 ราย คิดเป็นมูลค่ากว่า 60 ล้านบาท

“SME D Bank จะดูแลลูกหนี้ตั้งแต่ธุรกิจเริ่มส่งสัญญาณติดขัด โดยเปิดโอกาสให้ปรับโครงสร้างหนี้ ช่วยลดต้นทุนการประกอบธุรกิจ ควบคู่กับเติมความรู้ เสริมการตลาด เพิ่มรายได้ ช่วยให้ลูกหนี้เพิ่มศักยภาพ ปรับตัวรับกับความภาวะผันผวนทางเศรษฐกิจ สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ หรือพลิกฟื้นธุรกิจสำเร็จ แต่สิ่งสำคัญ สำหรับลูกหนี้ที่ธุรกิจเริ่มติดขัด ต้องรีบติดต่อเข้ามา เพื่อธนาคารจะช่วยเหลือได้ทันท่วงที โดยสามารถติดต่อใช้บริการ “SME D Care ดูแลด้วยใจ”ได้ที่ Call Center 1357 หรือทุกสาขาของธนาคารทั่วประเทศ” นางสาวนารถนารี ทิ้งท้าย

