**ข่าวประชาสัมพันธ์**

**5 มิถุนายน 2567**

**บสย. ร่วมงานเสวนา ธปท. ย้ำบทบาท “ตัวกลาง” เชื่อม SMEs เข้าถึงสินเชื่อ**

**เสริมศักยภาพรายย่อย อาชีพอิสระ ผ่านศูนย์ที่ปรึกษาทางการเงิน**

 **บสย. ย้ำการช่วยเหลือ SMEs เข้าถึงแหล่งเงินทุน ผ่านกลไกค้ำประกันสินเชื่อ ชูบทบาท “ตัวกลาง” เชื่อมผู้ประกอบการและสถาบันการเงิน รุกช่วยกลุ่มรายย่อย อาชีพอิสระ ผ่านศูนย์ที่ปรึกษาทางการเงินของ บสย. พร้อมมุ่งสู่ Digital Platform ยกระดับบริการเข้าถึง SMEs ทุกกลุ่มทั่วประเทศ**

 **นายสิทธิกร ดิเรกสุนทร** กรรมการและผู้จัดการทั่วไป บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) **กล่าวในงานเสวนา “กลไกค้ำประกันเครดิต ตัวช่วยของ SMEs ในการเข้าถึงเงินทุน”** จัดโดยธนาคารแห่งประเทศไทย โดยมี นายสมชัย จิตสุชน ผู้อำนวยการวิจัยด้านการพัฒนาอย่างทั่วถึง สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (TDRI), นายแสงชัย ธีรกุลวาณิช ประธานสมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย, นายชัยยศ ตันพิสุทธิ์ ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่ ธนาคารกสิกรไทย ดำเนินรายการโดย ดร.ณชา อนันต์โชติกุล ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ KKP Research กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร ณ ธนาคารแห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 4 มิถุนายน 2567

**นายสิทธิกร** กล่าวว่า ตลอดระยะเวลา 33 ปี ของการดำเนินงาน บสย. สามารถเข้าไปช่วยผู้ประกอบการ SMEs ผ่านกลไกค้ำประกันมากกว่า 8 แสนราย ที่น่าสนใจคือจำนวนลูกค้ากว่า 50% หรือกว่า 4 แสนราย เกิดขึ้นหลังสถานการณ์โควิด จากผลกระทบทางเศรษฐกิจที่ทำให้ SMEs จำนวนมากขาดสภาพคล่อง ทำให้ บสย. ต้องปรับเปลี่ยนองค์กรขนานใหญ่เพื่อรองรับการเติบโตของพอร์ตการค้ำประกันสินเชื่อ และจำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้น ซึ่งนำไปสู่ **Digital Transformation** โดยนำดิจิทัลเทคโนโลยีมาพัฒนาและเชื่อมโยงการดำเนินงาน เพื่อสามารถเข้าถึงผู้ประกอบการ SMEs ได้ทุกกลุ่ม และทำให้ผู้ประกอบการ SMEs สามารถเข้าถึงบริการของ บสย. ได้มากขึ้นเช่นกัน

จากยุทธศาสตร์ดังกล่าว บสย. ได้วางบทบาทเป็น **Credit** **Mediator** เพื่อเพิ่มโอกาสการเข้าถึงแหล่งทุนให้ผู้ประกอบการ SMEs ผ่านกลยุทธ์ต่างๆ ได้แก่ พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตรงความต้องการของลูกค้า, เสริมสร้างพันธมิตรในการช่วยเหลือ SMEs และการเพิ่มบริการใหม่ๆ เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า โดยเฉพาะการให้บริการผ่านช่องทาง Digital Platform ล่าสุด บสย. ได้เปิดบริการใหม่ผ่าน LINE OA @tcgfirst เพื่อตอบโจทย์พฤติกรรมของผู้ประกอบการ SMEs ให้สามารถเข้าถึงบริการ บสย. ได้ง่ายขึ้น ด้วยระบบที่ปลอดภัย ได้แก่ เปิดให้ลูกค้า บสย. สามารถยืนยันตัวตน เพื่อตรวจสอบข้อมูลหนังสือค้ำประกัน และตรวจสอบใบเสร็จและประวัติการชำระค่าธรรมเนียม รวมถึงเพิ่มบริการนัดหมาย “หมอหนี้ บสย.” ให้ผู้ประกอบการสามารถเข้ามาจองคิวขอคำปรึกษาผ่านบริการ ได้ตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากขึ้น

ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ค้ำประกัน ปัจจุบัน บสย. มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ค้ำประกันสินเชื่อในรูปแบบ **RBP (Risk Based Pricing Product)** คิดค่าธรรมเนียมตามระดับความเสี่ยงของ SMEs ซึ่งจะช่วยผู้ประกอบการรับภาระค่าธรรมเนียมค้ำประกันลดลงตามระดับความเสี่ยง ประกอบกับการนำเครื่องมือ **Credit Scoring** มาใช้ในการพิจารณาการค้ำประกันสินเชื่อ เบื้องต้นได้พัฒนาเสร็จสิ้นแล้ว 4 โมเดล แบ่งตามประเภทผู้ประกอบการ ได้แก่ Start Up, บุคคลธรรมดา, SMEs นิติบุคคล และ Micro SMEs โดย บสย. ได้รับคำแนะนำในการพัฒนาโมเดลต่างๆ จากธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างทดสอบภายในองค์กร ก่อนจะนำมาปรับใช้กับผู้ประกอบการ SMEs ในอนาคต

นายสิทธิกร กล่าวว่า ปัจจุบันสัดส่วนลูกค้าถึง 70% ของ บสย. คือกลุ่ม Micro SMEs หรือผู้ประกอบการรายย่อย พ่อค้า แม่ค้า กลุ่มอาชีพอิสระ ที่มีปัญหาเรื่องหลักประกัน จึงถือเป็นอีกบทบาทหนึ่งของ บสย. ในการเสริมศักยภาพของผู้ประกอบการกลุ่มนี้ ด้วยการเติมเต็มความรู้ทางด้านการเงิน และความรู้อื่นๆ เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงสินค้า และการแข่งขันให้ธุรกิจสามารถอยู่รอด และเติบโตได้

ทั้งนี้ ได้ตอกย้ำบทบาท Credit Mediator ในการเป็น “ตัวกลาง” เชื่อมระหว่างผู้ประกอบการ SMEs และสถาบันการเงิน ด้วยเป้าหมายหลักของ บสย. ที่มุ่งเน้นจำนวนรายของ SMEs ที่เข้าถึงสินเชื่อ และเข้าถึงการค้ำประกัน หนึ่งในหัวใจหลักคือ **การทบทวน แก้ไข พ.ร.บ. บสย.** เพื่อเพิ่มบทบาทการช่วยเหลือผู้ประกอบการ SMEs ให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น จากเดิมที่สามารถค้ำประกันบนสินเชื่อเท่านั้น เช่น การค้ำประกันตรงหนังสือประมูลงานภาครัฐ เพื่อเพิ่มโอกาส SMEs เข้าถึงงานภาครัฐได้ง่ายขึ้น เป็นต้น

อีกกลยุทธ์สำคัญคือ การปรับโมเดลสำนักงานเขตทั่วประเทศ (Branch Reformat) สู่การเป็นศูนย์ที่ปรึกษาทางการเงิน SMEs โดยใช้ TCG Learning Center เป็นโมเดลต้นแบบในการพัฒนา ซึ่งปัจจุบันได้นำร่องที่สำนักงานเขตภาคตะวันออก และ สำนักงานเขตภาคกลาง โดยเปิดให้ผู้ประกอบการสามารถเข้ามาขอคำปรึกษาเรื่องการเงิน การขอสินเชื่อ รวมถึงการให้คำปรึกษาด้านการแก้หนี้ โดยปัจจุบันมี SMEs มารับคำปรึกษาและรับการอบรมผ่านศูนย์ฯ มากกว่า 17,000 ราย โดย บสย. สามารถช่วยผู้ประกอบการเข้าถึงสินเชื่อ (Success Rate) 14% จากจำนวนผู้ที่มาขอรับคำปรึกษา ซึ่งเพิ่มขึ้นต่อเนื่องเทียบจากช่วงเปิดศูนย์ฯ ในปี 2563 ที่มีสัดส่วนประมาณ 7%

นอกจากนี้ บสย. ยังมี**มาตรการ “บสย. พร้อมช่วย”**ช่วยลูกหนี้ บสย. ผ่านมาตรการ 4 สี ม่วง เหลือง เขียว และฟ้าตามความสามารถในการชำระหนี้ เพื่อบรรเทาภาระหนี้ให้ลูกค้า “หนี้ลด หมดเร็ว ปลดหนี้” และพิเศษสำหรับลูกหนี้ที่มีประวัติชำระดี จ่ายต่อเนื่องอย่างน้อย 3 งวด ถ้าพร้อม “ปลดหนี้” บสย. ลดเงินต้นให้ 15% ระยะเวลามาตรการ 6 เดือน (ม.ค. - มิ.ย. 2567)

เป้าหมายหลักของ บสย. จากนี้ คือ การเดินหน้าให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการ SMEs ให้เข้าถึงแหล่งเงินทุน ผ่านกลไกการค้ำประกันสินเชื่อของ บสย. และกลไกต่างๆ แม้ปัจจุบัน บสย. ได้ให้ความช่วยเหลือเพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบการ SMEs เข้าถึงแหล่งทุนแล้วมากกว่า 8 แสนราย แต่ด้วยผู้ประกอบการ SMEs ในระบบที่มีกว่า 3.2 ล้านราย จึงเป็นโจทย์ที่ท้าทายของ บสย. ในการปรับเพิ่มประสิทธิภาพองค์กรเพื่อสามารถช่วยเหลือผู้ประกอบการ SMEs ไทยได้มากขึ้น **ภายใต้ค่านิยม “TCG Fast & First” รวดเร็ว รอบคอบ ที่หนึ่งในใจ SMEs** เพื่อผลักดันการช่วยเหลือให้ไปถึงผู้ประกอบการ SMEs ครอบคลุมทุกกลุ่มทั่วประเทศ