

EXIM BANK ปรับกลยุทธ์เชิงรุก 'รับมือ ช่วยเหลือ เต็มกำลังใจ' ลูกค้ำ SMEs รับมือความท้าทายและความผันผวนของเศรษฐกิจ

EXIM BANK ปรับกลยุทธ์สายงานธุรกิจ SMEs ในช่วงครึ่งหลังของปี 2566 เน้นทำงานเชิงรุกด้วยกลยุทธ์ "รับมือ ช่วยเหลือ เต็มกำลังใจ" สานพลังกับหน่วยงานพันธมิตรภาครัฐและเอกชนในการแสวงหาลูกค้าใหม่ เยี่ยมเยียนและเช็คสุขภาพลูกค้าเดิม เต็มเงินทุน ออกผลิตภัณฑ์การเงินที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า บริหารความเสี่ยงในทุกมิติอย่างเหมาะสม มุ่งยกระดับประสิทธิภาพของภาคธุรกิจตลอดทั้ง Supply Chain อย่างเป็นทางการเป็นมืออาชีพ โดยสอดคล้องกับสถานการณ์เศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงและมีความท้าทายรอบด้าน

ดร.รักษ วรรณกิจ โภคาทร กรรมการผู้จัดการ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK) มอบนโยบายและประชุมร่วมกับผู้บริหารและพนักงานสาขาและธุรกิจ SMEs ของ EXIM BANK ณ EXIM BANK สำนักงานใหญ่ เมื่อวันที่ 2 สิงหาคม 2566 โดยบอกเล่าภาพรวมสถานการณ์เศรษฐกิจไทยในปัจจุบันว่า จากจำนวน SMEs ไทยกว่า 3 ล้านราย ในจำนวนนี้มีเพียง 1 ล้านรายเท่านั้นที่เข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบ และกลายเป็นหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPLs) จำนวน 7.4% และมีบริษัทอีกจำนวนหนึ่งที่แม้ยังไม่ปิดกิจการแต่เริ่มมีสัญญาณที่จะไม่สามารถชำระหนี้ได้หรือที่เรียกว่า Zombie Firms และหากสถานการณ์เศรษฐกิจยังคงอึมครึมเช่นนี้ คาดว่าในสิ้นปีนี้ จำนวน NPLs และ Zombie Firms จะเพิ่มสัดส่วนขึ้นอีก ดังนั้น EXIM BANK จึงต้องปรับเปลี่ยนกระบวนการทำงานให้ "รอบอย่างมีกลยุทธ์" ช่วยผู้ประกอบการ SMEs ต่อสู้กับความท้าทายและความผันผวนของเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจไทย อีกทั้งยังเป็นช่วงดอกเบี๋ยขาขึ้น โดยดูแลทั้งลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่อย่างเต็มที่ และนำเสนอทางแก้ไขปัญหาระบบอย่างครบวงจร (Total Solutions) ภายใต้บทบาทธนาคารเพื่อการพัฒนาแห่งประเทศไทย โดยไม่ทิ้งใครไว้ข้างหลัง

กรรมการผู้จัดการ EXIM BANK กล่าวว่า ท่ามกลางปัจจัยท้าทายต่าง ๆ นโยบายของ EXIM BANK ต่อลูกค้า SMEs คือ การ 'รับมือ ช่วยเหลือ เต็มกำลังใจ' โดยเจ้าหน้าที่ EXIM BANK ต้องออกเยี่ยมลูกค้า SMEs ทุกราย เพื่อตรวจเช็คสุขภาพธุรกิจและสอบถามความต้องการที่จะให้ EXIM BANK ช่วยเหลือ โดยเฉพาะลูกค้าที่เก่งและดี EXIM BANK พร้อมสนับสนุนการขยายธุรกิจและให้วงเงินสินเชื่อเพิ่มเติม อย่างไรก็ตาม การให้สินเชื่อต้องอยู่บนหลักเกณฑ์ที่ถูกต้อง เงื่อนไขและหลักประกันเหมาะสม มีการบริหารความเสี่ยงที่รัดกุม มุ่งยกระดับประสิทธิภาพของภาคธุรกิจตลอดทั้ง Supply Chain อย่างเป็นทางการเป็นมืออาชีพ ทั้งนี้ EXIM BANK จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินใหม่ ๆ สำหรับลูกค้า SMEs อย่างต่อเนื่องโดยสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า นำผลที่ได้รับจากออกไปเยี่ยมเยียนลูกค้าวิเคราะห์และพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินให้สอดคล้องกัน ซึ่งจะส่งผลดีต่อการทำการตลาดของธนาคารในการเพิ่มจำนวนลูกค้าใหม่และสนับสนุนช่วยเหลือลูกค้ากลุ่มเดิมให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ขณะเดียวกันก็เป็นการสร้างโอกาสในการเข้าถึงและสนับสนุน SMEs ไทยที่มีศักยภาพให้เติบโตและขยายธุรกิจสู่ตลาดโลกได้มากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขับเคลื่อนการเติบโตของภาคการส่งออกและเศรษฐกิจไทยในปี 2566

2 สิงหาคม 2566

ส่วนสื่อสารองค์กร ฝ่ายส่งเสริมภาพลักษณ์และสื่อสารองค์กร