



กรรมการผู้จัดการ ธอส. คนที่ 13
ประกาศนโยบายใหม่ นำทีมผู้บริหารและพนักงาน
ก้าวสู่ The Best Housing Solution Bank



กรรมการผู้จัดการธนาคารอาคารสงเคราะห์ ประกาศนโยบาย วิสัยทัศน์ และพันธกิจใหม่ นำทีมผู้บริหารและพนักงานร่วมกันขับเคลื่อนองค์กรให้เป็นไปตาม **พันธกิจใหม่** : “ทำให้คนไทยมีบ้าน” เพื่อไปสู่เป้าหมายเดียวกันภายใต้ **วิสัยทัศน์** : “ธนาคารที่ดีที่สุด สำหรับการมีบ้าน : *The Best Housing Solution Bank*” โดยใช้กลไก 3 ด้าน ได้แก่

1. **Social Solution** หรือ การดูแลกลุ่มผู้ด้อยโอกาสให้เข้าถึงระบบการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย
2. **Business Solution** หรือ การเป็นผู้นำสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเพื่อเป็นทางเลือกที่ดีสำหรับกลุ่มผู้มีรายได้สูง
3. **Management Solution** หรือ การบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพด้วยต้นทุนต่ำ ภายใต้กรอบภารกิจและหลักธรรมาภิบาล พร้อมวางเป้าหมายการบริหารงาน 4 ปี ทำให้ ธอส. เป็นองค์กรที่แข็งแกร่งและยั่งยืนด้วยสินทรัพย์รวม 1.2 ล้านล้านบาท

นายฉัตรชัย ศิริไล กรรมการผู้จัดการธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) กล่าวถึงนโยบายและทิศทางการขับเคลื่อน ธอส. เริ่มจากการสร้างทีมงานที่แข็งแกร่งเพื่อร่วมกันทำให้ ธอส. เป็น “ธนาคารที่ดีที่สุด สำหรับการมีบ้าน : *The Best Housing Solution Bank*” โดย ธอส. จะทำหน้าที่เป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมด้านที่อยู่อาศัย ควบคู่กับการสร้างโอกาสให้คนไทยมีบ้านเป็นของตนเอง โดยใช้กลไกขับเคลื่อน 3 ด้าน เพื่อนำ ธอส. ไปสู่เป้าหมายเดียวกัน ได้แก่

1. **Social Solution** หรือ การดูแลกลุ่มผู้ด้อยโอกาสให้เข้าถึงระบบการเงินเพื่อที่อยู่อาศัย
 - 1.1 โครงการนโยบายรัฐ อาทิ โครงการบ้านประชารัฐ โครงการบ้านธนารักษ์ประชารัฐ และโครงการสินเชื่อเพื่อสนับสนุนการมีที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ

- 1.2 ผลิตภัณฑ์สินเชื่อ อาทิ สินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ด้อยโอกาส สินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับข้าราชการ และเจ้าหน้าที่ของรัฐ และสินเชื่อที่อยู่อาศัยสำหรับบุคลากรทางการศึกษา
- 1.3 โครงการ CSR ด้านที่อยู่อาศัย อาทิ **โครงการ รอส. โรงเรียนการเงิน** เพื่อให้ความรู้ทางการเงินแก่ประชาชน (Financial Literacy) และโครงการยกระดับคุณภาพชีวิตชุมชนผู้ด้อยโอกาส

2. Business Solution หรือ การเป็นผู้นำสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเพื่อเป็นทางเลือกที่ดีสำหรับกลุ่มผู้มีรายได้สูง โดยการทำผลิตภัณฑ์สินเชื่อ และ Efficiency Business Model รวมถึงนวัตกรรมสินเชื่อที่อยู่อาศัยหลากหลายเพื่อให้เข้าถึงลูกค้าทุกระดับ เนื่องจาก รอส. มีความจำเป็นต้องรักษาสมดุล ระหว่างการปล่อยสินเชื่อให้แก่กลุ่มผู้มีรายได้น้อยและปานกลางควบคู่ไปกับกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางถึงระดับสูง เพื่อให้ธนาคารสามารถดำเนินธุรกิจในระยะยาวได้ด้วยตนเองโดยไม่จำเป็นต้องรับเงินสนับสนุนจากภาครัฐ ด้วยวิธีการทำงานร่วมกับผู้พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยทั้งภาครัฐและเอกชนในรูปแบบต่างๆ ที่จะช่วยให้บริการลูกค้าได้เร็วขึ้น

- 2.1 ผลิตภัณฑ์สินเชื่อ อาทิ โครงการสินเชื่อสำหรับวงเงินกู้มากกว่า 3 ล้านบาท และโครงการสินเชื่อสวัสดิการ
- 2.2 Efficiency Business Model
 - 2.2.1 โครงการร่วมมือกับผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ (Developer) จัดทำศูนย์ปฏิบัติการสินเชื่อนครหลวง (Premier Service Center) หรือศูนย์ One Stop Service ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่ออย่างครบวงจร ซึ่งจะทำให้การพิจารณาปล่อยสินเชื่อให้แก่กลุ่มลูกค้าของผู้ประกอบการมีความคล่องตัวมากขึ้น
 - 2.2.2 โครงการความร่วมมือกับการเคหะแห่งชาติ เพื่อจัดทำผลิตภัณฑ์สินเชื่อในหลากหลายรูปแบบ

- 2.2.3 โครงการ LTF/FAST TRACK ให้บริการสินเชื่อ Post Finance แก่ลูกค้ารายย่อยที่เข้าร่วมโครงการกับธนาคาร ซึ่งจะช่วยให้ลูกค้ารายย่อยของโครงการดังกล่าวได้รับวงเงินกู้สูง ใช้เวลาในการพิจารณารวดเร็ว และไม่มีค่าใช้จ่ายในการประเมินราคาหลักทรัพย์
- 2.2.4 โครงการ Pre/Post Finance การให้บริการสินเชื่อพัฒนาโครงการ (Pre Finance) ให้แก่ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์มืออาชีพที่มีศักยภาพและมีความน่าเชื่อถือในการดำเนินธุรกิจ โดยจะมีการกำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาสินเชื่อที่รอบคอบแต่คล่องตัวไปพร้อมกัน ซึ่งจะช่วยให้ธนาคารมีโอกาสได้ลูกค้าสินเชื่อรายย่อย หรือ Post Finance ของโครงการที่ธนาคารปล่อยกู้ตามมาด้วยเช่นกัน

3. Management Solution หรือการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพด้วยต้นทุนต่ำ ภายในกรอบภารกิจ และหลักธรรมาภิบาล โดยการปฏิรูประบบการทำงานภายในของธนาคารเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานรองรับการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้น ผ่านแนวทางหลัก ได้แก่

- 3.1 พัฒนาระบบ IT เพื่อรองรับสถานะการแข่งขันที่สูงขึ้น อาทิ ระบบ CBS / ระบบ e-Payment / Internet Banking และจัดทำระบบชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์ด้วยบัตรรูปแบบใหม่ที่ลูกค้าสินเชื่อของธนาคารสามารถเติมเงินไว้ในบัตรดังกล่าว เพื่อให้ธนาคารหักเงินงวดสินเชื่อบ้านในแต่ละเดือนแบบอัตโนมัติ ตามยอดที่ระบุไว้ในสัญญาเงินกู้ ทำให้ลูกค้าของธนาคารได้รับความสะดวกเพราะไม่ต้องเดินทางมาชำระเงินงวดที่สาขาของธนาคาร ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของการสนับสนุนนโยบายการพัฒนา ระบบชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์แห่งชาติ (e-Payment)

3.2 การพัฒนาองค์กรเพื่อนำไปสู่ความยั่งยืน ด้วยการพัฒนากระบวนการภายในให้รวดเร็วขึ้น (Process Improvement) พัฒนาบุคลากร (HRD & HRM Focus) และพัฒนานวัตกรรม (Innovation Driven)

จากแนวคิดในการดำเนินงานโดยใช้กลไกขับเคลื่อน (Drive Engines) ทั้ง 3 ด้านข้างต้น เชื่อว่าจะช่วยให้ ธอส. สามารถดำเนินตาม พันธกิจ : “ทำให้คนไทยมีบ้าน” และผลักดันให้ ธอส. ไปสู่เป้าหมายตาม วิสัยทัศน์ : “ธนาคารที่ดีที่สุด สำหรับการมีบ้าน : The Best Housing Solution Bank” โดยได้วางเป้าหมายระยะยาวภายใต้การบริหารองค์กรอีก 4 ปีข้างหน้า ธอส. จะยังสามารถเติบโตได้อย่างแข็งแกร่ง โดยมีส่วนแบ่งการตลาด (Market Share) เป็น 1 ใน 3 ของสินเชื่อที่อยู่อาศัยทั้งระบบ มีสินเชื่อรวม 1.15 ล้านล้านบาท สินทรัพย์รวม 1.2 ล้านล้านบาท

กรรมการผู้จัดการ ธอส. กล่าวถึงผลการดำเนินงานล่าสุด ณ วันที่ 30 เมษายน 2559 ว่าธนาคารสามารถปล่อยสินเชื่อใหม่ได้ทั้งสิ้น 56,085 ล้านบาท ซึ่งสูงกว่าในช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนเป็นจำนวนเงิน 13,234 ล้านบาท อันเป็นผลมาจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคสังหาริมทรัพย์ของรัฐบาล สินทรัพย์รวม 945,114 ล้านบาท สินเชื่อคงค้างรวม 889,148 ล้านบาท เงินฝากรวม 771,783 ล้านบาท หนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) จำนวน 51,328 ล้านบาท คิดเป็น 5.77% ของยอดสินเชื่อรวมเพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2558 ซึ่ง NPL อยู่ที่ 5.45% ของสินเชื่อรวม อัตราส่วนเงินกองทุนต่อสินทรัพย์เสี่ยง (BIS Ratio) ยังอยู่ในระดับแข็งแกร่งมากที่สุดที่ 16.08% ซึ่งสูงกว่าอัตราเงินกองทุนขั้นต่ำ 8.50% ที่กำหนดโดยธนาคารแห่งประเทศไทย สำหรับปี 2559 ธนาคารได้กำหนดเป้าสินเชื่อใหม่ไว้จำนวน 170,043 ล้านบาท โตขึ้น 8% จากปีก่อน

ฝ่ายสื่อสารองค์กร ธอส.
19 พฤษภาคม 2559



พันธกิจ



วิสัยทัศน์

ธนาคารที่ดีที่สุด สำหรับการมี “บ้าน”
The Best Housing Solution Bank

ค่านิยม



G : Good Governance
ยึดมั่นธรรมาภิบาล



I : Innovative Thoughts
สร้างสรรค์สิ่งใหม่



V : Value Teamwork
ร่วมใจทำงาน



E : Excellent Services
บริการเป็นเลิศ