

FinTech...กับรูปแบบบริการทางการเงินที่กำลังจะเปลี่ยนแปลงไป

CURRENT ISSUE

ปีที่ 22 ฉบับที่ 2726

วันที่ 12 เมษายน 2559

▶ ประเด็นสำคัญ

- Financial Technology หรือ FinTech คือ ธุรกิจที่มีการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาประยุกต์ใช้กับการให้บริการธุรกรรมทางการเงินในรูปแบบต่างๆ เพื่อให้สามารถนำเสนอบริการที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะด้านความสะดวกรวดเร็วที่เพิ่มขึ้น และต้นทุนการให้บริการที่ต่ำลง
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่า FinTech จะเป็นหนึ่งในกลไกสำคัญที่ช่วยขับเคลื่อนระบบการเงินในยุคดิจิทัลต่อไป ผ่านการต่อยอดไปสู่การพัฒนาบริการทางการเงินรูปแบบใหม่ๆ ไม่ว่าจะเป็นในประเภทธุรกรรมที่เกี่ยวกับการชำระเงิน/โอนเงิน การบริหารการเงินส่วนบุคคล และการให้สินเชื่อและเงินทุน
- ในประเทศไทย เริ่มมี FinTech เข้ามาให้บริการทางการเงินในหลายรูปแบบ โดยเฉพาะบริการรับชำระเงิน/โอนเงินผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ และบริการสนับสนุนการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ของนักลงทุนรายย่อย อย่างไรก็ตาม บทบาทของ FinTech ไทยในปัจจุบันยังมีค่อนข้างจำกัด เนื่องจากมีจำนวน FinTech ในประเทศน้อย และอยู่ในช่วงการพัฒนาระยะเริ่มต้น ดังนั้นจำเป็นต้องอาศัยแรงสนับสนุนจากทั้งภาครัฐและเอกชนในการร่วมมือกันผลักดันการพัฒนา FinTech ไปสู่เป้าหมายในการนำเสนอนวัตกรรมทางการเงินที่เกิดประโยชน์ต่อผู้บริโภคและผู้ประกอบการในประเทศอย่างแท้จริงในอนาคต

FinTech เป็นคำผสมระหว่าง Financial + Technology ที่มีความหมายตรงตัวว่า เทคโนโลยีทางการเงิน มักใช้อธิบายถึงบริการทางการเงินรูปแบบใหม่ที่เกิดขึ้นในยุคศตวรรษที่ 21 โดยในปัจจุบัน FinTech เป็นที่รู้จักในฐานะของธุรกิจที่มีการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาประยุกต์ใช้กับการให้บริการธุรกรรมทางการเงินในรูปแบบต่างๆ ซึ่งอาจเป็นไปในรูปแบบของการคิดค้นพัฒนาเทคโนโลยี/นวัตกรรมใหม่มาช่วย 'สนับสนุน' หรือแม้กระทั่ง 'ทดแทน' ขั้นตอนการทำธุรกรรมการเงินแบบเดิม และเปลี่ยนไปสู่การให้บริการทางการเงินในรูปแบบที่แปลกใหม่ เพื่อให้สามารถนำเสนอบริการที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคและผู้ประกอบการได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะในประเด็นต่อไปนี้

- **ความสะดวกรวดเร็วที่เพิ่มขึ้น** อาทิ สามารถใช้บริการทางการเงินได้ทุกที่ทุกเวลา (Anywhere Anytime Any Device) ตลอด 24 ชั่วโมง ผ่านคอมพิวเตอร์ หรือ สมาร์ทโฟนส่วนตัว โดยมีขั้นตอนการให้บริการไม่ซับซ้อน และผู้ใช้บริการสามารถดำเนินการด้วยตนเองได้ง่าย

บริการทุกระดับประทับใจ

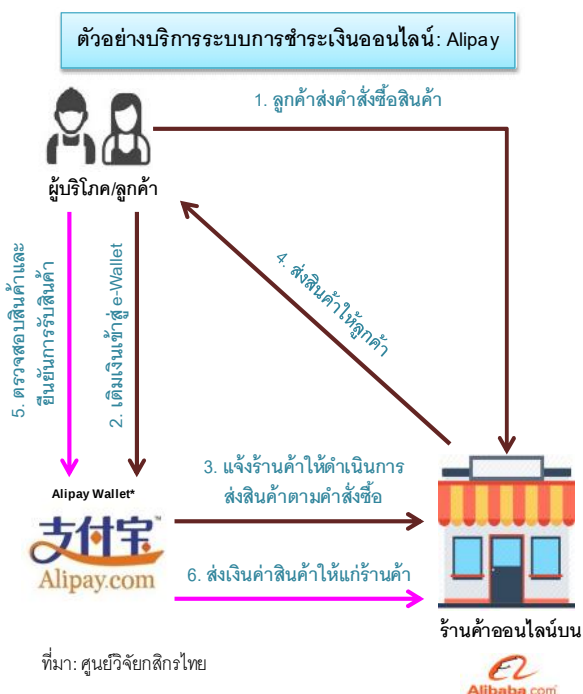
- **ต้นทุนการให้บริการที่ต่ำลง** อาทิ ต้นทุนค่าธรรมเนียมการให้บริการที่ถูกลง เนื่องจาก FinTech มีต้นทุนการดำเนินงานต่ำกว่าธนาคารพาณิชย์และผู้ให้บริการทางการเงินดั้งเดิมอื่นๆ โดยเฉพาะการที่ไม่มีสาขาและพนักงานจำนวนมาก ขณะที่จำนวนผู้ให้บริการในตลาดที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้เกิดการแข่งขันด้านราคา ซึ่งกดดันให้อัตรากำไรค่าธรรมเนียมยิ่งลดลง นอกจากนี้ยังมีต้นทุนค่าใช้จ่ายของผู้ให้บริการที่ลดลง/หมดไป เช่น ค่าเดินทางไปสาขา เป็นต้น

ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่า ในอนาคต FinTech จะก้าวขึ้นมาเป็นหนึ่งในกลไกสำคัญที่ช่วยขับเคลื่อนระบบการเงินแห่งยุคดิจิทัล โดยการเติบโตของ FinTech ทั่วโลกจะนำไปสู่การพัฒนาบริการทางการเงินรูปแบบใหม่ขึ้นมากมาย โดยเฉพาะบริการในกลุ่มธุรกรรมการเงินหลัก 3 กลุ่มที่เกี่ยวข้องกับผู้บริโภคทั่วไป ได้แก่ ธุรกรรมที่เกี่ยวกับการชำระเงิน/โอนเงิน การบริหารการเงินส่วนบุคคล และการให้สินเชื่อและเงินทุน ซึ่งในปัจจุบันสามารถพบเห็นตัวอย่างรูปแบบบริการทางการเงินโดย FinTech ที่โดดเด่นและเป็นที่รู้จักระดับโลกในแต่ละกลุ่มธุรกรรมการเงินหลัก ดังนี้

1. ตัวอย่าง FinTech ในกลุ่มธุรกรรมที่เกี่ยวกับการชำระเงิน/โอนเงิน (Payment/ Transfers)

FinTech ที่โดดเด่นในธุรกรรมกลุ่มนี้ ได้แก่ บริการระบบการชำระเงินออนไลน์สำหรับร้านค้าออนไลน์ อาทิ Paypal, Alipay และ Skrill ที่มีบริการรับชำระเงินค่าสินค้า/บริการทางออนไลน์จากกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ (e-Wallet) ที่ลูกค้าเติมเงินไว้โดยตรง โดยไม่จำเป็นต้องผ่านบัญชีธนาคาร ซึ่งแตกต่างจากวิธีการชำระเงินในอดีตที่จำกัดอยู่แค่เงินสด เช็ค บัตรเครดิต/บัตรเดบิต หรือการโอนเงินผ่านบัญชีธนาคารเท่านั้น

บริการระบบการชำระเงินออนไลน์รูปแบบนี้มีจุดเด่นในด้านความสะดวกรวดเร็วในการชำระเงิน โดยลูกค้าไม่จำเป็นต้องใช้เงินสด หรือต้องมีบัญชีธนาคาร/บัตรเครดิต/บัตรเดบิตเพื่อใช้ในการชำระเงินค่าสินค้า/บริการแต่ละครั้งดังเช่นในอดีต ซึ่งช่วยให้การซื้อขายสินค้าออนไลน์มีความคล่องตัวมากขึ้น นอกจากนี้บริการระบบการชำระเงินออนไลน์บางเจ้าที่อยู่เครือข่ายของผู้ให้บริการ Market Place¹ อาทิ Alipay² ยังมีจุดเด่นด้านความปลอดภัยและการรับประกันการได้รับสินค้าของลูกค้า โดยเมื่อลูกค้าส่งคำสั่งซื้อในระบบ Market Place และทำการชำระเงินผ่านระบบการชำระเงินออนไลน์ของผู้ให้บริการ Market Place เรียบร้อยแล้ว เงินของลูกค้าจะถูกเก็บรักษาไว้อย่างปลอดภัย จนกว่าลูกค้าจะได้รับมอบสินค้าจากร้านค้าภายในระยะเวลาที่กำหนดและถูกต้องตามคำสั่งซื้อ จากนั้น



¹ ระบบเว็บไซต์ที่ออกกลางในการติดต่อซื้อขายสินค้า ซึ่งจะรวบรวมข้อมูลร้านค้าและผลิตภัณฑ์ต่างๆไว้ให้ผู้บริโภคเข้ามาพิจารณาเลือกซื้อได้สะดวกรวดเร็ว

² อยู่ในเครือของบริษัท Alibaba Group ผู้ให้บริการระบบ/เว็บไซต์ Market Place รายใหญ่ในประเทศจีน

เมื่อลูกค้าทำการยืนยันการรับสินค้าเรียบร้อยแล้ว ระบบจะทำการโอนเงินค่าสินค้าให้แก่ร้านค้าต่อไป อย่างไรก็ตาม กรณีที่ทางร้านค้าส่งสินค้าไม่ตรงตามกำหนด/ลูกค้าไม่ได้รับสินค้า หรือส่งสินค้าผิด/ไม่ตรงตามคำสั่งซื้อ ทำให้ลูกค้าไม่ได้รับความพึงพอใจ ผู้ให้บริการจะทำการชำระเงินคืนให้แก่ลูกค้าตามเงื่อนไข/มาตรฐานที่กำหนดไว้สำหรับในส่วน of ร้านค้าออนไลน์ บริการชำระเงิสดังกล่าวจะช่วยให้อ้านค้าสามารถตรวจสอบสถานะการชำระเงิสดของลูกค้าก่อนส่งสินค้าได้ง่ายขึ้น ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงที่ลูกค้าไม่ชำระค่าสินค้า/บริการลง

2. ตัวอย่าง FinTech ในกลุ่มธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับการบริหารการเงินส่วนบุคคล (Personal Financing)

FinTech ที่โดดเด่นในธุรกรรมกลุ่มนี้ ได้แก่ บริการด้านการลงทุนและที่ปรึกษาทางการเงินทางออนไลน์ โดยเฉพาะระบบช่วยตัดสินใจลงทุนโดยอัตโนมัติ (Robo-advisor) อาทิ Wealthfront และ Betterment ที่อาศัยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการวิเคราะห์และประมวลผลข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้าจากการตอบแบบสอบถามทางออนไลน์ และทำการออกแบบการลงทุนที่เหมาะสม รวมไปถึงการช่วยบริหารเงินลงทุนโดยอัตโนมัติ (Automated Investment Service) เพื่อสร้างผลตอบแทนตอบสนองตามความต้องการ/เป้าหมายในการลงทุนของลูกค้า ดังนั้นบริการ Robo-advisor จะแตกต่างจากบริการที่ปรึกษาทางการเงินแบบดั้งเดิมที่เจ้าอาคัยบุคคลที่มีความเชี่ยวชาญเป็นผู้ให้บริการวางแผนทางการเงินและบริหารเงินลงทุนส่วนบุคคลให้ลูกค้าแต่ละราย โดยเน้นการนำเสนอบริการเฉพาะบุคคลที่ครอบคลุมทุกความต้องการของลูกค้า ผ่านการพบปะพูดคุยกับลูกค้าโดยตรง

บริการ Robo-advisor ช่วยให้อกลุ่มผู้มีรายได้อั่วไปสามารถเข้าถึงบริการช่วยวางแผนทางการเงินและการลงทุนได้อย่างทั่วถึงมากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้อั่วน้อยและมีความสนใจในเทคโนโลยีสมัยใหม่เนื่องจากมีจุดเด่นด้านค่าธรรมเนียมการให้บริการที่ต่ำ จากการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการดำเนินงานเป็น

หลักจึงช่วยลดต้นทุนในการเปิดสาขาและจ้างบุคลากรจำนวนมากดังเช่นในอกลุ่มผู้ให้บริการดั้งเดิม อีกทั้งยังมีการกำหนดวงเงิสดลงทุนขั้นต่ำไว้อั่วน้อย หรือไม่มีการกำหนดวงเงิสดลงทุนขั้นต่ำ ส่งผลให้บริการด้านการลงทุนที่ปรึกษาทางการเงินนั้นไม่จำกัดอยู่แค่อกลุ่มผู้มีรายได้อั่วสูงเช่นในอดีตอีกต่อไป นอกจากนี้ Robo-advisor ยังเน้นการให้บริการผ่านระบบออนไลน์ เช่นเว็บไซต์ และแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์เป็นต้น และเพิ่มความสะดวกในการให้บริการให้แก่ลูกค้า อาทิ ลูกค้าสามารถปรับเปลี่ยนเงิสดการลงทุน เช่น ระดับความเสี่ยง ระยะเวลา และเป้าหมายการลงทุนได้ด้วยตนเองตลอดเวลา โดยที่ Robo-advisor จะทำการวิเคราะห์รูปแบบการลงทุนที่เหมาะสมตามเงิสดที่เปลี่ยนไปให้ลูกค้าอยู่เสมอ



ที่มา: ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

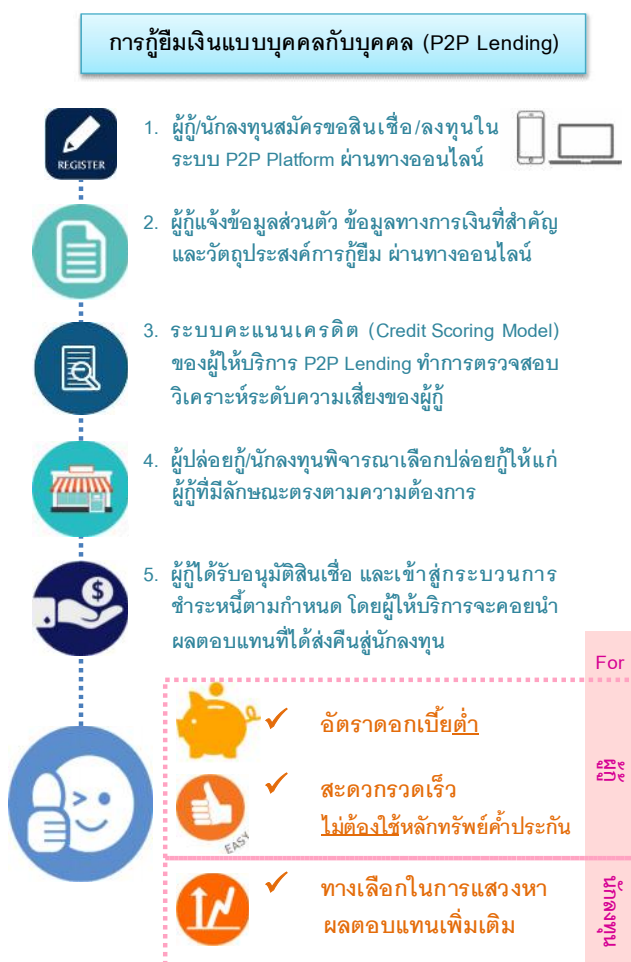
บริการทุกระดับประทับใจ

3. ตัวอย่าง FinTech ในกลุ่มธุรกรรมที่เกี่ยวกับการให้สินเชื่อและเงินทุน (Lending & Financing)

FinTech ที่โดดเด่นในธุรกรรมกลุ่มนี้ ได้แก่ บริการกู้ยืมเงินแบบบุคคลกับบุคคลโดยตรง (P2P Lending) อาทิ Lending Club, Prosper และ Zopa โดยผู้ให้บริการจะจัดตั้ง P2P Platform หรือระบบ/เว็บไซต์สื่อกลางเชื่อมโยงระหว่างผู้ที่ต้องการเงินกู้ กับผู้ที่ต้องการปล่อยกู้เพื่อผลตอบแทน ซึ่งอาจเป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลทั่วไปที่ไม่ใช่ธนาคารหรือสถาบันการเงินก็ได้ ซึ่งจะแตกต่างจากบริการสินเชื่อแบบดั้งเดิมที่มีตัวกลางทางการเงิน (Financial Intermediaries) อาทิ ธนาคาร หรือสถาบันการเงินที่ได้รับอนุญาตตามกฎหมายทำหน้าที่ในการระดมเงินฝากจากประชาชนทั่วไป และนำไปอนุมัติปล่อยสินเชื่อให้แก่ผู้ที่ต้องการกู้ยืมเงิน โดยมีการบริหารความเสี่ยงอย่างเหมาะสม และอยู่ภายใต้กลไกการกำกับดูแลของทางการอย่างเข้มงวด

บริการ P2P Lending มีจุดเด่นที่ผู้ปล่อยกู้/นักลงทุนสามารถเลือกปล่อยกู้ให้แก่ผู้ที่มีลักษณะตรงตามความต้องการได้โดยตรง จากการพิจารณาข้อมูลประวัติ วัตถุประสงค์การกู้ และระดับความเสี่ยงของผู้กู้ที่แสดงอยู่ในระบบ P2P Platform โดยมีระบบคะแนนเครดิต (Credit Scoring Model) ของผู้ให้บริการ P2P Lending ช่วยวิเคราะห์/ประมวลผลความเสี่ยงของผู้กู้ รวมทั้งประเมินวงเงินสินเชื่อและอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมกับผู้กู้แต่ละรายอย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ผู้ให้บริการยังช่วยลดความเสี่ยงเรื่องการผิดนัดชำระหนี้ให้แก่นักลงทุนทั้งในรูปแบบของระบบติดตามทวงหนี้ และการตั้งกองทุนประกันความเสี่ยง³ ดังนั้นบริการ P2P Lending จึงเป็นอีกทางเลือกในการแสวงหาผลตอบแทนที่นักลงทุนจะสามารถกำหนดรูปแบบการปล่อยกู้ที่ตรงกับความต้องการและอยู่ในระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้โดยตรงมากขึ้น

สำหรับในกรณีของผู้กู้นั้น บริการ P2P Lending ช่วยให้ผู้กู้สามารถกู้ยืมเงินได้ในอัตราดอกเบี้ยต่ำลง เนื่องจากผู้ให้บริการ P2P Lending มีต้นทุนดำเนินงานที่ต่ำกว่ากลุ่มผู้ให้บริการแบบดั้งเดิม โดยเฉพาะการที่ไม่ต้องแบกรับต้นทุนสาขาจำนวนมากเหมือนธนาคารพาณิชย์ ดังนั้นจึงสามารถเรียกเก็บอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าได้ นอกจากนี้ยังมีขั้นตอนการกู้ยืมที่สะดวกรวดเร็วและไม่ยุ่งยากซับซ้อน โดยสามารถดำเนินการผ่านระบบออนไลน์ได้ทั้งหมด และไม่จำเป็นต้องใช้เอกสารหลักฐานในการขอสินเชื่อจำนวนมาก อีกทั้งไม่ต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน



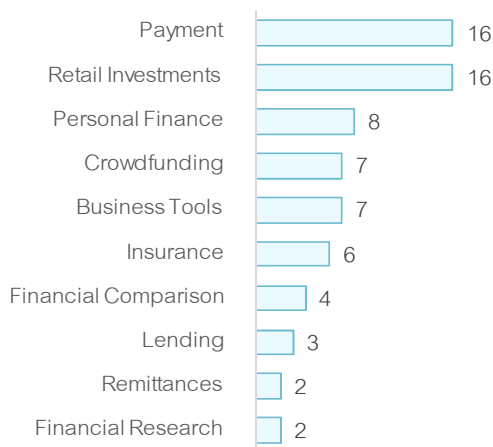
ที่มา: ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

³ เป็นกองทุนที่ผู้ให้บริการ P2P Lending จัดตั้งขึ้นเพื่อคุ้มครองความเสี่ยงของนักลงทุนในกรณีผู้กู้ไม่จ่ายเงิน โดยผู้ให้บริการจะเรียกเก็บค่าธรรมเนียมจากผู้กู้ตามระดับความเสี่ยงเพื่อสมทบเข้ากองทุนดังกล่าวและนำไปจ่ายชดเชยให้แก่ผู้ลงทุนตามเงื่อนไขการลงทุนที่กำหนดไว้

สถานการณ์ของ FinTech ในประเทศไทย

การเติบโตอย่างรวดเร็วของ FinTech ทั่วโลก ช่วยกระตุ้นให้เกิดกระแสความตื่นตัวเรื่อง FinTech ในประเทศไทย โดยในช่วงที่ผ่านมาพบว่าการก่อตั้งและพัฒนา FinTech สัญชาติไทยเพื่อให้บริการทางการเงินในรูปแบบที่หลากหลายมากขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวกับการชำระเงิน/โอนเงินผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งในปัจจุบันเริ่มเป็นที่รู้จักหรือคุ้นชินในกลุ่มผู้บริโภค/ผู้ให้บริการทางการเงินทั่วไป ขณะที่ FinTech ไทยบางส่วนเข้ามาจับตลาดด้านการบริหารการเงินส่วนบุคคล โดยเฉพาะในรูปแบบของบริการเพื่อสนับสนุนการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ของนักลงทุนรายย่อย ผ่านการพัฒนากระบวนการวิเคราะห์ราคาและประเมินจังหวะการซื้อขายหลักทรัพย์ที่เหมาะสม นอกจากนี้ยังมี FinTech ไทยอีกส่วนหนึ่งที่เข้ามาเติมเต็มช่องว่างด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบธุรกิจบางกลุ่ม โดยนำเสนอบริการเพื่อสนับสนุนการระดมทุนทางออนไลน์ผ่านการพัฒนาเว็บไซต์กลางในการระดมทุนสาธารณะ (Crowd Funding)

จำนวนของ FinTech ในประเทศไทย



ที่มา: Techsauce และ KBank, รวบรวมโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย

** คำนวณ ณ เดือน เม.ย. 2559

อย่างไรก็ตามการผลักดันให้ FinTech ของไทยพัฒนาขึ้นอย่างเป็นรูปธรรมในอนาคต ยังต้องเผชิญกับความท้าทายหลายด้าน โดยเฉพาะประเด็นด้านกฎหมายและการกำกับดูแลของภาครัฐ เนื่องจากการจัดตั้ง FinTech ในสาขาธุรกิจการเงินบางด้านยังต้องรอการพิจารณาจากทางการ เช่น การกู้ยืมเงินแบบบุคคลกับบุคคล (P2P Lending) ดังนั้นโจทย์สำคัญของทางการจึงอยู่ที่การกำกับดูแลที่มีความสมดุลระหว่างความยืดหยุ่นที่เพียงพอเพื่อสนับสนุนการเกิดธุรกิจ FinTech ใหม่ ๆ กับการคุ้มครองผู้บริโภคและดูแลเสถียรภาพการเงินของประเทศ นอกจากนี้ยังมีความท้าทายด้านอื่น อาทิ ข้อจำกัดด้านเงินทุนและความช่วยเหลือในการปรับปรุงพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อขยายไปสู่การให้บริการเชิงพาณิชย์เต็มรูปแบบ การขาดแคลนทรัพยากรบุคคลที่มีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยี และข้อจำกัดด้านทักษะการใช้งานและการเข้าถึงเทคโนโลยีสารสนเทศขั้นพื้นฐานของประชาชน ดังนั้นหนทางสู่ความสำเร็จของ FinTech ไทยยังต้องอาศัยแรงสนับสนุนและความร่วมมือร่วมใจจากทั้งภาครัฐและเอกชนอย่างต่อเนื่อง เพื่อผลักดันให้ FinTech สามารถพัฒนาต่อ ยอดนวัตกรรมทางการเงินที่เกิดประโยชน์ผู้บริโภคและผู้ประกอบการในประเทศอย่างแท้จริงในอนาคต



Disclaimer

รายงานวิจัยฉบับนี้จัดทำเพื่อเผยแพร่ทั่วไป โดยจัดทำขึ้นจากแหล่งข้อมูลต่างๆ ที่น่าเชื่อถือ แต่บริษัทฯ มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ หรือความสมบูรณ์เพื่อใช้ในทางการค้าหรือประโยชน์อื่นใด บริษัทฯ อาจมีการเปลี่ยนแปลงปรับปรุงข้อมูลได้ตลอดเวลาโดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ทั้งนี้ผู้ใช้ข้อมูลต้องใช้ความระมัดระวังในการใช้ข้อมูลต่างๆ ด้วยวิจารณญาณของตนเองและรับผิดชอบในความเสียหายเองทั้งสิ้น บริษัทฯ จะไม่รับผิดชอบผู้ใดในกรณีเกิดความเสียหายใดๆ จากการใช้ข้อมูลดังกล่าว ข้อมูลในรายงานฉบับนี้จึงไม่ถือว่าเป็นการให้ความเห็นหรือคำแนะนำในการตัดสินใจทางธุรกิจ แต่อย่างใดทั้งสิ้น