

ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ กับการขยายการเข้าถึงบริการ ทางการเงินในไทย: โอกาสและ ความท้าทาย

(FinTech Startups and Financial Inclusion in
Thailand: Opportunities and Challenges)

จัดทำโดย

แนวร่วมการเงินที่เป็นธรรมประเทศไทย (Fair Finance Thailand)

สิงหาคม 2566

สฤณี อาชวานันทกุล หัวหน้าโครงการ

จินต์ หวังตระกูลดี นักวิจัย

พลกคินทร์ พุฒนิวงค์วานิช นักวิจัย

อิชยา เส็งมี นักวิจัย



สารบัญ

บทสรุปผู้บริหาร	3
หลักการและเหตุผล	12
พื้นที่เกี่ยวกับการขยายบริการทางการเงิน	14
ตลาดพื้นที่ในประเทศไทย	32
ผลการสัมภาษณ์เชิงลึก เพื่อสำรวจโอกาสและความท้าทายของผู้ประกอบการพื้นที่ในไทย	43
ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย	87
บรรณานุกรม	99
ภาคผนวก ก. รายชื่อพื้นที่ในประเทศไทย	108
ภาคผนวก ข. รายชื่อพื้นที่ในประเทศไทยที่ส่งเสริมการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน	112
ภาคผนวก ค. กฎหมาย นโยบาย และมาตรการที่เกี่ยวข้องกับพื้นที่ ในการส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงิน	116

สารบัญตาราง

ตารางที่ 1	การจำแนกประเภทของพื้นที่	16
ตารางที่ 2	ลักษณะร่วมของผู้ประกอบการพื้นที่หน้าใหม่	18
ตารางที่ 3	ประเภทของพื้นที่ จำแนกตามความต้องการทางการเงินขั้นพื้นฐานของผู้ใช้บริการ	34
ตารางที่ 4	เกณฑ์การจำแนกขนาดบริษัท	38
ตารางที่ 5	ผู้เล่นพื้นที่ในประเทศไทยที่ขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน	41

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่ 1	ภาพรวมการเข้าถึงบริการทางการเงินของครัวเรือนไทย ปี 2563	24
แผนภาพที่ 2	สัดส่วนการเข้าถึงบริการทางการเงิน จำแนกตามเพศ เขตการปกครอง อาชีพ อายุ และภูมิภาค ปี 2563	25
แผนภาพที่ 3	มูลค่าตลาดของอุตสาหกรรมพื้นที่ในประเทศไทย (พันล้านบาท)	33
แผนภาพที่ 4	สัดส่วนผู้เล่นพื้นที่ในประเทศไทยจำแนกตามประเภทการให้บริการ	37
แผนภาพที่ 5	สัดส่วนผู้เล่นพื้นที่จำแนกตามขนาด	38
แผนภาพที่ 6	สัดส่วนผู้เล่นพื้นที่จำแนกตามลักษณะการก่อตั้ง	39
แผนภาพที่ 7	จำนวนผู้ให้สัมภาษณ์จำแนกตามประเภท	43

บทสรุปผู้บริหาร

การเข้าถึงบริการทางการเงิน (financial inclusion) ไม่ว่าจะเป็ในระดับปัจเจกบุคคลหรือระดับองค์กรธุรกิจ ล้วนมีส่วนสำคัญในการพัฒนาทางเศรษฐกิจ อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันคนบางกลุ่ม โดยเฉพาะกลุ่มคนรากหญ้าและธุรกิจรายย่อยยังไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้อย่างทั่วถึง สาเหตุเกิดจากหลายปัจจัย อาทิ ค่าบริการของธนาคารที่แพงเกินไป หรือการที่ธนาคารมีแนวโน้มปฏิเสธการให้บริการทางการเงินแก่คนยากจน เนื่องจากไม่คุ้มค่างับต้นทุนการให้บริการ

ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีดิจิทัลในปัจจุบัน ประกอบกับพฤติกรรมของผู้บริโภคทั่วโลกที่มีแนวโน้มจะทำธุรกรรมผ่านช่องทางดิจิทัลมากขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการ “ฟินเทค” (FinTech) ซึ่งหมายถึงการนำเทคโนโลยีมายกระดับบริการทางการเงินถูกคาดหวังจากหลายภาคส่วนว่าจะสามารถขยายการให้บริการทางการเงิน ไปยังกลุ่มคนที่เข้าไม่ถึงการเงินในระบบ อย่างไรก็ตาม ในความเป็นจริง ผู้ประกอบการฟินเทคในไทยยังต้องเผชิญกับความท้าทายอยู่หลายประการด้วยกัน

จากการทบทวนวรรณกรรมว่าด้วยนิยาม “การเข้าถึงบริการทางการเงิน” คณะวิจัยพบว่ากิจกรรมดังกล่าวประกอบด้วยเสาหลักสำคัญสามประการ ได้แก่ 1) การเข้าถึง (Access) 2) การใช้บริการ (Usage) และ 3) คุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงิน (Quality) (GPFI, 2016; Cámara & Tuesta, 2017; Appaya, 2021) โดยแต่ละองค์ประกอบมีความหมายดังนี้

1 การเข้าถึง (Access) หมายถึง ความสามารถในการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ที่ต้องการใช้บริการ โดยพิจารณาจากช่องทางของผู้ให้บริการ (เช่น สาขาของสถาบันการเงิน ตัวแทนให้บริการทางการเงิน ตู้เอทีเอ็ม) และข้อกำหนดหรือเงื่อนไขต่าง ๆ ของสถาบันการเงิน เช่น ค่าธรรมเนียม ค่าบริการ จำนวนและประเภทของเอกสารประกอบการรับบริการ

2 การใช้บริการ (Usage) หมายถึง ผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินควรตอบโจทย์ความต้องการขั้นพื้นฐานของผู้ใช้บริการทุกกลุ่มได้อย่างเหมาะสม โดยครอบคลุมกลุ่มประชากรฐานรากผู้มีรายได้น้อย และผู้ด้อยโอกาส ตัวอย่างผลิตภัณฑ์และบริการขั้นพื้นฐาน เช่น บัญชีเงินฝาก สินเชื่อ และบริการด้านการบริหารจัดการความเสี่ยงส่วนบุคคลหรือธุรกิจ (ประกันสุขภาพ ประกันชีวิต ประกันอุบัติเหตุ ฯลฯ)

3 คุณภาพ (Quality) หมายถึง การให้บริการอย่างมีความรับผิดชอบ เป็นธรรม เท่าเทียม โปร่งใส ปลอดภัย ปราศจากช่องว่างสำหรับฉ้อโกง และคุ้มครองสิทธิของผู้ใช้บริการอย่างครอบคลุมเหมาะสม โดยถือเป็นความรับผิดชอบของทั้งผู้ให้บริการและหน่วยงานการกำกับดูแลที่จะต้องออกแบบ ดูแล ควบคุม และติดตามตรวจสอบคุณภาพอย่างสม่ำเสมอ

คณะวิจัยนำเสาหลักสามประการดังกล่าวมาใช้เป็นเกณฑ์ในการจำแนกฟินเทคในประเทศไทย ที่มุ่งขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน โดยจากข้อมูลของสมาคมฟินเทคประเทศไทยและการรวบรวมของคณะวิจัย พบว่ามีผู้เล่นฟินเทคในประเทศไทยที่ยังคงดำเนินกิจการอยู่ (ณ 10 กุมภาพันธ์ 2566) จำนวนทั้งสิ้น 61 ราย ซึ่งมีฟินเทคที่ประกาศเจตจำนงอย่างชัดเจนว่ามีเป้าหมายในการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน หรือมีผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการเงินที่สอดคล้องกับเสาหลักสามประการเพียง 16 ราย (ร้อยละ 26.23)

คณะวิจัยได้สัมภาษณ์ผู้มีส่วนได้เสีย จำนวน 21 ราย เพื่อสำรวจโอกาสและความท้าทายในการขยายบริการทางการเงินของผู้ประกอบการฟินเทคในประเทศไทย โดยแบ่งเป็น ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ จำนวน 10 ราย ผู้เชี่ยวชาญด้านการเงิน 3 ราย หน่วยงานกำกับดูแล 3 แห่ง องค์กรอื่นที่เกี่ยวข้องกับภาคการเงิน 4 แห่ง และตัวแทนผู้บริโภค 1 ราย โดยสรุปใจความสำคัญได้ ดังนี้

โอกาสของผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ในการขยายบริการทางการเงิน

1. การเติมเต็มความต้องการบริการทางการเงินของกลุ่มที่ยังเข้าไม่ถึงบริการทางการเงินในระบบ (unserved) หรือเข้าถึงเพียงบางส่วน (underserved)

คนไทยมีอัตราการเข้าถึงบริการทางการเงินขั้นพื้นฐานค่อนข้างสูง แต่อีกจำนวนมากยังเข้าไม่ถึงบริการทางการเงินขั้นสูงอย่างสินเชื่อ การลงทุน และการประกันภัย เนื่องจากขาดหลักฐานทางการเงิน (เช่น สลิปเงินเดือน) และขาดหลักประกัน กลุ่มที่ยังเข้าไม่ถึงบริการทางการเงินในระบบ (unserved) หรือเข้าถึงเพียงบางส่วน (underserved) จึงเป็นตลาดที่ฟินเทคในไทยให้บริการเพิ่มเติมได้อีกมาก

2. การนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการเงินที่สร้างมูลค่าเพิ่ม และแตกต่างจากของเดิมที่มีอยู่ในตลาด

การออกแบบผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการเงินที่ลดช่องว่างในการเข้าถึงบริการทางการเงิน ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า และสร้างมูลค่าเพิ่มได้โดยไม่ซ้ำกับผลิตภัณฑ์เดิมที่มีอยู่ในตลาด เป็นโอกาสสำคัญของผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ เช่น การพัฒนาแบบจำลองเพื่อประเมินคะแนนเครดิต (credit scoring) เพื่อปล่อยสินเชื่อให้กลุ่มเปราะบางหรือสินเชื่อประเภทใหม่อย่างสินเชื่อสีเขียว หรือการให้คำปรึกษาด้านการลงทุนที่เหมาะสม

3. การส่งเสริมความรู้ทางการเงินแก่ผู้ใช้บริการ

คนไทยจำนวนไม่น้อยยังขาดความรู้ด้านสินเชื่อและการลงทุน ซึ่งส่งผลกระทบต่อการใช้บริการทางการเงินและการบริหารจัดการความเสี่ยง ผู้ประกอบการฟินเทคจึงอาจบูรณาการองค์ความรู้ด้านการเงินเข้าไปในการให้บริการผ่านช่องทางดิจิทัล เพื่อให้ลูกค้าเข้าใจผลิตภัณฑ์และบริการ ตลอดจนบริหารจัดการเงินของตนเองได้ดีขึ้น

4. นโยบายการเปิดกว้างให้มีการใช้ประโยชน์จากข้อมูล (Open Data) และข้อมูลทางเลือก (alternative data)

ผู้ประกอบการฟินเทคสามารถใช้ประโยชน์จากนโยบายการเปิดกว้างทางข้อมูล (Open Data) ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินที่เข้าถึงลูกค้าได้มีประสิทธิภาพขึ้น รวมถึงใช้ประโยชน์จากข้อมูลทางเลือก (alternative data) ในการสร้างแบบจำลองประเมินคะแนนเครดิตที่วิเคราะห์ความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้านี้ได้แม่นยำมากขึ้น ซึ่งจะช่วยให้เกิดการขยายการระดมทุนไปยังธุรกิจรายย่อยได้มากขึ้น

5. โครงสร้างพื้นฐานที่ช่วยขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน

โครงการเงินบาทดิจิทัล (CBDC) ของธนาคารแห่งประเทศไทยจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของระบบการชำระเงินและเพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงินดิจิทัลมากขึ้น นอกจากนี้ การมีระบบการพิสูจน์และยืนยันตัวตนที่แม่นยำและน่าเชื่อถือมากขึ้นจะช่วยยกระดับความน่าเชื่อถือ รวมถึงช่วยลดต้นทุนในการให้บริการทางการเงินอื่นๆ ได้

ความท้าทายของผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ในการขยายบริการทางการเงิน

1. ต้นทุนในการจัดการความเสี่ยงสูง เนื่องจากมักต้องเผชิญกับตลาดหรือลูกค้าที่มีความเสี่ยงสูง เนื่องจากฟินเทคมีฐานลูกค้าเป็นกลุ่มที่เข้าถึงบริการทางการเงินเพียงบางส่วน (underbanked) และธุรกิจ SMEs ซึ่งมีความอ่อนไหวต่อเศรษฐกิจสูง และมักประสบปัญหาสภาพคล่องเมื่อเศรษฐกิจไม่ดี จึงส่งผลให้ฟินเทคต้องแบกรับความเสี่ยงที่จะผิมนัดชำระหนี้สูง

2. ผู้บริโภคขาดความเข้าใจทางการเงิน

การขาดความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินทำให้หลายคนเผชิญปัญหาสภาพคล่อง และพึ่งพาหนี้นอกระบบ เนื่องจากสามารถขอเงินสดได้เร็วกว่าธนาคารหรือฟินเทค แม้ว่าจะสุ่มเสี่ยงที่จะโดนเอาเปรียบจากผู้ให้บริการ หรือต้องจ่ายแพงมากกว่าที่ตนเข้าใจ นอกจากนี้ การขาดความรู้ด้านการลงทุนทำให้ผู้บริโภคจำนวนหนึ่งกังวลและไม่กล้าลงทุนในผลิตภัณฑ์ทางการเงินบางชนิด และไม่สามารถประเมินระดับความเสี่ยงที่ตนเองรับได้

3. ผู้บริโภคมีข้อจำกัดด้านเทคโนโลยี

การก้าวสู่สังคมผู้สูงอายุ (aging society) ของประเทศไทยนับเป็นความท้าทายสำคัญ เนื่องจากผู้สูงอายุส่วนใหญ่ยังไม่สามารถปรับตัวให้ทันกับการใช้เทคโนโลยี และผู้บริโภคบางกลุ่มยังไม่มีโทรศัพท์มือถือหรือสัญญาณอินเทอร์เน็ตที่มีคุณภาพ ผู้ประกอบการฟินเทคจึงต้องคำนึงถึงความเหลื่อมล้ำในการใช้เทคโนโลยี เพื่อมิให้เกิดการกีดกันการเข้าถึงบริการทางการเงินโดยไม่ได้ตั้งใจ

4. ความน่าเชื่อถือและความปลอดภัยในการใช้บริการทางการเงิน

ผู้บริโภคส่วนหนึ่งยังคงมีความรู้ด้านการใช้งานเทคโนโลยีอย่างจำกัด ประกอบกับมาตรการรักษาความปลอดภัยที่ยังมีช่องว่าง ทำให้ผู้บริโภคเสี่ยงที่จะตกเป็นเหยื่อของมิจฉาชีพ นอกจากนี้ ผู้บริโภคบางรายถูกคิดอัตราดอกเบี้ยสูงเกินที่กฎหมายกำหนด หรือใช้บริการธุรกิจสินเชื่อดิจิทัลที่ผิดกฎหมายโดยไม่รู้ตัว ทำให้ประเด็นเรื่องความน่าเชื่อถือและความปลอดภัยในการใช้บริการทางการเงินยังคงเป็นความท้าทายหลักในปัจจุบัน

5. ข้อจำกัดในการเข้าถึงโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจฟินเทค

ปัจจุบันการบริการยืนยันตัวตนรูปแบบดิจิทัล (National Digital ID: NDID) มีต้นทุนสูง เพราะมีบริษัทเอกชนเพียงแห่งเดียวที่เป็นเจ้าของแพลตฟอร์ม NDID ซึ่งเป็นระบบกลางในการยืนยันตัวตนทางดิจิทัลของประเทศ ประกอบกับหลายธุรกรรมต้องใช้การยืนยันตัวตนด้วยใบหน้าซึ่งมีต้นทุนสูง ทำให้ผู้ประกอบการฟินเทคที่มักเป็นฝ่ายแบกรับต้นทุนดังกล่าวแทนผู้บริโภคขาดแรงจูงใจที่จะให้บริการคนฐานราก เพราะมีต้นทุนในการให้บริการ (เช่น การปล่อยสินเชื่อ การลงทุน) สูงเมื่อเทียบกับสัดส่วนการขอสินเชื่อหรือการลงทุนของคนกลุ่มนี้

6. ข้อจำกัดในการเข้าถึงข้อมูลที่จำเป็นต่อการวิเคราะห์สินเชื่อ

ธุรกิจฟินเทคมักไม่ค่อยมีโอกาสได้พบเจอลูกค้าโดยตรง รวมถึงลูกค้าบางส่วนก็ไม่มีประวัติด้านการเงิน ผู้ประกอบการฟินเทคส่วนมากจึงต้องใช้ข้อมูลทางเลือกอื่นๆ ประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ แต่การเข้าถึงฐานข้อมูลดังกล่าวก็มีข้อจำกัด เนื่องจากองค์กรที่มีข้อมูลขาดแรงจูงใจที่จะแบ่งปันข้อมูล รวมถึงข้อมูลบางส่วนยังไม่สามารถเปิดเผยสู่สาธารณะได้เนื่องจากข้อกฎหมาย แม้ ธปท. จะมีแนวนโยบายการเปิดกว้างให้มีการใช้ประโยชน์จากข้อมูล (Open Data) แล้วก็ตาม

7. การดำเนินธุรกิจฟินเทคบางประเภทต้องใช้เงินทุนสูง ในขณะที่แหล่งเงินทุนในประเทศไทยมีค่อนข้างจำกัด

การก่อตั้งและดำเนินธุรกิจฟินเทคมีต้นทุนสูง โดยเฉพาะในช่วงเริ่มก่อตั้งธุรกิจ แต่การเข้าถึงแหล่งเงินทุนเป็นไปได้ยากเนื่องจากประเทศไทยยังขาด “แหล่งเงินทุนทางเลือก” (alternative source of fund) ผู้ประกอบการฟินเทคส่วนใหญ่ยังไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันทำให้ขอสินเชื่อได้ลำบาก รวมทั้งการที่บริษัทยังไม่มียieldกำไรหรือขาดทุนในช่วงแรกก็ทำให้บริษัทไม่สามารถจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้ ตลอดจนไม่ได้ประโยชน์จากมาตรการทางภาษีบางประการ

8. การสรรหาคูคลองที่มีความสามารถ

ธุรกิจฟินเทคจำเป็นต้องอาศัยบุคลากรที่มีทักษะด้านข้อมูลและเทคโนโลยีสูง ซึ่งมักเป็นที่ขาดแคลนในตลาดแรงงานในประเทศไทย ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่บางแห่งต้องสรรหาคูคลองจากต่างประเทศ หรือแย่งตัวบุคลากรที่มีความสามารถกับธนาคาร แต่ก็ทำได้ยากด้วยข้อจำกัดเรื่องค่าตอบแทน

9. การแข่งขันกับสถาบันการเงินหรือองค์กรขนาดใหญ่

สถาบันการเงินมีข้อได้เปรียบเชิงทรัพยากรและอำนาจต่อรองจากการเป็นผู้เล่นในตลาดมาก่อน ประกอบกับกฎเกณฑ์ที่กำกับธุรกิจฟินเทคในปัจจุบันหลายอย่างเป็นมาตรฐานเดียวกับธนาคารพาณิชย์ แม้จะมีรายละเอียดในการดำเนินธุรกิจที่ต่างกัน ส่งผลให้ผู้ประกอบการฟินเทคต้องแบกรับต้นทุนที่เกิดจากการปฏิบัติตามกฎระเบียบ (compliance cost) สูง

10. เงื่อนไขในการขอใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจฟินเทคมีอุปสรรคสูงและปฏิบัติตามได้ยาก กระบวนการขอใบอนุญาตในการประกอบกิจการมีความซับซ้อนสูง ผู้ประกอบการฟินเทคจึงต้องมีทรัพยากรจำนวนมากทั้งในแง่เงินทุน บุคลากร และเวลาที่จะผ่านกระบวนการให้ความเห็นชอบจากหน่วยงานกำกับดูแล รวมถึงการขอใบอนุญาตหรือความเห็นชอบก็มักมีอุปสรรค (barriers to entry) สูง เช่น การจัดตั้งธนาคารพาณิชย์ไร้สาขา (virtual bank) ที่กำหนดให้บริษัทต้องมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วอย่างน้อย 5,000 ล้านบาท ณ วันเปิดดำเนินการ

11. เพดานดอกเบี้ยที่ไม่สะท้อนต้นทุนที่แท้จริง

การกำหนดเพดานดอกเบี้ยในปัจจุบันไม่สะท้อนต้นทุนที่แท้จริงที่ผู้ประกอบการฟินเทคต้องแบกรับ เนื่องจากลูกค้าของฟินเทคมักเป็นกลุ่มที่มีความเสี่ยงสูง หากเพดานดอกเบี้ยดังกล่าวต่ำเกินไปจะทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้ นอกจากนี้ เพดานดอกเบี้ยของสินเชื่อแต่ละประเภทก็อยู่ภายใต้กฎหมายและการกำกับดูแลของหน่วยงานที่แตกต่างกัน ทำให้ผู้ประกอบการฟินเทคเกิดความสับสน

12. ข้อจำกัดของกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจคราวด์ฟินดิ้ง

ผู้ให้บริการคราวด์ฟินดิ้งไม่สามารถเสนอขายต่อสาธารณะได้ แต่จะสามารถเสนอขายต่อสมาชิกในระบบของผู้ให้บริการระบบคราวด์ฟินดิ้งเท่านั้น นอกจากนี้ หน่วยงานกำกับดูแลในประเทศไทยยังไม่อนุญาตให้มีการสร้างพอร์ตการลงทุนบนระบบคราวด์ฟินดิ้งแบบหุ้นกู้ รวมถึงนักลงทุนก็ไม่สามารถใช้กระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์เพื่อวัตถุประสงค์ในการลงทุนได้ในทางปฏิบัติ ทำให้การใช้งานยังขาดประสิทธิภาพ

13. อำนาจในการกำกับดูแลธุรกิจฟินเทคกระจายอยู่ในหลายหน่วยงาน

ปัจจุบันหน่วยงานที่มีอำนาจกำกับดูแลฟินเทคถูกกระจายอยู่ในหลายหน่วยงาน ทำให้หน่วยงานกำกับดูแลอาจไม่ได้รับฟังความเห็นหรือสนับสนุนผู้ประกอบการฟินเทคอย่างทั่วถึง และยังคงส่งผลให้กฎเกณฑ์ที่มีความกระจัดกระจาย ทำให้ผู้ประกอบการฟินเทคเกิดความสับสนและมีต้นทุนในการปฏิบัติตาม

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายจากคณะวิจัย

จากการสัมภาษณ์เชิงลึก คณะวิจัยประมวลข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะเชิงนโยบายของผู้ให้สัมภาษณ์ เป็นข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย 4 หมวดหมู่ ได้แก่ นโยบายด้านข้อมูล นโยบายด้านการลดต้นทุนอื่นนอกเหนือจากต้นทุนข้อมูล นโยบายด้านการปลดล็อกกฎระเบียบ และนโยบายด้านการเสริมสร้างศักยภาพองค์กร โดยสรุปแต่ละหมวดหมู่ได้ดังนี้

1. นโยบายข้อมูลเปิด (Open Data) และข้อมูลทางเลือก (alternative data)

- การออกกฎหมายที่กำหนดให้สถาบันการเงินต้องเปิดเผยข้อมูลแก่ผู้ให้บริการที่เป็นบุคคลที่สามเมื่อลูกค้าร้องขอ ซึ่งหมายถึงการออกกฎหมายที่ให้เจ้าของข้อมูลมีสิทธิอนุญาตให้ผู้ให้บริการทางการเงินต่างๆ เปิดเผยและส่งข้อมูลของตนให้แก่ผู้ให้บริการบุคคลที่สาม ตลอดจนการผลักดันให้มีมาตรฐาน API (application programming interface) และมาตรฐานข้อมูลกลาง โดยตัวอย่างกฎหมายที่น่าสนใจ คือ กฎหมาย Payment Service Directive (PSD2) ของสหภาพยุโรป ที่ให้ลูกค้าสามารถชำระเงินผ่านแอปพลิเคชันเดียวโดยไม่ต้องเข้าบัญชีของธนาคารใดธนาคารหนึ่งก่อน ในขณะที่สหราชอาณาจักรได้ประกาศว่าธนาคารขนาดใหญ่ 9 แห่ง มีหน้าที่พัฒนา APIs ตามมาตรฐานที่กำหนด และมีการจัดตั้งองค์กร Open Banking Implementation Entity (OBIE) เพื่อพัฒนามาตรฐาน open banking ร่วมกับธนาคาร ซึ่งครอบคลุมหลักการของโครงสร้างข้อมูล ซอฟต์แวร์มาตรฐาน ความปลอดภัยของระบบ ตลอดจนการตรวจสอบสิทธิ์ลูกค้าแบบรัดกุม (Strong Customer Authentication: SCA)
- การออกกฎหมายและสร้างกลไกที่ทำให้ผู้เล่นในตลาดเข้าถึงและใช้ประโยชน์จากข้อมูลได้อย่างเท่าเทียม โดยหน่วยงานกำกับดูแลควรมีมาตรการเพื่อเปิดโอกาสให้ฟินเทคเข้าถึงและใช้ประโยชน์จากข้อมูลได้อย่างสะดวก นอกจากนี้ ภาครัฐควรออกกฎหมายที่บังคับให้หน่วยงานต่างๆ ต้องเปิดเผยข้อมูลทางเลือก トラバドที่เจ้าของข้อมูลยินยอม เพื่อให้ผู้ให้บริการทางการเงินเข้าถึงข้อมูลได้อย่างเท่าเทียมด้วยต้นทุนที่ไม่สูงเกินไป
- การแก้ไขความเข้าใจผิดเกี่ยวกับกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล และยกระดับเป็น “ค่านิยม” และ “จุดขาย” ผู้ประกอบการบางรายมองว่ากฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินงาน ซึ่งคณะวิจัยเห็นว่าหน่วยงานภาครัฐโดยเฉพาะสำนักงานคณะกรรมการ PDPA ควรเพิ่มมาตรการเผยแพร่ความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องเกี่ยวกับกฎหมาย PDPA และร่วมมือกับสมาคมฟินเทคประเทศไทย จัดทำแนวปฏิบัติเรื่องฟินเทคกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล โดยอ้างอิงแนวปฏิบัติที่มีอยู่เดิม เพื่อให้ผู้ประกอบการและหน่วยงานภาครัฐเห็นตรงกันว่ากฎหมายนี้มีใช้อุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ แต่การคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลสามารถเป็นค่านิยมและจุดขายในการให้บริการทางการเงินได้

2. นโยบายด้านการลดต้นทุนการดำเนินงานของฟินเทคนอกเหนือจากต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับข้อมูล

- การเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการฟินเทคใช้ประโยชน์จากเงินบาทดิจิทัล (Central Bank Digital Currency: CBDC) และการปรับปรุง regulatory sandbox ให้เหมาะสมกับบริบทของผู้ประกอบการฟินเทค เพื่อให้ผู้ประกอบการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินได้มากขึ้น โดยอาจนำประสบการณ์การจัดโครงสร้าง regulatory sandbox ของประเทศสิงคโปร์มาประยุกต์ใช้กับประเทศไทย ซึ่ง Sandbox ของธนาคารกลางสิงคโปร์มีการแบ่งเป็นหลายประเภทเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการที่ต้องการเข้าไปทดสอบ และมีกลไกสนับสนุนต่างๆ รวมทั้งเงินทุนด้วย
- การมีกลไกเชิงสถาบันเพื่อลดต้นทุนการดำเนินงานของฟินเทคจากความเสี่ยงในการให้บริการทางการเงิน จะช่วยให้ฟินเทคสามารถให้บริการทางการเงินแก่ลูกค้าที่มีความเสี่ยงสูงได้มากขึ้น โดยคณะวิจัยเสนอให้มีการส่งเสริมบริการ digital invoice financing หรือการใช้ใบแจ้งหนี้เป็นหลักฐานประกอบการพิจารณาขอระดมทุนออกหุ้นกู้คราวด์ฟันดิ้งบน funding portal รวมถึงการส่งเสริมระบบทะเบียนหลักประกันแห่งชาติดิจิทัล (Digital National Collateral Registry: NCR) ตลอดจนการขยายขอบเขตการค้าประกันของบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ให้ครอบคลุมผู้ให้บริการทางการเงินอื่นๆ ที่มีใช้ธนาคาร
- การมีมาตรการที่มุ่งลดต้นทุนในการพิสูจน์และยืนยันตัวตนออนไลน์ สาเหตุหนึ่งที่ทำให้ต้นทุนในการพิสูจน์และยืนยันตัวตนออนไลน์สูงเป็นเพราะปัจจุบันประเทศไทยมีบริษัทเอกชนเพียงแห่งเดียวที่เป็นผู้ให้บริการ คณะวิจัยจึงเสนอให้หน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้องกำหนดมาตรการที่ชัดเจน เพื่อให้ผู้ประกอบการอื่นๆ ที่ไม่ใช่สถาบันการเงินสามารถใช้บริการพิสูจน์และยืนยันตัวตนออนไลน์โดยไม่ต้องแบกรับต้นทุนมากจนเกินไป
- การมีมาตรการลดต้นทุนการใช้โครงสร้างพื้นฐาน เพื่อเพิ่มโอกาสการแข่งขันของฟินเทค หน่วยงานภาครัฐควรมีการทบทวนหลักเกณฑ์และแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับการใช้โครงสร้างพื้นฐานเป็นระยะๆ เพื่อให้มั่นใจว่าหลักเกณฑ์และแนวปฏิบัติเหล่านั้นยังคงแก้ปัญหาได้อย่างตรงจุดเมื่อเวลาผ่านไป

3. มาตรการปลดล็อกกฎระเบียบที่เป็นอุปสรรค

- การยกเลิกเพดานดอกเบี้ยเพื่อส่งเสริมการแข่งขันของผู้เล่นฟินเทคในตลาดสินเชื่อ เพื่อจัดการปัญหาผู้ให้บริการทางการเงินซึ่งรวมถึงฟินเทคคิดดอกเบี้ยในอัตราเพดานเท่ากันหมด รวมถึงปัญหาที่ผู้ประกอบการฟินเทคหลีกเลี่ยงหรือกีดกันลูกค้าที่มีความเสี่ยงสูง โดยคณะวิจัยเสนอให้ ธปท. พิจารณาเปลี่ยนนโยบายการกำหนดเพดานดอกเบี้ยเป็นการกำหนดอัตราดอกเบี้ยตามความเสี่ยงของลูกค้าในแต่ละราย (risk-based lending) แทนเพื่อจูงใจให้ฟินเทคเข้ามาแข่งขันมากขึ้น และจูงใจให้ผู้ให้บริการคิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ ที่เน้นการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน
- การทบทวนเงื่อนไขการจัดตั้งธนาคารพาณิชย์ไร้สาขา ธปท. ควรคำนึงถึงการส่งเสริมการแข่งขันในตลาดมากกว่าการกังวลเรื่องการดำเนินงานของธนาคารพาณิชย์ไร้สาขาว่าจะประสพภาวะขาดทุน โดยลดเกณฑ์ทุนจดทะเบียนชำระแล้วให้ต่ำลงเพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ที่มิใช่ธนาคารพาณิชย์สามารถขอใบอนุญาตได้ รวมถึงเพิ่มจำนวนผู้ที่สมควรได้รับใบอนุญาตให้มากกว่า 3 ราย เพื่อส่งเสริมการแข่งขัน
- การปลดล็อกมาตรการกำกับดูแลสินทรัพย์ดิจิทัลที่จำกัดโอกาสการลงทุน โดยคณะวิจัยเห็นว่าหน่วยงานกำกับดูแลควรทำให้การขอใบอนุญาตเป็นผู้ให้บริการระบบเสนอขายโทเคนดิจิทัล (ICO portal) มีความซับซ้อนน้อยลง และปลดล็อกข้อจำกัดที่ให้นักลงทุนสามารถลงทุนในต่างประเทศได้เฉพาะบางพื้นที่หรือบางผลิตภัณฑ์เท่านั้น เพื่อส่งเสริมให้นักลงทุนรายย่อยสามารถลงทุนในสินทรัพย์ต่างประเทศได้ง่ายขึ้น
- การปรับปรุงกฎเกณฑ์การกำกับดูแลเพื่อส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันให้ผู้ประกอบการฟินเทค คณะวิจัยเห็นว่าควรมีการปรับปรุงกฎเกณฑ์กำกับดูแลที่เข้มข้นเกินไป รวมถึงลดความซับซ้อนในการดำเนินงานร่วมกับฟินเทค เพื่อให้ผู้เล่นฟินเทคไม่เสียเปรียบในการแข่งขัน ในขณะเดียวกัน หน่วยงานกำกับดูแลควรเน้นการโดยใช้เกณฑ์การให้บริการที่เป็นธรรม (market conduct) แทนที่การกำหนดเงื่อนไขการเข้าตลาดที่เข้มข้น
- การพิจารณาปรับแนวทางกำกับดูแลที่เน้น “ผู้ให้บริการทางการเงิน” เป็น “บริการทางการเงิน” คณะวิจัยเห็นว่าหน่วยงานกำกับดูแลควรหารือร่วมกันถึงแนวทางกำกับดูแลฟินเทคที่เป็นเอกภาพ มีประสิทธิภาพ และมีความคงเส้นคงวา โดยบริการทางการเงินแต่ละประเภทจะถูกกำกับภายใต้มาตรฐานเดียวกัน ไม่มีการเลือกปฏิบัติ ไม่ว่าผู้ให้บริการทางการเงินนั้นๆ จะเป็นสถาบันการเงิน ผู้ประกอบการฟินเทค บริษัทอี-คอมเมิร์ซ บริษัทโทรคมนาคม ฯลฯ

4. นโยบายด้านการเสริมสร้างศักยภาพของผู้ประกอบการฟินเทค

- **มาตรการสนับสนุนด้านเงินทุน** คณะวิจัยเห็นว่าภาครัฐควรมีมาตรการสนับสนุนด้านเงินทุนที่เฉพาะเจาะจงไปยังกลุ่มผู้ประกอบการฟินเทค โดยยกตัวอย่างมาตรการในต่างประเทศที่น่าสนใจ เช่น Sandbox Express ของธนาคารกลางสิงคโปร์ (MAS) และโครงการ Startup SG Accelerator ภายใต้หน่วยงาน Enterprise Singapore (ESG)
- **มาตรการสนับสนุนด้านศักยภาพการดำเนินธุรกิจ** อาจแบ่งออกเป็น 2 หมวดที่สำคัญ ได้แก่ มาตรการที่ส่งเสริมการพัฒนานวัตกรรม และมาตรการที่ส่งเสริมการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ โดยรวมถึงการสนับสนุนให้ผู้ประกอบการพัฒนาบุคลากรของตนเอง ตัวอย่างเช่น โครงการ SkillsFuture Enterprise Credit ในสิงคโปร์

หลักการและเหตุผล

ความสำคัญและที่มา

ปัจจุบันปัญหาความยากจนและความเหลื่อมล้ำทางรายได้ยังคงเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการพัฒนาทางเศรษฐกิจ โดยเฉพาะในประเทศด้อยหรือกำลังพัฒนา ทั้งนี้เนื่องจากปัญหาดังกล่าวเป็นปัญหาเชิงโครงสร้างที่มีความซับซ้อน และเกี่ยวข้องกับปัจจัยหลายประการ หนึ่งในนั้นคือการขาดการเข้าถึงบริการทางการเงินอย่างทั่วถึง สาเหตุที่คนยากจนจำนวนมากไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินเกิดจากหลายปัจจัยด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นค่าบริการของธนาคารที่แพงเกินไป สาขาธนาคารหรือตู้เอทีเอ็มที่มีไม่เพียงพอต่อความต้องการ หรืออยู่ห่างไกลจากชุมชน การที่ธนาคารมีแนวโน้มปฏิเสธการให้บริการคนยากจนมากกว่าลูกค้ากลุ่มอื่น เนื่องจากไม่คุ้มค่างบต้นทุนการบริการ รวมทั้งทัศนคติของคนยากจนเองที่มองว่า ตนมีเงินน้อยเกินกว่าที่จะได้รับประโยชน์จากการใช้บริการทางการเงินในระบบ

งานศึกษาที่ผ่านมาในส่วนของเศรษฐกิจระดับมหภาคพบว่า การเข้าถึงบริการทางการเงินได้มากขึ้นช่วยส่งผลให้ประชากรในภาพรวมมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น รวมถึงทำให้ภาครัฐสามารถดำเนินนโยบายเชิงสังคมอื่นๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากขึ้น ตัวอย่างเช่น การใช้ระบบการชำระเงินจากภาครัฐสู่รายบุคคล (government-to-person) ทำให้ภาครัฐสามารถให้ความช่วยเหลือแก่กลุ่มคนฐานรากได้มากขึ้นด้วยต้นทุนที่ต่ำลง เช่น โครงการให้เงินช่วยเหลือแบบมีเงื่อนไขที่ภาครัฐจะสนับสนุนเงินช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการที่พาบุตรหลานไปรับวัคซีนครบถ้วน หรือส่งบุตรหลานไปโรงเรียน นอกจากนี้ การเข้าถึงบริการทางการเงินยังเป็นปัจจัยที่ส่งเสริมให้ภาคเอกชนสามารถคิดค้นโมเดลธุรกิจรูปแบบใหม่ที่ช่วยพัฒนาสังคมในมิติอื่นๆ ได้ในอัตราต้นทุนที่ต่ำลง แต่เข้าถึงประชากรได้มากขึ้น เช่น M-Pesa ในประเทศเคนยา (Robert, et al., 2014)

‘ฟินเทค’ หรือ ‘FinTech’ ย่อจาก Financial Technology (เทคโนโลยีทางการเงิน) ถูกใช้ในความหมายกว้างๆ ว่า นวัตกรรมและการใช้เทคโนโลยีในการออกแบบและนำเสนอบริการ และผลิตภัณฑ์ทางการเงิน ปัจจุบันฟินเทคถูกนำไปใช้ในแทบทุกมิติของธุรกิจการเงิน ไม่ว่าจะเป็นการชำระเงิน การกู้ยืมเงิน การให้บริการที่ปรึกษา และการบริหารการลงทุน โดยในปี 2021 ฟินเทคทั่วโลกระดมเงินลงทุนได้สูงเป็นประวัติการณ์ถึง 5,684 ดิล คิดเป็นเม็ดเงินลงทุนกว่า 2.1 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐ (KPMG, 2022)

เนื่องจากจุดเด่นของฟินเทค คือ การช่วยลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการ ด้วยเหตุนี้ฟินเทคจึงเป็นเครื่องมือที่มีศักยภาพสูงมากในการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน

ไม่ว่าจะเป็น การเพิ่มช่องทางในการเข้าถึงบริการทางการเงิน ความรวดเร็วในการให้บริการ ความปลอดภัยและความโปร่งใสในการทำธุรกรรม รวมไปถึงศักยภาพที่จะเอื้อให้เกิดโมเดลธุรกิจทางการเงินรูปแบบใหม่ๆ ที่ทำให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถเลือกใช้บริการทางการเงินที่มีคุณภาพ ในราคาที่สมเหตุสมผล และสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อนำไปใช้ยกระดับคุณภาพชีวิตของพวกเขาได้

ที่ผ่านมา ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) มีการดำเนินการที่สนับสนุนฟินเทคในหลายด้าน อาทิ การพัฒนาระบบ PromptPay และมาตรฐาน QR Code เพื่อการชำระเงิน ที่ช่วยเพิ่มทางเลือกในการชำระเงินผ่านโทรศัพท์มือถือ (Mobile Payment) ให้สะดวกรวดเร็วมากขึ้น การสนับสนุนการสร้างนวัตกรรมทางการเงินผ่านกลไก regulatory sandbox ที่เอื้อให้ผู้ให้บริการทางการเงิน ทั้งสถาบันการเงินและที่ไม่ใช่สถาบันการเงินสามารถพัฒนาฟินเทคและทดสอบการให้บริการในขอบเขตจำกัด ก่อนจะให้บริการในวงกว้าง นอกจากนี้ ธปท. ยังร่วมจัดตั้ง Thailand Blockchain Community Initiative ซึ่งเป็นความร่วมมือของภาคการเงินและภาคธุรกิจ เพื่อแลกเปลี่ยนองค์ความรู้และส่งเสริมการนำบล็อกเชนมาพัฒนาบริการทางการเงิน เป็นต้น

อย่างไรก็ดี เป็นที่น่าสังเกตว่าผู้ให้บริการฟินเทคหน้าใหม่ในไทยที่เน้นการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินสำหรับผู้ที่ไม่ถึงการเงินในระบบยังมีจำนวนไม่มากนัก เมื่อเทียบกับฟินเทคที่เน้นการลงทุนหรือการให้บริการกับผู้ให้บริการที่เข้าถึงสถาบันการเงินในระบบอยู่แล้ว โครงการวิจัยนี้ จึงมุ่งตอบคำถามว่า แรงจูงใจ โอกาส และความท้าทายของผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ในการขยายบริการทางการเงินมีอะไรบ้าง เพื่อนำข้อค้นพบมาสังเคราะห์เป็นข้อเสนอแนะเชิงนโยบายต่อ ธปท. เพื่อยกระดับวงการฟินเทคในไทยและขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินในอนาคต

วัตถุประสงค์โครงการ

- 1 เพื่อทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับโอกาสและความท้าทายของฟินเทคในการขยายบริการทางการเงิน
- 2 เพื่อสำรวจความคิดเห็นของผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ในไทย ที่มุ่งขยายบริการทางการเงิน ถึงโอกาสและความท้าทายในการดำเนินธุรกิจ
- 3 เพื่อนำเสนอข้อเสนอแนะเชิงนโยบายต่อ ธปท. เพื่อส่งเสริมผู้ให้บริการฟินเทคหน้าใหม่ในการขยายบริการทางการเงิน

ฟินเทคกับการขยายบริการทางการเงิน

นิยามของฟินเทค (FinTech)

คำว่า 'ฟินเทค' มาจากคำศัพท์ภาษาอังกฤษ FinTech ซึ่งย่อมาจาก Financial Technology เริ่มเป็นที่รู้จักและใช้งานกันอย่างแพร่หลายนับตั้งแต่ศตวรรษที่ 21 เป็นต้นมา เดิมทีฟินเทคมักหมายถึงเทคโนโลยีที่ใช้ในระบบงานสนับสนุนของสถาบันการเงิน แต่ปัจจุบันนิยามของฟินเทคได้ขยายขอบเขตกว้างมากขึ้น โดยหมายรวมถึงการบูรณาการเทคโนโลยีเข้ากับบริการทางการเงิน เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ตัวอย่างนิยามของฟินเทคจากการทบทวนวรรณกรรม ได้แก่ นิยามขององค์กรต่อไปนี้

ธนาคารโลก หรือ World Bank (World Bank Group, 2022):

ฟินเทคหมายถึงความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีที่มีศักยภาพในการยกระดับบริการทางการเงิน รวมถึงกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาโมเดลธุรกิจ กระบวนการทำงาน และผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ จุดเริ่มต้นของฟินเทคอาจย้อนไปช่วง ค.ศ. 1950–1970 ในยุคนั้นฟินเทคมักหมายถึงคอมพิวเตอร์ขนาดใหญ่ที่ใช้งานในหน่วยงานสนับสนุนของสถาบันการเงินขนาดใหญ่ และต่อมามีได้นำมาใช้ในหน่วยงานที่ต้องพบปะลูกค้ามากขึ้น จนกระทั่ง ค.ศ. 1960–1980 คำว่าฟินเทคก็หมายรวมถึงบริษัทเทคโนโลยีดิจิทัลที่มุ่งให้บริการสถาบันการเงินด้วย

ที่ประชุมเศรษฐกิจโลก หรือ World Economic Forum (WEF) (CCAF, World Bank and World Economic Forum, 2020):

FinTech หรือ Financial Technology เป็นคำที่มีความหมายค่อนข้างกว้าง หมายรวมถึงนวัตกรรม ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี หรือการพัฒนาโมเดลธุรกิจ ที่มีศักยภาพในการยกระดับบริการและผลิตภัณฑ์ทางการเงิน ตลอดจนความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและการพัฒนาโมเดลธุรกิจที่มีศักยภาพในการเปลี่ยนแปลงการให้บริการทางการเงิน โดยฟินเทคได้ถูกนำไปใช้ในหลายภาคส่วนของธุรกิจการเงิน ไม่ว่าจะเป็นการชำระเงิน การกู้ยืมเงิน การให้บริการที่ปรึกษา และการบริหารการลงทุน

Forbes (Walden, 2022):

ฟินเทคหมายถึงเทคโนโลยีทุกประเภทที่ใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพ พัฒนา แปลงสภาพให้เป็นดิจิทัล หรือส่งผลกระทบต่อบริการทางการเงินในรูปแบบดั้งเดิม โดยฟินเทคอาจหมายถึงซอฟต์แวร์ เช่น อัลกอริทึม และแอปพลิเคชันที่ใช้บนคอมพิวเตอร์หรือมือถือ หรือหมายถึงฮาร์ดแวร์ได้เช่นกัน เช่น กระปุกออมสินที่เชื่อมต่อกับอินเทอร์เน็ต ฟินเทคสามารถนำมาใช้ได้ทั้งในธุรกรรมการเงินทั่วไป ไม่ว่าจะเป็นการฝากเช็ค การโอนเงิน การชำระบิล การลงทะเบียนเพื่อ

ขอรับความช่วยเหลือทางการเงิน ฯลฯ ตลอดจนอำนวยความสะดวกในธุรกรรมที่มีความซับซ้อนยิ่งขึ้น เช่น การกู้ยืมระหว่างบุคคล (Peer-to-Peer Lending) การแลกเปลี่ยนสินทรัพย์ดิจิทัล

จากสถานการณ์แพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ปัจจุบันภาคเอกชนและภาครัฐได้ใช้ประโยชน์จากฟินเทคมากขึ้นในการทำธุรกรรมแบบไร้สัมผัส ยกตัวอย่างเช่น ใช้ฟินเทคในกระบวนการชำระเงิน ธุรกรรมอีคอมเมิร์ซ การบัญชี ในขณะที่ภาครัฐก็ใช้ฟินเทคในการดำเนินนโยบายให้ความช่วยเหลือทางการเงิน เช่น โปรแกรมให้สินเชื่อเพื่อคุ้มครองการมีงานทำของลูกจ้าง (Paycheck Protection Program หรือ PPP) ช่วงโควิด-19 ของหน่วยงานสนับสนุนธุรกิจขนาดเล็ก (Small Business Administration: SBA) สหรัฐอเมริกา

ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท., 2562):

ความหมายโดยกว้างของ ฟินเทค หรือ เทคโนโลยีทางการเงิน คือ การนำเทคโนโลยีมาใช้พัฒนาผลิตภัณฑ์ บริการ และนวัตกรรมทางการเงิน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ความสะดวกรวดเร็ว ความปลอดภัย ลดต้นทุน และตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการและผู้ให้บริการได้ดียิ่งขึ้น

ประเภทของฟินเทค และลักษณะของผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ (FinTech Startup)

การจำแนกประเภทของฟินเทคสามารถทำได้ในหลากหลายรูปแบบ ตัวอย่างการจำแนกประเภทฟินเทคที่ค่อนข้างครบถ้วนได้แก่รายงานที่จัดทำร่วมกันระหว่าง Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF) ธนาคารโลก และสภาเศรษฐกิจโลก ดังแสดงในตารางที่ 1

ในหลายกรณี คำว่าฟินเทคก็ถูกใช้เรียกขานกลุ่มธุรกิจหรือผู้ประกอบการที่ใช้เทคโนโลยีหรือคิดค้นนวัตกรรมเพื่อพัฒนาการให้บริการทางการเงิน โดยอาจจำแนกออกเป็นสองกลุ่มใหญ่ ได้แก่ (พรหมपालิต, 2559)

- 1 ฟินเทคดั้งเดิม (Traditional Fintech) หมายถึง ธุรกิจเทคโนโลยีขนาดใหญ่ที่อำนวยความสะดวกและสนับสนุนด้านเทคโนโลยีแก่ภาคการเงินโดยทั่วไป เช่น บริษัทผู้พัฒนาบริการธุรกรรมผ่านอินเทอร์เน็ต (Internet Banking) หรือธุรกรรมผ่านมือถือ (Mobile Banking) แก่สถาบันการเงิน
- 2 ฟินเทคในรูปแบบใหม่ (Emergent Fintech) หมายถึง ธุรกิจหรือกลุ่มผู้ประกอบการที่คิดค้นนวัตกรรมทางการเงิน โดยใช้เทคโนโลยีเพื่อลดบทบาทหรือกำจัดตัวกลางทางการเงินแบบดั้งเดิม เช่น PayPal โดยฟินเทคกลุ่มนี้มักถูกเรียกว่า “ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่” หรือ “ฟินเทคสตาร์ทอัพ” (FinTech Startup)

ตารางที่ 1 การจำแนกประเภทของฟินเทค

หมวด	ประเภท/โมเดลธุรกิจ	ตัวอย่างฟินเทค
ธุรกรรมรายบุคคล และรายย่อย (Retail Facing หมายถึงรวมถึงผู้บริโภคทั่วไป ครั้วเรือน และวิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดย่อม และขนาดย่อย หรือ MSME)	การกู้ยืมดิจิทัล (Digital Lending)	<ul style="list-style-type: none"> การกู้ยืมระหว่างบุคคล (Peer-to-peer Lending) การกู้ยืมบนแพลตฟอร์มออนไลน์ (Balance Sheet Lending) การเบิกถอนเงินสดล่วงหน้า (Customer Cash-advance)
	การระดมทุนดิจิทัล (Digital Capital Raising)	<ul style="list-style-type: none"> การระดมทุนจากบุคคลทั่วไปประเภทหุ้น (Equity-based Crowdfunding) การระดมทุนจากบุคคลทั่วไปแบบแบ่งผลกำไร (Profit Share Crowdfunding)
	ธนาคารดิจิทัล (Digital Banking)	<ul style="list-style-type: none"> ธนาคารพาณิชย์ที่ดำเนินธุรกิจบนช่องทางดิจิทัลเต็มรูปแบบ (Fully Digitally Native Bank) การออกผลิตภัณฑ์และให้บริการทางการเงินของบริษัทที่มีใช้สถาบันทางการเงินผ่านระบบของผู้พัฒนา (Banking as a Service หรือ BaaS)
	การฝากเงินดิจิทัล (Digital Savings)	<ul style="list-style-type: none"> กองทุนรวมตลาดเงินดิจิทัล (Digital Money Market/Fund) การออมระดับรากหญ้าดิจิทัล (Digital Micro Saving Solutions)
	การชำระเงินดิจิทัล (Digital Payments)	<ul style="list-style-type: none"> การโอนเงินระหว่างประเทศผ่านช่องทางดิจิทัล (Digital Remittances) การชำระเงินผ่านโทรศัพท์มือถือ (Mobile Money) ช่องทางการชำระเงินออนไลน์ (Payment Gateway)
	ศูนย์ซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัล (Digital Asset Exchange)	<ul style="list-style-type: none"> บริการนายหน้าซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัล (Brokerage Services) ตู้เอทีเอ็มบิตคอยน์ (Bitcoin Teller Machines หรือ BTM)
	การดูแลรักษา สินทรัพย์ดิจิทัล (Digital Custody)	<ul style="list-style-type: none"> กระเป๋าสินทรัพย์ดิจิทัล (Hardware/ Software Wallet) การบริหารจัดการกุญแจ (Key Management Services)
	เทคโนโลยีการประกัน (InsurTech)	<ul style="list-style-type: none"> การประกันภัยระหว่างบุคคล (Peer-to-peer Insurance) การบริหารงานสินไหมทดแทนและความเสี่ยง (Claims & Risk Management Solutions)
	เทคโนโลยีการลงทุน บริหารความมั่งคั่ง (WealthTech)	<ul style="list-style-type: none"> การบริหารความมั่งคั่งด้วยระบบดิจิทัล (Digital Wealth Management) ผู้ช่วยวางแผนการลงทุนอัตโนมัติ (Robo-Advisors)

ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่กับการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินในไทย

หมวด	ประเภท/โมเดลธุรกิจ	ตัวอย่างฟินเทค
การซื้อขายและวิเคราะห์หลักทรัพย์ (Market Provisioning)	เทคโนโลยีการกำกับดูแล (RegTech)	<ul style="list-style-type: none"> การตรวจสอบวิเคราะห์กิจการ (Profiling and Due Diligence) การพิสูจน์หลักฐานด้านบล็อกเชน (Blockchain Forensics)
	สินเชื่อทางเลือกและการวิเคราะห์ข้อมูล (Alternative Credit & Data Analytics)	<ul style="list-style-type: none"> สถาบันจัดอันดับความน่าเชื่อถือ (Alternative Credit Rating Agency) การประเมินคะแนนเครดิตทางเลือก (Credit Scoring)
	การพิสูจน์และยืนยันตัวตนทางดิจิทัล (Digital Identity)	<ul style="list-style-type: none"> ความปลอดภัยและเทคโนโลยีชีวมิติ (Security & Biometrics) บริการระบบการยืนยันตัวตนออนไลน์ (KYC Solutions)
	การบริหารจัดการเทคโนโลยีองค์กร (Enterprise Technology Provisioning)	<ul style="list-style-type: none"> การบริหารส่วนต่อประสานโปรแกรมประยุกต์ (API Management) การใช้ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์เพื่อส่งมอบบริการผ่านเครือข่าย (Cloud Computing) การใช้บล็อกเชนกับงานบริหารองค์กร (Enterprise Blockchain)

ที่มา: ดัดแปลงจาก CCAF, World Bank and World Economic Forum, 2020

ปัจจุบันผู้ประกอบการหน้าใหม่จำนวนมากได้หันมาทำธุรกิจฟินเทค และมีแนวโน้มที่จะเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ผู้ประกอบการเหล่านี้มักมีลักษณะเฉพาะของการเป็นผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ โดยสามารถอธิบายได้ตามกรอบความคิด “Classic” ดังตารางดังต่อไปนี้ (Ernst & Young, 2016)

ตารางที่ 2 ลักษณะร่วมของผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่

ลักษณะร่วม	คำอธิบาย
Customer-centric: ยึดความต้องการของลูกค้าเป็นที่ตั้ง	<ul style="list-style-type: none"> • ผลิตภัณฑ์และบริการใช้งานง่ายและสะดวก • การออกแบบเน้นตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก • ระดับการมีส่วนร่วมจากลูกค้าสูง
Legacy-free: ปราศจากโครงสร้างการทำงานเก่าแก่	<ul style="list-style-type: none"> • การออกแบบระบบให้อยู่ในรูปแบบดิจิทัล • คล่องตัว เนื่องจากแทบไม่มีความสัมพันธ์กับผลิตภัณฑ์เดิมๆ การควบรวมกิจการ หรือภาระด้านการกำกับดูแล
Asset light: มีสินทรัพย์น้อย	<ul style="list-style-type: none"> • มีสินทรัพย์ถาวรต่ำ ทำให้สร้าง Operating Leverage ได้สูง • สินทรัพย์เกิดจากการเช่าอิม หรือจ้างจากภายนอก (Outsource)
Scalable: มีความสามารถในการขยายขนาดธุรกิจ	<ul style="list-style-type: none"> • โมเดลธุรกิจเอื้อต่อการขยายธุรกิจโดยใช้ประโยชน์จากความสัมพันธ์ทางธุรกิจ การจัดจำหน่าย และความเรียบง่าย • เงินลงทุนตามข้อกำหนดทางกฎหมายต่ำ
Simple: ใช้ง่าย	<ul style="list-style-type: none"> • นำเสนอคุณค่าที่เข้าใจง่ายและเป็นความต้องการพื้นฐานของลูกค้า • กระบวนการทำงานมีโฟกัสและความโปร่งใสสูง
Innovative: มีนวัตกรรม	<ul style="list-style-type: none"> • มีนวัตกรรมในทุกกระบวนการดำเนินงาน เช่น โมเดลธุรกิจ ผลิตภัณฑ์และบริการ รูปแบบการส่งมอบบริการ
Compliance light: กระบวนการตรวจสอบต่ำ	<ul style="list-style-type: none"> • โมเดลง่าย และหลีกเลี่ยงขั้นตอนการอนุมัติที่ซับซ้อน

ศักยภาพของฟินเทคในการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน

นิยามการเข้าถึงบริการทางการเงิน

ที่ผ่านมาภาครัฐและผู้กำหนดนโยบายทั้งระดับประเทศและสากลต่างตระหนักถึงความสำคัญของการเข้าถึงบริการทางการเงิน (Financial Inclusion) ของประชาชน เนื่องจากการเข้าถึงบริการทางการเงินเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการขยายตัวและความผันผวนทางเศรษฐกิจ รวมทั้งเป็นเครื่องมือหนึ่งที่ช่วยพัฒนาคุณภาพชีวิตและความเป็นอยู่ของประชาชนให้ดียิ่งขึ้น การเข้าถึงบริการทางการเงินเป็นคำที่มีความหมายกว้าง ตัวอย่างนิยามที่องค์กรหรือหน่วยงานระดับโลกได้ให้คำจำกัดความไว้ เช่น

ธนาคารโลก หรือ World Bank (World Bank, n.d.):

การเข้าถึงบริการทางการเงิน หมายถึง การที่บุคคลและธุรกิจสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินที่ตรงกับความต้องการ มีประโยชน์ และในราคาที่จับต้องได้ เช่น การทำธุรกรรม การชำระเงิน การออมเงิน การขอสินเชื่อ และการทำประกัน ภายใต้การให้บริการอย่างมีความรับผิดชอบและยั่งยืน

คุณลืออรา แคลปเปอร์ หนึ่งในผู้ร่วมก่อตั้ง The Global Findex Database¹ และหัวหน้าทีมนักเศรษฐศาสตร์ของธนาคารโลก ได้กล่าวในงาน Policy Research Talks ประจำเดือนพฤศจิกายน ค.ศ. 2022 ไว้ว่า การเข้าถึงบริการทางการเงิน หมายถึง การที่บุคคลสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินที่เหมาะสม และใช้บริการเหล่านั้นเพื่อบริหารจัดการเงิน เก็บออม และลงทุนในสุขภาวะทางการเงินได้อย่างปลอดภัยและมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ จะต้องให้บริการที่เหมาะสมอย่างมีความรับผิดชอบและยั่งยืน ภายใต้สภาพแวดล้อมที่มีการกำกับดูแลอย่างดี (World Bank Group, 2022)

ธนาคารเพื่อการชำระหนี้ระหว่างประเทศ หรือ Bank for International Settlements (BIS) (Doeveren, 2017):

ในเอกสารนำเสนอการประชุมอย่างเป็นทางการของ Doeveren ในปี ค.ศ. 2017 ได้ให้คำจำกัดความของการเข้าถึงบริการทางการเงินไว้ว่า หมายถึงกระบวนการที่สร้างความมั่นใจได้ว่าทุกคนและทุกกลุ่มธุรกิจเข้าถึงและใช้บริการทางการเงินได้อย่างเป็นอิสระ ในราคาที่เหมาะสม ตลอดจนคำนึงถึงการมีส่วนร่วมของผู้ด้อยโอกาสในสังคม บทพื้นฐานของสิทธิและหน้าที่ที่เท่าเทียมกัน

¹ ฐานข้อมูล The Global Findex ถูกจัดทำขึ้นตั้งแต่ปี พ.ศ. 2554 โดยธนาคารโลก เป็นแหล่งข้อมูลชั้นสุดท้ายเกี่ยวกับการเข้าถึงบริการทางการเงินทั่วโลก ตั้งแต่การชำระเงิน การออม และการกู้ยืม สามารถดูเพิ่มเติมได้ที่ <https://www.worldbank.org/en/publication/globalfindex#sec5>

พันธมิตรเพื่อการเข้าถึงบริการทางการเงิน หรือ Alliance for Financial Inclusion (AFI)² (API, 2022, p. 18):

การเข้าถึงบริการทางการเงิน หมายถึง การเข้าถึงและการใช้บริการทางการเงินอย่างสม่ำเสมอผ่านโครงสร้างการชำระเงินพื้นฐาน เพื่อใช้จัดการกับกระแสเงินสดและบรรเทาผลกระทบจากเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิด ผ่านผู้ให้บริการที่เป็นทางการ โดยมีบริการอย่างเป็นทางการเป็นธรรมชาติ ทั้งนี้ คำจำกัดความของการเข้าถึงบริการทางการเงินอาจแตกต่างกันไปตามบริบทของแต่ละประเทศ

ธนาคารกลางของอินเดีย หรือ Reserve Bank of India (RBI) (RBI, n.d., p. 2):

การเข้าถึงบริการทางการเงิน คือ กระบวนการที่สร้างความมั่นใจในการเข้าถึงบริการทางการเงิน และการให้สินเชื่ออย่างทันท่วงที เพียงพอ และมีต้นทุนต่ำสำหรับประชาชนกลุ่มเปราะบางและกลุ่มมีรายได้น้อย

สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.) (สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง, n.d.):

การเข้าถึงบริการทางการเงิน หมายถึง การที่บุคคลหรือครัวเรือนมีโอกาสเข้าถึงและสามารถใช้ผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการเงินที่เหมาะสมได้อย่างมีประสิทธิภาพ ยั่งยืน ด้วยต้นทุนที่เป็นธรรม โปร่งใส และสอดคล้องกับระดับรายได้ ภายใต้การกำกับดูแลที่เหมาะสม

Global Partnership for Financial Inclusion (GPII) (GPII, 2020):

ปัจจุบันผู้ใช้บริการทางการเงินมีแนวโน้มที่จะทำธุรกรรมผ่านช่องทางดิจิทัลมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ด้วยเหตุนี้ Global Partnership for Financial Inclusion (GPII)³ จึงได้นิยามการเข้าถึงบริการทางการเงินทางดิจิทัล (Digital Financial Inclusion หรือ DFI) โดยระบุไว้ในแผนปฏิบัติการด้านการเข้าถึงบริการทางการเงิน G20 ปี ค.ศ. 2020 ว่า การเข้าถึงบริการทางการเงินทางดิจิทัล หมายถึง การใช้บริการทางการเงินดิจิทัลในการส่งเสริมความก้าวหน้าของการเข้าถึงบริการทางการเงิน โดยหลักคือ การใช้วิธีการทางดิจิทัลเพื่อให้กลุ่มคนที่ถูกกีดกันออกจากการเงินในระบบ และกลุ่มคนด้อยโอกาส โดยเฉพาะผู้หญิง สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินที่เป็นทางการและตรงตามความต้องการของพวกเขา โดยผู้ให้บริการจะต้องส่งมอบบริการอย่างมีความรับผิดชอบ ในราคาที่จับต้องได้สำหรับลูกค้าและยั่งยืนสำหรับผู้ให้บริการ

² พันธมิตรเพื่อการเข้าถึงบริการทางการเงิน หรือ Alliance for Financial Inclusion (AFI) เป็นการรวมตัวของผู้วางนโยบายด้านการเงินของประเทศ สมาชิกองค์กรประกอบด้วยธนาคารกลางและสถาบันกำกับดูแลการเงินจากประเทศเกิดใหม่และกำลังพัฒนา 75 ประเทศ จุดประสงค์เพื่อร่วมผลักดันให้มีการเข้าถึงบริการทางการเงินเพิ่มขึ้นทั้งในระดับประเทศ ภูมิภาค และนานาชาติ

³ Global Partnership for Financial Inclusion (GPII) เป็นแพลตฟอร์มกลางของกลุ่มประเทศ G20 กลุ่มประเทศที่สนใจเข้าร่วม G20 และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้อง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อขับเคลื่อนการส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงิน รวมถึงดำเนินแผนปฏิบัติการด้านการเข้าถึงบริการทางการเงิน G20 (G20 Financial Inclusion Action Plan) ที่ผ่านการรับรองในการประชุม G20 Seoul Summit

จากการรวบรวมคำนิยามดังที่กล่าวมา อาจสรุปได้ว่าการเข้าถึงบริการทางการเงินประกอบด้วยเสาหลักสำคัญสามประการ ได้แก่ 1) การเข้าถึง (Access) 2) การใช้บริการ (Usage) และ 3) คุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงิน (Quality) (GPF, 2016; Cámara & Tuesta, 2017; Appaya, 2021)

- 1 การเข้าถึง (Access)** คือ ความสามารถในการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ที่ต้องการใช้บริการ โดยพิจารณาจากช่องทางของผู้ให้บริการ (เช่น สาขาของสถาบันการเงิน ตัวแทนให้บริการทางการเงิน ตู้เอทีเอ็ม) และข้อกำหนดหรือเงื่อนไขต่างๆ ของสถาบันการเงิน เช่น ค่าธรรมเนียม ค่าบริการ จำนวนและประเภทของเอกสารประกอบการรับบริการ
- 2 การใช้บริการ (Usage)** คือ ผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินควรตอบโจทยความต้องการขั้นพื้นฐานของผู้ใช้บริการทุกกลุ่มได้อย่างเหมาะสม โดยครอบคลุมกลุ่มประชากรฐานรากผู้มีรายได้น้อย และผู้ด้อยโอกาส เพื่อให้ผู้ใช้บริการจะสามารถจัดการกับกระแสเงินสด บริหารความเสี่ยงด้านการเงินส่วนบุคคล รวมถึงยกระดับชีวิตและความเป็นอยู่ได้ ตัวอย่างผลิตภัณฑ์และบริการขั้นพื้นฐาน เช่น บัญชีธนาคาร สินเชื่อ บริการด้านการบริหารจัดการความเสี่ยงส่วนบุคคลหรือธุรกิจ (ประกันสุขภาพ ประกันชีวิต ประกันอุบัติเหตุ ฯลฯ)
- 3 คุณภาพ (Quality)** คุณภาพในการให้บริการทางการเงิน คือ การให้บริการอย่างมีความรับผิดชอบ เป็นธรรม เท่าเทียม โปร่งใส ปลอดภัย ปราศจากช่องว่างสำหรับการฉ้อโกง และคุ้มครองสิทธิของผู้ใช้บริการอย่างครอบคลุมเหมาะสม โดยถือเป็นความรับผิดชอบต่อทั้งผู้ให้บริการและหน่วยงานกำกับดูแลที่จะต้องออกแบบ ดูแล ควบคุม และติดตามตรวจสอบคุณภาพอย่างสม่ำเสมอ

อุปสรรคในการเข้าถึงบริการทางการเงิน

ที่ผ่านมาภาครัฐและผู้กำหนดนโยบายทั่วโลกต่างให้ความสำคัญกับการส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงินอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม จากการทบทวนวรรณกรรมพบว่า การเข้าถึงบริการทางการเงินของประชากรโดยเฉพาะผู้มีรายได้น้อยยังคงประสบอุปสรรคหลายประการ

อุปสรรคในการเข้าถึงส่วนหนึ่งมีสาเหตุมาจากฝั่งผู้ให้บริการทางการเงิน ผู้ด้อยโอกาสและคนยากจนจำนวนมากไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้เนื่องจากธนาคารมีแนวโน้มปฏิเสธคนยากจนมากกว่าลูกค้ากลุ่มอื่น เพราะไม่คุ้มค่ากับต้นทุนการบริการและมีความเสี่ยงสูง ค่าบริการของธนาคารที่แพงเกินไป รวมทั้งสาขาธนาคารหรือตู้เอทีเอ็มที่มีไม่เพียงพอต่อความต้องการหรืออยู่ห่างไกลจากชุมชน (บริษัท ป่าสาละ จำกัด, 2560) ในขณะที่ภาคธุรกิจพบว่าวิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดย่อม และรายย่อย (Micro, Small, and Medium-sized Enterprises หรือ MSMEs) ในประเทศกำลังพัฒนาก็มักไม่สามารถเข้าถึงบริการสินเชื่อได้อย่างเพียงพอ (Pazarbasiglu, et al., 2020)

อย่างไรก็ตาม ข้อจำกัดด้านการเข้าถึงอาจมีสาเหตุมาจากฝั่งผู้ใช้บริการทางการเงินเช่นกัน ไม่ว่าจะเป็นทัศนคติของคนยากจนที่มองว่าตนมีเงินน้อยเกินกว่าที่จะได้รับประโยชน์จากการใช้บริการทางการเงินในระบบ การขาดความรู้ความเข้าใจในประโยชน์ของผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงิน (เช่น การทำประกันเพื่อบริหารจัดการความเสี่ยง การออมเพื่ออนาคต การลงทุนเพื่อการศึกษา ฯลฯ) ตลอดจนความไม่เชื่อใจในระบบของผู้ให้บริการทางการเงิน ส่งผลให้ไม่กล้าใช้บริการทางการเงิน (World Bank, 2018)

นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินของสถาบันการเงินแบบดั้งเดิม (Traditional Financial Institution) บางประเภทอาจยังไม่เหมาะกับกลุ่มคนยากจน เนื่องจากไม่สอดคล้องกับลักษณะรายได้และข้อจำกัดทางการเงินของคนกลุ่มดังกล่าว (Pazarbasioglu, et al., 2020) ยกตัวอย่างงานวิจัยของโสมรัศมีและคณะ (2565) ที่ศึกษาปัญหาเศรษฐกิจการเงินและการจัดการหนี้สินของครัวเรือนเกษตรกรในประเทศไทย พบว่าเกษตรกรมักมีรายได้น้อยและไม่แน่นอน จึงมีความท้าทายในการบริหารสภาพคล่อง และเสี่ยงต่อการติดกับดักหนี้ ทว่าเกณฑ์ในการพิจารณาปล่อยสินเชื่อและสัญญาชำระหนี้ที่สถาบันการเงินออกแบบมักไม่ได้คำนึงถึงโครงสร้างรายได้ที่แท้จริงของเกษตรกร ส่งผลให้เกษตรกรส่วนหนึ่งไม่ได้รับอนุมัติสินเชื่อ หรือไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามที่กำหนด (จันทร์รัตน์, รัตนวรารักษ์, และ ชวะโนทย์, 2565)

สถานการณ์การเข้าถึงบริการทางการเงินในระดับโลกและในประเทศไทย

สถานการณ์การเข้าถึงบริการทางการเงินในระดับโลก

รายงาน The Global Findex Database 2021 ระบุว่าแนวโน้มการเข้าถึงบริการทางการเงินของประชากรโลกมีแนวโน้มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากการศึกษาพบว่าประชากรโตเต็มวัยทั่วโลกมีบัญชีธนาคารหรือบัญชีของสถาบันภายใต้การกำกับ (เช่น เครดิตยูเนียน สถาบันไมโครไฟแนนซ์) เพิ่มขึ้นจากเดิมร้อยละ 51 ในปี 2554 เป็นร้อยละ 76 ในปี 2564

ในกลุ่มประเทศกำลังพัฒนา พบว่าห้าปีที่ผ่านมาประชากรโตเต็มวัยในประเทศกำลังพัฒนามีบัญชีธนาคารเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 63 เป็นร้อยละ 71 สาเหตุหลักมาจากการทำธุรกรรมทางการเงินผ่านมือถือมากขึ้น (หมายรวมถึงการชำระเงิน การออม และการกู้ยืม) เมื่อพิจารณาตามเพศ พบว่าผู้หญิงในประเทศกำลังพัฒนาร้อยละ 68 มีบัญชีธนาคาร เปรียบเทียบกับผู้ชายที่ร้อยละ 74 โดยความแตกต่างระหว่างสัดส่วนของผู้หญิงที่มีบัญชีธนาคารเทียบกับผู้ชายมีแนวโน้มลดลง (จากร้อยละ 9 เป็นร้อยละ 6)

การแพร่ระบาดของโควิด-19 ทำให้คนทั่วโลกหันมาใช้บริการทางการเงินแบบดิจิทัลมากขึ้น เนื่องจากมาตรการเว้นระยะห่างทางสังคมและลดการสัมผัส (Social Distancing) โดยรายงาน

ระบุว่าหลังการแพร่ระบาด ประชากรโตเต็มวัยที่ใช้บริการชำระเงินทางออนไลน์คิดเป็นร้อยละ 80 ในสาธารณรัฐประชาชนจีน และร้อยละ 20 ในประเทศกำลังพัฒนา (ไม่รวมสาธารณรัฐประชาชนจีน) นอกจากนี้ พบว่าการรับเงินผ่านช่องทางดิจิทัล เช่น เงินเดือน เงินโอนจากภาครัฐ เงินโอนภายในประเทศ มีส่วนทำให้คนหันมาใช้บริการทางการเงินอื่นๆ เพิ่มขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการฝากเงิน การออม หรือการกู้ยืม

อย่างไรก็ตาม ในภาพรวมพบว่าประชากรโตเต็มวัยกว่า 1,400 ล้านคนทั่วโลกยังคงไม่มีบัญชีธนาคาร สาเหตุหลักเป็นเพราะไม่มีเงินมากพอ ส่วนสาเหตุอื่นๆ ได้แก่ บริการทางการเงินมีต้นทุนสูงเกินไป สถาบันการเงินอยู่ไกลเกินไป สมาชิกในครอบครัวมีบัญชีอยู่แล้ว ขาดเอกสารที่จำเป็นต่อการเปิดบัญชี ขาดความเชื่อมั่นในสถาบันการเงิน และเหตุผลทางศาสนา (World Bank Group, 2022)

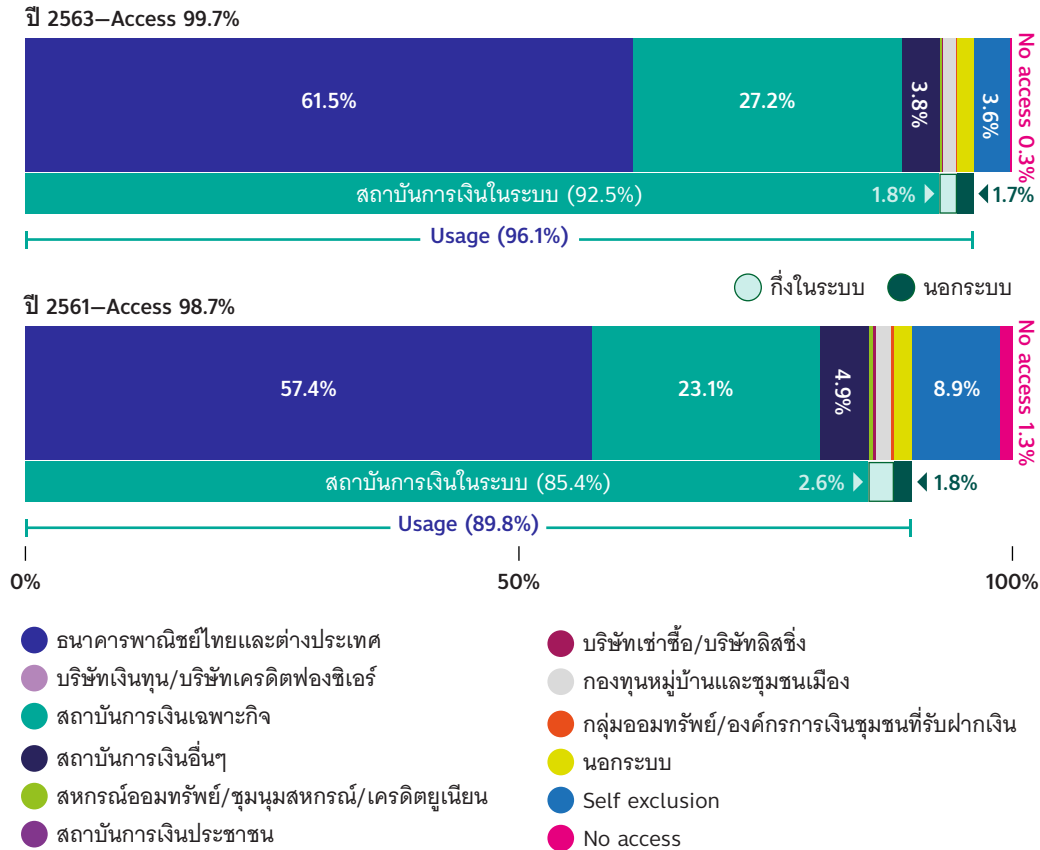
สถานการณ์การเข้าถึงบริการทางการเงินในประเทศไทย

ผลการสำรวจการเข้าถึงบริการทางการเงินโดยธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ร่วมกับสำนักงานสถิติแห่งชาติ ประจำปี 2563 จากกลุ่มตัวอย่างหัวหน้าครัวเรือนหรือตัวแทนครัวเรือนอายุ 15 ปีขึ้นไป จำนวน 11,889 ครัวเรือน และครอบคลุมบริการทางการเงิน 11 บริการ⁴ พบว่าในภาพรวมครัวเรือนสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 99.7 จากร้อยละ 98.7 ในปี 2561 และใช้บริการทางการเงินเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 96.1 จากร้อยละ 89.8 ในปี 2561

บริการทางการเงินที่ครัวเรือนเข้าถึงและใช้บริการมากที่สุดสี่อันดับแรก ได้แก่ การชำระเงินเงินฝาก/เงินออม การโอนเงิน และสินเชื่อ (ไม่รวมบัตรเครดิต) ตามลำดับ โดยสาขาธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินเฉพาะกิจยังคงเป็นช่องทางหลักในการให้บริการทางการเงินพื้นฐาน (ครัวเรือนที่ใช้บริการจากธนาคารพาณิชย์ไทยและต่างประเทศมีสัดส่วนร้อยละ 61.5 ในปี 2563 เพิ่มขึ้นจาก ร้อยละ 57.4 ในปี 2561) อย่างไรก็ตาม ผลสำรวจชี้ว่าสัดส่วนครัวเรือนที่ใช้บริการเงินฝาก โอนเงิน และชำระเงินผ่านสาขาธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินเฉพาะกิจลดลงขณะที่ครัวเรือนใช้บริการผ่านช่องทางดิจิทัล (ระบบมอบายแอปพลิเคชัน และอินเทอร์เน็ต) เพิ่มขึ้น โดยใช้มากที่สุดในกลุ่มอายุ 15-35 ปี และกลุ่มที่อาศัยในกรุงเทพมหานคร

⁴ การสำรวจการใช้บริการทางการเงิน 11 บริการ ประกอบด้วย (1) เงินฝาก/เงินออม (2) สินเชื่อ (ไม่รวมบัตรเครดิต) (3) การโอนเงิน (4) การชำระเงิน (5) บัตรเครดิต (6) ประกันชีวิต (7) ประกันวินาศภัย (8) กองทุนรวม (9) ตราสารการลงทุนภาครัฐ (10) ตราสารการลงทุนภาคเอกชน และ (11) การเล่นเกม (ธปท., 2563)

แผนภาพที่ 1 ภาพรวมการเข้าถึงบริการทางการเงินของครัวเรือนไทย ปี 2563



ที่มา: รายงานผลสำรวจการเข้าถึงบริการทางการเงินภาคครัวเรือน ปี 2563 ธนาคารแห่งประเทศไทย

สำหรับครัวเรือนที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงิน พบว่าลดลงในทุกมิติ ได้แก่ เพศ เขตการปกครอง อาชีพ อายุ และภูมิภาค โดยครัวเรือนที่ไม่มีรายได้ (เช่น นักเรียน ผู้สูงอายุ แม่บ้าน ผู้ว่างงาน) และครัวเรือนอายุ 15–22 ปี ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินมากที่สุด สาเหตุหลักที่ครัวเรือนไม่สามารถเข้าถึงหรือเลือกไม่ใช้บริการจากผู้ให้บริการหลัก คือ ฐานะการเงินไม่ดีหรือรายได้ไม่เพียงพอ ขาดความรู้ความเข้าใจในบริการ และค่าธรรมเนียมสูง

หากพิจารณาตามเขตที่อยู่อาศัย พบว่าครัวเรือนในเขตเมืองและนอกเขตเมืองเข้าถึงบริการทางการเงินในสัดส่วนใกล้เคียงกัน บ่งบอกถึงการกระจายตัวของช่องทางบริการทางการเงินที่เพียงพอ นอกจากนี้ ผลการสำรวจไม่พบความเหลื่อมล้ำในการเข้าถึงบริการทางการเงินระหว่างเพศชายและเพศหญิง (Gender Gap) โดยผลสำรวจระบุว่า สัดส่วนเพศชายและเพศหญิงที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินมีสัดส่วนใกล้เคียงกันที่ร้อยละ 0.2 และร้อยละ 0.3 ตามลำดับ

แผนภาพที่ 2 สัดส่วนการเข้าถึงบริการทางการเงิน จำแนกตามเพศ เขตการปกครอง อาชีพ อายุ และภูมิภาค ปี 2563



ที่มา: รายงานผลสำรวจการเข้าถึงบริการทางการเงินภาคครัวเรือน ปี 2563 ธนาคารแห่งประเทศไทย

ในส่วนของการเข้าถึงบริการพื้นฐานสี่บริการ⁵ พบว่าครัวเรือนใช้บริการเงินฝากมากที่สุด โดยมีสัดส่วนการใช้บริการร้อยละ 88.4 และมีผู้ให้บริการหลักคือธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ขณะที่ครัวเรือนที่เข้าไม่ถึงบริการส่วนใหญ่เป็นครัวเรือนที่ประกอบอาชีพพอสังหาริมทรัพย์ อายุ 15-22 ปี และอาศัยในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยสาเหตุหลักมาจากฐานะการเงินไม่ดีหรือรายได้ไม่เพียงพอ สำหรับบริการด้านสินเชื่อ (ไม่รวมบัตรเครดิต) พบว่ามีครัวเรือนใช้บริการน้อยที่สุดในสี่บริการหลัก แต่มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นค่อนข้างมากจากร้อยละ 35.8 ในปี 2561 เป็นร้อยละ 45.5 ในปี 2563 โดยมีสถาบันการเงินเฉพาะกิจเป็นผู้ให้บริการหลัก ครัวเรือนที่เข้าไม่ถึงบริการสินเชื่อส่วนใหญ่เป็นครัวเรือนในเขตเมืองหรือในกรุงเทพมหานคร และครัวเรือนที่ประกอบอาชีพในภาคพอสังหาริมทรัพย์ สาเหตุหลักมาจากฐานะการเงินไม่ดีหรือรายได้ไม่เพียงพอ ไม่มีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ เงื่อนไขหรือขั้นตอนการติดต่อใช้บริการมีความยุ่งยาก และไม่กล้าไปติดต่อเพราะคิดว่าจะถูกปฏิเสธ ในขณะที่บริการด้านโอนเงินและชำระเงิน พบว่าครัวเรือนมีการใช้บริการเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 52.6 และร้อยละ 80.4 ตามลำดับ โดยครัวเรือนที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการโอนเงินมีสัดส่วนสูงในกลุ่มครัวเรือนที่ประกอบอาชีพการเกษตร อายุมากกว่า 60 ปี และอาศัยในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ สาเหตุหลักมาจากฐานะการเงินไม่ดีหรือรายได้ไม่เพียงพอ และไม่มีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ ขณะที่ครัวเรือนที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการชำระเงินมักเป็นครัวเรือนที่มีอายุ 15-22 ปี และอาศัยในภาคใต้ เนื่องจากไม่มีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ ฐานะการเงินไม่ดีหรือรายได้ไม่เพียงพอ ค่าธรรมเนียมสูง และไม่สะดวกในการเดินทางไปใช้บริการเนื่องจากระยะทางไกลหรือจำนวนสาขาน้อย

ในด้านคุณภาพของการให้บริการ พบว่าครัวเรือนมีปัญหากจากการใช้บริการกับผู้ให้บริการหลัก⁶ เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2561 โดยปัญหาส่วนใหญ่ คือ ไม่พอใจในคุณภาพการบริการของสถาบันการเงิน เช่น การรอคิวนาน การขายผลิตภัณฑ์ฟอง และพนักงานไม่สุภาพ ระยะทางในการเดินทางไปใช้บริการหรือจำนวนสาขาน้อย และค่าธรรมเนียมสูง (ธปท., 2563)

การเข้าถึงบริการทางการเงินในยุคดิจิทัล

สถานการณ์แพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ส่งผลให้คนไทยมีแนวโน้มที่จะใช้บริการทางการเงินผ่านช่องทางดิจิทัลมากขึ้น ผลสำรวจคนยุคดิจิทัลอาเซียน ปี 2565 (2022 ASEAN Digital

⁵ บริการพื้นฐานสี่บริการ ประกอบด้วย บริการเงินฝาก บริการสินเชื่อ (ไม่รวมบัตรเครดิต) บริการโอนเงิน และบริการชำระเงิน

⁶ ผู้ให้บริการหลักของบริการเงินฝาก สินเชื่อ (ไม่รวมบัตรเครดิต) และโอนเงิน คือ ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ขณะที่ผู้ให้บริการหลักของบริการชำระเงิน คือ ธนาคารพาณิชย์และผู้ให้บริการในลักษณะตัวแทน (เช่น ไปรษณีย์ ร้านสะดวกซื้อ)

Generation Report) ซึ่งบริษัท Sea ทำร่วมกับสภาเศรษฐกิจโลก⁷ พบว่าคนไทยยุคดิจิทัลร้อยละ 90 สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินขั้นพื้นฐาน กล่าวคือ มีบัญชีออมทรัพย์และเข้าถึงการชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์ นอกจากนี้พบว่าร้อยละ 83 ของผู้ตอบแบบสำรวจใช้งานแอปพลิเคชันทางการเงิน (เช่น ธุรกรรมกับธนาคารผ่านอินเทอร์เน็ต และกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์) ซึ่งมากเป็นอันดับหนึ่งในอาเซียน สะท้อนให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงเชิงพฤติกรรมของคนไทยในช่วงโควิด-19 และความก้าวหน้าของโครงสร้างพื้นฐานด้านการชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทยที่มีความพร้อมค่อนข้างสูง

อย่างไรก็ตาม ผลการสำรวจเผยว่าคนไทยยุคดิจิทัลกว่าร้อยละ 70 ยังไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินอื่น ๆ ที่มีความสำคัญ เช่น สินเชื่อ การลงทุน และการประกันภัย โดยเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการรายย่อย ผู้หญิง ผู้ที่มีอายุต่ำกว่า 30 ปี มีการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี และอาศัยในชนบท โดยรายงานได้เปรียบเปรยสถานการณ์ได้อย่างน่าสนใจว่า ระบบการเงินในประเทศไทยปัจจุบันเสมือน “อาคารสูงที่ไร้ทางขึ้นสู่ด้านบน” กล่าวคืออาคารชั้นล่างมีผลิตภัณฑ์การเงินขั้นพื้นฐาน เช่น บัญชีออมทรัพย์ บริการชำระเงิน แต่ผลิตภัณฑ์ชั้นกว่าอย่างสินเชื่อ การลงทุน ประกันภัย จะอยู่บนชั้นสูงขึ้นไป ซึ่งความท้าทายหลักคือยังขาด “บันไดเชื่อม” ระหว่างชั้นล่างกับชั้นบน

อุปสรรคต่อการเข้าถึงบริการทางการเงินของคนไทยยุคดิจิทัลมีหลายประการด้วยกัน หนึ่งในนั้นคือความกังวลด้านความปลอดภัยของเงินและข้อมูล ไม่ว่าจะเป็นภัยจากการฉ้อโกง การหลอกลวง ตลอดจนการรักษาความปลอดภัยและข้อมูลส่วนบุคคล โดยเฉพาะเมื่อต้องใช้บริการชำระเงินและการลงทุน อีกประการคือความยุ่งยากซับซ้อนของผลิตภัณฑ์ สัญญา และขั้นตอนการสมัคร โดยเฉพาะการขอสินเชื่อ ขณะที่บริการชำระเงินและการลงทุน คนไทยมักกังวลว่าตนเองจะทำผิดพลาดเนื่องจากขาดความรู้ความเข้าใจ เช่น โอนเงินผิด ไม่เข้าใจสัญญาการลงทุน ฯลฯ

หากพิจารณาบริการด้านสินเชื่อ พบว่าคนไทยยุคดิจิทัลร้อยละ 20 เข้าไม่ถึงสินเชื่อในทุกช่องทาง ขณะที่ผู้ที่ต้องการเงินกู้มากกว่าครึ่งไม่สามารถเข้าถึงบริการสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ซึ่งเป็นแหล่งเงินกู้หลัก โดยผลการสำรวจระบุว่าอุปสรรคในการขอสินเชื่อที่พบมากที่สุดคือขั้นตอนการสมัครขอสินเชื่อที่ยุ่งยาก ซับซ้อน ต้องใช้หลักประกัน ซึ่งแตกต่างจากอุปสรรคหลักในประเทศอื่น ๆ ในอาเซียนที่เป็นเรื่องของความกังวลด้านความปลอดภัยและรักษาความเป็นส่วนตัว (เสถียรไทย, อมรรัตน์, Yao, และ Loh, 2565)

⁷ รายงานผลสำรวจคนยุคดิจิทัลอาเซียน ประจำปี 2565 ได้สำรวจผู้ที่มีอายุระหว่าง 16-60 ปี ผ่านแพลตฟอร์มของ Garena, Shopee รวมถึงช่องทางโซเชียลมีเดียต่าง ๆ มีผู้ตอบแบบสำรวจกว่า 90,000 คน โดยในจำนวนนั้นเป็นคนไทย 8,400 คน เจ้าของกิจการธุรกิจ MSME 1,400 ราย

ศักยภาพของฟินเทคกับการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน

ผลการทบทวนวรรณกรรมเรื่องนิยามของฟินเทคและการเข้าถึงบริการทางการเงินในส่วนก่อนหน้า อาจกล่าวโดยสรุปได้ว่า ฟินเทคมีจุดเด่นในการลดต้นทุนและเพิ่มความสะดวกรวดเร็วให้กับบริการทางการเงิน ด้วยเหตุนี้ฟินเทคจึงน่าจะมีศักยภาพสูงในการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินในยุคที่เทคโนโลยีมีบทบาทสำคัญ ผลการทบทวนวรรณกรรมในประเด็นดังกล่าวสามารถสรุปได้ดังนี้ (FI2020, 2016)

1. ฟินเทคช่วยให้กระบวนการตรวจสอบและยืนยันตัวตนลูกค้ามีประสิทธิภาพมากขึ้น

กระบวนการทำความรู้จักกับลูกค้า หรือ Know-your-customer–KYC⁸ แบบดั้งเดิมนั้นขาดประสิทธิภาพในเชิงปฏิบัติ เช่น ผู้ใช้บริการมักต้องเดินทางไปที่ธนาคารเพื่อยื่นเอกสารยืนยันตัวตน บางคนอาจอยู่ในพื้นที่ห่างไกล ต้องแบกรับต้นทุนในการเดินทาง ประกอบกับระยะเวลาที่ใช้ในการทำเอกสารที่ค่อนข้างนาน ทำให้สัดส่วนของลูกค้าที่อยู่ห่างไกลสถาบันการเงินและมีบัญชีธนาคารจึงค่อนข้างต่ำ (The Global Findex Database, 2021)

ฟินเทคสามารถแก้ไขปัญหานี้โดยการลดทอนและพัฒนาขั้นตอน KYC ให้ทำงานอย่างเป็นอัตโนมัติมากขึ้น เช่น การรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าผ่านระบบดิจิทัล โดยประมวลผลและเปรียบเทียบกับฐานข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ที่ผู้ให้บริการมีอยู่ ทำให้ลดต้นทุนและเวลาได้อย่างมีนัยสำคัญ ขณะเดียวกันฟินเทคก็ช่วยเพิ่มความปลอดภัยและความโปร่งใสในการทำธุรกรรมทางการเงิน รวมทั้งทำให้ลูกค้ายืนยันตัวตนได้ง่ายและสะดวกขึ้น เช่น การยืนยันตัวตนโดยใช้ข้อมูลทางชีวภาพ (Biometric Identification System) ที่ลูกค้าผู้ไม่รู้หนังสือสามารถส่งหลักฐานการยืนยันตัวตน เช่น ลายนิ้วมือ ให้กับผู้ให้บริการจากระยะไกลได้

2. ฟินเทคช่วยขยายขอบเขตการให้บริการ โดยการขจัด “ปัญหาไมล์สุดท้าย”

“ปัญหาไมล์สุดท้าย” (Last-mile Problem) หมายถึง ปัญหาในการส่งเงินสดให้ถึงมือผู้รับปลายทางที่มักหาตัวแทนในการส่งเงินได้ยาก และเสี่ยงต่อการถูกขโมยออกเงิน ผู้ให้บริการจึงต้องแบกรับต้นทุนสูงจนบางครั้งอาจไม่คุ้มค่าที่จะให้บริการ ขณะที่มุมมองของผู้ใช้บริการ ผู้ที่อาศัยในพื้นที่ห่างไกลหรือชนบทซึ่งมีสาขาธนาคารหรือตู้เอทีเอ็มไม่เพียงพอ ก็มีค่าใช้จ่ายสูงในการเดินทางไปทำธุรกรรมทางการเงิน ทำให้พวกเขาเข้าถึงบริการทางการเงินได้อย่างจำกัด (Jaya Tiwari, Emily Schaub & Naziha Sultana, 2019)

⁸ Know-your-customer หรือ KYC คือกระบวนการตรวจสอบความถูกต้องและยืนยันตัวตนลูกค้าที่สถาบันการเงินจะต้องปฏิบัติ เพื่อป้องกันการฟอกเงินหรือการสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ก่อการร้าย

ฟินเทคช่วยขจัดปัญหานี้โดยการสร้างจุดบริการอิเล็กทรอนิกส์ที่ลูกค้าทำธุรกรรมการเงินขึ้นพื้นฐานได้ โดยการขยายขอบเขตการให้บริการไปยังพื้นที่ห่างไกล (Heng, 2022) ตัวอย่างจุดบริการ เช่น แอปพลิเคชันบนมือถือ จุดบริการ ณ จุดขาย (Point-of-sale) และเครือข่ายตัวแทนของผู้ให้บริการ โดยจุดบริการเหล่านี้ทำให้ลูกค้าเข้าถึงบริการทางการเงินได้มากขึ้น และสะดวกสบายยิ่งขึ้น ขณะเดียวกันก็ลดต้นทุนการให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าฐานราก

3. ฟินเทคทำให้ระบบธุรกรรมชำระและโอนเงินมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

ฟินเทคมีส่วนสำคัญในการพัฒนาระบบการชำระและโอนเงิน โดยเปลี่ยนการทำธุรกรรมจากระบบเงินสดไปสู่ระบบดิจิทัล ซึ่งช่วยลดต้นทุนของลูกค้าและผู้ให้บริการ ลดปัญหาและความเสี่ยงจากการถือเงินสด รวมทั้งเปิดโอกาสให้ลูกค้าทำธุรกรรมทางการเงินในจำนวน ขนาด และความถี่ที่ตนต้องการได้ นอกจากนี้ ฟินเทคยังเป็นเครื่องมือที่ช่วยให้ภาครัฐดำเนินนโยบายด้านสังคมได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น เช่น การใช้ฟินเทคเพื่อจัดสรรและส่งเงินช่วยเหลือแก่กลุ่มเป้าหมายได้อย่างครอบคลุมด้วยต้นทุนที่ต่ำลง และมีความโปร่งใสในการดำเนินงานมากขึ้น

หนึ่งในเทคโนโลยีที่มีบทบาทสำคัญในการพัฒนาประสิทธิภาพของธุรกรรมชำระและโอนเงินคือ API ระบบเปิด⁹ หรือ Open API ที่เอื้อให้ผู้ให้บริการทางการเงินสามารถใช้ประโยชน์จากโครงสร้างเดิมที่มีอยู่แล้วในการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ เช่น การเก็บข้อมูลเชิงลึกของลูกค้าจากโซเชียลมีเดีย การให้บริการสินเชื่อรายย่อยผ่านมือถือ นอกจากนี้ ฟินเทคยังเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาแพลตฟอร์มที่ทำงานร่วมกับระบบอื่นได้ (Interoperability) โดยแพลตฟอร์มดังกล่าวเปิดโอกาสให้ผู้เล่นในตลาดการเงินใช้ข้อมูลร่วมกันได้ ธนาคารสามารถถ่ายโอนข้อมูลระหว่างกัน (รวมถึงผู้เล่นจากอุตสาหกรรมอื่น เช่น ผู้ให้บริการเครือข่ายมือถือ) ได้อย่างสะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น ทำให้ช่วยลดขั้นตอนการทำงานที่ทับซ้อน และลดต้นทุนในการดำเนินงานของผู้ให้บริการได้อย่างมีนัยสำคัญ

4. ฟินเทคทำให้กลุ่มลูกค้าฐานรากสามารถฝาก-ออมเงินได้โดยมีต้นทุนต่ำ และสะดวกสบายยิ่งขึ้น

ผู้ให้บริการทางการเงินสามารถใช้ฟินเทคในการนำเสนอบริการเงินฝากรูปแบบใหม่แก่ลูกค้า เช่น การเชื่อมต่อบัญชีเงินฝากของลูกค้าเข้ากับธุรกรรมการเงินบนมือถือหรือกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ โดยลูกค้าสามารถฝากเงินสดกับตัวแทนผู้ได้รับอนุญาต ณ จุดบริการฝาก-ถอนเงินสด หรือโอน

⁹ API หรือ Application Programming Interface คือช่องทางที่เชื่อมต่อเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลจากระบบหนึ่งไปสู่ระบบอื่นๆ โดยผ่าน Library (Code) ของผู้สร้างหรือผู้ให้บริการ API เพื่อให้ผู้พัฒนาระบบอื่นๆ สามารถเชื่อมต่อกับ API ของผู้ที่เปิดให้บริการได้

เงินอิเล็กทรอนิกส์เข้าบัญชีเงินฝากได้ผ่านแอปพลิเคชันบนมือถือ ทำให้ต้นทุนการฝากเงินลดลง การฝากเงินสะดวกยิ่งขึ้น รวมทั้งลูกค้าฐานรากในพื้นที่ห่างไกลก็เข้าถึงบริการเงินฝากได้มากยิ่งขึ้น

ฟินเทคยังช่วยให้ผู้ให้บริการพัฒนาผลิตภัณฑ์เงินฝากที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้ารายบุคคลได้ดียิ่งขึ้น เช่น การวางแผนเงินออมแบบมีเป้าหมายเฉพาะเจาะจง หรือการออมเงินครั้งละน้อยแต่ถี่ครั้ง ซึ่งสอดคล้องกับวิถีชีวิตและพฤติกรรมการใช้เงินของกลุ่มลูกค้าฐานราก รวมทั้งผลิตภัณฑ์ทางการเงินในรูปแบบออนไลน์มักถูกปรับให้เข้าใจง่ายขึ้น ใช้งานง่าย และโปร่งใส คุณสมบัติเหล่านี้จึงช่วยให้คนในพื้นที่ห่างไกลรวมถึงผู้ประกอบการรายย่อยสามารถเข้าถึงบริการบัญชีออมทรัพย์ได้ง่ายยิ่งขึ้น (เสถียรไทย, อมรรัตน์, Yao, และ Loh, 2565)

5. ฟินเทคทำให้ขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อเพื่อการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าฐานรากยิ่งขึ้น

ดังที่กล่าวไว้ก่อนหน้านี้ว่าข้อจำกัดหนึ่งที่ทำให้คนฐานรากไม่สามารถขอสินเชื่อจากการเงินในระบบได้คือ ขั้นตอนการสมัครขอสินเชื่อที่ยุ่งยากซับซ้อน และการขาดประวัติทางการเงินที่น่าเชื่อถือ หรือหลักประกันซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการพิจารณาสินเชื่อ ฟินเทคช่วยขยายการเข้าถึงบริการสินเชื่อได้โดยการเปิดโอกาสให้ผู้ให้บริการทางการเงินเข้าถึงข้อมูลทางเลือก (Alternative Data) จากประวัติพฤติกรรมบนโลกออนไลน์ (Digital Footprints) ตลอดจนฐานข้อมูลอื่น ๆ เช่น ผลการทดสอบเชิงจิตวิทยา (Psychometric Test) ข้อมูลจากบริษัทให้บริการเครือข่ายมือถือ ฯลฯ เพื่อพิจารณานิสัยนิสัยสินเชื่อแก่ผู้ที่ขาดเอกสารรับรองเงินเดือน ประวัติเครดิต หรือหลักประกัน (เสถียรไทย, อมรรัตน์, Yao, และ Loh, 2565) โดยหนึ่งในเทคโนโลยีที่มีบทบาทสำคัญในปัจจุบันคือ ปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence หรือ AI)¹⁰ ซึ่งถูกนำมาใช้ในการสอนให้ระบบคอมพิวเตอร์เรียนรู้ได้ด้วยตนเองผ่านข้อมูลที่ป้อนให้ (Machine Learning) เช่น การวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้จ่ายในชีวิตประจำวันของผู้กู้ เพื่อประเมินโอกาสที่ผู้กู้จะผิดนัดชำระหนี้ ทำให้ผู้ให้บริการสามารถประเมินความเสี่ยงและกำหนดวงเงินสินเชื่อที่เหมาะสมแก่ผู้กู้ได้อย่างรวดเร็ว (ธปท., 2562)

นอกเหนือจากการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลแล้ว ฟินเทคยังเพิ่มช่องทางการปล่อยสินเชื่อ โดยอาศัยนวัตกรรมใหม่ๆ เช่น เทคโนโลยีจ่ายเมื่อใช้งานจริง (Pay-as-you-go หรือ PAYGo) การให้สินเชื่อแบบบุคคลต่อบุคคล (Peer-to-peer Lending) ที่ทำให้ผู้ให้บริการสามารถขยายตลาดสินเชื่อไปยังกลุ่มลูกค้าฐานรากได้มากขึ้น และคิดดอกเบี้ยในอัตราที่ต่ำลงได้ โดยที่ผ่านมามีบริการของธุรกิจฟินเทคที่แพร่หลายมากที่สุดคือ กลุ่มการชำระและโอนเงิน (Payments/Transfers) เนื่องจากมีข้อได้เปรียบกว่าบริการแบบดั้งเดิมอย่างชัดเจน กล่าวคือ ลูกค้าไม่จำเป็นต้องเดินทาง

¹⁰ ปัญญาประดิษฐ์ หรือ Artificial Intelligence หมายถึง ชุดของโค้ด เทคนิค หรืออัลกอริทึมที่ทำให้ระบบคอมพิวเตอร์สามารถเลียนแบบ พัฒนา และแสดงพฤติกรรมของมนุษย์ได้

ระยะไกลเพื่อรับ-ส่งเงินหรือชำระค่าสินค้า จึงช่วยประหยัดต้นทุนและเวลาได้อย่างมีนัยสำคัญ บริการการชำระและโอนเงินจึงเป็นจุดเริ่มต้นที่ดีในการสร้างความเชื่อใจของลูกค้าที่มีต่อฟินเทค เพื่อให้ผู้ให้บริการจะนำเสนอบริการอื่นๆที่มีความซับซ้อนมากขึ้น เช่น การปล่อยสินเชื่อ การทำประกันภัย

สำหรับในประเทศไทย จากการสำรวจของบริษัท Sea ร่วมกับสภาเศรษฐกิจโลก พบว่ากลุ่มลูกค้าของสินเชื่อธนาคารพาณิชย์ และกลุ่มลูกค้าที่ขอสินเชื่อจากฟินเทคนั้นทับซ้อนกันไม่มากนัก แสดงให้เห็นว่าผู้ให้บริการทั้งสองนี้มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกัน โดยผลระบุว่าผู้ที่มีอายุช่วง 21-40 ปี มักกู้ยืมจากฟินเทคมากกว่า และกู้ยืมจากธนาคารน้อยกว่าเมื่อเทียบกับคนที่มีอายุ 41-60 ปี นอกจากนี้ยังพบว่ากลุ่มธุรกิจรายย่อยมีแนวโน้มเข้าถึงสินเชื่อธนาคารได้น้อยกว่า และพึ่งพาสินเชื่อจากฟินเทคมากกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ จึงอาจตีความได้ว่าฟินเทคมีศักยภาพในการเติมเต็มช่องว่างในการให้บริการแก่ผู้ที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการสินเชื่อจากธนาคารได้ (เสถียรไทย, อมรรัตน์, Yao, และ Loh, 2565)

ตลาดฟินเทคในประเทศไทย

สถานการณ์ฟินเทคในประเทศไทย

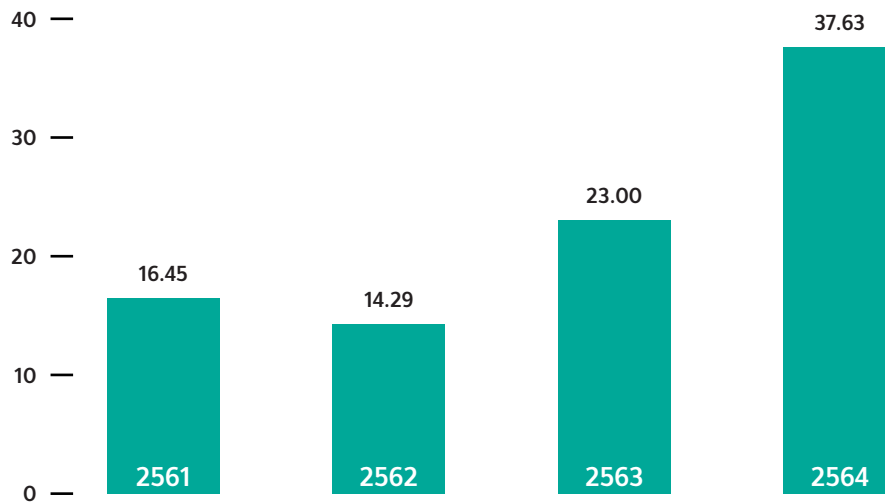
ประเทศไทยเป็นหนึ่งในประเทศที่อุตสาหกรรมฟินเทคเติบโตมากที่สุดในอาเซียน โดยภาคการเงินของประเทศไทยได้นำเทคโนโลยีมาเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน รวมถึงต่อยอดไปสู่การสร้างสรรค์นวัตกรรมทางการเงิน ไม่ว่าจะเป็นการใช้เทคโนโลยี 5G ปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence: AI) ข้อมูลมหัต (Big Data) และการเรียนรู้ของเครื่อง (Machine Learning) หนึ่งในสาเหตุสำคัญที่ทำให้อุตสาหกรรมฟินเทคเติบโตอย่างรวดเร็วคือการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 มาตรการเว้นระยะห่างส่งผลให้ทั้งผู้ให้บริการและคนไทยหันมาใช้เทคโนโลยีทางการเงินเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดด โดยเฉพาะการชำระเงินด้วยระบบดิจิทัล (Digital Payment) ที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็ว ซึ่งเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการฟินเทคใช้ประโยชน์จากการที่ผู้คนเข้าถึงระบบการเงินออนไลน์มากขึ้น (UOB, 2021)

หน่วยงานกำกับดูแลในประเทศไทยก็มีบทบาทสำคัญในการช่วยผลักดันอุตสาหกรรมฟินเทคให้เติบโตเช่นกัน โดยเฉพาะการส่งเสริมให้มีการชำระเงินผ่าน QR Code การโอนเงินข้ามพรมแดน และการตรวจ KYC ด้วยระบบจดจำใบหน้าอย่างแพร่หลาย นอกจากนี้ ธนาคารแห่งประเทศไทยได้เปิดตัว Sandbox ซึ่งเป็นพื้นที่สำหรับให้ฟินเทคได้ทดสอบและพัฒนานวัตกรรมที่นำเทคโนโลยีใหม่มาสนับสนุนการให้บริการทางการเงิน โดยการทดสอบจะเกิดขึ้นในวงจำกัด และอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย (thailandmarketresearch, 2021)

จากแนวโน้มการเติบโตของเทคโนโลยีและความต้องการด้านการเงินดิจิทัลที่เพิ่มสูงขึ้น สถาบันการเงินในประเทศไทยหลายแห่งจึงเริ่มก้าวสู่อุตสาหกรรมฟินเทคอย่างเต็มรูปแบบ ธนาคารหลายแห่งได้ร่วมมือกับผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่เพื่อคว้าโอกาสทางธุรกิจด้านการเงินดิจิทัล โดยมีธนาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่สองแห่งเป็นผู้เล่นสำคัญ ได้แก่ ธนาคารกสิกรไทยและธนาคารไทยพาณิชย์ โดยธนาคารกสิกรไทยประกาศตั้งบริษัทในเครือที่ชื่อ KASIKORN Business-Technology Group (KBTG) เมื่อวันที่ 25 เมษายน 2559 โดยมุ่งเน้นการทำงานร่วมกับบริษัทไอทีขนาดใหญ่และบริษัทสตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยี เพื่อสร้างนวัตกรรมใหม่สำหรับตอบสนองความต้องการของตลาดโดยเฉพาะในอุตสาหกรรมฟินเทค ในทำนองเดียวกัน ธนาคารไทยพาณิชย์ (SCB) ก็ได้แปลงสภาพกลายเป็นกลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีทางการเงินที่มีธุรกิจธนาคารเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม รวมถึงขยายเข้าสู่ธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล (Digital Asset Business) ผ่าน SCB 10X ซึ่งได้มีการระดมทุนมูลค่ากว่า 50 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2564 เพื่อก้าวเข้าสู่ธุรกิจดังกล่าว (Thailand Market Research, 2022; Marketeer Online, 2564)

แผนภาพที่ 3 แสดงให้เห็นแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมฟินเทคในประเทศไทย โดยเฉพาะช่วงปี 2562-2564 ซึ่งมูลค่าตลาดของอุตสาหกรรมฟินเทคเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วจาก 14.29 พันล้านบาท เป็น 37.63 พันล้านบาท หรือโดยเฉลี่ยเติบโตมากกว่าร้อยละ 60 ต่อปี

แผนภาพที่ 3 มูลค่าตลาดของอุตสาหกรรมฟินเทคในประเทศไทย (พันล้านบาท)



ที่มา: สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (Digital Economy Promotion Agency หรือ DEPA)

สำหรับในปี 2566 คาดการณ์ว่าภูมิทัศน์ของฟินเทคในประเทศไทยจะมีการเติบโตอย่างมาก โดยเฉพาะธนาคารดิจิทัล (Digital Banks) ที่จะได้รับอนุญาตในการดำเนินธุรกิจและเปิดตัวอย่างเป็นทางการ รวมถึงบริษัทเทคโนโลยีขนาดใหญ่ที่มีแนวโน้มจะหันมาเป็นผู้เล่นในอุตสาหกรรมฟินเทคมากขึ้น ปัจจัยเหล่านี้จะเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญที่ก่อให้เกิดนวัตกรรมทางการเงินใหม่ๆ ที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและอำนวยความสะดวกแก่ผู้ใช้บริการ รวมถึงเพิ่มโอกาสในการขยายบริการทางการเงินมากขึ้น (Ajanapanya, 2022)

โครงสร้างตลาด และจำนวนผู้เล่นในตลาดฟินเทคในประเทศไทย

ประเภทธุรกิจฟินเทคสามารถจำแนกได้หลากหลายวิธี ในที่นี้คณะวิจัยเลือกใช้การจำแนกประเภทของ International Monetary Fund and World Bank Group (2019) ตามตารางที่ 3 โดยจำแนกประเภทของฟินเทคตามความต้องการใช้บริการทางการเงินพื้นฐาน เพื่อให้สะดวกต่อการจำแนกฟินเทคที่ส่งเสริมการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินในขั้นต้นถัดไป

ตารางที่ 3 ประเภทของฟินเทค จำแนกตามความต้องการทางการเงินขั้นพื้นฐานของผู้ใช้บริการ

ความต้องการใช้บริการทางการเงินขั้นพื้นฐาน (User Basic Financial Needs)	รูปแบบผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินแบบดั้งเดิม (Traditional Model)	นวัตกรรมผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงิน (Fintech Solution)	ประเภทของฟินเทค ¹
การชำระเงิน (Payments)	<ul style="list-style-type: none"> เงินสด (Cash) ATM เดบิต (Debit) 	<ul style="list-style-type: none"> Mobile Money/ Mobile Payments/ Mobile POS P2P Payments B2B Transactions Remittances / DLT²-based Settlement 	<ul style="list-style-type: none"> Payments Wallets Prompt Pay Mobile Banking
การเก็บออม (Savings)	<ul style="list-style-type: none"> บัญชีเงินฝาก (Deposit Account) กองทุนรวม (Mutual Fund) ตราสารหนี้ (Bonds) ตราสารทุน (Equity) 	<ul style="list-style-type: none"> Mobile Market Funds Blockchain Bonds 	<ul style="list-style-type: none"> Investment for Savings Online Saving Account
การกู้ยืมเงิน (Borrowings)	<ul style="list-style-type: none"> สินเชื่อธนาคาร (Bank Loan) พันธบัตร (Bonds) การจำนอง (Mortgages) เครดิตการค้า (Trade Credit) 	<ul style="list-style-type: none"> Platform Lending/ Peer-to-peer Lending Credit Modeling Crowdfunding/ Blockchain Bonds Auto-underwriting 	<ul style="list-style-type: none"> Digital Lending P2P Crowdfunding Digital Capital Rising

¹ คณะวิจัยนำประเภทฟินเทคของสมาคมฟินเทคแห่งประเทศไทยมาปรับใช้ในตาราง ที่มา: <https://thaifintech.org/th/members/>

² Distributed Ledger Technology (DLT) หมายถึง เทคโนโลยีจัดเก็บข้อมูลแบบกระจายศูนย์ เพื่อให้สมาชิกในเครือข่ายสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลประสานงาน และทำธุรกรรมระหว่างกันได้โดยตรงโดยไม่ต้องผ่านตัวกลางใดๆ ที่มา: https://www.bot.or.th/Thai/ConsumerInfo/Documents/200716_inthanon.pdf

ความต้องการใช้บริการทางการเงินขั้นพื้นฐาน (User Basic Financial Needs)	รูปแบบผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินแบบดั้งเดิม (Traditional Model)	นวัตกรรมผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงิน (Fintech Solution)	ประเภทของฟินเทค ¹
การบริหารจัดการความเสี่ยง (Risks Management)	<ul style="list-style-type: none"> • ประกัน (Insurance) • การกำกับดูแลการซื้อขาย (Trading Regulatory) • การปฏิบัติตาม KYC (Compliance KYC) • การรับประกันนายหน้า (Brokerage Underwriting) 	<ul style="list-style-type: none"> • RegTech และ SupTech/Blockchain • Smart Contract • e-KYC • Digital ID 	<ul style="list-style-type: none"> • InsurTech³ • e-KYC • RegTech/ SupTech⁴ • Smart Contracts⁵
การเข้าถึงความรู้หรือขอคำปรึกษาทางการเงิน (Financial Advisory)	<ul style="list-style-type: none"> • นักวางแผนทางการเงิน (Financial Planner) • ผู้แนะนำการลงทุน (Investment Advisor) 	<ul style="list-style-type: none"> • Robo-advising • Automated Wealth Management 	<ul style="list-style-type: none"> • Financial Advisory

¹ที่มา: International Monetary Fund and World Bank Group (2019) อ้างถึงใน Pazarbasioglu, et al., (2020) และคณะวิจัยเพิ่มเติมข้อมูล

³ Insurance Technology หรือ InsurTechs หมายถึง เทคโนโลยีที่นำมาปรับใช้ในระบบการดำเนินงานของธุรกิจประกันภัย ที่มา: <https://www.bangkokbanksme.com/en/insurtech-startups-insurance-covid-19>

⁴ Regulatory Technology หรือ RegTech หมายถึง เทคโนโลยีหรือซอฟต์แวร์ด้านการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ และ Supervisory Technology หรือ SupTech หมายถึง เทคโนโลยีหรือซอฟต์แวร์ด้านการกำกับดูแล ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย

⁵ Smart Contract หมายถึง รูปแบบโปรแกรมหรือชุดคำสั่งคอมพิวเตอร์ที่จัดเก็บเงื่อนไขหรือข้อตกลงของสัญญาต่างๆ ซึ่งจะถูกจัดเก็บและดำเนินการ (Execute) ในเครือข่ายบล็อกเชน โดยจะดำเนินการอัตโนมัติเมื่อเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนด ที่มา: <https://www.bot.or.th/Thai/FIPCS/Documents/FOG/2564/ThaiPDF/25640101.pdf>

จากตารางที่ 3 คณะวิจัยสามารถสรุปประเภทของฟินเทคที่ส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงินได้ดังต่อไปนี้

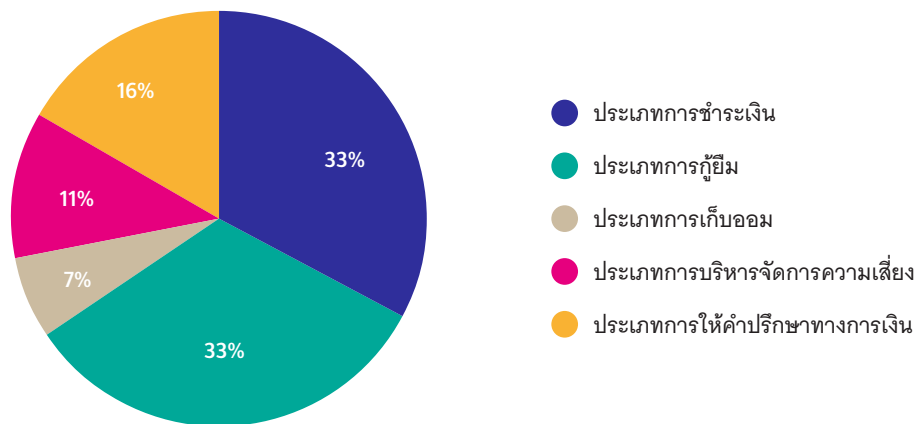
- **ประเภทการชำระเงิน (Payments) และ Mobile Money** ผู้ใช้บริการทางการเงินสามารถชำระค่าบริการด้วยเงินสดในรูปแบบดิจิทัลมือถือ หรือกระเป๋าเงินดิจิทัล (Digital Wallets) และทำธุรกรรมทางการเงินต่างๆ
- **ประเภทการเก็บออม (Savings หรือ Investment for Savings)** ผู้ใช้บริการสามารถเก็บออมผ่านบัญชีออมทรัพย์ออนไลน์ของสถาบันการเงิน (Online Banking Account) กองทุนรวม (Mutual Funds) และหลักทรัพย์ประเภทต่างๆ เช่น ตราสารหนี้ ตราสารทุน
- **ประเภทการกู้ยืม (Borrowings and Lending)** ผู้ใช้บริการสามารถกู้เงินผ่านระบบดิจิทัลได้ โดยผู้ขอกู้ยืมเป็นได้ทั้งบุคคลทั่วไปและเจ้าของธุรกิจ โดยผู้ให้บริการทางการเงินมีการใช้เทคโนโลยี (เช่น ปัญญาประดิษฐ์) ในการคำนวณคะแนนเครดิตเพื่อพิจารณาการปล่อยสินเชื่อ
- **ประเภทการบริหารจัดการความเสี่ยง (Risk Management)** ความเสี่ยงในที่นี้อาจมองได้สองมุม มุมแรกเป็นความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการบริหารการเงินส่วนบุคคล เช่น การซื้อประกันสุขภาพดิจิทัลเพื่อจัดการกับกระแสเงินสดที่ไม่แน่นอนอันเนื่องมาจากการเจ็บป่วยหรืออุบัติเหตุที่ไม่ได้คาดคิด มุมที่สอง คือ ความเสี่ยงเชิงระบบที่เกิดกับผู้ให้บริการ ทั้งการรักษาความปลอดภัยและการคุ้มครองผู้บริโภคบนระบบการเงินดิจิทัล เช่น การใช้เทคโนโลยีหรือซอฟต์แวร์ด้านการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ (Regulatory Technology หรือ RegTech) และด้านการกำกับดูแล (Supervisory Technology หรือ SupTech) ที่ใช้ปัญญาประดิษฐ์ การเรียนรู้ด้วยตนเองของเครื่อง (Machine Learning) และเครื่องมืออื่นๆ ที่ช่วยเพิ่มศักยภาพในการประเมิน ป้องกัน และควบคุมความเสี่ยง เพื่อที่จะสามารถจัดการธุรกรรมที่น่าสงสัยได้อย่างทันที่
- **ประเภทการให้คำปรึกษาทางการเงิน (Financial Advisory)** ผู้ให้บริการสามารถใช้ปัญญาประดิษฐ์ในการให้คำปรึกษาทางการเงิน การวางแผนทางการเงินส่วนบุคคล และการลงทุน เช่น การใช้ปัญญาประดิษฐ์ในการจัดพอร์ตการลงทุนตามลักษณะความเสี่ยงที่ยอมรับได้ของผู้ใช้บริการ

การจำแนกฟินเทคในประเทศไทย

จำแนกตามประเภทการให้บริการ

จากข้อมูลของสมาคมฟินเทคประเทศไทยและการรวบรวมของคณะวิจัย พบว่าในภาพรวมผู้เล่นฟินเทคในประเทศไทยที่ยังคงดำเนินกิจการอยู่ในปัจจุบัน (ณ 10 กุมภาพันธ์ 2566) มีจำนวนทั้งสิ้น 61 ราย โดยแบ่งออกเป็นผู้เล่นฟินเทคประเภทการชำระเงินจำนวน 20 ราย ประเภทการกู้ยืมจำนวน 20 ราย ประเภทการเก็บออมจำนวน 4 ราย ประเภทการบริหารจัดการความเสี่ยงจำนวน 7 ราย และประเภทการให้คำปรึกษาทางการเงินจำนวน 10 ราย ดังแสดงในแผนภาพที่ 4

แผนภาพที่ 4 สัดส่วนผู้เล่นฟินเทคในประเทศไทยจำแนกตามประเภทการให้บริการ



ที่มา: การรวบรวมของคณะวิจัย

จำแนกตามขนาดของบริษัท

คณะวิจัยได้จำแนกฟินเทคตามขนาดของบริษัท โดยอ้างอิงเกณฑ์การจำแนกขนาดบริษัทตาม
นิยามของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) โดยมีรายละเอียดดังแสดง
ในตารางที่ 4

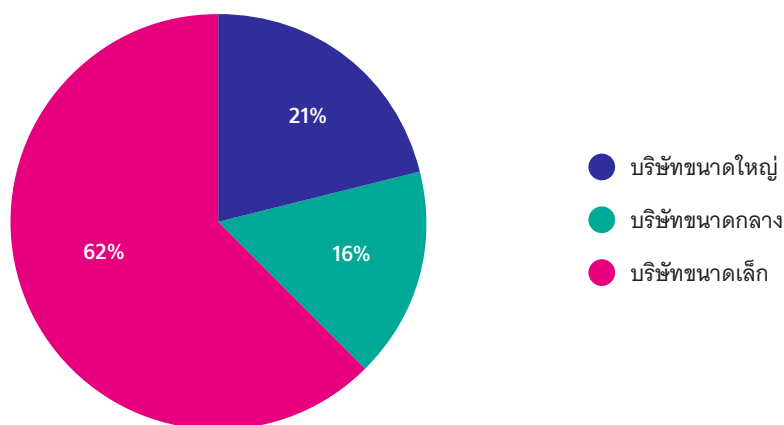
ตารางที่ 4 เกณฑ์การจำแนกขนาดบริษัท

ประเภทกิจการ	บริษัทขนาดเล็ก (S)		บริษัทขนาดกลาง (M)		บริษัทขนาดใหญ่ (L)	
	รายได้ต่อปี (ล้านบาท)	จำนวนแรงงาน (คน)	รายได้ต่อปี (ล้านบาท)	จำนวนแรงงาน (คน)	รายได้ต่อปี (ล้านบาท)	จำนวนแรงงาน (คน)
ภาคการผลิต	น้อยกว่า 100	น้อยกว่า 50	100-500	50-200	มากกว่า 500	มากกว่า 200
ภาคบริการ/การค้า	น้อยกว่า 50	น้อยกว่า 30	50-300	30-100	มากกว่า 300	มากกว่า 100

ที่มา: สสว.

หากพิจารณาขนาดของบริษัทโดยใช้รายได้เป็นเกณฑ์หลัก พบว่าผู้เล่นฟินเทคในประเทศไทย
ส่วนใหญ่เป็นบริษัทขนาดเล็ก คิดเป็นร้อยละ 62 (38 บริษัท) รองลงมาได้แก่บริษัทขนาดใหญ่
ร้อยละ 21 (13 บริษัท) และบริษัทขนาดกลางมีสัดส่วนน้อยที่สุดที่ร้อยละ 17 (10 บริษัท) ดังแสดง
ในแผนภาพที่ 5

แผนภาพที่ 5 สัดส่วนผู้เล่นฟินเทคจำแนกตามขนาด



ที่มา: การคำนวณของคณะวิจัย

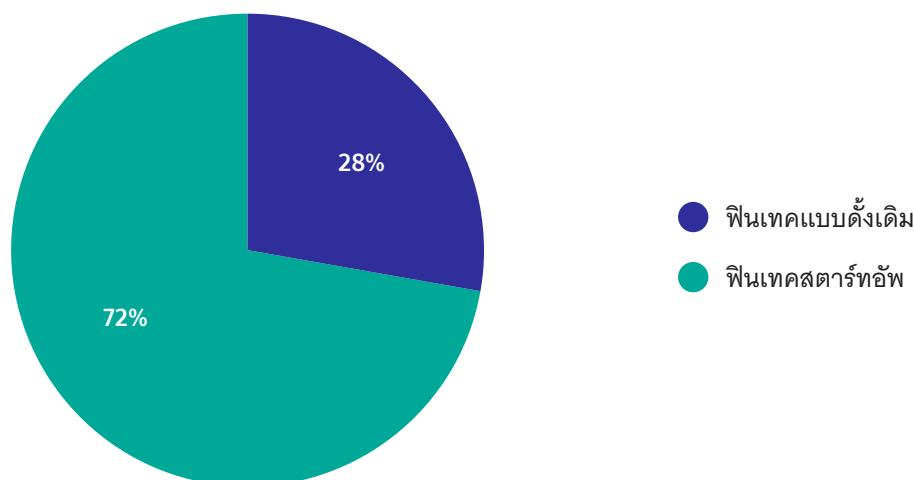
จำแนกตามลักษณะการก่อตั้ง

ฟินเทคสามารถแบ่งรูปแบบองค์กรตามลักษณะการก่อตั้งได้ 2 รูปแบบ ได้แก่

- 1 ฟินเทคแบบดั้งเดิม (Traditional Fintech) ได้แก่ ฟินเทคที่ก่อตั้งและดำเนินงานภายใต้บริษัทเทคโนโลยีขนาดใหญ่และ/หรือธนาคาร ทำให้บริษัทเทคโนโลยีขนาดใหญ่และ/หรือธนาคารสามารถให้บริการทางการเงินแก่ผู้ที่ไม่ใช่ลูกค้าของธนาคารได้
- 2 ฟินเทคสตาร์ทอัพ (Fintech Startup) ได้แก่ บริษัทที่ใช้เทคโนโลยีให้บริการทางการเงินซึ่งบริษัทเทคโนโลยีขนาดใหญ่หรือธนาคารไม่ได้เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่

จากเกณฑ์ดังกล่าว พบว่าผู้เล่นฟินเทคในประเทศไทยส่วนใหญ่เป็นฟินเทคสตาร์ทอัพ โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 72 (44 บริษัท) และฟินเทคแบบดั้งเดิมมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 28 (17 บริษัท) ดังแสดงในแผนภาพที่ 6 นอกจากนี้พบว่าฟินเทคประเภทการเก็บออมทุกบริษัทล้วนเป็นฟินเทคสตาร์ทอัพ (4 บริษัทจาก 4 บริษัท) ขณะที่ฟินเทคประเภทการให้คำปรึกษาร้อยละ 90 (9 จาก 10 บริษัท) เป็นฟินเทคสตาร์ทอัพ ประเภทการบริหารจัดการความเสี่ยงเป็นฟินเทคสตาร์ทอัพร้อยละ 85.71 (6 จาก 7 บริษัท) ประเภทการกู้ยืมเป็นฟินเทคสตาร์ทอัพร้อยละ 80.00 (16 จาก 20 บริษัท) และประเภทการชำระเงินเป็นฟินเทคสตาร์ทอัพร้อยละ 45 (9 จาก 20 บริษัท)

แผนภาพที่ 6 สัดส่วนผู้เล่นฟินเทคจำแนกตามลักษณะการก่อตั้ง



ที่มา: การคำนวณของคณะวิจัย

ฟินเทคในประเทศไทยที่ส่งเสริมการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน

จากการทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับนิยามของการเข้าถึงบริการทางการเงินข้างต้น คณะวิจัยได้กำหนดเกณฑ์ในการจำแนกฟินเทคที่ส่งเสริมการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินดังนี้

- 1 ฟินเทคประกาศเจตจำนงอย่างชัดเจนว่ามีเป้าหมายในการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน หรือ
- 2 ฟินเทคมีผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการเงินที่สอดคล้องกับสามเสาหลักของการเข้าถึงบริการทางการเงิน ประกอบด้วย 1) การเข้าถึง (Access) 2) การใช้บริการ (Usage) และ 3) คุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงิน (Quality) ทั้งนี้ฟินเทคที่นับว่าส่งเสริมการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินจะต้องมีคุณสมบัติครบทั้ง 3 ประการ

หากใช้เกณฑ์ข้อที่สองในการพิจารณา จากการสำรวจคณะวิจัยพบว่าฟินเทคในประเทศไทยทั้ง 61 ราย จะมีผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการเงินอย่างน้อยหนึ่งอย่าง ที่สอดคล้องกับเสาหลักด้าน “การเข้าถึง” และ “คุณภาพ” ด้วยเหตุนี้ จุดต่างสำคัญที่จะช่วยตัดสินได้ว่าฟินเทคนั้นๆ ส่งเสริมการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินหรือไม่ จึงขึ้นอยู่กับว่าฟินเทคดังกล่าวตอบโจทย์เสาหลักด้าน “การใช้บริการ” หรือไม่

จากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้น เสาหลักด้าน “การใช้บริการ” หมายถึงการที่ผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินสามารถ “ตอบโจทยความต้องการขั้นพื้นฐานของผู้ใช้บริการทุกกลุ่มได้อย่างเหมาะสม โดยครอบคลุมกลุ่มประชากรฐานราก ผู้มีรายได้น้อย และผู้ด้อยโอกาส” ด้วยเหตุนี้ในการพิจารณาว่าฟินเทคช่วยขยายการใช้บริการหรือไม่ คณะวิจัยจึงพิจารณาว่าฟินเทคดังกล่าวมีผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ช่วยขยายการเข้าถึงทางการเงินไปยังกลุ่มประชากรที่เดิมไม่สามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ธนาคารแบบดั้งเดิมหรือไม่ โดยปัจจุบันธนาคารส่วนใหญ่มักกำหนดเงื่อนไขการบริการทางการเงินที่อาจกีดกันกลุ่มประชากรฐานราก ผู้มีรายได้น้อย และผู้ด้อยโอกาส ทำให้คนกลุ่มนี้ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตได้

สำหรับสินเชื่อบุคคล ปัจจุบันธนาคารกสิกรไทยเป็นธนาคารที่กำหนดเงื่อนไขรายได้ขั้นต่ำของผู้ขอสินเชื่อต่ำที่สุด โดยกำหนดที่ 7,500 บาทสำหรับพนักงานประจำ รวมถึงจากการสำรวจพบว่ายังไม่มีธนาคารใดให้สินเชื่อส่วนบุคคลสำหรับบุคคลที่ประกอบอาชีพอิสระ ด้วยเหตุนี้คณะวิจัยจึงถือว่าหากฟินเทคมีการให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลที่มีเงื่อนไขรายได้ขั้นต่ำ “น้อยกว่า” 7,500 บาท หรือเปิดกว้างให้ผู้ประกอบอาชีพอิสระขอสินเชื่อได้ ก็นับว่าเป็นฟินเทคที่ผ่านเกณฑ์เสาหลักด้าน “การใช้บริการ”

คณะวิจัยได้ใช้เกณฑ์ตามที่กล่าวมาในการคัดเลือกฟินเทคในประเทศไทยที่มุ่งขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน โดยพบว่ามีทั้งหมด 16 บริษัทจากผู้เล่นทั้งหมด 61 บริษัท ดังแสดงในตารางที่ 5 โดยสามารถดูรายละเอียดการจำแนกได้ในภาคผนวก ข. รายชื่อฟินเทคในประเทศไทยที่ส่งเสริมการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน

ตารางที่ 5 ผู้เล่นฟินเทคในประเทศไทยที่ขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน

บริษัท	ประเภทธุรกิจ	ประกาศเป้าหมายองค์กรอย่างชัดเจนว่ามุ่งขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน	ตอบสามเสาหลักของการขยายบริการทางการเงิน
Dolfinn	Payments	ไม่ใช่	ใช่
CreditOK	Lending	ใช่	ใช่
Daingern	Lending	ไม่ใช่	ใช่
Dreamaker	Lending	ใช่	ใช่
Finnix	Lending	ใช่	ใช่
Funding Societies (Modalku)	Lending	ใช่	ใช่
LineBK	Lending	ใช่	ใช่
Nestifly	Lending	ใช่	ใช่
Paydee	Lending	ใช่	ใช่
Ricult	Lending	ใช่	ใช่
SCB Abacus (MoneyThunder)	Lending	ใช่	ใช่
Siam Validus Capital Co., Ltd.	Lending	ใช่	ใช่
Wealthi	Lending	ใช่	ใช่
Noburo	Lending	ใช่	ใช่
Selfmade	Lending	ใช่	ใช่
Investree	Lending	ใช่	ใช่

ที่มา: จำแนกตามเกณฑ์ของคณะวิจัย

จากข้อมูลข้างต้นพบว่า ในบรรดาผู้เล่นฟินเทคทั้งหมดในไทย 61 ราย มีผู้เล่นฟินเทคที่มีผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการเงินที่สอดคล้องกับเสาหลักสามประการจำนวน 16 ราย (ร้อยละ 26.23) โดยเป็นฟินเทคประเภทปล่อยกู้จำนวน 15 รายและประเภทการชำระเงิน 1 ราย ในจำนวน 16 รายนี้ พบว่ามีผู้เล่นฟินเทคที่ประกาศเป้าหมายองค์กรอย่างชัดเจนว่ามุ่งขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินจำนวน 14 ราย (ร้อยละ 87.5)

ตัวอย่างฟินเทคที่ขยายบริการทางการเงิน

1. Noburo

Noburo (โนบุโร) เป็นฟินเทคสตาร์ทอัพที่พยายามแก้ปัญหาความเหลื่อมล้ำในสังคมผ่านการสร้างความรู้และการจัดการการเงินสำหรับผู้มีรายได้น้อย โดยใช้ข้อมูลและเทคโนโลยีเพื่อออกแบบผลิตภัณฑ์ทางการเงิน และแก้ปัญหาหนี้ที่ยั่งยืน โนบุโรจึงสร้างแพลตฟอร์มเพื่อให้ความรู้ด้านการเงิน รวมถึงพัฒนาผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น เงินเดือนล่วงหน้าไร้ดอกเบี้ย สินเชื่อฉุกเฉินสำหรับพนักงานในบริษัทที่เป็นพาร์ทเนอร์กับโนบุโร ปัจจุบันโนบุโรมีผู้ใช้งานจำนวน 3,610 คน มียอดหนี้ภายใต้การจัดการ 292,956,000 บาท และมียอดเงินออมสะสม 2,748,901 บาท

2. Funding Societies

Funding Societies เป็นแหล่งเงินทุนดิจิทัลหรือแพลตฟอร์มคราวด์ฟันดิงที่ใหญ่ที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งเน้นการจัดหาเงินทุนระยะสั้นสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยระดมทุนจากนักลงทุนรายย่อยและนักลงทุนสถาบัน ผลิตภัณฑ์ของ Funding Societies แบ่งออกเป็นสี่ประเภทได้แก่ เงินทุนเพื่อธุรกิจ เงินทุนหมุนเวียนจากลูกค้าการค้า เงินทุนหมุนเวียนสำหรับผู้ซื้อ และเงินสนับสนุนโครงการ โดยวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ต้องการระดมทุนไม่จำเป็นต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกันและไม่มีค่าธรรมเนียมแอบแฝง ณ กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2566 Funding Societies ดำเนินการในห้าประเทศ ได้แก่ สิงคโปร์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย เวียดนาม และไทย โดยบริษัทให้เงินทุนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมคิดเป็นมูลค่ารวมกว่า 100,200 ล้านบาท และมีอัตราการผิดนัดชำระหนี้ต่ำกว่าร้อยละ 1.58

3. Ricult

ฟินเทคที่ก่อตั้งขึ้นมาโดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อให้ความช่วยเหลือแก่เกษตรกรรายย่อยในไทย และปากีสถาน Ricult ทำหน้าที่เป็นสื่อกลางระหว่างเกษตรกรรายย่อยและผู้ให้สินเชื่อ เช่น ธนาคาร หรือร้านค้าผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรที่เป็นพันธมิตร บริษัทมีกระบวนการพิจารณาสินเชื่อผ่านการคำนวณคะแนนเครดิต (Credit Scoring) โดยใช้ข้อมูลจากประวัติส่วนตัวและข้อมูลด้านการเกษตรของเกษตรกร รวมทั้งประยุกต์เทคโนโลยี Machine Learning และภาพถ่ายทางดาวเทียมในการให้คำแนะนำแก่เกษตรกรในเรื่องของสภาพอากาศ และฤดูกาลเก็บเกี่ยวที่เหมาะสมแก่เกษตรกร ปัจจุบันมีเกษตรกรเข้าร่วมเป็นสมาชิกกว่า 587,833 ราย และมีการสนับสนุนด้านการเงินแก่เกษตรกรกว่า 16 ล้านบาท

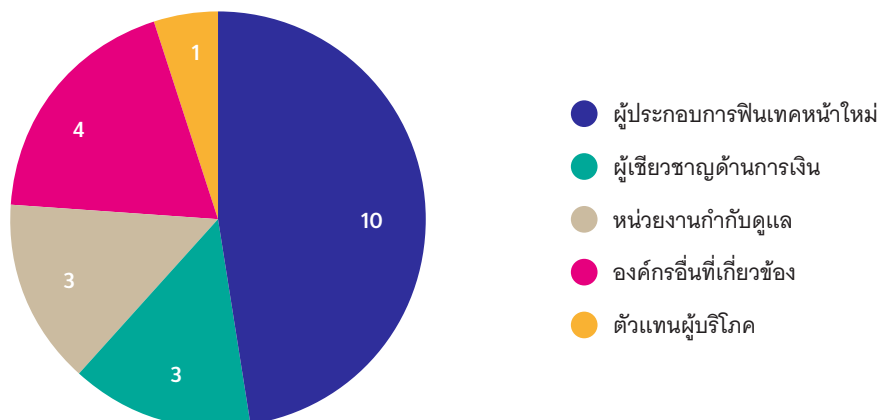
ผลการสัมภาษณ์เชิงลึก เพื่อสำรวจโอกาสและ ความท้าทายของผู้ประกอบการฟินเทคในไทย

ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ให้สัมภาษณ์

คณะวิจัยได้คัดเลือกบริษัทในประเทศไทย และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้องจำนวนทั้งสิ้น 21 ราย ดังแสดงในแผนภาพที่ 7 เพื่อสัมภาษณ์เชิงลึกในประเด็นโอกาสและความท้าทายของผู้ประกอบการฟินเทคในไทย ประกอบด้วย

- ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ จำนวน 10 ราย โดยแบ่งเป็นฟินเทคประเภทปล่อยสินเชื่อ จำนวน 7 แห่ง และฟินเทคประเภทครวด์ฟิ้นดิ้งจำนวน 3 แห่ง ซึ่งฟินเทคทั้ง 10 แห่ง ที่คณะวิจัยได้ดำเนินการสัมภาษณ์เป็นสมาชิกสมาคมฟินเทคจำนวน 3 แห่ง
- ผู้เชี่ยวชาญด้านการเงิน จำนวน 3 ราย
- หน่วยงานกำกับดูแล จำนวน 3 แห่ง
- องค์กรอื่นที่เกี่ยวข้อง จำนวน 4 แห่ง
- ตัวแทนผู้บริโภค จำนวน 1 ราย

แผนภาพที่ 7 จำนวนผู้ให้สัมภาษณ์จำแนกตามประเภท



ที่มา: การคำนวณของคณะวิจัย

คณะวิจัยได้ใช้เกณฑ์การคัดเลือกบริษัทและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้องเพื่อสัมภาษณ์เชิงลึก ดังนี้

ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่

- 1 เป็นผู้ประกอบการฟินเทคที่ประกาศเจตจำนงอย่างชัดเจนว่ามีเป้าหมายในการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน หรือ
- 2 มีผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการเงินที่สอดคล้องกับสามเสาหลักของการเข้าถึงบริการทางการเงิน ประกอบด้วย การเข้าถึง (Access) การใช้บริการ (Usage) และคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงิน (Quality) ทั้งนี้ฟินเทคที่นับว่าส่งเสริมการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินจะต้องมีคุณสมบัติครบทั้ง 3 ประการ

ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องอื่นๆ

- 1 ผู้เชี่ยวชาญด้านการเงิน มีประสบการณ์ทำงานหรือความเชี่ยวชาญในภาคการเงิน และ/หรือ อุตสาหกรรมฟินเทค
- 2 หน่วยงานกำกับดูแล ที่กำกับดูแลสถาบันการเงิน ผู้ให้บริการทางการเงินที่มีใช้สถาบันการเงิน การระดมทุน หรือมีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงในการกำกับดูแลผู้ประกอบการฟินเทคในประเทศไทย
- 3 องค์กรอื่นที่เกี่ยวข้อง มีบทบาทในการพัฒนาและอำนวยความสะดวกแก่ผู้ประกอบการฟินเทค รวมถึงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่เอื้อต่อการประกอบธุรกิจของฟินเทค
- 4 ตัวแทนผู้บริโภค ทำหน้าที่คุ้มครองความปลอดภัย รับเรื่องร้องเรียน และแก้ไขปัญหาให้แก่ผู้บริโภค โดยเฉพาะที่เกี่ยวข้องกับการใช้บริการทางการเงิน และเทคโนโลยีทางการเงิน

ทั้งนี้ คณะวิจัยได้สัมภาษณ์เชิงลึกในประเด็นโอกาสและความท้าทายของผู้ประกอบการฟินเทค ในไทย ระหว่างเดือนมกราคมถึงพฤษภาคม 2566 รวมทั้งสิ้นจำนวน 21 ราย¹ ประกอบด้วย

¹ รายชื่อที่ปรากฏในตารางมีจำนวนไม่ครบ 21 ราย เนื่องจากผู้ให้สัมภาษณ์บางท่านไม่ประสงค์ที่จะเปิดเผยนาม

1) ผู้ประกอบการ핀테크หน้าใหม่ จำนวน 10 ราย

ลำดับ	บริษัท	วันที่
1	บริษัท เอฟเอส สยาม จำกัด (Funding Societies: Modalku)	22 มีนาคม 2566
2	บริษัท กสิกร ไลน์ จำกัด (LineBK)	31 มีนาคม 2566
3	บริษัท มัณนิกร จำกัด (Finnix)	5 เมษายน 2566
4	บริษัท ศุภธนรังสี เรียวเอสเตท จำกัด (Wealthi)	10 เมษายน 2566
5	บริษัท นิว พาราไดม์ จำกัด (Selfmade Finance)	27 เมษายน 2566
6	และผู้ประกอบการฟิน테크หน้าใหม่อีกจำนวน 5 แห่งที่ไม่ประสงค์เปิดเผยนาม	

2) ผู้เชี่ยวชาญด้านการเงิน จำนวน 3 ราย

ลำดับ	องค์กร	วันที่
1	ดร. สันติธาร เสถียรไทย	23 มีนาคม 2566
2	คุณทิพย์สุดา ถาวรามร	10 เมษายน 2566
3	และผู้เชี่ยวชาญด้านการเงินอีก 1 ราย ที่ไม่ประสงค์เปิดเผยนาม	

3) หน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมฟินเทค จำนวน 3 แห่ง

4) องค์กรอื่นที่เกี่ยวข้อง จำนวน 4 แห่ง

ลำดับ	องค์กร	วันที่
1	สมาคมฟินเทคประเทศไทย	10 มกราคม 2566
2	สมาคมการค้าสตาร์ทอัพไทย	19 มกราคม 2566
3	บริษัท คอลเลคทีฟ วิสดอม จำกัด (UpPass)	4 เมษายน 2566
4	และองค์กรอื่นที่เกี่ยวข้องอีกจำนวน 1 แห่ง ที่ไม่ประสงค์เปิดเผยนาม	

5) ตัวแทนผู้บริโภค จำนวน 1 ราย

ลำดับ	องค์กร	วันที่
1	มูลนิธิเพื่อผู้บริโภค	31 มีนาคม 2566

สรุปประเด็นจากการสัมภาษณ์

คณะวิจัยได้สรุปประเด็นที่พบจากการสัมภาษณ์เชิงลึกโดยมีรายละเอียด ดังนี้

โอกาสของผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ในประเทศไทย

1. การเติมเต็มความต้องการบริการทางการเงินของกลุ่มที่ยังเข้าไม่ถึงบริการทางการเงินในระบบ (unserved) หรือเข้าถึงเพียงบางส่วน (underserved)

แม้คนไทยจะมีอัตราการเข้าถึงบริการทางการเงินขั้นพื้นฐานค่อนข้างสูง เช่น สัดส่วนคนอายุ 15 ปีขึ้นไปที่มีบัญชีกับผู้ให้บริการทางการเงินในระบบ และสัดส่วนคนที่ชำระเงินทางดิจิทัลคิดเป็นร้อยละ 96 และร้อยละ 92 ตามลำดับ (The Global Findex Database, 2021) อย่างไรก็ตาม คนไทยอีกจำนวนมากยังไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินขั้นสูงอย่างสินเชื่อ การลงทุน และการประกันภัยได้ (Sea Insights, 2565) โดยเฉพาะผู้ประกอบการ MSMEs ผู้หญิง คนรุ่นใหม่ คนที่อาศัยในพื้นที่ชนบท หรือชนชั้นแรงงานเนื่องจากไม่มีหลักประกัน (Kijkasiwat, 2021) ซึ่งสอดคล้องกับผลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่และองค์กรอื่นที่เกี่ยวข้อง ที่มีความเห็นว่ากลุ่มที่ยังเข้าไม่ถึงบริการทางการเงินในระบบ (unserved) ยังเป็นตลาดที่ฟินเทคในประเทศไทยสามารถให้บริการเพิ่มเติมได้อีกมาก

จากการสัมภาษณ์องค์กรที่เกี่ยวข้องแห่งหนึ่งพบว่ากลุ่มลูกค้าบุคคลและกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ยังมีความเหลื่อมล้ำในการเข้าถึงบริการสินเชื่อ โดยมีข้อสังเกตว่าโครงสร้างทางการเงินของประเทศไทยแบบดั้งเดิมเอื้อประโยชน์ให้แก่ผู้มีรายได้สูงมากกว่า กล่าวคือคนทุกกลุ่มสามารถนำเงินไปฝากธนาคารได้ แต่มีผู้ใช้บริการแค่บางกลุ่มเท่านั้นที่สามารถเข้าถึงบริการสินเชื่อได้ สาเหตุหนึ่งเป็นเพราะผู้ใช้บริการประกอบอาชีพอิสระ หรือประกอบอาชีพซึ่งไม่มีหลักฐานทางการเงิน การปล่อยสินเชื่อโดยอาศัย “สลิปเงินเดือน” ในการประเมินความเสี่ยงจึงส่งผลให้คนจำนวนหนึ่งไม่สามารถขอกู้ได้ แม้ว่าจะมีรายได้มั่นคงก็ตาม

จุดแข็งประการหนึ่งของผู้ประกอบการฟินเทคคือความเข้าใจในความต้องการและข้อจำกัดที่แตกต่างกันของกลุ่มลูกค้าบุคคล เช่น กลุ่มเกษตรกร กลุ่มแรงงาน กลุ่มผู้มีรายได้น้อย ฯลฯ ซึ่งผู้ประกอบการฟินเทคสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่ตอบโจทย์ลูกค้าแต่ละกลุ่มโดยตลาดที่น่าสนใจ เช่น การลงทุนและการประกันภัย อาทิ การพัฒนาผลิตภัณฑ์เงินออมสำหรับผู้ที่มีรายได้น้อย โดยการแบ่งผลิตภัณฑ์การลงทุนออกเป็นส่วนย่อยๆ (fractional investing) หรือการซื้อสัดส่วนของหุ้น เพื่อให้ผู้มีรายได้น้อยมีโอกาสเข้าถึงการลงทุนได้มากขึ้น ทั้งนี้การออกแบบผลิตภัณฑ์ทางการเงินควรสอดคล้องกับวิถีชีวิตของกลุ่มเป้าหมาย และช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ใช้บริการทางการเงิน นอกจากนี้ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่อาจมีความ

เสี่ยงสูงกว่าผลิตภัณฑ์ของธนาคาร และมีกลุ่มเป้าหมายที่เฉพาะเจาะจง เช่น บริการทางการเงินให้แก่ลูกค้าในวงการพระเครื่อง ก็เป็นอีกโอกาสของผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ในการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน

“ผลิตภัณฑ์ด้านการลงทุนในประเทศไทยยังมีผลิตภัณฑ์น้อย โดยเฉพาะสำหรับกลุ่มคนที่มีรายได้น้อย เช่น การซื้อตราสารหนี้ต้องซื้อผ่านกองทุนที่มีจำนวนขั้นต่ำ ดังนั้นฟินเทคยังสามารถออกแบบผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม เพื่อให้กลุ่มคนรายได้น้อยเข้าถึงบริการทางการเงินได้”

- ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่แห่งหนึ่ง -

ในส่วนของกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) จากรายงานการเข้าถึงการเงินในยุคดิจิทัลของ Sea Insights พบว่า ผู้ประกอบการรายย่อยยังมีอุปสรรคในการเข้าถึงบริการสินเชื่อจากกระบวนการขอสินเชื่อที่ต้องใช้หลักประกันที่ยุ่งยากและมีความซับซ้อนจนเกินไป ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลจากผู้ประกอบการฟินเทคที่สังเกตเห็นว่า หนึ่งในปัญหาของ SMEs ที่ทำให้เข้าไม่ถึงบริการสินเชื่อคือการมีหลักทรัพย์ค้ำประกันไม่เพียงพอ ดังนั้น การปล่อยสินเชื่อแบบไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน (unsecured lending) รวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างประวัติทางการเงิน อย่างกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ (e-Wallet) ให้รองรับบริการที่หลากหลาย เช่น การจ่ายค่าสาธารณูปโภค เพื่อสร้างประวัติทางการเงินของกลุ่ม SMEs และนำไปเป็นข้อมูลประกอบการขอสินเชื่อได้เพิ่มมากขึ้น ก็เป็นหนึ่งในโอกาสของผู้ประกอบการฟินเทคในการเพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงิน

นอกจากนี้ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมฟินเทคและผู้ประกอบการฟินเทคบางรายสังเกตเห็นว่าคนไทยมีความต้องการใช้บริการทางการเงินเพิ่มมากขึ้น ทั้งจากแนวโน้มใช้บริการทางการเงินดิจิทัลเพิ่มขึ้น และในฝั่งของนักลงทุนก็ต้องการลงทุนในผลิตภัณฑ์ที่ได้รับผลตอบแทนสูงกว่าเงินฝาก แนวโน้มดังกล่าวจึงเป็นโอกาสที่สำคัญของผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินที่ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการรวมทั้งนักลงทุนได้ดียิ่งขึ้น เช่น การให้บริการสินเชื่อสำหรับกลุ่มที่ยังเข้าไม่ถึงบริการทางการเงินในระบบ หรือการพัฒนาแพลตฟอร์มการระดมทุนแบบคราวด์ฟันดิ้ง (crowdfunding) ซึ่งยังมีจำนวนน้อยในประเทศไทยเมื่อเปรียบเทียบกับตลาดสินเชื่อส่วนบุคคล แต่มีอัตราการเติบโตที่น่าสนใจหากนับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2562 จนถึงปัจจุบันมีผู้เข้ามาลงทุนผ่าน funding portal กว่า 8,900 ล้านบาท

2. การนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการเงินที่สร้างมูลค่าเพิ่ม และแตกต่าง จากของเดิมที่มีอยู่ในตลาด

การออกแบบผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการเงินที่ลดช่องว่างในการเข้าถึงบริการทางการเงิน รวมถึงต้องตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า และสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้ไม่ซ้ำกับผลิตภัณฑ์ เดิมที่มีอยู่ในตลาด เป็นโอกาสสำคัญที่ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่มองว่าผู้ประกอบการฟินเทค หน้าใหม่สามารถขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินได้ ดังที่หน่วยงานกำกับดูแลแห่งหนึ่งได้กล่าว ถึงโอกาสของผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการเงินไว้ว่า

“โอกาสของฟินเทคสตาร์ทอัพคือ การพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือ บริการทางการเงินที่ลดช่องว่างการเข้าถึงบริการทางการเงินในระบบ และตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่ออกมา จะต้องแตกต่างจากผลิตภัณฑ์อื่นๆที่มีอยู่แล้วในตลาด”

- หน่วยงานกำกับดูแลแห่งหนึ่ง -

จากการสัมภาษณ์พบว่าผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่อาจมีความท้าทายสูงมากหากต้องการ เข้าไปแทนที่ผู้เล่นรายเดิม (เช่น สถาบันทางการเงิน) หรือต้องการแข่งขันในผลิตภัณฑ์และบริการ เดียวกัน โอกาสสำหรับผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่จึงน่าจะเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือ บริการทางการเงินที่ช่วยให้ผู้เล่นเดิมในตลาดทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยตัวอย่าง ของผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจ มีดังนี้

ผลิตภัณฑ์หรือบริการด้านสินเชื่อ (lending)

เช่น การพัฒนาแบบจำลองเพื่อประเมินคะแนนเครดิต (credit scoring) โดยที่ผู้ประกอบการ ฟินเทคไม่ได้ปล่อยสินเชื่อให้โดยตรง แต่เป็นตัวกลางในการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อสร้างแบบจำลอง คะแนนเครดิตที่ช่วยตอบโจทย์เฉพาะทางได้ดีขึ้น อาทิ การช่วยให้ธนาคารปล่อยสินเชื่ออย่างมี ความรับผิดชอบมากขึ้น (responsible lending) หรือการช่วยให้ธนาคารสามารถปล่อยสินเชื่อ ให้กับโครงการใหม่ๆ เช่น สินเชื่อสีเขียว โดยอาศัยจุดแข็งของฟินเทคที่มีความคล่องตัวสูงในแง่ ของการทดสอบเทคโนโลยีหรือเครื่องมือต่างๆ

ในขณะเดียวกัน ปัจจุบันกระแสการดำเนินธุรกิจที่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (Environment, Social, and Governance: ESG) ส่งผลให้บริษัทและธนาคารให้ความสำคัญกับ

ประเด็นด้าน “สังคม” มากยิ่งขึ้น ทำให้มีความพยายามในการแก้ปัญหาเรื่องนี้ให้แก่พนักงาน ประกอบกับประเทศไทยมีระบบโครงสร้างพื้นฐานธนาคารที่ดี อัตราดอกเบี้ยไม่สูงนักเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศเพื่อนบ้าน เช่น อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ และมีจำนวนผู้เล่นที่อยู่ในตลาดฟินเทค ประเภทสินเชื่อยังไม่มาก ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่จึงมีโอกาสนในการขยายบริการด้านสินเชื่อบริการที่มุ่งเน้นแก้ไขปัญหาสังคมที่มีความเฉพาะเจาะจงได้อีกมาก

นอกจากนี้ โอกาสอย่างหนึ่งของฟินเทคคือการพัฒนาระบบการติดตามหนี้ที่มีประสิทธิภาพเพื่อลดต้นทุนในการปล่อยสินเชื่อ เช่น เครื่องมือในการทวงถามหนี้ หรือเครื่องมือประเมินความเสี่ยงของผู้ใช้บริการเพื่อลดอัตราการเกิดหนี้เสีย ซึ่งในปัจจุบันยังมีจำนวนน้อยในประเทศไทย

ผลิตภัณฑ์หรือบริการด้านการลงทุน (investment)

เช่น การพัฒนาระบบที่ธนาคารยังไม่มี ความเชี่ยวชาญมากนัก เช่น robo advisor ให้มีความเป็นเอกลักษณ์ และนำไปเสนอขายต่อธนาคาร รวมถึงผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ปรึกษาด้านการลงทุน โดยใช้เทคโนโลยีช่วยวิเคราะห์รูปแบบการลงทุนที่เหมาะสม (good default plan) กับแต่ละบุคคล เช่น ผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการเงินที่ให้คำปรึกษาในการเลือกกองทุนสำรองเลี้ยงชีพให้แก่พนักงาน เนื่องจากปัจจุบันการลงทุนประเภทนี้ยังติดปัญหาเรื่องโครงสร้างการจัดการที่ผู้จัดการกองทุนฯ อาจเลือกลงทุนในผลิตภัณฑ์ที่มีความเสี่ยงต่ำตามความเห็นของคณะกรรมการบริษัท แต่อาจไม่ตรงกับความต้องการของพนักงาน ประกอบกับแรงงานอาจมีความรู้ด้านการเงินน้อย จึงกลายเป็นช่องว่างที่ผู้ประกอบการฟินเทคสามารถเข้ามาเติมเต็มได้

ผลิตภัณฑ์ที่ส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงินโดยอ้อม

เช่น การพัฒนาแอปพลิเคชันหางานโดยผนวกเข้ากับผลิตภัณฑ์ทางการเงิน โดยร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจในการจับคู่ระหว่างเจ้าของธุรกิจกับผู้สมัครงาน เพื่อส่งเสริมการจ้างงานและทำให้แรงงานมีรายได้มากขึ้น ซึ่งอาจนำไปสู่โอกาสในการเข้าถึงบริการทางการเงินที่เพิ่มขึ้น

3. การส่งเสริมความรู้ทางการเงินแก่ผู้ใช้บริการ

ความรู้ทางการเงินเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้การขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินเกิดขึ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ (Kijkasiwat, 2021) ทว่าปัจจุบันผู้บริโภคจำนวนหนึ่งยังคงขาดความรู้ทางการเงิน ยกตัวอย่างเช่น คนไทยร้อยละ 27 มองว่าตนขาดความรู้ด้านการลงทุน โดยเฉพาะคนชนบทที่มักขาดความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สินเชื่อและการลงทุนเมื่อเปรียบเทียบกับคนเมือง (Sea insights, 2564) ผู้ประกอบการฟินเทคอาจช่วยให้ผู้ใช้บริการมีความเข้าใจมากขึ้นโดยบูรณาการองค์ความรู้ด้านการเงินเข้าไปในการให้บริการผ่านช่องทางดิจิทัล (บริษัท ป่าสาละ จำกัด, 2560)

ซึ่งสอดคล้องกับผลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการฟินเทคที่ให้ความสำคัญกับการให้ความรู้ทางการเงินขั้นพื้นฐานแก่ผู้ใช้บริการ เนื่องจากทำให้ลูกค้าเข้าใจผลิตภัณฑ์มากขึ้น และบริหารจัดการเงินของตนเองได้ดีขึ้น จึงช่วยลดความเสี่ยงทางการเงินได้ตั้งแต่ต้นทาง ตัวอย่างการให้ความรู้ทางการเงิน เช่น การคำนวณดอกเบี้ยที่แท้จริง การให้ความรู้เกี่ยวกับการระดมทุนคราวด์ฟันดิ้งแบบหุ้น (equity crowdfunding) การระงับภัยจากมิจฉาชีพ การยกตัวอย่างหรือใช้ภาพประกอบเพื่อให้เข้าใจคุณสมบัติและวิธีการทำงานของผลิตภัณฑ์และบริการได้ง่ายขึ้น (visualizing) โดยอาจจัดทำตารางการชำระคืนหนี้ (installment plan) ฯลฯ

4. การใช้ประโยชน์จากข้อมูลที่มีความเปิดกว้างมากขึ้น และการใช้ข้อมูลทางเลือก (alternative data)

4.1. การใช้ประโยชน์จากนโยบายการเปิดกว้างให้มีการใช้ประโยชน์จากข้อมูล (Open Data)

การเปิดกว้างให้มีการใช้ประโยชน์จากข้อมูล หรือนโยบาย Open Data ที่มีการออกแบบกลไกที่เชื่อมต่อและแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างผู้ให้บริการ เพื่อสร้างระบบนิเวศของข้อมูลที่มีประสิทธิภาพที่เอื้อให้ทั้งประชาชนและภาคธุรกิจสามารถใช้ประโยชน์จากข้อมูลได้โดยที่มีต้นทุนต่ำ เช่น การนำข้อมูลมาพัฒนาบริการทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น (ธปท., ม.ป.ป.) โดยผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนหนึ่งมองว่านโยบาย Open Data จะเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมให้ผู้ให้บริการอื่นๆ ที่มีใช้สถาบันการเงินสามารถเข้าถึงข้อมูลของผู้ใช้บริการได้มากขึ้น และส่งผลให้ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

“นโยบาย Open Data จะเป็นประโยชน์ต่อฟินเทค เห็นได้จากในต่างประเทศที่มีการดำเนินนโยบายมาก่อนก็ชี้ให้เห็นว่า การเปิด Open Data ส่งผลดีต่อภาคการเงิน เพราะนอกจากจะช่วยในเรื่องการปล่อยสินเชื่อได้แล้ว ยังสามารถช่วยต่อยอดไปยังส่วนอื่นๆ ได้อีก”

- ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่แห่งหนึ่ง -

แม้ว่านโยบาย Open Data จะส่งผลดีต่อผู้ประกอบการฟินเทคในการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน แต่ก็จำเป็นต้องระมัดระวังเรื่องการรักษาความปลอดภัยของข้อมูล โดยจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการฟินเทคบางแห่งได้นั้นย้ำว่าการใช้ข้อมูลของผู้ใช้บริการต้องตั้งอยู่บนพื้นฐานของความยินยอม (based on consent) และหน่วยงานกำกับดูแลจะต้องกำหนดแนวปฏิบัติที่ชัดเจนในการดูแลความปลอดภัยของข้อมูล

4.2. การใช้ประโยชน์จากข้อมูลทางเลือก (alternative data)

ผู้ประกอบการฟินเทคสามารถใช้ข้อมูลทางเลือกในการสร้างแบบจำลองการประเมินเครดิต (credit scoring) เพื่อวิเคราะห์ความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้านี้ให้มีความแม่นยำมากขึ้น โดยผู้ประกอบการฟินเทคบางแห่งมองว่าการใช้ข้อมูลทางเลือกเป็นการเปิดโอกาสให้บริษัทสามารถขยายการระดมทุนไปยังธุรกิจรายย่อยผ่านการเสนองานเงินสินเชื่อขนาดเล็ก (น้อยกว่า 100,000 บาท) ได้มากขึ้น เช่น ธุรกิจขนาดเล็กแบบดั้งเดิม ผู้ประกอบการอีคอมเมิร์ซรายย่อย

ตัวอย่างข้อมูลทางเลือกที่ผู้ประกอบการฟินเทคใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการเงิน เช่น (1) ข้อมูลการใช้งานแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น Shopee Lazada Foodpanda และ LINE (2) ข้อมูลพฤติกรรมของลูกค้าตั้งแต่ขั้นตอนการสมัครไปจนถึงพฤติกรรมหลังได้รับบริการ (3) ข้อมูลทั่วไปของผู้ใช้บริการ เช่น รายได้ต่อเดือน (4) ข้อมูลจากการประเมินคะแนน เช่น ข้อเสนอแนะของลูกค้า คะแนนของร้านค้าที่ได้จากการสำรวจ และ (5) ข้อมูลจากหน่วยงานอื่นๆ เช่น ข้อมูลจากบริษัทในกลุ่มโทรคมนาคม ข้อมูลอาชญากรรม

อย่างไรก็ดี ตามที่ได้กล่าวไปในข้างต้นว่าทั้งการดำเนินนโยบาย Open Data และการใช้ข้อมูลทางเลือกจำเป็นต้องคำนึงถึงความปลอดภัยของข้อมูล ซึ่งเป็นโอกาสในการพัฒนารูปแบบใหม่ๆ ดังที่องค์กรที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมฟินเทคแห่งหนึ่งให้ความเห็นไว้ว่า

“อาจมีธุรกิจการป้องกันการทุจริต (fraud detection และ fraud protection) เกิดขึ้น เพื่อดูแลความปลอดภัยของข้อมูล รวมถึงการสร้าง alternative data bureau (non-credit data service provider) หรือบริษัทเก็บข้อมูลที่ไม่ใช่ข้อมูลเครดิตก็มี โอกาสเกิดขึ้นเมื่อรัฐบาลดำเนินนโยบาย Open Data”

- องค์กรที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมฟินเทคแห่งหนึ่ง -

5. การมีโครงสร้างพื้นฐานที่ช่วยขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน

5.1. การพัฒนาของสกุลเงินดิจิทัล และโครงการเงินบาทดิจิทัล (CBDC)

โครงการเงินบาทดิจิทัล หรือ Central Bank Digital Currency (CBDC) เป็นสกุลเงินดิจิทัลที่ออกโดยธนาคารกลางของแต่ละประเทศ ซึ่งเป็นโครงการที่กลุ่มตลาดเกิดใหม่ หรือประเทศกำลัง

พัฒนา (Emerging Markets: EMs) กำลังให้ความสนใจเพื่อทดแทนหรือลดการใช้เงินสด เพิ่มประสิทธิภาพของระบบการชำระเงินในประเทศ เพิ่มความปลอดภัยในการทำธุรกรรมชำระเงิน และเพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงินดิจิทัล (ธปท., ม.ป.ป.) สำหรับประเทศไทย ธปท. มองว่า retail CBDC จะทำให้ประชาชนสามารถเข้าถึงเงินในรูปแบบดิจิทัลที่ออกโดย ธปท. และนำไปใช้จ่ายในชีวิตประจำวันได้สะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น อีกทั้งเป็นโครงสร้างพื้นฐานระบบชำระเงินที่เข้าถึงง่าย มีความปลอดภัยสูง และสามารถรองรับการนำเทคโนโลยีใหม่มาต่อยอดเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ เป็นระบบการชำระเงินรายย่อยที่เอื้อให้ภาคธุรกิจสามารถเข้าถึง เชื่อมต่อ และต่อยอดพัฒนาบริการทางการเงินใหม่ๆ ได้ในอนาคต (ธปท., ม.ป.ป.)

ความก้าวหน้าของการพัฒนาเงินบาทดิจิทัลเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการฟินเทคเพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงินในรูปแบบที่หลากหลายยิ่งขึ้น เช่น การระดมทุนแบบดิจิทัลด้วยการเสนอขายโทเคนดิจิทัล (digital token) ผ่านระบบบล็อกเชนต่อสาธารณชน หรือที่เรียกว่า Initial Coin Offering (ICO) โดยผู้ระดมทุนจะเป็นผู้ออกโทเคนดิจิทัลมาแลกกับเงินดิจิทัล (cryptocurrency) รวมถึงนวัตกรรมทางการเงินที่ต่อยอดจากสกุลเงินดิจิทัล เช่น แนวคิดเรื่องการนำสินทรัพย์มาแปลงเป็นโทเคนดิจิทัล (asset tokenization) แล้วแบ่งโทเคนออกเป็นหน่วยย่อยๆ (fractionalization) ซึ่งเป็นการเปิดโอกาสให้กับนักลงทุนรายย่อยได้เข้ามามีส่วนเป็นเจ้าของสินทรัพย์ที่มีมูลค่าสูงมากขึ้น (Bluebik, 2021)

5.2. การมีระบบการพิสูจน์และยืนยันตัวตนที่แม่นยำและน่าเชื่อถือมากขึ้น

ความก้าวหน้าของระบบการพิสูจน์และยืนยันตัวตน เช่น ระบบการพิสูจน์และยืนยันตัวตนด้วยใบหน้าทางดิจิทัล (Face Verification Service: FVS) เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่หน่วยงานกำกับดูแลเห็นว่าจะช่วยยกระดับความน่าเชื่อถือ รวมถึงช่วยลดต้นทุนด้านการพิสูจน์และยืนยันตัวตนซึ่งเป็นโครงสร้างพื้นฐานในการให้บริการทางการเงินอื่นๆ ได้ โดยผู้พิสูจน์และยืนยันตัวตน (Identity Provider: IdP) สามารถยืนยันข้อมูลของผู้ใช้บริการทางการเงินได้แม่นยำมากยิ่งขึ้น ช่วยอำนวยความสะดวกโดยการแก้ไขปัญหาที่ผู้ใช้บริการต้องนำบัตรประชาชนมาเสียบกับเครื่องอ่านบัตรเพื่อพิสูจน์ตัวตน

ทั้งนี้ พระราชกฤษฎีกาว่าด้วยการควบคุมดูแลธุรกิจบริการเกี่ยวกับระบบการพิสูจน์และยืนยันตัวตนทางดิจิทัลที่ต้องได้รับใบอนุญาต พ.ศ. 2565 มีข้อกำหนดให้ผู้ประกอบธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับระบบการพิสูจน์และยืนยันตัวตนทางดิจิทัลจะต้องขอใบอนุญาตเพื่อรับรองความปลอดภัย โดยผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนหนึ่งมองว่า การเปิดให้มีการแข่งขันเสรีของผู้ให้บริการยืนยันตัวตนรูปแบบดิจิทัล จะช่วยให้ต้นทุนการพิสูจน์และยืนยันตัวตนลดลง ซึ่งจะส่งผลดีต่อผู้ประกอบการฟินเทคที่สามารถให้บริการที่ถูกลงและมีคุณภาพมากขึ้น โดยประกาศในราชกิจจานุเบกษาเมื่อวันที่ 23 ธันวาคม 2565 ซึ่งกฎหมายดังกล่าวจะมีผลบังคับใช้เมื่อพ้น 180 วันนับแต่วันประกาศ (สพธอ., ม.ป.ป.)

5.3. การปรับปรุงเกณฑ์ของหน่วยงานกำกับดูแลเพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ได้มีการปรับปรุงเกณฑ์เพื่อลดข้อจำกัดด้านกฎหมายให้สอดคล้องกับการลงทุนทางดิจิทัลมากขึ้น เช่น การปรับพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2562 ซึ่ง พ.ร.บ. หลักทรัพย์ฯ ฉบับนี้ให้ความสำคัญกับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอย่างรวดเร็วในตลาดทุน (ก.ล.ต., 2562) โดยมีสาระสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ ดังนี้

- 1 การเปิดแซนด์บ็อกซ์ (sandbox) ให้ผู้ประกอบการฟินเทคสามารถเข้ามาทดสอบการทำธุรกิจกับลูกค้าได้จริง ถือเป็นความช่วยเหลือและส่งเสริมศักยภาพในการให้บริการทางการเงินของผู้ประกอบการฟินเทค อย่างไรก็ตามฟินเทคที่เข้ามาทดสอบจะต้องอยู่ภายใต้หลักเกณฑ์และเงื่อนไขในระดับที่เหมาะสมกับช่วงการทดสอบ เช่น การมีระบบงานตามมาตรฐาน การจำกัดจำนวนลูกค้า และการจำกัดจำนวนเงินลงทุนของลูกค้าแต่ละราย (ก.ล.ต., 2563)
- 2 การปรับจุดทะเบียนของบริษัทให้สอดคล้องกับผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ โดยคณะกรรมการ ก.ล.ต. ได้ยกเลิกการกำหนดจุดทะเบียนของบริษัทหลักทรัพย์ไว้ในระดับกฎหมายและให้คณะกรรมการ ก.ล.ต. สามารถใช้ดุลยพินิจในการกำหนดให้เหมาะสมกับลักษณะและความเสี่ยงของธุรกิจได้ (ก.ล.ต., 2562) ซึ่งเอื้อให้ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ที่มีจุดทะเบียนต่ำสามารถประกอบธุรกิจในตลาดทุนได้

นอกจากนี้ สำหรับผู้ใช้บริการหรือกลุ่มนักลงทุน ก.ล.ต. อยู่ระหว่างการปรับเกณฑ์การลงทุนในโทเคนดิจิทัลของนักลงทุนรายย่อย โดยจากเอกสารรับฟังความเห็น เรื่องการปรับปรุงหลักเกณฑ์การลงทุนในโทเคนดิจิทัล การให้บริการรับฝากสินทรัพย์ดิจิทัล และหลักเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลที่ ก.ล.ต. ประกาศเมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2566 ระบุว่า "การระดมทุนในสินทรัพย์ประเภทที่อ้างอิงหรือมีกระแสรายรับจากอสังหาริมทรัพย์ (real-estate backed ICO) หรือมีกิจการโครงสร้างพื้นฐานหรือกระแสรายรับจากกิจการโครงสร้างพื้นฐานเป็นทรัพย์สินอ้างอิง (infra-backed ICO) โดยยกเลิกการจำกัดการลงทุนของผู้ลงทุนรายย่อยต่อรายต่อการเสนอขาย จากเดิมกำหนดให้ไม่เกินรายละเอียด 3 แสนบาท" (ก.ล.ต., 2566)

ปัจจัยที่ทำให้ผู้ประกอบการฟินเทคเพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงินได้สำเร็จ

1. การกำหนดกลยุทธ์และแบบจำลองทางธุรกิจที่เหมาะสม

หัวใจหลักของการดำเนินธุรกิจคงหนีไม่พ้นการมีกลยุทธ์และแบบจำลองทางธุรกิจที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภค และขณะเดียวกันก็สร้างความสามารถในการแข่งขันให้กับธุรกิจได้อย่างยั่งยืน โดยจากการสัมภาษณ์คณะวิจัยได้แบ่งผู้เล่นในตลาดฟินเทคออกเป็น 2 ประเภท และสรุปประเด็นการกำหนดกลยุทธ์และแบบจำลองทางธุรกิจที่เหมาะสม ดังนี้

ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่

ตามที่กล่าวในหัวข้อก่อนหน้านี้ว่า โอกาสสำหรับผู้ประกอบการฟินเทคอย่างหนึ่งคือความต้องการของลูกค้าบุคคล และ SMEs ที่ยังไม่ได้รับการเติมเต็ม ดังนั้น ผู้ประกอบการฟินเทคที่มุ่งให้บริการกลุ่มฐานราก โดยสามารถควบคุมค่าธรรมเนียมไม่ให้สูงจนเกินไป และมีการบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพ ก็มีโอกาที่จะประสบความสำเร็จ ยกตัวอย่างเช่น NestiFly ที่ให้บริการสินเชื่อ และการลงทุนที่มีหุ้นเป็นหลักทรัพย์สินค้ำประกัน ซึ่งช่วยให้บุคคลธรรมดาและ SMEs สามารถเปลี่ยนหลักทรัพย์สินมาเป็นเงินต่อยอดธุรกิจได้

ผู้ประกอบการฟินเทคที่ผันตัวมาจากบริษัทขนาดใหญ่

ผู้ประกอบการฟินเทคกลุ่มนี้มักมีฐานข้อมูลของลูกค้าเดิมอยู่ก่อนแล้ว จากนั้นจึงเพิ่มบริการทางการเงินเข้าไปในแบบจำลองธุรกิจเดิม เช่น แพลตฟอร์มส่งอาหาร ร้านสะดวกซื้อ ฯลฯ ซึ่งการขยายบริการทางการเงินผ่านระบบนิเวศเดิมและใช้ฐานข้อมูลที่มีอยู่จะช่วยลดความเสี่ยงและต้นทุนสำหรับผู้ประกอบการ

ทั้งนี้ ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการฟินเทคแบบใดก็ตาม การวางโครงสร้างผู้บริหารของบริษัทที่มีประสบการณ์หลากหลาย และมีความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมฟินเทค ก็เป็นอีกตัวแปรสำคัญที่กำหนดว่าธุรกิจฟินเทคจะประสบความสำเร็จหรือไม่ รวมถึงต้องเป็นคนที่กล้ายอมรับความเสี่ยง และกล้าตัดสินใจได้อย่างรวดเร็ว เพื่อให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วในโลกดิจิทัล

2. การมีระบบปฏิบัติการ (operating model) ที่มีประสิทธิภาพ

การออกแบบระบบปฏิบัติการที่มีประสิทธิภาพเป็นหนึ่งในปัจจัยที่จะนำผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ไปสู่ความสำเร็จ คณะวิจัยได้สรุปข้อคิดเห็นจากผู้ให้สัมภาษณ์เป็น 3 ประเด็นหลัก ดังนี้

การออกแบบระบบการติดตามทวงถามหนี้ที่มีประสิทธิภาพ

อุปสรรคสำคัญอย่างหนึ่งของฟินเทคที่ให้บริการสินเชื่อคือ การมีต้นทุนจากการผัดผ่อนชำระหนี้ของลูกค้าที่สูง ดังนั้นผู้ประกอบการฟินเทคควรมีแบบจำลองในการประเมินเครดิตที่มีความแม่นยำ เพื่อช่วยคัดกรองลูกค้าที่ดีได้ รวมถึงออกแบบวิธีการทวงถามหนี้ที่มีประสิทธิภาพสูง เพื่อบริหารจัดการต้นทุนดังกล่าวได้ดียิ่งขึ้น ซึ่งหากผู้ประกอบการฟินเทคสามารถลดต้นทุนดังกล่าวได้ อัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่คิดกับลูกค้าก็จะต่ำลงด้วย

“การที่ลูกหนี้ไม่จ่ายหนี้เป็นอุปสรรคอันดับหนึ่งสำหรับฟินเทค โดยเฉพาะในฟินเทคประเภท P2P lending ที่คนทำสัญญา คนให้เงิน คนทวงเงิน เป็นคนละคนกันหมด ส่งผลให้ไม่เกิดความต่อเนื่อง และความยากลำบากในการทวงหนี้ ดังนั้น ต้องมีโมเดลที่สามารถแก้ปัญหาเรื่องการชำระหนี้ให้ได้”

- ผู้เชี่ยวชาญด้านการเงินท่านหนึ่ง -

การวางแผนการเก็บข้อมูลประเมินเครดิตสำหรับบริการสินเชื่อ

จากการสัมภาษณ์พบว่าผู้ประกอบการฟินเทคและผู้เชี่ยวชาญด้านการเงินส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการใช้ข้อมูลทางเลือก (alternative data) ในการวิเคราะห์การปล่อยสินเชื่อ เนื่องจากกลุ่มลูกค้าของฟินเทคมักเป็นกลุ่มที่ขาดหลักฐานทางรายได้ ด้วยเหตุนี้ผู้ประกอบการฟินเทคจึงต้องกำหนดชุดข้อมูลที่จำเป็นต่อการประเมินสินเชื่อตั้งแต่ช่วงต้นของการดำเนินธุรกิจ รวมถึงวิธีการเก็บรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลดังกล่าว ยกตัวอย่างเช่น ในช่วงต้นของการดำเนินงาน อาจอาศัยข้อมูลทางเลือกในการคัดกรองลูกค้าใหม่เบื้องต้น จากนั้นจึงเริ่มเก็บข้อมูลเชิงพฤติกรรม (behavioral data) ของลูกค้าที่ใช้บริการ เพื่อนำมาใช้ประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อให้มีความแม่นยำมากขึ้น

การมีทรัพยากรที่พร้อมต่อการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน

ทรัพยากรนี้หมายถึงบุคลากรและเงินทุนที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ ผู้ประกอบการฟินเทคที่มีการวางแผนการจัดหาและจัดสรรทรัพยากรอย่างดียิ่งจะทำให้บริษัทสามารถพัฒนานวัตกรรม และมีเงินทุนสำรองมากพอในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยบุคลากรที่มีประสบการณ์ทำงานในภาคการเงิน และเข้าใจช่องว่างของระบบการเงินของประเทศไทย จะเป็นกำลังสำคัญให้กับ

บริษัทได้ในช่วงเริ่มต้นกิจการ เนื่องจากต้องมีการขอใบอนุญาตและการปฏิบัติตามข้อกำหนดต่างๆ รวมถึงบุคลากรที่มีทักษะด้านข้อมูลและเทคโนโลยี ซึ่งจำเป็นต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ

ในส่วนของเงินทุน แหล่งเงินทุนที่เหมาะสมสำหรับฟินเทคนั้นควรมีต้นทุนไม่สูงนัก หรืออาจเป็นการร่วมทุนกับธุรกิจเงินร่วมลงทุน (venture capital) อย่างไรก็ตาม ในการร่วมลงทุนผู้ประกอบการฟินเทคจะต้องมีเป้าหมายที่ชัดเจนและมีการวางแผนที่ดี เนื่องจากธุรกิจเงินร่วมลงทุนจะมีหัวข้อหรือ “ธีม” ในการลงทุนที่เฉพาะเจาะจง เช่น การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ การขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน สุขภาพ ฯลฯ รวมถึงให้ความสำคัญกับการคืนทุนและการเติบโตของบริษัท ผู้ประกอบการฟินเทคจึงต้องมีแนวทางการบริหารที่สามารถสร้างความเชื่อมั่นให้กับนักลงทุน และต้องสร้างรายได้และผลกำไรให้มากพอที่ธุรกิจจะอยู่รอดได้

3. การนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการเงินที่แปลกใหม่ และไม่ซ้ำกับ ผู้ให้บริการเดิมในตลาด

ผู้ประกอบการฟินเทคที่สามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการเงินที่เพิ่มการเข้าบริการทางการเงินโดยมีต้นทุนในการเข้าถึงต่ำ ย่อมมีแนวโน้มที่จะเป็นที่ต้องการของตลาด โดยผู้ประกอบการรายหนึ่งได้ยกตัวอย่างของฟินเทคที่ประสบความสำเร็จ เช่น บริการสินเชื่อของ Atome ที่นำระบบ “ซื้อก่อนจ่ายทีหลัง” หรือ Buy Now Pay Later (BNPL) มาสร้างประวัติทางการเงินของลูกค้า เพื่อนำมาใช้พิจารณาปล่อยสินเชื่อได้อย่างรวดเร็ว ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์หรือบริการทางการเงินควรมีความแตกต่างจากสิ่งที่มีอยู่ในตลาด และคำนึงถึงความต้องการของผู้ใช้งานเป็นหลัก เช่น ตลาดการลงทุนอัจฉริยะ (smart investment) อาจไม่เหมาะกับผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ เนื่องจากธนาคารจะมีปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence: AI) ที่วิเคราะห์ว่าใครมีศักยภาพในการลงทุนอยู่แล้ว พื้นที่สำหรับฟินเทคจึงน่าจะเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่มีความเฉพาะเจาะจง เช่น การสร้างแอปพลิเคชันที่ช่วยเหลือเกษตรกร การพัฒนาฟินเทคที่สนับสนุนกองทุนหมู่บ้านและธนาคารเพื่อประชาชน ฯลฯ

4. การร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจที่แข็งแกร่ง

การร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ช่วยให้ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่อยู่รอดได้ เนื่องจากอุปสรรคสำคัญสำหรับผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่คือการขาดแคลนทรัพยากร ไม่ว่าจะเป็นเงินทุน ฐานลูกค้า ฐานข้อมูล ตลอดจนโครงสร้างพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจ การหาพันธมิตรที่เหมาะสมจึงเป็นแนวคิดที่ช่วยต่อยอดและเพิ่มความได้เปรียบในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ได้ โดยอาจเป็นพันธมิตรร่วมกับทั้งภาครัฐและภาคเอกชน

การร่วมมือกับภาครัฐ

หน่วยงานกำกับดูแลมีความเห็นว่าผู้ประกอบการฟินเทคจะได้รับประโยชน์จากการร่วมมือกับภาครัฐ โดยเฉพาะในการพัฒนาและทดสอบแนวคิดใหม่ๆ เช่น การร่วมมือกับธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ในการทดสอบธุรกิจภายใน regulatory sandbox เพื่อแลกเปลี่ยนประเด็นปัญหา อุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ พร้อมทั้งหาวิธีการแก้ไขปัญหาต่างๆ ก่อนที่จะออกสู่ตลาดอย่างแท้จริง

การร่วมมือกับภาคเอกชน

การร่วมมือกับภาคเอกชนจะเน้นไปที่การประสานกำลัง (synergy) โดยผู้ประกอบการฟินเทคอาจมองหาพันธมิตรที่สามารถให้ทรัพยากรที่ตนขาดได้ เช่น บริษัทที่มีเงินทุน ข้อมูล หรือฐานลูกค้า ในขณะที่พันธมิตรก็จะได้รับประโยชน์จากการใช้จุดเด่นของฟินเทคในการเสริมสร้างความได้เปรียบเชิงแข่งขัน เช่น ความเชี่ยวชาญด้านการวิเคราะห์ข้อมูล แนวคิดใหม่ๆ ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงิน ความรวดเร็วในการให้บริการ ฯลฯ นอกจากนี้ ผู้ประกอบการฟินเทคเองก็ควรมีการรวมกลุ่มที่เข้มแข็ง เพื่อเพิ่มอำนาจต่อรองของกลุ่มผู้ประกอบการในการผลักดันข้อเสนอแนะแก่หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

“การร่วมมือกับสถาบันการเงินแบบดั้งเดิม ที่ยังต้องการความคิดใหม่ๆ ของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงิน และความรวดเร็วในการตัดสินใจของฟินเทคสตาร์ทอัพ อีกทั้งการร่วมมือดังกล่าวยังเป็นโอกาสที่ดีสำหรับฟินเทคสตาร์ทอัพเพื่อให้ได้รับเงินทุน ฐานลูกค้า และโครงสร้างพื้นฐานในการทำธุรกิจ”

- องค์กรที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมฟินเทคแห่งหนึ่ง -

ความท้าทายของผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ในประเทศไทย

1. ต้นทุนในการจัดการความเสี่ยงสูง เนื่องจากมักต้องเผชิญกับตลาดหรือลูกค้าที่มีความเสี่ยงสูง

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ที่มีฐานลูกค้าเป็นกลุ่มที่เข้าถึงบริการทางการเงินเพียงบางส่วน (underbanked) และธุรกิจ SMEs พบว่า กลุ่มลูกค้าดังกล่าวมักมีความอ่อนไหวต่อสถานะเศรษฐกิจค่อนข้างสูง โดยเฉพาะเมื่อเผชิญกับการแพร่ระบาดของโควิด-19 ซึ่งส่งผลให้

เศรษฐกิจของประเทศชะลอตัว ลูกค้าจำนวนมากประสบกับวิกฤตรายได้และสภาพคล่อง และมีความเสี่ยงที่จะผิดนัดชำระหนี้มากขึ้น ด้วยเหตุนี้ผู้ประกอบการฟินเทคจึงมีต้นทุนการปล่อยสินเชื่อสูงขึ้นจนอาจไม่คุ้มค่า ส่งผลให้การขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินแก่กลุ่มลูกค้านี้มีความท้าทายมากขึ้นไปโดยปริยาย ในส่วนของธุรกิจคราวด์ฟินดิง พบว่าลูกค้านี้ SMEs หลายแห่งเลือกที่จะชะลอการระดมทุนเมื่อประสบกับปัญหาสภาพคล่อง ในขณะที่ปัจจุบันการระดมทุนแบบคราวด์ฟินดิงก็ยังไม่อยู่ภายใต้โครงการค้ำประกันสินเชื่อของบรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ทำให้นักลงทุนต้องแบกรับความเสี่ยงเต็มจำนวนหากเกิดการผิดนัดชำระหนี้ ความกังวลเหล่านี้จึงยิ่งส่งผลให้ธุรกิจคราวด์ฟินดิงชะงักงัน

นอกจากนี้ ผลิตรักษ์และบริการที่อาจช่วยขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินบางอย่างมีแนวโน้มที่จะต้องแบกรับความเสี่ยงสูงโดยธรรมชาติ เช่น สินเชื่อแบบไม่มีหลักประกัน (unsecured loan) ซึ่งมีโอกาสที่จะถูกผิดนัดชำระหนี้สูงกว่าสินเชื่อแบบมีหลักประกัน โดยผู้ประกอบการฟินเทคบางแห่งมีความเห็นว่า สาเหตุหนึ่งอาจเป็นเพราะวินัยทางการเงินของผู้บริโภคไทยยังยึดโยงอยู่กับ “ความกลัว” เช่น ลูกหนี้มีแนวโน้มที่จะชำระคืนหนี้ก่อนระบบก่อนเนื่องจากถูกข่มขู่ หรือหากเป็นสินเชื่อในระบบ ลูกหนี้ก็อาจให้ความสำคัญกับการชำระคืนหนี้สินเชื่อแบบจำนำทะเบียนรถก่อนเนื่องจากกลัวที่จะสูญเสียสิทธิที่เป็นหลักประกันไป ในขณะที่สินเชื่อแบบมีหลักประกันนั้นจากการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญมีความเห็นว่าปัจจุบันธนาคารได้นำเสนอผลิตภัณฑ์ดังกล่าวค่อนข้างมากแล้ว เช่น สินเชื่อจำนำทะเบียนรถ หรือแม้แต่ธุรกิจการจำนองจำนำที่มีแพร่หลาย ตลาดจึงค่อนข้างอิ่มตัวเกินกว่าที่จะให้ผู้ประกอบการฟินเทคเข้าไปแข่งขัน

การสร้าง “ความสมดุล” ระหว่างการปรับเงื่อนไขและกระบวนการปล่อยสินเชื่อให้ลูกค้านี้เข้าถึงได้มากขึ้น กับการบริหารความเสี่ยงที่จะถูกผิดนัดชำระหนี้ ก็เป็นอีกหนึ่งความท้าทายสำคัญสำหรับผู้ประกอบการฟินเทค ยกตัวอย่างเช่น การกำหนดวัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์ หรือนานอไฟแนนซ์แบบกว้างๆ ทำให้ลูกค้านี้มีความยืดหยุ่นในการขอสินเชื่อสูง แต่ขณะเดียวกันก็เปิดโอกาสให้ลูกหนี้ใช้สินเชื่อผิดวัตถุประสงค์ได้ง่าย หรือการลดจำนวนเอกสารประกอบการขอสินเชื่อและลดความซับซ้อนของกระบวนการพิจารณาสินเชื่อเพื่อเพิ่มความเร็วในการอนุมัติ แต่ก็อาจส่งผลให้อัตราการผิดนัดชำระหนี้สูงขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการฟินเทคต้องแบกรับความเสี่ยงมากขึ้นเช่นกัน

2. การขาดความรู้ความเข้าใจทางการเงินของผู้บริโภค

การขาดความรู้ความเข้าใจทางการเงินของผู้บริโภคเป็นประเด็นที่ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่หน่วยงานกำกับดูแล และตัวแทนผู้บริโภคล้วนมีความเห็นไปในทิศทางเดียวกันว่ายังคงเป็นอุปสรรคสำคัญในการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินในประเทศไทย โดยอาจพิจารณาตามประเภทของผลิตภัณฑ์ ดังนี้

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับสินเชื่อ

ผู้ประกอบการฟินเทคบางแห่งมีความเห็นว่าผู้บริโภคโดยเฉพาะกลุ่มที่ยังเข้าถึงบริการทางการเงินได้ไม่ครอบคลุมส่วนใหญ่ยังคงขาดความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับสินเชื่อ เช่น ไม่ทราบว่าคุณสมบัติเครดิตบูโรหรือประวัติเครดิตของตนเกี่ยวข้องกับอย่างไรกับการขอสินเชื่อ ทำให้บางคนอาจละเลยวินัยทางการเงิน ประกอบกับขาดความเข้าใจเรื่องการวางแผนทางการเงิน ทำให้หลายคนเผชิญกับปัญหาสภาพคล่อง เช่น ขาดเงินสำรองไว้ใช้ยามฉุกเฉิน คนกลุ่มนี้จึงมักหันไปพึ่งพา “เงินด่วน” จากหนี้นอกระบบ เพราะขอเงินสดได้สะดวกรวดเร็วกว่าธนาคารหรือบริษัทฟินเทค

ในขณะเดียวกัน หากพิจารณาจากมุมมองของผู้บริโภค การขาดความรู้ความเข้าใจด้านสินเชื่อก็ทำให้ลูกหนี้เสี่ยงที่จะโดนเอาเปรียบจากผู้ให้บริการ ยกตัวอย่างเช่น ลูกหนี้อาจไม่ทราบเพดานอัตราดอกเบี้ยของสินเชื่อแต่ละประเภท รวมถึงไม่ทราบว่าผู้ให้บริการสินเชื่ออยู่ภายใต้การกำกับดูแลของหน่วยงานใด และใช้เกณฑ์อะไรในการกำหนดเพดานอัตราดอกเบี้ยทำให้ถูกคิดค่าธรรมเนียมและอัตราดอกเบี้ยเต็มเพดานหรือมากกว่า ประกอบกับความไม่เข้าใจเรื่องอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง ทำให้ผู้บริโภคอาจต้อง “จ่ายแพง” มากกว่าที่ตนเข้าใจ เช่น ระบบซื้อก่อนจ่ายทีหลัง (Buy Now Pay Later: BNPL) ที่อาจคิดดอกเบี้ยจากการผ่อนชำระแพงกว่าการซื้อโดยปกติรวมค่าจัดส่ง

อย่างไรก็ดี ผู้ประกอบการฟินเทคตั้งข้อสังเกตว่าปัญหาเรื่องความรู้ทางการเงินอาจ “ลึก” กว่าที่คิด กล่าวคือปัญหานี้ไม่ได้เกิดจากการที่ผู้บริโภคไม่ใส่ใจ โดยเฉพาะผู้ที่มีรายได้ไม่น้อยที่มักคิดถึงเรื่องการเงินมากกว่าคนทั่วไปเนื่องจากเกี่ยวข้องกับความปลอดภัย แต่ปัญหาคือคนกลุ่มนี้ไม่ทราบวิธีการบริหารจัดการเงินที่ดีใน “เชิงปฏิบัติ” การให้ส่งเสริมความรู้ทางการเงินแบบผิวเผินจึงมักไม่ได้ผล เพราะไม่ได้ช่วยเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของลูกหนี้

ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการลงทุน

ผู้ประกอบการฟินเทคและผู้เชี่ยวชาญทางการเงินบางท่านมีความเห็นว่าคนไทยจำนวนมากยังขาดความรู้ทางการเงินขั้นพื้นฐานโดยเฉพาะเรื่องการลงทุน ส่วนหนึ่งอาจเป็นเพราะขาดการปลูกฝังเรื่องการเงินตั้งแต่เด็ก ๆ โดยสังเกตได้ว่าสถาบันการศึกษาส่วนมากยังมิได้มีการสอนเรื่องการเงินส่วนบุคคลหรือการลงทุนอย่างเป็นทางการ การขาดความรู้ด้านการลงทุนส่งผลให้ผู้บริโภคบางส่วนมีความกังวล ขาดความเชื่อมั่นและไม่กล้าลงทุน อย่างเช่นกรณีของธุรกิจคราด์ฟิ้นดิงที่ผู้บริโภคมองว่าไม่ต่างจากการเล่นแชร์ หรือการมี “ภาพจำ” ว่าสินทรัพย์ดิจิทัลมีความเสี่ยงสูงเสมอ แม้สินทรัพย์ทางเลือกบางตัวอาจมีความเสี่ยงต่ำก็ตาม

ในอีกด้านหนึ่ง ผู้ประกอบการฟินเทครวมถึงหน่วยงานกำกับดูแลบางแห่งมองว่าข้อจำกัดด้านความเข้าใจเรื่องความเสี่ยงของผลิตภัณฑ์ที่ส่งผลให้ผู้บริโภคไม่สามารถประเมินระดับความเสี่ยงที่ตนเองรับได้ ซึ่งอาจทำให้ขาดทุนจนเดือดร้อน เช่น การลงทุนในคริปโตเคอร์เรนซี หรือการลงทุนใน Initial Coin Offering (ICO) ที่ถูกพัฒนาขึ้นโดยบริษัทสตาร์ทอัพ

3. ข้อจำกัดในการเข้าถึงเทคโนโลยีของผู้บริโภค

ผู้บริโภคจำเป็นต้องมีโทรศัพท์มือถือและสัญญาณอินเทอร์เน็ตเพื่อใช้บริการฟินเทค อย่างไรก็ตาม ผู้บริโภคบางกลุ่มยังไม่มีโทรศัพท์มือถือหรือสัญญาณอินเทอร์เน็ตที่มีคุณภาพ นอกจากนี้ การก้าวสู่สังคมผู้สูงอายุ (aging society) ของประเทศไทยก็นับเป็นความท้าทายสำคัญ เนื่องจากผู้สูงอายุส่วนใหญ่ยังไม่สามารถปรับตัวให้ทันกับการใช้เทคโนโลยี การพัฒนานโยบายหรือการสนับสนุนจากภาครัฐที่มุ่งเน้นไปสู่สังคมไร้เงินสด หรือแม้แต่การจัดตั้งธนาคารไร้สาขา (virtual bank) จึงต้องคำนึงถึงความเหลื่อมล้ำในการใช้เทคโนโลยี เพื่อมิให้เกิดการกีดกันการเข้าถึงบริการทางการเงินโดยไม่ได้ตั้งใจ

4. ความน่าเชื่อถือและความปลอดภัยในการใช้บริการทางการเงิน

ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีทำให้ปัจจุบันผู้บริโภคสามารถใช้บริการทางการเงินที่หลากหลายผ่านโทรศัพท์มือถือ ไม่ว่าจะเป็นการชำระเงิน การฝากเงิน การขอสินเชื่อ หรือการลงทุน บริการที่ครบวงจรนี้ทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้อย่างสะดวกรวดเร็วมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ผู้บริโภคส่วนหนึ่งยังคงมีความรู้ด้านการใช้งานเทคโนโลยีอย่างจำกัด ประกอบกับมาตรการรักษาความปลอดภัยที่ยังมีช่องว่าง ทำให้ผู้บริโภคเสี่ยงที่จะตกเป็นเหยื่อของมิจฉาชีพ โดยจากการสัมภาษณ์ตัวแทนผู้บริโภคพบว่าตัวอย่างปัญหาที่เกิดขึ้นจริง เช่น มิจฉาชีพใช้รหัสผ่านที่ใช้งานครั้งเดียว (One Time Password: OTP) เพียงรหัสเดียวในการเข้าถึงทั้งบัญชีเงินฝาก และบัญชีกองทุนเพื่อแฮ็กข้อมูลของผู้ใช้บริการ

มาตรการในการคุ้มครองผู้บริโภคบางอย่างมีแนวโน้มที่จะผลกระทบให้ผู้บริโภค เช่น หากผู้บริโภคถูกลอกหลวงเงินโดยแก๊งคอลเซ็นเตอร์ ผู้บริโภคจะต้องโทรหาธนาคารเพื่อขอระงับบัญชี จากนั้นธนาคารเจ้าของบัญชีจะต้องประสานกับธนาคารปลายทางเพื่อระงับธุรกรรมไว้เป็นเวลา 72 ชั่วโมงให้ตำรวจตรวจสอบ แต่หากตรวจสอบไม่เสร็จสิ้นภายใน 72 ชั่วโมง การระงับธุรกรรมดังกล่าวจะถูกยกเลิก โดยปัจจุบันยังไม่มีมาตรการหรือเทคโนโลยีใดที่สามารถยกเลิกการทำธุรกรรมที่ถูกฉ้อโกงและเอาเงินคืนได้ทันที อีกกรณีหนึ่งเช่น ผู้บริโภคซื้อสินค้าผ่านแอปพลิเคชันโดยชำระผ่านบัตรเครดิต แต่ถัดมาไม่พึงพอใจกับคุณภาพสินค้าที่ได้รับและต้องการขอเงินคืน ธนาคารมีแนวโน้มจะแจ้งว่าผู้ขายต้องเป็นฝ่ายยกเลิกคำสั่งซื้อก่อนจึงจะคืนเงินได้ ซึ่งผู้ขายมักไม่ยินยอม สุดท้ายจึงตกเป็นภาระของผู้บริโภคในการดำเนินการให้ทุกฝ่ายยกเลิกสัญญา

ในแง่ของการบังคับใช้มาตรการก็มีอุปสรรคเช่นกัน โดยส่วนหนึ่งเป็นเพราะธนาคารไม่เข้าใจกฎหมายหรือมาตรการอย่างถ่องแท้ ยกตัวอย่างเช่น ภายหลังที่มีการประกาศใช้ พ.ร.ก. มาตรการป้องกันและปราบปรามอาชญากรรมทางเทคโนโลยี เมื่อวันที่ 17 มีนาคม พ.ศ. 2566 ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนให้แก่ผู้บริโภคที่ถูกหลอกลวงโดยมิจฉาชีพ ผู้บริโภคสามารถติดต่อศูนย์แจ้งเหตุภัยทางการเงินจากมิจฉาชีพของธนาคารเพื่อระงับบัญชีได้ทันทีและตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อให้ระงับความเสียหายได้ทันทั่วถึง อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติพบว่าเมื่อผู้บริโภคโทรไปหาธนาคาร ธนาคารบางแห่งยังไม่เข้าใจกลไกดังกล่าว และไม่สามารถช่วยแก้ไขปัญหได้ในทันที

ในส่วนของผู้ให้บริการสินเชื่อดิจิทัลบางรายคิดอัตราดอกเบี้ยสูงเกินกว่าที่กฎหมายกำหนด ซึ่งตรวจสอบได้ยากเนื่องจากผู้ให้บริการอาจไม่ให้ข้อมูลหรือคู่สัญญาแก่ผู้กู้ แม้สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) จะกำหนดว่ามาตรฐานสัญญาต้องระบุเงื่อนไขใดบ้างก็ตาม นอกจากนี้ ที่ผ่านมามีพบว่าผู้บริโภคบางส่วนใช้บริการธุรกิจสินเชื่อดิจิทัลที่ผิดกฎหมาย หรือไม่ได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของ ธปท. โดยไม่รู้ตัว เนื่องจากไม่มีฐานข้อมูลของผู้ให้บริการสินเชื่อดิจิทัลที่ผู้บริโภคสามารถตรวจสอบได้โดยง่าย ผู้ให้บริการบางรายอาศัยช่องว่างในการสร้าง “บัญชีม้า” โดยหลอกลวงว่าจะปล่อยสินเชื่อให้หากผู้บริโภคยอมเปิดบัญชีในนามของตัวเอง จากนั้นผู้ให้บริการก็นำบัญชีนั้นไปใช้งานอย่างผิดกฎหมาย เช่น จำหน่ายสินค้าและบริการที่ผิดกฎหมาย แล้วส่งเงินดังกล่าวเข้าบัญชีเพื่อเป็นสินเชื่อให้เจ้าของบัญชี โดยเจ้าของบัญชีจะต้องชำระดอกเบี้ยให้ด้วย การปลอมแปลงตัวตนหรือการเปิดบัญชีม้านอกจากจะกระทบต่อความปลอดภัยในการใช้บริการของผู้บริโภคแล้ว ยังทำให้ผู้ประกอบการสุจริตต้องสูญเสียซึ่งเผชิญกับปัญหาหนี้เสีย รวมถึงต้องแบกรับต้นทุนด้านมาตรการความปลอดภัยมากขึ้น ซึ่งต้นทุนดังกล่าวย่อมถูกส่งต่อไปยังผู้บริโภคในรูปแบบของดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียม ฯลฯ ที่สูงขึ้น

5. ข้อจำกัดในการเข้าถึงโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจฟินเทค

5.1. ต้นทุนในการพิสูจน์และยืนยันตัวตนสูง

จากการสัมภาษณ์ตัวแทนผู้ประกอบการฟินเทคและองค์กรที่เกี่ยวข้อง พบว่าอุปสรรคประการหนึ่งที่ส่งผลกระทบต่อการขยายบริการทางการเงินคือ ต้นทุนในการเข้าถึงโครงสร้างพื้นฐานที่ค่อนข้างสูง โดยเฉพาะต้นทุนในการพิสูจน์และยืนยันตัวตน (Know Your Customer: KYC) ยกตัวอย่างเช่น ในการเปิดบัญชีออนไลน์ ผู้ใช้บริการอาจใช้วิธีการยืนยันตัวตนได้ 3 รูปแบบ ดังนี้

- 1 การตรวจสอบหลักฐานด้วยอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ หรือ “Dip Chip” โดยใช้บัตรประชาชน การเก็บข้อมูลลูกค้าผ่านการ Dip Chip เป็นข้อกำหนดของสำนักงานป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน (ปปง.) ที่ธนาคารและผู้ให้บริการทางการเงินต้องใช้เพื่อให้การเก็บและตรวจสอบข้อมูลลูกค้ามีความแม่นยำยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม ลูกค้าจะต้อง Dip Chip ที่ตู้เอทีเอ็ม หรือร้านค้า

ที่มีบริการเคาน์เตอร์เซอร์วิส โดยปัจจุบันมีบริการที่ร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven เท่านั้น และมีค่าบริการบัญชีละ 120 บาท

- 2 การยืนยันตัวตนด้วยเทคโนโลยีการสื่อสารไร้สายระยะสั้น (Near Field Communication: NFC) เป็นการยืนยันตัวตนโดยใช้ข้อมูลที่บรรจุอยู่ในชิปด้านหลังหนังสือเดินทาง ซึ่งสามารถเชื่อมต่อข้อมูลเข้ากับโทรศัพท์มือถือ ทว่าข้อจำกัดของวิธีนี้คือผู้บริโภคบางคนไม่มีหนังสือเดินทาง ตลอดจนสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 อาจทำให้หนังสือเดินทางของหลายคนหมดอายุ
- 3 การใช้บริการยืนยันตัวตนรูปแบบดิจิทัล (National Digital ID: NDID) โดยการเก็บข้อมูลทางชีวภาพที่ธนาคารต้นสาขา เพื่อทำการยืนยันตัวตนทางไกลในการทำธุรกรรมอื่นๆ ภายหลัง ปัจจุบันวิธีนี้เป็นวิธีที่ได้รับความนิยมมากที่สุด โดยมีค่าบริการบัญชีละ 100 บาท

“...ต้นทุนในกลุ่มนี้ผู้ประกอบการจะ absorb อยู่แล้ว เช่น NDID ผู้ประกอบการเป็นคนจ่ายเอง และเป็นผลเสียต่อ financial inclusion สมมติว่าเรามีต้นทุนของการเปิดบัญชีอยู่ที่ 100-200 บาทต่อบัญชี รายได้ที่จะได้จากลูกค้ารายนั้นก็ตองสูงเกินต้นทุน ถ้าเราจะต้องมีต้นทุน 100-200 บาท เราก็ไม่สามารถให้บริการคนเล็กๆ ได้ เช่น เราให้บริการซื้อกองทุนรวม โดยบอกováให้เริ่มต้น 1,000 บาท ซึ่งอาจจะสูงไปสำหรับหลายๆ คน ผ่านไป 1 ปี ผู้ประกอบการมีรายได้อย่างมากไม่เกิน 1% ของเงินที่ลงทุน เราต้องให้บริการไป 10 ปีถึงจะคืนทุนค่าเปิดบัญชี ดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องเพิ่มขึ้นต่ำของการลงทุน ซึ่งส่งผลโดยตรงต่อ financial inclusion ดังนั้น การทำให้ต้นทุนการเปิดบัญชี ต้นทุนการฝาก-ถอนเงิน ต้นทุนในการเข้าถึงระบบของธนาคารพาณิชย์ลดลง จึงสามารถช่วยเพิ่ม financial inclusion ได้”

- องค์กรที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมฟินเทคแห่งหนึ่ง -

อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการมักจะเป็นฝ่ายที่แบกรับต้นทุนดังกล่าวแทนผู้บริโภค เนื่องจากการยืนยันตัวตนเป็นขั้นตอนพื้นฐานที่ต้องดำเนินการก่อนที่ผู้ประกอบการจะให้บริการได้ ด้วยเหตุนี้ผู้ประกอบการฟินเทคหลายแห่งจึงไม่สามารถหรือขาดแรงจูงใจที่จะให้บริการแก่กลุ่มคนฐานราก เพราะต้องแบกรับต้นทุนในการพิสูจน์และยืนยันตัวตนที่สูง ส่งผลให้ต้นทุนในการให้บริการ (เช่น การปล่อยสินเชื่อ การลงทุน) แก่คนกลุ่มนี้สูงตาม

ทั้งนี้ผู้ประกอบการฟินเทคบางแห่งตั้งข้อสังเกตว่าสาเหตุส่วนหนึ่งที่ต้นทุนสูงอาจเป็นเพราะ บริษัท เน้นชั้นแนลดิจิทัลไอดี จำกัด เป็นเจ้าของแพลตฟอร์ม NDID ซึ่งเป็นระบบกลางในการยืนยันตัวตน ทางดิจิทัลของประเทศเพียงแห่งเดียว และยังไม่มีการแข่งขันในธุรกิจนี้ ในขณะที่หน่วยงานกำกับดูแลให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่าสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ต้นทุนในการยืนยันตัวตนสูง โดยเฉพาะหากเป็น กิจกรรมที่มีความเสี่ยงสูง เป็นเพราะใช้ข้อมูลการยืนยันตัวตนด้วยใบหน้า (face recognition) ซึ่งต้องอาศัยเทคโนโลยีขั้นสูง จึงทำให้มีต้นทุนในการจ้างเพื่อพัฒนาและดำเนินการ (vendor) รวมถึงค่าลิขสิทธิ์ (license) สูงตาม ซึ่งนับเป็นราคาที่สูงที่สุดของการยืนยันตัวตนด้วยข้อมูล ทางชีวภาพ (biometrics) อย่างไรก็ตาม ในอนาคตต้นทุนของระบบการยืนยันตัวตนอาจลดลง หากมีการพัฒนาวิธีการยืนยันตัวตนในรูปแบบอื่นๆ ที่สอดคล้องกับระดับความเสี่ยงของธุรกรรม โดยปัจจุบันอยู่ระหว่างการศึกษาเพิ่มเติม

นอกจากประเด็นต้นทุนแล้ว การยืนยันตัวตนทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-KYC) ที่แม้จะถูกพัฒนาขึ้น เพื่อให้การยืนยันตัวตนสามารถทำได้สะดวกมากขึ้นในต้นทุนที่ต่ำลง อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติ พบว่าการทำ e-KYC ยังไม่สามารถทำผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ได้โดยสมบูรณ์ เนื่องจาก การเชื่อมต่อของข้อมูลยังคงมี “รอยต่อ” เช่น การต้องใช้บัตรประชาชนในการ Dip Chip เพื่อลง ทะเบียนสมัคร NDID ในครั้งแรก ส่งผลให้ผู้ประกอบการฟินเทคยังจำเป็นต้องพึ่งพิงธนาคารหรือ ผู้ให้บริการเคาน์เตอร์เซอร์วิส

5.2. โครงสร้างพื้นฐานเอื้อต่อการทำธุรกิจของบริษัทขนาดใหญ่มากกว่า ผู้ประกอบการรายย่อย

ผู้ประกอบการฟินเทคส่วนหนึ่งมองว่าโครงสร้างพื้นฐานทางการเงินในประเทศมีแนวโน้มที่จะ เอื้อประโยชน์ต่อสถาบันการเงินและบริษัทขนาดใหญ่มากกว่าผู้ประกอบการรายย่อย และมีส่วน ทำให้ผู้เล่นรายใหญ่เสมือนกึ่งผูกขาดตลาด ยกตัวอย่างเช่น ระบบการชำระเงินที่มีถูกพัฒนา ขึ้นโดยธนาคาร ในขณะที่กระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์หรือ e-wallet ที่เป็นของผู้ให้บริการที่ไม่ใช่ สถาบันการเงิน (non-bank) มีจำนวนน้อยกว่ามาก ถึงแม้ว่าตามกฎหมายหน่วยงานกำกับดูแล จะเปิดช่องทางให้ผู้เล่นรายย่อยสามารถดำเนินธุรกิจฟินเทคได้ก็ตาม นอกจากนี้ ระบบการชำระเงินในปัจจุบันยังคิดค่าธรรมเนียมในการโอนเงินจาก SMEs อยู่ที่ 10-12 บาทต่อครั้ง ซึ่งนับว่า เป็นต้นทุนที่สูงโดยเฉพาะกับธุรกิจขนาดย่อม แตกต่างจากการโอนเงินของบุคคลธรรมดาที่ไม่ ต้องเสียค่าธรรมเนียมการโอน

ในแง่ของการประกันความเสี่ยง ปัจจุบันผู้ประกอบการธุรกิจคราวด์ฟันดิ้งแบบหุ้นกู้ (debt crowdfunding) ยังไม่สามารถซื้อประกันสินเชื่อจากบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ให้แก่นักลงทุนบนระบบคราวด์ฟันดิ้งได้ เนื่องจากมิได้มีสถานะเป็นสถาบันการเงิน ในขณะที่หาก SMEs ขอกู้จากธนาคารกลับขอซื้อประกันสินเชื่อจาก บสย. ได้ ด้วยเหตุนี้ นักลงทุน

ผ่านคราเวต์ฟัฟนดิงจึงต้องรับความเสี่ยงเต็มจำนวน ซึ่งผู้ประกอบการมีความเห็นว่าเครื่องมือในการประกันความเสี่ยงเช่นนี้ไม่ควรถูกผูกติดกับธนาคารเพียงอย่างเดียว

“Financial inclusion ในเมืองไทยไม่เกิดเพราะว่าระบบโครงสร้างพื้นฐาน ถูกสร้างมาสำหรับรายใหญ่ แล้วจริงๆ ก็คือกีดกันรายย่อย หน่วยงาน กักกั้นดูแลเปิดทางให้รายเล็กเข้ามา เราก็ชอบคุณเขา แต่เขาเปิดมาด้วยความกล้าๆ กลัวๆ”

- ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่แห่งหนึ่ง -

6. ข้อจำกัดในการเข้าถึงข้อมูลที่เป็นต่อการวิเคราะห์สินเชื่อ

6.1. ข้อจำกัดในการเข้าถึงข้อมูลทางเลือก (alternative data)

ผู้ประกอบการฟินเทคบางแห่งให้ข้อมูลว่า สาเหตุหนึ่งที่ลูกค้าที่เข้าถึงบริการทางการเงินได้เพียงบางส่วน (underserved) ไม่สามารถขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้ เป็นเพราะลูกค้ากลุ่มนี้ส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้น้อยหรือไม่มีรายได้ประจำ รวมถึงไม่มีประวัติเครดิตบูโร ทำให้พวกเขาถูกกีดกันออกจากผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินในระบบ ในทำนองเดียวกัน ลูกค้ากลุ่ม SMEs ขนาดเล็กก็มักขาดข้อมูลแบบดั้งเดิม (traditional data) ที่จำเป็นต่อการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ เช่น ประวัติเครดิตบูโร ข้อมูลทางการเงินจากบัญชีและงบกำไรขาดทุน อีกทั้งมักประสบปัญหาสภาพคล่อง ซึ่งปัญหาดังกล่าวทวีความรุนแรงยิ่งขึ้นหลังมีการแพร่ระบาดของโควิด-19

ในภาพรวมจึงอาจกล่าวได้ว่าธุรกิจฟินเทคมักเจอกับปัญหา “low touchpoint and thin file” ซึ่งหมายถึงการที่ผู้ประกอบการไม่ค่อยมีโอกาสได้พบเจอลูกค้าโดยตรง รวมถึงลูกค้าบางส่วนก็ไม่มีประวัติทางการเงิน ด้วยเหตุนี้ผู้ประกอบการฟินเทคส่วนมากจึงต้องใช้ “ข้อมูลทางเลือก” (alternative data) อื่นๆ เพื่อนำมาประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ ตัวอย่างข้อมูลทางเลือก เช่น เช่น ข้อมูลจากการใช้งานโซเชียลมีเดีย ข้อมูลเชิงพฤติกรรมของผู้ขอสินเชื่อ ข้อมูลการทำธุรกรรมและรายได้ต่อเดือนของร้านค้า SMEs บนแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซ คะแนนและข้อเสนอแนะที่ลูกค้าให้ SMEs ฯลฯ ซึ่งผู้ประกอบการฟินเทคสามารถนำข้อมูลเหล่านี้มาพัฒนาแบบจำลองคะแนนเครดิตเพื่อกำหนดวงเงินสินเชื่อที่เหมาะสมแก่ลูกค้าได้

อย่างไรก็ดี ผู้ประกอบการฟินเทคหลายแห่งมีความเห็นว่าข้อมูลทางเลือกมักใช้เวลานานในการเก็บรวบรวม รวมทั้งมีอุปสรรคในการเข้าถึงข้อมูลดังกล่าว โดยมีสาเหตุหลักดังนี้

❶ ลูกค้ายักเปิดเผยข้อมูลไม่ตรงตามความจริงหรือไม่ครบถ้วน

ผู้ประกอบการฟินเทคที่ให้บริการสินเชื่อหลายแห่งจำเป็นต้องอาศัยข้อมูลของลูกค้าตอนสมัครรับบริการ (application data) ผ่านการกรอกข้อมูลหรือการสัมภาษณ์ เพื่อนำมาวิเคราะห์วงเงินสินเชื่อหรือช่วยวางแผนทางการเงิน อย่างไรก็ตาม บริษัทพบว่าลูกค้าบางคนเปิดเผยข้อมูลไม่ตรงตามความจริงหรือไม่ครบถ้วน เนื่องจากกังวลว่าจะส่งผลกระทบต่อตนเอง (เช่น การเปิดเผยยอดหนี้ทั้งหมด) หรือไม่เข้าใจว่าการเปิดเผยข้อมูลไม่ครบถ้วนจะส่งผลต่อการขอสินเชื่ออย่างไร บริษัทจึงมีความท้าทายทั้งในแง่ของการสร้างความไว้วางใจ และการให้ความรู้ทางการเงินแก่ลูกค้า

❷ ฐานข้อมูลทางเลือกมีจำกัด

การเก็บรวบรวมและใช้ข้อมูลทางเลือกจะต้องถูกต้องตามกฎหมาย เช่น เป็นข้อมูลสาธารณะได้รับการยินยอมจากลูกค้าให้ใช้ข้อมูลนั้นๆ ซึ่งปัจจุบันฐานข้อมูลทางเลือกยังค่อนข้างมีจำกัด รวมถึงข้อมูลของผู้บริโภคบางอย่าง เช่น การจ่ายค่าสาธารณูปโภค ก็ได้มีการเปิดเผยสาธารณะ นอกจากนี้การใช้ข้อมูลทางเลือกบางอย่างยังขัดต่อกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของสหภาพยุโรป (General Data Protection Regulation: GDPR) โดยผู้ประกอบการฟินเทคแห่งหนึ่งให้ข้อมูลว่าก่อนที่จะมี GDPR บริษัทสามารถใช้ข้อมูลบางประเภท เช่น กราฟ API บนเฟสบุ๊ก หรือข้อมูลจากระบบแอนดรอยด์บนมือถือ เช่น ประวัติการโทร (call logs) ซึ่งเป็นชุดข้อมูลที่มีความแม่นยำสูงในการวิเคราะห์สินเชื่อ แต่ปัจจุบันบริษัทไม่สามารถใช้ข้อมูลเหล่านี้ได้เนื่องจากขัดกับ GDPR

❸ องค์กรที่มีข้อมูลทางเลือกขาดแรงจูงใจที่จะแบ่งปันข้อมูล

บริษัทที่มีข้อมูลทางเลือกจำนวนมากมักเป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่มีฐานลูกค้าหรือผู้ใช้งานอยู่แล้ว เช่น ธุรกิจอีคอมเมิร์ซ ธุรกิจโทรคมนาคม สถาบันการเงิน อย่างไรก็ตาม บริษัทเหล่านี้ส่วนใหญ่ไม่มีแรงจูงใจมากพอที่จะเปิดเผย แบ่งปัน หรือแม้แต่ขายข้อมูลดังกล่าว เนื่องจากเป็นทรัพย์สินของบริษัทที่นำมาใช้ประโยชน์ได้ เช่น บริษัทอาจเลือกที่จะต่อยอดธุรกิจปล่อยสินเชื่อด้วยตนเองมากกว่าที่จะขายข้อมูลให้บุคคลอื่น ด้วยเหตุนี้ผู้ประกอบการฟินเทครายย่อยจึงมีอุปสรรคในการเข้าถึงข้อมูลทางเลือก ซึ่งหากมีข้อมูลไม่เพียงพอ การปล่อยสินเชื่อก็ยังคงต้องมีหลักประกันหรืออาศัยการหักเงินเดือนของผู้กู้มาผ่อนชำระหนี้ ทำให้ผู้ประกอบการฟินเทคไม่สามารถเข้าถึงผู้ที่ต้องการเงินได้อย่างแท้จริง

6.2. ข้อจำกัดเรื่องการเปิดกว้างให้มีการใช้ประโยชน์จากข้อมูล (Open Data)

ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ได้กำหนดแนวนโยบายการเปิดกว้างให้มีการใช้ประโยชน์จากข้อมูล (Open Data) ผ่านการผลักดันกลไกเชื่อมต่อและแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างผู้ให้บริการ โดยหลักคิดคือการให้เจ้าของข้อมูลสามารถส่งข้อมูลของตนให้แก่ผู้ให้บริการต่างๆ ได้โดยสะดวก และมีต้นทุนที่เหมาะสม ไม่เป็นอุปสรรคต่อการเลือกใช้หรือย้ายบริการ² อย่างไรก็ตาม จากการสัมภาษณ์พบว่ายังมีอุปสรรคบางประการ เช่น แม้หน่วยงานกำกับดูแลอย่าง ธปท. และ ก.ล.ต. จะมีฐานข้อมูลที่ช่วยสนับสนุนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงิน แต่ปัจจุบันหน่วยงานกำกับดูแลสามารถแบ่งปันข้อมูลให้กับภาครัฐหรือกับหน่วยงานกำกับดูแลอื่นๆ เท่านั้น และยังไม่สามารถเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคล (เช่น ชื่อธุรกิจ ชื่อผู้ซื้อ) ให้กับผู้ประกอบการธุรกิจได้ เนื่องจากขัดกับ พ.ร.บ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (Personal Data Protection Act: PDPA) รวมทั้งข้อกำหนดอื่นที่เกี่ยวข้องซึ่งมีเจตนารมณ์ในการคุ้มครองเจ้าของข้อมูล โดยที่ผ่านมาเคยมีผู้ประกอบการฟินเทคที่ขอเชื่อมต่อข้อมูลผ่าน Open API กับ ก.ล.ต. เช่นกัน แต่ ก.ล.ต. ก็จะมีการอนุญาตเป็นครั้งคราวตามความเหมาะสมและกรอบกฎหมายเท่านั้น

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการฟินเทคบางแห่งยังมองว่าการสร้าง Open Data ยังคงเป็นประเด็นที่ต้องถกเถียงกัน โดยเฉพาะเรื่องการป้องกันการผูกขาดทางข้อมูล รวมถึงรูปแบบการสร้าง Open Data ว่าควรเป็นรูปแบบเชิงพาณิชย์หรือเป็นข้อมูลสาธารณะ เนื่องจากมีความท้าทายเรื่องผู้ที่มีข้อมูลอาจขาดแรงจูงใจที่จะแบ่งปันข้อมูลตามที่ได้กล่าวไปในหัวข้อก่อนหน้า

6.3. ข้อจำกัดในการเข้าถึงข้อมูลเครดิตบูโร

แม้ พ.ร.บ. การประกอบธุรกิจข้อมูลเครดิต (ฉบับที่ 6) พ.ศ. 2565 จะกำหนดให้ผู้ประกอบธุรกิจเป็นตัวกลางในการจัดหาสินเชื่อซึ่งมิได้เป็นผู้ให้สินเชื่อเอง³ เป็นสมาชิกของบริษัท ข้อมูลเครดิต

² นโยบาย Open Banking ซึ่งอยู่ภายใต้หลักการของ Open Data มุ่งสร้างกลไกให้เจ้าของข้อมูลมีสิทธิอนุญาตให้ผู้ให้บริการทางการเงินต่างๆ เปิดเผยและส่งข้อมูลของตนให้แก่ผู้ให้บริการบุคคลที่สามารถร่วมกับสถาบันการเงิน และผลักดันให้มีมาตรฐาน API (Application Programming Interface) และมาตรฐานข้อมูลกลาง ซึ่งได้เริ่มนำร่องการดำเนินการรับส่งข้อมูลบัญชีเงินฝาก (bank statement) ในรูปแบบดิจิทัลระหว่างผู้ให้บริการในภาคธนาคาร (Digital Statement: dStatement) ไปแล้วในเดือนมกราคม 2565 อ้างอิงจาก <https://app.bot.or.th/landscape/paper/digital/open-data/>

³ ผู้ประกอบธุรกิจเป็นตัวกลางในการจัดหาสินเชื่อ หมายถึง นิติบุคคลที่ประกอบธุรกิจเป็นตัวกลางในการให้บริการระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์เป็นทางการค้าปกติ เพื่ออำนวยความสะดวกในการก่อให้เกิดสินเชื่อ โดยมีได้ประกอบกิจการเป็นผู้ให้สินเชื่อเอง ซึ่งหมายรวมถึง สินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (Peer to peer lending: P2P) และการระดมทุนคราวด์ฟินดิงแบบหุ้นกู้ (Debt crowdfunding) อ้างอิงจาก https://www.bot.or.th/content/dam/bot/documents/th/laws-and-rules/laws-and-regulations/legal-department/7-ncb-act/7-1-ncb-act/7.1.1-Law_TH_CreditBureau-No.6-2565.pdf และ https://www.senate.go.th/assets/portals/93/fileups/253/files/san/A2_4_64.pdf

แห่งชาติ จำกัด (บริษัทข้อมูลเครดิต) ได้ อย่างไรก็ตาม เงื่อนไขประการหนึ่งในการเข้าเป็นสมาชิกของบริษัทข้อมูลเครดิตคือ บริษัทจะต้องมีเงินทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 50 ล้านบาทขึ้นไป จากการสัมภาษณ์พบว่าผู้ประกอบการ핀เทคหน้าใหม่ส่วนมาก และผู้เชี่ยวชาญทางการเงินบางท่านมองว่าเงื่อนไขนี้เป็นต้นทุนที่สูงมาก และเป็นอุปสรรคต่อการเข้าถึงข้อมูลของบริษัทฟินเทครวมถึงผู้ให้บริการที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน (non-bank) อื่นๆ โดยผู้ประกอบการฟินเทคแห่งหนึ่งให้ข้อมูลว่าการทำ API เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลแท้จริงแล้วอาจมีต้นทุนเพียงประมาณ 5 แสนบาทเท่านั้น ในขณะที่ผู้ประกอบการฟินเทคอีกแห่งชี้แจงว่าบริษัทต้องแก้ไขปัญหาโดยการพึ่งพาคอร์ปตัวกลางในการเป็นสมาชิกบริษัทข้อมูลเครดิต หรือบางครั้งก็ต้องให้ลูกค้าส่งเอกสารข้อมูลเครดิตมาเอง ซึ่งใช้เวลาโดยเฉลี่ย 3-4 วัน ส่งผลให้บริษัทไม่สามารถวิเคราะห์วงเงินสินเชื่อหรือให้คำแนะนำทางการเงินแก่ลูกค้าได้ทันที ลูกค้ากว่าร้อยละ 60 จึงไม่ใช้บริการเนื่องจากความล่าช้า

จากการสัมภาษณ์บริษัทข้อมูลเครดิต พบว่าเงื่อนไขที่สมาชิกต้องมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วมากกว่า 50 ล้านบาทขึ้นไป ส่วนหนึ่งเกิดจากบทกำหนดโทษของ พ.ร.บ. การประกอบธุรกิจข้อมูลเครดิต จะมีบทลงโทษรุนแรงและมีค่าปรับสูง ยกตัวอย่างเช่น อ้างอิง “มาตรา 46 บริษัทข้อมูลเครดิต ผู้ควบคุมข้อมูล หรือผู้ประมวลผลข้อมูลใดฝ่าฝืนมาตรา 13 ต้องระวางโทษปรับไม่เกินสามแสนบาท และปรับอีกไม่เกินวันละหนึ่งหมื่นบาทตลอดเวลาที่ยังฝ่าฝืนอยู่หรือจนกว่าจะได้ปฏิบัติให้ถูกต้อง” (พระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจข้อมูลเครดิต, 2545) ด้วยเหตุนี้บริษัทข้อมูลเครดิตจึงต้องตั้งเงื่อนไขเพื่อรองรับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นกับตัวของสมาชิกและผู้บริหารของสมาชิก

นอกจากนี้ แม้ประเด็นเรื่องการจัดตั้งให้มีบริษัทข้อมูลเครดิตมากกว่าหนึ่งแห่งเพื่อให้เกิดการแข่งขันและลดต้นทุนจะเป็นที่ถกเถียงกันมานาน อย่างไรก็ตามธุรกิจข้อมูลเครดิตเป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มผูกขาดโดยธรรมชาติ โดยเฉพาะหากในตลาดมีผู้เล่นรายใหญ่ที่ดำเนินธุรกิจมาช่วงระยะหนึ่งแล้ว จนมีจำนวนสมาชิกและฐานข้อมูลมากพอเกินจุดคุ้มทุน ประกอบกับบริษัทสมาชิกจำเป็นต้องเชื่อมต่อกับระบบของบริษัทข้อมูลเครดิต ทั้งในแง่ของการรับข้อมูล (data enquiry) และส่งข้อมูล (data submit) รวมถึงต้องมีการติดตั้งและดำเนินการแยกข้อมูลออกเป็น 2 ระบบ ได้แก่ ระบบนิติบุคคล และระบบบุคคลธรรมดา (ยกเว้นผู้ให้บริการทางการเงินที่มีใช้สถาบันการเงินบางสมาชิก จะมีเพียงระบบบุคคลธรรมดา) ส่งผลให้บริษัทที่จะเข้ามาทำธุรกิจข้อมูลเครดิตรายใหม่ทำได้ยาก เนื่องจากสมาชิกต้องติดตั้งและดำเนินการระบบใหม่ทั้งหมดอีกระบบหนึ่ง ในขณะที่ฝั่งสมาชิกเองก็มีแนวโน้มจะไม่เปลี่ยนไปใช้บริการเจ้าใหม่เพราะมีต้นทุนในการเปลี่ยนแปลง (switching cost) สูง ทั้งในการหาสมาชิกใหม่ การเชื่อมต่อระบบใหม่ซึ่งเป็นภาระต้นทุนทั้งสิ้น ในขณะที่การกำหนดราคา การให้บริการที่จะคิดกับเจ้าของข้อมูลก็ถูกกำหนดเพดานไว้ไม่ให้เกิน 200 บาทต่อรายการ ทั้งนี้หากต้องการสร้างบริษัทข้อมูลเครดิตแห่งใหม่ บริษัทนั้นอาจต้องใช้เงินทุนอย่างน้อย 250 ล้าน และจำเป็นต้องขาดทุนในช่วง 2-3 ปีแรกเนื่องจากไม่มีสมาชิกเริ่มต้น

“การป้องกันความเสี่ยงและการทำให้แน่ใจว่าหากมีความเสียหาย
ในทางอาญาตามกฎหมาย จะมีทุนรองรับเพียงพอคือ Barrier to entry
มันก็กันไว้ตรงนี้ ว่าต้องมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วไม่ต่ำกว่า 50 ล้านบาท
เพราะถ้ามีความเสียหายเกิดขึ้นโดยเฉพาะโทษทางอาญา
ยกตัวอย่าง ปรับ record ละ 300,000 และปรับอีก 10,000 บาท
จนกว่าจะแก้เสร็จ โทษมันโหดจะมาตั้งบางๆก็ไม่ได้”

- องค์กรที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมฟินเทคแห่งหนึ่ง -

7. การดำเนินธุรกิจฟินเทคบางประเภทต้องใช้เงินทุนสูง ในขณะที่แหล่ง เงินทุนในประเทศไทยมีค่อนข้างจำกัด

7.1. การก่อตั้งและดำเนินธุรกิจฟินเทคมีต้นทุนสูง

ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่อาจเผชิญกับข้อจำกัดด้านเงินทุน โดยเฉพาะในช่วงเริ่มก่อตั้งธุรกิจ
ที่ต้องใช้ทั้งเงินทุนและเวลาในการปรับรูปแบบในการดำเนินธุรกิจ การติดตั้งระบบให้มีความเสถียร
การปฏิบัติตามกฎหมายและกฎเกณฑ์ของหน่วยงานกำกับดูแล ฯลฯ ผู้ประกอบการฟินเทคที่มุ่ง
ขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินมักต้องใช้เวลาในการให้ความรู้และสร้างความเชื่อใจกับลูกค้า
ฐานราก ทำให้ว่าจะถึงจุดคุ้มทุนบริษัทจะต้องมีทั้งเงินทุนและทรัพยากรอื่นๆอย่างเพียงพอ และ
ส่วนใหญ่ก็ไม่สามารถขยายธุรกิจได้อย่างรวดเร็วนัก นอกจากนี้ ลักษณะของธุรกิจก็เป็นอีกสาเหตุ
หนึ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการฟินเทคต้องอาศัยเงินลงทุนจำนวนมาก เช่น ฟินเทคประเภทสินเชื่อก็
จำเป็นต้องมีเงินสดเพื่อปล่อยสินเชื่อ เนื่องจากเป็นธุรกิจแบบ “เงินต่อเงิน”

7.2. แหล่งเงินทุนในประเทศไทยมีค่อนข้างจำกัด

ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ที่เพิ่งก่อตั้งอาจมีอุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เนื่องจาก
บริษัทเหล่านี้ยังไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน ทำให้ขอสินเชื่อได้ลำบาก ขณะเดียวกันการที่บริษัท
ยังไม่มีผลกำไรหรือขาดทุนในช่วงแรก ก็ทำให้บริษัทไม่สามารถจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์
ได้ รวมถึงไม่ได้ประโยชน์จากมาตรการทางภาษี

ความท้าทายในการหาแหล่งเงินทุนนี้ส่วนหนึ่งมาจากการสนับสนุนของภาครัฐที่ยังขาดความ
ชัดเจน รวมทั้งระบบนิเวศในประเทศที่ไม่เอื้ออำนวย กล่าวคือ ประเทศไทยยังขาด “แหล่งเงินทุน

ทางเลือก” (alternative source of fund) เช่น สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำสำหรับธุรกิจฟินเทค โดยปัจจุบันเงินทุนส่วนใหญ่มักมาจากบริษัทขนาดใหญ่ซึ่งเน้นสนับสนุนผู้ประกอบการที่ส่งเสริมธุรกิจของบริษัทตนเอง มากกว่าผู้ประกอบการที่จะเข้ามาพลิกโฉมตลาด (disrupt) ด้วยนวัตกรรมใหม่ๆ หรืออีกรูปแบบหนึ่งคือบริษัทฟินเทค (โดยเฉพาะธุรกิจสินเชื่อ) ที่เป็นบริษัทลูกของธนาคารไทยหรือต่างประเทศ เช่น จีน สิงคโปร์ ซึ่งมีเงินทุนจำนวนมากอยู่แล้ว ทำให้บริษัทฟินเทคกลุ่มนี้มีแนวโน้มเติบโตได้ดีกว่า ในขณะที่ผู้ประกอบการฟินเทครายย่อยหลายแห่งต้องระดมทุนด้วยตนเอง (raise-fund) หรือขอกู้จากธนาคารในอัตรา MLR⁴ แล้วนำมาปล่อยในอัตราที่สูงกว่า แต่เงินทุนก็ยังไม่เพียงพอ

นอกจากนี้ ในภาพรวมพบว่าตลาดผู้ประกอบการหน้าใหม่ยังไม่สามารถดึงดูดเงินลงทุนจากต่างประเทศเข้ามาได้อย่างเพียงพอ สืบเนื่องจากจำนวนสัดส่วนหุ้นนอกตลาด (private equity) นักลงทุนนางฟ้า (angel investor) และธุรกิจเงินร่วมลงทุน (venture capital: VC) ที่มีค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับต่างประเทศ ซึ่งนอกจากส่งผลเรื่องเงินทุนแล้ว ยังทำให้ผู้ประกอบการขาดโอกาสในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้านนวัตกรรมจากบริษัทต่างประเทศอีกด้วย

8. ความท้าทายในการสรรหามูลค่าที่มีความสามารถ

ธุรกิจฟินเทคจำเป็นต้องอาศัยบุคลากรที่มีทักษะด้านข้อมูลและเทคโนโลยีสูง เช่น บุคลากรที่เชี่ยวชาญด้านวิทยาการข้อมูล (data science) เนื่องจากจำเป็นต่อการพัฒนาแบบจำลองคะแนนเครดิต อย่างไรก็ดี ตลาดแรงงานในประเทศไทยยังคงขาดแคลนบุคลากรที่มีทักษะดังกล่าว ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่บางแห่งต้องสรรหาหรือพืงพามูลค่าจากต่างประเทศ ในขณะที่เดียวกัน การแย่งตัวบุคลากรที่มีความสามารถกับธนาคารก็ทำได้ยาก ด้วยข้อจำกัดเรื่องค่าตอบแทนที่มักให้ได้ต่ำกว่าที่ธนาคารเสนอ

9. ความท้าทายในการแข่งขันกับสถาบันการเงินหรือองค์กรที่มีขนาดใหญ่

ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่รวมถึงผู้เชี่ยวชาญทางการเงินส่วนหนึ่งมีความเห็นว่าบริษัทฟินเทคที่เป็นบริษัทลูกของสถาบันการเงินหรือองค์กรขนาดใหญ่ มักมีข้อได้เปรียบในการแข่งขันมากกว่าบริษัทฟินเทครายย่อย สาเหตุหนึ่งเป็นเพราะความได้เปรียบเชิงทรัพยากร (เช่น เงินทุนและการเข้าถึงข้อมูลตามที่กล่าวไปในหัวข้อก่อนหน้า) ตลอดจนการมีอำนาจต่อรองที่สูงกว่าเพราะเป็น

⁴ MLR หรือ Minimum Loan Rate คือ อัตราดอกเบี้ยที่ธนาคารพาณิชย์เรียกเก็บจากลูกค้ารายใหญ่ชั้นดี เช่น มีประวัติการเงินที่ดี มีหลักทรัพย์ค้ำประกันอย่างเพียงพอ ส่วนใหญ่ใช้กับเงินกู้ระยะยาวที่มีกำหนดระยะเวลาที่แน่นอน

ผู้เล่นในตลาดมาก่อน โดยมีข้อสังเกตว่าบริษัทที่เติบโตจากธุรกิจอื่นแล้วค่อยผันสู่ธุรกิจฟินเทคนั้นมักมีแนวโน้มที่จะประสบความสำเร็จมากกว่าบริษัทที่เริ่มต้นจากการเป็นผู้ประกอบการฟินเทคนัยกตัวอย่างเช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์กระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์หรือ e-Wallet ที่ธนาคารและบริษัทขนาดใหญ่จะได้เปรียบเนื่องจากมีส่วนแบ่งทางการตลาดอยู่แล้วจากการยกเว้นค่าธรรมเนียมในการโอนเงิน

อีกสาเหตุหนึ่งมาจากการที่กฎเกณฑ์บางอย่างมีแนวโน้มเอื้อแก่ผู้เล่นรายใหญ่มากกว่าผู้ประกอบการรายย่อย บางกฎเกณฑ์อาจเหมาะเฉพาะกับธนาคารเนื่องจากมีต้นทุนสูงในการปฏิบัติตาม เช่น การกำหนดให้บริษัทต้องแยกหน่วยงานกำกับกับการปฏิบัติตามกฎหมายและหลักเกณฑ์ (compliance) หน่วยงานกำกับกับการปฏิบัติตามด้านสารสนเทศ (IT compliance) และหน่วยงานตรวจสอบ (auditor) ออกจากกัน ซึ่งผู้ประกอบการฟินเทคนำใหม่อาจไม่สามารถแบกรับต้นทุนส่วนนี้ได้

“...คือมันไม่ง่าย เขาเอาเกณฑ์ใหญ่มาตัดแปะ cut and paste มาใช้กับบริษัทเล็กๆ แล้วเราต้องปฏิบัติตามเกณฑ์ใหญ่ ซึ่งก็มีต้นทุนแล้ว regulation คือมันเป็นชี้ตายนวัตกรรม...สิ่งที่เขาทำคือ ไปนั่งคิดกัน เกณฑ์เลยออกมาเหมือนแฟรงก์enstein ไม่ครบข้าง เกินข้าง...”

- ผู้ประกอบการฟินเทคนำใหม่แห่งหนึ่ง -

ผู้ประกอบการฟินเทคน ผู้เชี่ยวชาญทางการเงิน และองค์กรที่เกี่ยวข้องหลายแห่งมีข้อสังเกตว่าหน่วยงานกำกับมักกังวลเรื่องความเสี่ยงและความปลอดภัยของธุรกิจฟินเทคนมากกว่าธนาคารแบบดั้งเดิม ทำให้เกิดข้อจำกัดในการสร้างสรรค์นวัตกรรมหรือการทดลองผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ และกระทบต่อความสามารถในการแข่งขัน ตัวอย่างหนึ่งคือการจัดตั้ง regulatory sandbox ของ ธปท. ที่มีเสียงสะท้อนจากผู้ประกอบการฟินเทคนหลายแห่งว่าจำเป็นต้องใช้ทรัพยากรและเวลา มาก รวมถึงผู้ประกอบการเองก็ขาดความเชื่อมั่นเนื่องจากกลัวข้อมูลรั่วไหล นอกจากนี้ ภาครัฐและหน่วยงานกำกับดูแลของประเทศไทยมีแนวโน้มที่จะออกกฎเกณฑ์แบบหลีกเลี่ยงความเสี่ยง (risk-averse) และบางครั้งก็ “รอดู” ของประเทศอื่นแล้วทำตาม ซึ่งอาจไม่ได้คำนึงถึงบริบทของประเทศไทยเท่าที่ควร

“Sandbox ที่ทางการออกแบบเป็นหลุมดำที่ดูดทรัพยากรเพื่อไปตอบ
คำถามของหน่วยงานกำกับดูแล...เนื่องจากผู้ที่เข้าร่วมโครงการมักจะเป็น
บริษัทที่ยังไม่รู้ปัญหา ดังนั้นการคาดหวังให้บริษัทที่เข้าร่วมโครงการตอบ
คำถามที่ไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ จึงไม่ต่างจากการดึงทรัพยากรออกไป”

- องค์กรที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมฟินเทคแห่งหนึ่ง -

นอกจากนี้ ในภาพรวมพบว่าการแข่งขันของธุรกิจฟินเทคในประเทศไทยค่อนข้างเข้มข้น เนื่องจากสถาบันการเงินและผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ในประเทศไทยยังไม่ค่อยมีความร่วมมือระหว่างกันเท่าไรนัก ส่วนหนึ่งอาจเป็นเพราะสถาบันการเงินและบริษัทขนาดใหญ่มองว่าการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินด้วยตนเองทำได้ง่ายกว่า ซึ่งแตกต่างจากตัวอย่างในต่างประเทศ เช่น สิงคโปร์ ที่ธนาคารพาณิชย์และผู้ประกอบการฟินเทคมักร่วมมือกันเพื่อให้บริษัทฟินเทคอยู่รอดได้ ในขณะที่เดียวกันธนาคารก็สร้างมูลค่าเพิ่มและเติบโตจากการใช้จุดแข็งของฟินเทค

10. เงื่อนไขในการขอใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจฟินเทคมืออุปสรรคสูง และปฏิบัติตามได้ยาก

กระบวนการขอใบอนุญาตหรือความเห็นชอบในการประกอบธุรกิจมักต้องใช้ทรัพยากรจำนวนมาก ทั้งในแง่เงินทุน บุคลากร และเวลา ผู้ประกอบการฟินเทคต้องมีบุคลากรที่เข้าใจกระบวนการทำงานของหน่วยงานกำกับดูแล มีความรู้ด้านความปลอดภัยทางไซเบอร์อย่างลึกซึ้ง มีเงินทุนมากพอ และต้องเผื่อเวลาสำหรับกระบวนการให้ความเห็นชอบจากหน่วยงานกำกับดูแล รวมถึงการขอใบอนุญาตหรือความเห็นชอบก็มักมีอุปสรรค (barriers to entry) สูง เช่น กฎเกณฑ์ด้านความปลอดภัยทางไซเบอร์ที่ใช้กำกับผู้ให้บริการระบบคราวด์ฟิงดิงที่เทียบเท่ากับบริษัทในตลาดหลักทรัพย์ (ต่างกันเพียงแค่ระบบคราวด์ฟิงดิงไม่ต้องขอมาตรฐาน ISO) ส่งผลให้ปัจจุบันจำนวนผู้ให้บริการระบบคราวด์ฟิงดิงที่ผ่านความเห็นชอบนั้นยังมีน้อยราย

ตัวอย่างอุปสรรคในการขอใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจฟินเทค มีดังต่อไปนี้

การจัดตั้งธนาคารพาณิชย์ไร้สาขา (virtual bank)

เมื่อมกราคม พ.ศ. 2566 ที่ผ่านมา ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ได้ประกาศแนวทางการอนุญาตให้จัดตั้งธนาคารพาณิชย์ไร้สาขา (virtual bank) เพื่อให้นำเสนอบริการทางการเงินรูปแบบใหม่ผ่านช่องทางดิจิทัลที่มีประสิทธิภาพ ลดต้นทุน รวมทั้งตอบโจทย์ความต้องการของ

ลูกค้าแต่ละกลุ่มได้ดียิ่งขึ้น โดยเฉพาะผู้ใช้บริการรายย่อยและ SMEs กลุ่มที่ยังไม่ได้รับการทางการเงินอย่างเพียงพอให้เข้าถึงบริการทางการเงินอย่างเหมาะสม และกลุ่มที่เข้าถึงบริการทางการเงินด้วยช่องทางดิจิทัลบ้างแล้วให้ได้รับการทางการเงินอย่างครบวงจรและสะดวกมากขึ้น (ธปท., 2566) โดยจากการประชุมรับฟังความคิดเห็นครั้งที่ 2 เมื่อ 19 มิถุนายน ถึง 4 กรกฎาคม พ.ศ. 2566 ธนาคารแห่งประเทศไทยเน้นย้ำว่า ธนาคารพาณิชย์ไร้สาขาต้องดำเนินการอย่างมีธรรมาภิบาล เช่น ไม่เอื้อประโยชน์ให้แก่ผู้ถือหุ้น ต้องประกอบธุรกิจอย่างยั่งยืน มีแผนการดำเนินงานด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ชัดเจน และต้องมีการแข่งขันอย่างเหมาะสมเพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบต่อเสถียรภาพของระบบการเงินหรือก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อผู้ฝากเงินในระบบการเงิน (ธปท., 2566)

อย่างไรก็ดี จากการสัมภาษณ์พบว่าแนวทางการอนุญาตดังกล่าวยังคงมีข้อจำกัดอยู่หลายประการ ยกตัวอย่างเช่นการกำหนดให้ “Virtual Bank ต้องมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วอย่างน้อย 5,000 ล้านบาท ณ วันเปิดดำเนินการ และทยอยเพิ่มทุนให้มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วอย่างน้อย 10,000 ล้านบาท ก่อนออกจาก phasing เพื่อเข้าสู่การดำเนินธุรกิจแบบ full-functioning” ซึ่งเป็นต้นทุนที่สูงมาก รวมถึงหลักเกณฑ์กำกับดูแลอื่นๆ ที่ถูกออกแบบมาสำหรับธนาคารพาณิชย์ที่ต้องให้บริการทั้งเงินฝาก สินเชื่อ และธุรกรรมระหว่างประเทศ ตลอดจนการ “เสนอรายชื่อผู้ที่สมควรได้รับการพิจารณาให้ได้รับใบอนุญาตให้จัดตั้ง Virtual Bank ต่อ รมว. คลังจำนวนไม่เกิน 3 ราย” เท่านั้น ซึ่งเป็นเงื่อนไขที่ค่อนข้างเอื้อต่อสถาบันการเงินหรือบริษัทขนาดใหญ่ แต่ส่งผลให้ผู้ประกอบการฟินเทคไม่ถูกรวมเข้ามาในการพิจารณาให้ใบอนุญาตดังกล่าว

การกำหนดคุณสมบัติของผู้เก็บรักษาเงินค่าจองซื้อ (custodian/escrow agent) ของธุรกิจคราวด์ฟินดิง

คุณสมบัติของผู้เก็บรักษาเงินค่าจองซื้อ (custodian/escrow agent) ถูกกำหนดไว้สูงจนทำให้ไม่มีใครสามารถขออนุญาตเป็นผู้ให้บริการได้ โดยจากประสบการณ์ตรงของผู้ประกอบการฟินเทครายหนึ่ง บริษัทต้องโน้มน้าวธนาคารเพื่อยื่นขอใบอนุญาตคู่กันจึงจะทำได้ ทว่าก็มีความท้าทายเนื่องจากบางธนาคารไม่ยอมเป็นผู้เก็บรักษาเงินค่าจองซื้อ เพราะกลัวความเสี่ยงว่าจะก่อให้เกิดหนี้เสียและกระทบชื่อเสียงของธนาคาร

นอกจากนี้ผู้ประกอบการธุรกิจคราวด์ฟินดิงบางแห่งให้ข้อมูลว่าเกณฑ์บางอย่างมีความขัดแย้งกันเอง อย่างเช่นคุณสมบัติของผู้เก็บรักษาเงินค่าจองซื้อที่ถูกกำหนดไว้สูงเป็นเพราะอ้างอิงจากข้อกำหนดของผู้เก็บรักษาเงินค่าจองซื้อของธนาคาร ซึ่งแต่เดิมถูกออกแบบมาสำหรับการจองซื้ออสังหาริมทรัพย์ที่มีมูลค่าสูงหลายล้านบาท ทำให้มีโครงสร้างต้นทุนที่ไม่เหมาะกับการเก็บค่าจองซื้อผ่านระบบคราวด์ฟินดิง ผู้ประกอบการจึงไม่สามารถขอใบอนุญาตได้ ในเวลาต่อมา สำนักงาน ก.ล.ต. ได้มีการแก้ไขหลักเกณฑ์โดยเปิดทางเลือกให้กับผู้ให้บริการระบบคราวด์ฟินดิงเพิ่มเติม

เช่น การเปิดโอกาสให้ใช้บริการจากบริษัทหลักทรัพย์ (ประกาศ ที่ ทจ. 21/ 2562 ข้อ 31 (4) (ข)) และรวมถึงกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ (e-money) ด้วย ฉะนั้น ตามหลักแล้วผู้ให้บริการระบบครวาร์ดฟันดิงสามารถเลือกใช้ระบบการเก็บรักษาทรัพย์สินจากผู้ให้บริการกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ได้ ตามประกาศ ที่ ทจ. 21/ 2562 ข้อ 31 (4) (ค)⁵ (ก.ล.ต., 2562) อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติยังไม่สามารถทำได้ เนื่องจากกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์จะใช้กับการซื้อสินค้า แต่ไม่สามารถใช้กับการจองซื้อหุ้นได้ ส่งผลให้เกิดต้นทุนค่าเสียโอกาสของธุรกิจ SMEs ในการนำเงินทุนไปพัฒนาธุรกิจ จ้างงาน ฯลฯ⁶

การกำกับดูแลสินทรัพย์ดิจิทัลที่จำกัดโอกาสในการลงทุน

ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีในปัจจุบันได้เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการฟินเทคสามารถเพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงินมากขึ้น ยกตัวอย่างเช่น การนำสินทรัพย์ (เช่น อสังหาริมทรัพย์) มาแปลงเป็นโทเคนดิจิทัล (asset tokenization) บนบล็อกเชน โดยเมื่อโทเคนอยู่บนตลาดสินทรัพย์ดิจิทัลจะสามารถถูกแบ่งออกเป็นหน่วยย่อย (fractionalize) เพื่อกระจายสิทธิการเป็นเจ้าของไปยังนักลงทุนรายย่อย และซื้อขายแลกเปลี่ยนกันได้อย่างสะดวกมากยิ่งขึ้น

จากการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญทางการเงิน พบว่าการ fractionalize ในภาคอสังหาริมทรัพย์จะเปิดโอกาสให้นักลงทุนรายย่อยในเมืองไทยสามารถลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศได้มากขึ้น อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันยังติดกฎเกณฑ์และข้อจำกัดทางกฎหมาย โดยการขอใบอนุญาตเป็นผู้ให้บริการระบบเสนอขายโทเคนดิจิทัล (ICO portal) ค่อนข้างมีความซับซ้อน ในขณะที่หากเป็นฝั่งหลักทรัพย์ แม้ธุรกิจจะขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจหลักทรัพย์แบบ ง (LBDO) การเป็นนายหน้าจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ที่เป็นหน่วยลงทุนได้แล้ว แต่ก็มีข้อจำกัดว่านักลงทุนรายย่อยในประเทศไทยที่ต้องการลงทุนในต่างประเทศจะทำได้เฉพาะบางพื้นที่ หรือเฉพาะบางผลิตภัณฑ์ ทำให้ยังไม่สามารถตอบโจทย์ของนักลงทุนรายย่อยได้อย่างแท้จริง

⁵ ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ. 21/ 2562 ข้อ 31 (4) (ค) ผู้ให้บริการระบบครวาร์ดฟันดิงต้องควบคุมดูแลให้มีระบบงานดังต่อไปนี้ ตลอดระยะเวลาที่ประกอบธุรกิจตามที่ได้รับความเห็นชอบ; ระบบการเก็บรักษาทรัพย์สินที่จัดให้มีบุคคลที่มีความน่าเชื่อถือซึ่งมีฐานะการเงินที่มั่นคงทำหน้าที่เก็บรักษาเงินจองซื้อหลักทรัพย์ของสมาชิก โดยการดำเนินการดังกล่าวอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของหน่วยงานกำกับดูแลหลัก ทั้งนี้ บุคคลดังกล่าวต้องได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน

⁶ ตามประกาศ ธปท. ที่ สนช. 7/2561 ว่าด้วย เรื่อง หลักเกณฑ์การประกอบธุรกิจบริการเงินอิเล็กทรอนิกส์ แม้ไม่ได้ระบุชัดเจนว่าห้ามมิให้มีการใช้ e-money ในลักษณะการจองซื้อหุ้น แต่ก็ระบุกว้างๆ ในข้อ 4.2.11 เพียงว่า “การประกอบธุรกิจอื่นเพิ่มเติมนอกเหนือจากการประกอบธุรกิจบริการเงินอิเล็กทรอนิกส์สามารถทำได้เฉพาะธุรกิจดังต่อไปนี้เท่านั้น (1) ธุรกิจที่บางส่วนหรือทั้งหมดเกี่ยวกับหรือเนื่องจากการบริการเงินอิเล็กทรอนิกส์ โดยหากธุรกิจดังกล่าวเป็นธุรกิจระบบการชำระเงินหรือบริการการชำระเงินภายใต้การกำกับประเภทอื่น ให้ดำเนินการขอขึ้นทะเบียนหรือขออนุญาตแล้วแต่กรณี (2) ธุรกิจอื่นที่สนับสนุนธุรกิจระบบหรือบริการการชำระเงินภายใต้การกำกับตราบเท่าที่ไม่ก่อให้เกิดความเสี่ยงอันจะกระทบต่อการดำเนินธุรกิจหลักและเงินที่ได้รับล่วงหน้าจากผู้ให้บริการ”

11. การกำหนดเพดานดอกเบี้ยที่ไม่สะท้อนต้นทุนที่แท้จริง

การกำหนดเพดานดอกเบี้ยอาจไม่สะท้อนต้นทุนที่แท้จริงที่ผู้ประกอบการฟินเทคต้องแบกรับ เพราะลูกค้าของบริษัทมักเป็นกลุ่มที่มีความเสี่ยงสูง หากเพดานดอกเบี้ยดังกล่าวต่ำเกินไปจะทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้ และส่งผลให้ลูกค้าที่มีความเสี่ยงสูงต้องหันไปพึ่งพาหนี้ออกระบบมากขึ้น นอกจากนี้เพดานดอกเบี้ยของสินเชื่อแต่ละประเภทก็อยู่ภายใต้กฎหมายและการกำกับดูแลของหน่วยงานที่แตกต่างกัน ทำให้ผู้ประกอบการฟินเทคเกิดความสับสน ยกตัวอย่างเช่น ผู้ประกอบการฟินเทคแห่งหนึ่งที่เป็นตัวกลางในการหาสินเชื่อที่เหมาะสมจากสถาบันการเงิน เพื่อนำมาเสนอให้กับพนักงานบริษัท จะถือว่าสินเชื่อดังกล่าวเป็น “สินเชื่อเพื่อสวัสดิการพนักงาน” มิใช่สินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับของ ธปท. ทำให้อัตราดอกเบี้ยต้องเป็นไปตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ที่กำหนดเพดานดอกเบี้ยไว้ไม่เกินร้อยละ 15 บริษัทจึงมีความท้าทายในการหาแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน และไม่สามารถปล่อยสินเชื่อให้กับกลุ่มคนที่มีความเสี่ยงสูงมากเนื่องจากไม่คุ้มต้นทุน

12. ข้อจำกัดของกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจคราวด์ฟินดิง

กฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจคราวด์ฟินดิงที่ยังคงเป็นอุปสรรคสามารถจำแนกได้ดังนี้

1) การจำแนกลูกค้า SMEs ออกเป็น 2 ประเภท

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้บริการระบบคราวด์ฟินดิง พบว่าในประเทศไทยมีการกำหนดให้จำแนกลูกค้ากลุ่ม SMEs ออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ บุคคลธรรมดา และนิติบุคคล โดยธุรกิจสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (peer to peer lending: P2P) ซึ่งให้บริการแก่บุคคลธรรมดา จะต้องทดสอบภายใต้ regulatory sandbox ของ ธปท. และได้รับใบอนุญาตจากกระทรวงการคลัง ขณะที่ธุรกิจคราวด์ฟินดิง ซึ่งให้บริการนิติบุคคล จะต้องขอความเห็นชอบจาก ก.ล.ต. ทำให้เกิดความสับสนและความยุ่งยาก หากเปรียบเทียบกับต่างประเทศ เช่น อินโดนีเซีย พบว่าจะไม่จำแนกลูกค้า SMEs ออกเป็น 2 กลุ่มดังกล่าว หรือหากกรณีเป็นธนาคาร การปล่อยสินเชื่อก็ไม่จำเป็นต้องแยกบุคคลธรรมดากับนิติบุคคลเช่นกัน

2) ข้อจำกัดในการเสนอขายต่อประชาชน

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้บริการระบบคราวด์ฟินดิงและหน่วยงานกำกับดูแล พบว่า “ผู้เสนอขายหลักทรัพย์ด้วยวิธีคราวด์ฟินดิง” ได้รับการยกเว้นการขออนุญาตและไม่ต้องยื่นหนังสือชี้ชวน (filing) ต่อ ก.ล.ต. ซึ่งต่างจากบริษัทจดทะเบียน ด้วยเหตุนี้ผู้เสนอขายหลักทรัพย์ด้วยวิธีคราวด์ฟินดิงจึงสามารถเสนอขายต่อสมาชิกในระบบของ “ผู้ให้บริการระบบคราวด์ฟินดิง” ในภาพรวมได้

เนื่องจากในขั้นตอนการสมัครสมาชิกจะต้องผ่านกระบวนการพิสูจน์และยืนยันตัวตนแล้ว แต่จะไม่สามารถเสนอขายต่อสาธารณะได้ กล่าวคือห้ามเสนอขายหุ้นหรือหุ้นกู้โดยระบุว่าเป็นของบริษัทใด จำนวนและราคาเท่าไร รวมถึงห้ามจัดเวทีนำเสนอโครงการ (pitching) เพราะจะเปรียบเสมือนการเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชน

3) ข้อจำกัดเรื่องพอร์ตการลงทุน และใช้กระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ (e-Wallet) เพื่อวัตถุประสงค์ในการลงทุนบนระบบคราวด์ฟัซดิงแบบหุ้นกู้

ผู้ให้บริการระบบคราวด์ฟัซดิงบางแห่งให้ข้อมูลว่าปัจจุบันการกำกับดูแลในประเทศไทยยังไม่อนุญาตให้มีการสร้างพอร์ตการลงทุนบนระบบคราวด์ฟัซดิงแบบหุ้นกู้ ทำให้เมื่อมีสินเชื่อที่ผ่านการอนุมัติเพิ่มขึ้นในแพลตฟอร์ม บริษัทจะต้องสร้างเอกสารข้อเท็จจริงเพื่อเผยแพร่บนแพลตฟอร์มและแจ้งให้นักลงทุนทราบ แต่นักลงทุนจะไม่สามารถเข้าไปเลือกสรรจากพอร์ตการลงทุนได้ นอกจากนี้การกำกับดูแลยังไม่อนุญาตให้นักลงทุนใช้กระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์เพื่อวัตถุประสงค์ในการลงทุน กล่าวคือ แพลตฟอร์มคราวด์ฟัซดิงไม่สามารถใช้ประโยชน์จากกฎเกณฑ์ของ ธปท. ที่เกี่ยวข้องกับกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์สำหรับผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของ ก.ล.ต. ได้ ส่งผลให้ในปัจจุบันเมื่อนักลงทุนได้รับชำระเงินคืน แพลตฟอร์มจะต้องโอนเงินคืนดังกล่าวไปยังบัญชีธนาคารของนักลงทุน และนักลงทุนจะต้องโอนเงินกลับไปยังแพลตฟอร์มทุกครั้งหากต้องการลงทุนใหม่ ซึ่งเป็นขั้นตอนที่ไม่ค่อยมีประสิทธิภาพเท่าไรนัก

13. ความกระจัดกระจายของหน่วยงานกำกับดูแล และการขาด “กระบอกเสียง” ที่เป็นตัวแทนของผู้ประกอบการฟินเทค

ผู้ประกอบการฟินเทคหลายแห่งมีความเห็นว่าอำนาจในการกำกับดูแลธุรกิจฟินเทคปัจจุบันถูกกระจายอยู่ในหลายหน่วยงาน อาทิ ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) คณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ฯลฯ การขาดหน่วยงานที่กำกับดูแลผู้ประกอบการฟินเทคโดยตรงส่งผลให้หน่วยงานกำกับดูแลอาจไม่ได้รับฟังความเห็น หรือไม่ได้ให้การสนับสนุนแก่ผู้ประกอบการฟินเทคอย่างทั่วถึง ยกตัวอย่างเช่น ปัจจุบันมีสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติที่เน้นส่งเสริมนวัตกรรมด้านการผลิต แต่ยังไม่มีส่วนงานที่ส่งเสริมนวัตกรรมฟินเทคโดยเฉพาะ นอกจากนี้ การหารือที่เกี่ยวข้องกับกฎเกณฑ์มักเกิดจากการหารืออย่างไม่เป็นทางการระหว่างผู้ประกอบการฟินเทคก่อนไปพูดคุยกับหน่วยงานกำกับดูแล ในขณะที่สมาคมฟินเทคก็มีข้อจำกัดเนื่องจากก่อตั้งโดยความร่วมมือกันของบริษัทขนาดเล็ก ไม่ได้มีอำนาจเทียบเท่าหน่วยงานรัฐ จึงไม่สามารถเป็นกระบอกเสียงให้กับผู้ประกอบการได้อย่างเต็มที่

การไร้หน่วยงานที่รับผิดชอบ 핀테크 โดยเฉพาะยังส่งผลให้การออกกฎเกณฑ์มีความกระจัดกระจายตามไปด้วย ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการเกิดความสับสน และต้องแบกรับต้นทุนสูงในการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ต่างๆ ในขณะที่หน่วยงานกำกับเองก็มีความท้าทายในการออกกฎเกณฑ์ที่มีประสิทธิภาพ เนื่องจากไม่มีเกณฑ์เฉพาะเจาะจงในการกำกับดูแลฟินเทค ยกตัวอย่างเช่น กฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินดิจิทัล โดยจากการสัมภาษณ์หน่วยงานกำกับดูแลแห่งหนึ่ง พบว่าปัจจุบันการกำกับดูแลทรัพย์สินดิจิทัลยังขาดนโยบายที่ครอบคลุม เช่นการสร้างเหรียญโทเคน เนื่องจากแต่ละเหรียญมีความแตกต่างกัน จึงอาจต้องพิจารณารายกรณี รวมถึงมาตรการในการสนับสนุนก็อาจยังไม่ชัดเจน ไม่ว่าจะเป็นมาตรการทางภาษี หรือระบบการจัดเก็บภาษีของสินทรัพย์ดิจิทัลที่ยังไม่แน่นอน เช่น โทเคนดิจิทัลเพื่อการใช้ประโยชน์ (utility token)

นอกเหนือจากประเด็นเรื่องความกระจัดกระจายของหน่วยงานกำกับดูแลแล้ว ความชัดเจนของอำนาจในการกำกับดูแลของธุรกิจฟินเทคบางประเภทก็เป็นอุปสรรคเช่นกัน ยกตัวอย่างเช่น ผู้ให้บริการระบบคราวน์ฟันดิ้งจะไม่สามารถระบุได้ว่า “ได้รับอนุญาต” หรือ “ได้รับการรับรอง” จากสำนักงาน ก.ล.ต. แต่สามารถระบุได้ว่า “ได้รับความเห็นชอบ” จาก สำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งสะท้อนว่าหน่วยงานไม่ได้มองว่าตนเองเป็นผู้ให้ใบอนุญาต แต่เป็นเพียงเกณฑ์ที่ตนให้ความเห็นชอบ ทั้งที่ในความเป็นจริง ก.ล.ต. กำหนดให้บริษัทต้องรายงานและส่งเอกสารต่างๆ ให้ รวมถึงหากมีผู้ให้บริการระบบคราวน์ฟันดิ้งทำผิดกฎหมาย ในทางปฏิบัติ ก.ล.ต. ก็ย่อมต้องมีส่วนชี้แจงและรับผิดชอบ⁷ ตลอดจนประเด็นเรื่องความลักลั่นในการบังคับใช้กฎหมาย เช่น ธุรกิจคราวน์ฟันดิ้งต้องอยู่ภายใต้กฎหมายของสำนักงานป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน (ปปง.) ในขณะที่ธุรกิจโรงรับจำนำไม่ต้องอยู่ภายใต้กฎหมายของ ปปง. ทั้งที่อาจมีความเสี่ยงสูงกว่าเพราะเกี่ยวข้องกับเงินสดโดยตรง

**“เราเหมือนผีไม่มีบ้าน เหมือนลูกไม่มีพ่อแม่...
เราถูกปล่อยให้ไปดูแลตัวเอง สู้เอง อธิบายเอง”**

- ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่แห่งหนึ่ง -

⁷ สำนักงาน ก.ล.ต. มีแนวทางการกำกับดูแลผู้ให้บริการระบบคราวน์ฟันดิ้งตามประกาศ ทจ. 21/2562 เรื่อง ข้อกำหนดเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์ผ่านระบบคราวน์ฟันดิ้ง ซึ่งรวมถึงการให้ความเห็นชอบผู้ให้บริการระบบคราวน์ฟันดิ้ง ตลอดจนการให้อำนาจสำนักงาน ก.ล.ต. ในการพัก หรือ เพิกถอนการให้ความเห็นชอบการให้บริการระบบคราวน์ฟันดิ้งที่กระทำการฝ่าฝืนไม่ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด ทั้งนี้ สำหรับผู้ให้บริการระบบคราวน์ฟันดิ้งที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ. 21/2562 แล้วนั้น ผู้ให้บริการระบบคราวน์ฟันดิ้งดังกล่าวสามารถระบุได้ว่าเป็นผู้ให้บริการระบบคราวน์ฟันดิ้งที่ “ได้รับความเห็นชอบ” หรือ “อยู่ภายใต้การกำกับดูแล” ของสำนักงาน ก.ล.ต. ได้ อย่างไรก็ตาม หากเป็นการอ้างอิงโดยใช้คำว่า “ได้รับอนุญาต” หรือ “ได้รับการรับรอง” จากสำนักงาน ก.ล.ต. จะไม่สามารถทำได้ เนื่องจากไม่ตรงกับข้อเท็จจริง

ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ หน่วยงานกำกับ และองค์กรที่เกี่ยวข้อง ในการเพิ่มการขยายบริการทางการเงิน

จากการสัมภาษณ์ คณะวิจัยสรุปประเด็นข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ หน่วยงานกำกับ และองค์กรที่เกี่ยวข้องในการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. การส่งเสริมความรู้ความเข้าใจทางการเงินของผู้บริโภค

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ หน่วยงานกำกับดูแล และตัวแทนผู้บริโภค ล้วนมีความเห็นไปในทิศทางเดียวกันว่า ลูกค้ายโดยเฉพาะผู้ที่เข้าถึงบริการทางการเงินได้เพียงบางส่วน ยังขาดความรู้ทางการเงินขั้นพื้นฐาน รวมถึงความเข้าใจในผลิตภัณฑ์สินเชื่อและการลงทุน ซึ่งอาจทำให้ลูกค้าไม่สามารถชำระหนี้ได้ตรงเวลา ก่อให้เกิดหนี้เสีย และเกิดต้นทุนต่อผู้ประกอบการฟินเทค ด้วยเหตุนี้ ผู้ให้สัมภาษณ์จึงเสนอให้ภาครัฐตลอดจนผู้ประกอบการฟินเทค มีบทบาทในการเพิ่มความรู้ทางการเงินมากขึ้น โดยมุ่งเน้นใน 2 มิติ ดังนี้

1 ความรู้ด้านการบริหารการเงินส่วนบุคคล

ลูกค้าฐานรากส่วนใหญ่ยังคงใช้จ่ายเงินรายวันมากกว่าที่จะวางแผนการเงินในระยะยาว ทำให้มักขาดสภาพคล่องและเลือกกู้เงินนอกระบบเพื่อแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า ดังนั้นทั้งภาครัฐและเอกชนควรส่งเสริมให้ผู้ใช้บริการรู้จักการวางแผนทางการเงิน ทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย และสำรองเงินสำหรับกรณีฉุกเฉิน รวมถึงให้ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับเครดิตบูโรว่ามีความสำคัญต่อการขอสินเชื่ออย่างไร เพื่อเสริมสร้างวินัยทางการเงินและลดอัตราการเกิดหนี้เสีย

2 ความรู้ด้านการลงทุน

ผู้บริโภคจำนวนมากยังขาดความรู้ด้านการลงทุน โดยเฉพาะการลงทุนรูปแบบใหม่อย่างคราวด์ฟินดิง ภาครัฐอาจเข้ามามีบทบาทมากขึ้นในการส่งเสริมความรู้ด้านการลงทุน เพื่อให้นักลงทุนสามารถประเมินความเสี่ยงจากการลงทุนแต่ละประเภทได้ และป้องกันไม่ให้เสียหายจากการลงทุนมากเกินไป ซึ่งในระยะยาวจะช่วยเพิ่มความเชื่อมั่นในตลาดทุน

ทั้งนี้ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องอาจร่วมมือกันและกำหนดบทบาทที่ชัดเจนในการส่งเสริมการให้ความรู้ทางการเงิน ยกตัวอย่างเช่น กระทรวงการคลังอาจสนับสนุนงบประมาณด้านการส่งเสริมความรู้ทางการเงิน โดยอาจทำผ่านหน่วยงานด้านการศึกษา สถาบันการเงินเฉพาะกิจ ฯลฯ กระทรวงศึกษาธิการอาจออกแบบหลักสูตรการเงินขั้นพื้นฐานสำหรับนักเรียน ในขณะที่ ธปท. และ ก.ล.ต. ก็มุ่งเน้นส่งเสริมความรู้ด้านการเงินทั่วไป การลงทุน ตลอดจนผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินที่อยู่ภายใต้การกำกับดูแล โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่อาจยังไม่เป็นที่รู้จักดีนัก เช่น คราวด์ฟินดิง

“ความรู้ที่จำเป็นต้องปลูกฝังแต่เด็กๆ ที่คิดว่า ม.4 หรือ ม.ต้น
ก็เริ่มเรียนได้แล้ว คือ personal finance กับการลงทุน ทำอย่างไรก็ได้ให้
ไม่ต้องมาอธิบายอีกว่านี่แชร์ลูกโซ่นะ ที่ return แบบนี้ไม่เป็นจริงนะ
เอาเคส scam มาโชว์ ถ้าเบงก๋ชาติมีงบบัญชีไปเลย”

- ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่แห่งหนึ่ง -

ในขณะเดียวกัน ผู้ประกอบการฟินเทคในฐานะที่เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงิน ก็ควรมีบทบาทในการให้ความรู้แก่ผู้บริโภคเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น จากการสัมภาษณ์พบว่าผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ส่วนใหญ่มีนโยบายส่งเสริมความรู้ทางการเงินให้ผู้บริโภค โดยบางรายกำหนดเงื่อนไขให้ผู้บริโภคต้องผ่านการเรียนหลักสูตรทางการเงินของบริษัท หรือต้องทำบัญชีรายรับรายจ่ายก่อนจึงจะได้รับการอนุมัติหรือขยายวงเงินสินเชื่อ ขณะที่บางรายก็มีการเผยแพร่ความรู้ทางการเงินบนเว็บไซต์ของบริษัท

นอกเหนือจากการให้ความรู้ทางการเงินแล้ว การให้ “ข้อมูล” ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ บริการ และผู้ให้บริการทางการเงินอย่างชัดเจนและโปร่งใส ก็มีความสำคัญไม่น้อยไปกว่ากัน จากการสัมภาษณ์มีผู้เสนอให้หน่วยงานภาครัฐมีการบังคับใช้มาตรการให้ผู้ประกอบการฟินเทคต้องจัดทำและส่งมอบคู่มือสัญญาสินเชื่อดิจิทัลที่ระบุอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงและค่าธรรมเนียมให้กับลูกหนี้ เพื่อป้องกันไม่ให้ถูกเอาเปรียบจากการถูกคิดดอกเบี้ยเกินอัตราที่กฎหมายกำหนด รวมถึงการจัดทำฐานข้อมูลและตราสัญลักษณ์มาตรฐานสำหรับผู้ประกอบการฟินเทคที่ผ่านการรับรองโดยหน่วยงานภาครัฐ เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถตรวจสอบรายชื่อของผู้ประกอบการ และลดความเสี่ยงจากการชอกช้ำจากบริษัทที่ดำเนินการอย่างผิดกฎหมาย

2. การส่งเสริมระบบนิเวศในอุตสาหกรรมฟินเทคเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของผู้เล่นในตลาด

หน่วยงานภาครัฐสามารถผลักดันให้อุตสาหกรรมฟินเทคเติบโตไปพร้อมกับส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงินได้ด้วยการสร้างระบบนิเวศที่เหมาะสมแก่การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการฟินเทค โดยคณะวิจัยได้สรุปข้อเสนอแนะที่ได้จากการสัมภาษณ์ ดังนี้

2.1. การส่งเสริมการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมในประเทศ

ปัจจุบันผู้ประกอบการฟินเทคยังต้องพึ่งพาเทคโนโลยีของต่างประเทศค่อนข้างมาก ทำให้ต้องแบกรับต้นทุนสูง ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่หลายแห่งเสนอให้ภาครัฐสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมด้านการเงินภายในประเทศเพื่อทดแทนการนำเข้า ตลอดจนส่งเสริมให้สถาบันการเงินใช้ซอฟต์แวร์ที่ผลิตในประเทศมากขึ้น เพื่อสร้างอุปสงค์ในตลาดและให้เกิดการแข่งขันระหว่างผู้ผลิต นอกจากนี้ ภาครัฐควรปรับปรุงกฎหมายการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาให้มีความเข้มแข็งมากขึ้น เนื่องจากจะช่วยให้ผู้ประกอบการมีแรงจูงใจที่จะพัฒนาเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมอย่างต่อเนื่อง

2.2. การออกและบังคับใช้มาตรการที่คุ้มครองความปลอดภัยของผู้บริโภค

การพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมด้านการเงินย่อมต้องทำควบคู่ไปกับการรักษาความปลอดภัยของผู้บริโภค โดยเฉพาะบริการที่ทำผ่านช่องทางดิจิทัล จากการสัมภาษณ์ ตัวอย่างมาตรการที่ภาครัฐอาจใช้ เช่น การกำหนดมาตรการเพื่อป้องกันการรั่วไหลของข้อมูล การจำกัดความเสียหายที่เกิดขึ้นในกรณีที่ถูกแฮกบัญชี โดยไม่ให้ความเสียหายลามไปถึงบัญชีอื่น ๆ รวมถึงการเพิ่มความเข้มข้นในการบังคับใช้ พ.ร.บ. ป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน (Anti-money Laundering: AML) เพื่อแก้ไขปัญหาการสร้างบัญชีม้า

“เทคโนโลยีปัจจุบันทั้งลงทุน จ่ายเงิน และฝากเงินอยู่ในระบบบัญชีเดียวกัน ในระบบมีถืออันเดียวกัน จะทำอย่างไรให้ระบบพวกนี้มีความปลอดภัย เช่นโจรอาจจะได้เงินจากแอปธนาคาร A แต่จะต้องไม่ได้เงินจากแอปธนาคาร B, C และ D”

- มุลนิธิเพื่อผู้บริโภค -

2.3. การสนับสนุนแหล่งเงินทุนและทรัพยากรมนุษย์

จากที่กล่าวไปในหัวข้อความท้าทายว่าผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่อาจมีอุปสรรคในการหาแหล่งเงินทุน โดยเฉพาะกลุ่มที่ปล่อยสินเชื่อให้กับลูกค้าฐานราก หน่วยงานภาครัฐจึงควรสนับสนุนให้มีแหล่งเงินทุนทางเลือก (alternative source of fund) สำหรับผู้ประกอบการฟินเทคที่มีศักยภาพในการขยายบริการทางการเงิน ตัวอย่างแหล่งเงินทุนทางเลือก เช่น ลีสซิ่ง (leasing) การทำแฟรนไชส์ (franchising) การรับซื้อลูกหนี้จากการส่งออก (forfeiting) การกู้ยืมระหว่าง

บุคคล (peer-to-peer lending) คราวด์ฟินดิง (crowdfunding) นักลงทุนนางฟ้า (angel investor) และธุรกิจเงินร่วมลงทุน (venture capital) (Testbook, 2023) นอกจากนี้ ภาครัฐควรมีมาตรการสนับสนุนฟินเทคและผู้เล่นรายย่อยในช่วงเริ่มต้นยกตัวอย่างเช่น ประเทศอินโดนีเซีย ที่มีมาตรการยกเว้นภาษีสำหรับบริษัทที่จัดตั้งใหม่ และไม่ต้องนำส่งบัญชีจนกว่าจะมีรายได้ที่แท้จริง รวมถึงได้รับการอุดหนุน (direct subsidy) ให้ใช้สิทธิขอพัตแควร์บางประเภทได้

นอกจากนี้ ภาครัฐอาจให้การสนับสนุนการเสริมสร้างทรัพยากรมนุษย์ในอุตสาหกรรมฟินเทคมากขึ้น โดยผู้ประกอบการฟินเทคบางรายได้ยกตัวอย่างการสนับสนุนทรัพยากรมนุษย์ในธุรกิจฟินเทคของประเทศสิงคโปร์ ซึ่งจะกล่าวในรายละเอียดในหัวข้อ “ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย”

2.4. การส่งเสริมความร่วมมือระหว่างหน่วยงานภาครัฐกับผู้ประกอบการฟินเทค

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ความเห็นว่าการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินจะมีประสิทธิภาพมากขึ้นหากผู้ประกอบการฟินเทคได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐอย่างจริงจัง โดยภาครัฐอาจเปิดโอกาสให้ภาคเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมในการแก้ปัญหาให้ประชาชนมากขึ้น และลดบทบาทในการดำเนินโครงการด้วยตนเอง แต่มุ่งเน้นเป็นตัวกลางในการสนับสนุนยกตัวอย่างเช่น การอนุญาตให้ภาคเอกชนหรือบุคคลที่สามเป็นที่ปรึกษาการแก้หนี้ (debt counselling) ที่ ธปท. อาจไม่ต้องดำเนินการเอง แต่ทำหน้าที่เป็นผู้ให้การรับรองและกำกับดูแลบุคคลหรือบริษัทที่ทำหน้าที่ให้คำปรึกษา เพื่อขยายบริการดังกล่าวได้มากขึ้น รวมถึงควรกำหนดคณะทำงาน (working team) ให้มีความรับผิดชอบที่ชัดเจน

ภาครัฐควรให้ผู้ประกอบการฟินเทคมีส่วนร่วมในการดำเนินนโยบายช่วยเหลือด้านการเงินแก่ประชาชน เนื่องจากฟินเทคมีกลุ่มลูกค้าที่มีความเปราะบางสูง การดำเนินนโยบายช่วยเหลือร่วมกับฟินเทคจึงเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินโครงการของภาครัฐอีกทางหนึ่ง ตัวอย่างเช่น ในช่วงการแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่ผ่านมา ธปท. ควรเปิดโอกาสให้ธุรกิจคราวด์ฟินดิงหรือผู้ให้บริการที่ไม่ใช่สถาบันการเงินเป็นช่องทางในการปล่อยสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (soft loan) ซึ่งเป็นมาตรการช่วยเหลือกลุ่ม SMEs ที่มีความเสี่ยงสูงแทนการปล่อยสินเชื่อผ่านสถาบันการเงิน เนื่องจากธนาคารพาณิชย์มีแนวโน้มที่จะหลีกเลี่ยงการปล่อยสินเชื่อให้ SMEs ที่กำลังประสบปัญหาทางการเงินอย่างหนัก หรือปล่อยสินเชื่อให้กับเฉพาะลูกค้าเดิมที่มีประวัติเครดิตดีเท่านั้น ทำให้ผู้ที่ได้รับประโยชน์อาจไม่ได้เป็นผู้ที่ต้องการความช่วยเหลืออย่างแท้จริง

ในอีกด้านหนึ่ง ผลลัพธ์ทางการเงินบางอย่างอาจเป็นประโยชน์ต่อประชาชน แต่ภาคเอกชนไม่มีแรงจูงใจที่จะดำเนินการเองเนื่องจากไม่คุ้มค่าหรือมีความเสี่ยงสูง ภาครัฐจึงควรมีบทบาทหลักในการสนับสนุนผลลัพธ์เหล่านี้เพื่อขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน เช่น การทำโครงการประกันรายได้เกษตรกรที่จะขยายผลไปสู่การสนับสนุนการเข้าถึงบริการทางการเงิน

3. การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและการเปิดกว้างให้มีการใช้ประโยชน์จากข้อมูล (open data)

3.1. การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน

จากความท้าทายเรื่องต้นทุนในการพิสูจน์และยืนยันตัวตนที่ค่อนข้างสูง ทำให้ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่อาจไม่คุ้มค่าหากให้บริการสินเชื่อแก่กลุ่มลูกค้าฐานราก รวมถึงความยุ่งยากในกระบวนการยืนยันตัวตน ผู้ให้สัมภาษณ์จำนวนหนึ่งจึงเสนอให้ภาครัฐผลักดันให้มีการพัฒนาระบบการยืนยันตัวตนอิเล็กทรอนิกส์ที่ทำผ่านออนไลน์ได้ตลอดทั้งกระบวนการ รวมถึงการพัฒนาระบบการลงชื่อเข้าใช้แบบครั้งเดียว (single sign-on: SSO) ที่สามารถเชื่อมต่อการยืนยันข้อมูลระหว่างแพลตฟอร์มได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยระบบ SSO นี้ควรเปิดให้มีผู้เล่นหลายรายเพื่อไม่ให้นำไปสู่ปัญหาการผูกขาด

ในส่วนของโครงการเงินบาทดิจิทัล หรือ Central Bank Digital Currency (CBDC) ธปท. อาจเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการฟินเทคมีส่วนร่วมในการช่วยทดสอบสกุลเงินดิจิทัลได้ว่าสามารถช่วยลดต้นทุนการดำเนินงาน (operational cost) ของผู้ประกอบการฟินเทคประเภทคราวน์ด์ฟันดิงได้หรือไม่ โดยเฉพาะการลดต้นทุนจากการเก็บรักษาค่าจองซื้อ

3.2. การเปิดกว้างให้มีการใช้ประโยชน์จากข้อมูล (Open Data)

นโยบาย Open Data จะช่วยให้ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ขยายบริการทางการเงินแก่กลุ่มฐานราก และเข้าถึงข้อมูลที่ใช้ในการประเมินความเสี่ยงด้วยต้นทุนที่ต่ำ ทั้งนี้จากการสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการฟินเทคบางแห่งมองว่านโยบาย Open Data อาจเป็นได้ทั้งรูปแบบระบบข้อมูลเปิดสาธารณะ และระบบข้อมูลเปิดเชิงพาณิชย์ ดังนี้

- 1 **ระบบข้อมูลเปิดสาธารณะ** โดยหน่วยงานภาครัฐมีบทบาทหลักในการรวมศูนย์ข้อมูลให้พร้อมต่อการนำไปใช้ เช่น ข้อมูลหนี้สหกรณ์ ข้อมูลหนี้กองทุนกู้ยืมเพื่อการศึกษา ข้อมูลสินเชื่อลิสซิ่งบางประเภท หรือข้อมูลอาชญากรรม
- 2 **ระบบข้อมูลเปิดเชิงพาณิชย์** ภาครัฐควรสร้างพื้นที่ในการแลกเปลี่ยน หรือการซื้อขายข้อมูลระหว่างผู้ประกอบการและผู้ถือครองข้อมูล (data operator) โดยเฉพาะข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันของผู้บริโภค เช่น การชำระค่าโทรคมนาคม การชำระค่าเช่า

ที่อยู่อาศัย ข้อมูลจากแพลตฟอร์มอิคอมเมิร์ซ รวมถึงการปรับกฎหมายให้สามารถใช้ข้อมูล
สาธารณูปโภคในเชิงพาณิชย์ได้^๘

นอกจากนี้ จากการสัมภาษณ์พบว่าสิ่งที่ภาครัฐควรส่งเสริมเพื่อผลักดันให้นโยบาย Open Data
เกิดขึ้นได้จริง มีทั้งหมด 3 ประการ ได้แก่

- 1 การจัดทำแบบฟอร์มมาตรฐานข้อมูล (standard data format)** ภาครัฐควรสร้างแบบฟอร์ม
มาตรฐานข้อมูลที่มีรูปแบบการจัดเก็บข้อมูลที่มีมาตรฐานเดียวกัน เพื่อให้สถาบันการเงิน
ผู้ประกอบการฟินเทค และหน่วยงานภาครัฐรับส่งข้อมูลได้อย่างลื่นไหล และมีต้นทุน
การสับเปลี่ยน (switching cost) น้อยที่สุด
- 2 โครงสร้างพื้นฐานแบบเปิด (open infrastructure)** ภาครัฐควรผลักดันให้มีโครงสร้าง
พื้นฐานแบบเปิดซึ่งทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการรับส่งข้อมูลระหว่างผู้ประกอบการฟินเทค
สถาบันการเงิน และบริษัทผู้ถือครองข้อมูล เพื่อลดต้นทุนด้านการรับส่งข้อมูล โดยการใช้งาน
โครงสร้างพื้นฐานดังกล่าวควรมีการคิดค่าธรรมเนียมที่โปร่งใสและสมเหตุสมผล
- 3 การออกกฎหมายให้ภาครัฐเปิดเผยข้อมูลทางเลือก** ปัจจุบันหน่วยงานภาครัฐยังขาดแรงจูงใจ
ในการแบ่งปันข้อมูล เนื่องจากไม่อยู่ในขอบเขตการดำเนินงานของหน่วยงานต่างๆ ดังนั้น
ภาครัฐจึงควรออกกฎหมายที่อนุญาตให้หน่วยงานภาครัฐรวมถึงรัฐวิสาหกิจสามารถแบ่งปัน
ข้อมูลแก่สาธารณะได้ ในกรณีของรัฐวิสาหกิจ ภาครัฐควรสร้างแรงจูงใจเชิงพาณิชย์เพื่อให้
ส่งต่อข้อมูลแก่ผู้ประกอบการฟินเทค

4. การปรับปรุงกฎหมาย ระเบียบ และแนวทางการสนับสนุนจากภาครัฐ และหน่วยงานกำกับ

4.1. การสนับสนุนการแข่งขันอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการฟินเทคและผู้เชี่ยวชาญพบว่า การออกกฎหมายสำหรับธุรกิจ
ฟินเทคควรคำนึงถึงความเท่าเทียมและเป็นธรรม รวมถึงควรมีความสมดุลระหว่างการป้องกัน
ความเสี่ยงกับการพัฒนานวัตกรรมทางการเงิน ทั้งนี้กฎหมายควรเรียบง่าย ไม่ซับซ้อนหรือ

^๘ ปัจจุบัน บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด มีข้อมูลแนวจาริต (Traditional data) เช่น บัญชีกระแสรายวัน
รายงานการเงิน (Financial statement) และข้อมูลการเคลื่อนไหวในบัญชีเงินเชื่อของบริษัทสมาชิก แต่ยังไม่
มีข้อมูลสาธารณูปโภค (Utility data) เช่นการใช้ไฟฟ้า ประปา ค่าโทรศัพท์ ค่าเช่า ซึ่งบ่งบอกถึงการมีรายได้
ที่เพียงพอของลูกค้า และเป็นประโยชน์ต่อการพิจารณาสินเชื่อ อย่างไรก็ตาม ข้อมูลสาธารณูปโภคส่วนใหญ่อยู่
ภายใต้การควบคุมของกระทรวง ดังนั้นหากมีกฎหมายที่อนุญาตให้นำข้อมูลเหล่านี้มาใช้ในเชิงพาณิชย์ได้ ก็จะทำให้
ผู้ประกอบการฟินเทคเข้าถึงข้อมูลส่วนนี้ได้มากขึ้น

มีจำนวนมากจนเกินไป รวมถึงควรผ่านการหารือกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอย่างรอบด้าน โดยเฉพาะกับผู้ประกอบการฟินเทครายย่อย ตลอดจนวิเคราะห์ว่ากฎเกณฑ์ดังกล่าวมีแนวโน้มให้ผู้เล่นบางรายใช้อำนาจในทางที่ผิด (potential abusive power) หรือไม่

ในขณะเดียวกัน สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า (กชค.) ก็ควรกำกับดูแลด้านการผูกขาดอย่างเข้มข้น เนื่องจากปัจจุบันมีฟินเทคหลายแห่งที่เดิมประกอบธุรกิจอื่นๆ มาก่อน เช่น อีคอมเมิร์ซ ขนส่งอาหาร ฯลฯ แล้วต่อยอดทำธุรกิจทางการเงินเพิ่มเติม โดยใช้ประโยชน์จากระบบนิเวศและฐานข้อมูลของลูกค้าที่มีอยู่ ซึ่งแม้จะมีข้อดีคือสามารถต่อยอดธุรกิจทางการเงินได้ด้วยต้นทุนที่ต่ำ แต่อาจสุ่มเสี่ยงต่อการผูกขาดการเข้าถึงข้อมูลของผู้ประกอบการฟินเทครายย่อย

อีกกรณีหนึ่งคือแนวทางการอนุญาตให้จัดตั้งธนาคารพาณิชย์ไร้สาขา (virtual bank) ของ ธปท. ที่ค่อนข้างเอื้อต่อสถาบันการเงินหรือบริษัทขนาดใหญ่ ตามที่ได้กล่าวโดยละเอียดในหัวข้อความท้าทายนั้น ผู้ประกอบการฟินเทคและผู้เชี่ยวชาญบางท่านจึงเสนอให้ ธปท. คำนึงถึงการส่งเสริมการแข่งขันในตลาดการเงินมากขึ้น โดยเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์หรือบริษัทขนาดใหญ่สามารถร่วมขอใบอนุญาตได้ ตลอดจนเปิดให้บริษัทข้ามชาติสามารถร่วมแข่งขันได้

นอกจากนี้ ผู้ออกกฎควรมีความเข้าใจในหลักการดำเนินธุรกิจของฟินเทคอย่างถ่องแท้ ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่หลายแห่งให้ความเห็นว่ากฎหมายและมาตรการต่างๆ ที่กำกับธุรกิจฟินเทคในปัจจุบันส่วนใหญ่จะเป็นมาตรฐานเดียวกับธนาคารพาณิชย์ ซึ่งมีรายละเอียดในการดำเนินธุรกิจที่ต่างกัน ส่งผลให้ผู้ประกอบการฟินเทคต้องแบกรับต้นทุนที่เกิดจากการปฏิบัติตามกฎระเบียบ (compliance cost) สูง ดังนั้นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจึงควรออกกฎหมายหรือมาตรการที่มีความเฉพาะเจาะจงสำหรับอุตสาหกรรมฟินเทค ที่เอื้อให้ผู้ประกอบการฟินเทคสามารถเข้าสู่ตลาดหรือเปลี่ยนแปลงตามสถานการณ์ของตลาดได้อย่างรวดเร็ว

“ทางการจะช่วยอะไรได้บ้าง...ถ้าเขาเขียนเกณฑ์ตั้งแต่ต้น ที่ครอบคลุมเรา โดยเฉพาะ ก็จะมีหลายอย่างที่เขາเอื้อเราได้ เช่น การเป็นนายทะเบียน ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ ถ้าหากเขาเริ่มต้นจากการคุยกับเราก่อน แล้วเขียนเกณฑ์ออกมา มันอาจจะเป็นเกณฑ์ที่ดีก็ได้... Regulation ที่เป็นซีตาย sector ใหม่ๆ ถ้าเขาอยากให้เราเกิด เราก็เกิด ถ้าเขาอยากให้เราตาย เขาก็ทำให้เราตายได้ แต่ถ้าเราต้องการที่จะทำให้มันเป็นรูปเป็นร่าง เป็นรูปธรรม ควรจะมีต้นโผที่เป็นเหมือนกระบอกเสียงให้เรา”

- ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่แห่งหนึ่ง -

4.2. การปรับปรุงกฎเกณฑ์เพื่อยกระดับขีดความสามารถในการดำเนินงานของผู้ประกอบการฟินเทค

ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่เสนอให้ภาครัฐปรับปรุงกฎเกณฑ์เพื่อยกระดับขีดความสามารถในการดำเนินงานของฟินเทคมากขึ้น ดังนี้

☛ การกำหนดเกณฑ์อัตราดอกเบี้ยตามความเสี่ยงของลูกค้าแต่ละราย (risk-based pricing)

ผู้ประกอบการฟินเทคบางแห่งให้ความเห็นว่าการกำหนดเพดานดอกเบี้ยควรมีความสอดคล้องและเหมาะสมกับโครงสร้างต้นทุนของผู้ปล่อยสินเชื่อและไม่จำกัดรายได้ของผู้ปล่อยสินเชื่อจนเกินไป เพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดและป้องกันไม่ให้เกิดหนี้หนีไปพึ่งหนี้นอกระบบ โดยที่ผ่านมา ธปท. มีการผลักดันมาตรการอัตราดอกเบี้ยตามความเสี่ยง (risk-based pricing) ซึ่งเป็นการปรับเพดานดอกเบี้ยให้มีความยืดหยุ่นมากขึ้น เพื่อไม่ให้เกิดหนี้ที่มีความเสี่ยงสูงกว่าเพดานถูกผลักออกนอกระบบ และช่วยให้ลูกค้าที่มีประวัติชำระคืนหนี้ดีได้รับสินเชื่อในอัตราดอกเบี้ยต่ำที่ลง โดย ธปท. จะเปิดโอกาสให้สถาบันการเงินที่มีการปล่อยสินเชื่ออย่างมีความรับผิดชอบและมีโมเดลการให้สินเชื่อที่สะท้อนความเสี่ยงของลูกค้าเข้ามาทดสอบว่าสามารถทำได้จริงหรือไม่ (Money & Banking Online, 2023)

จากการสัมภาษณ์ หน่วยงานกำกับดูแลเชื่อว่ามาตรการอัตราดอกเบี้ยตามความเสี่ยงจะช่วยให้ผู้ประกอบการฟินเทคสามารถเข้ามาแข่งขันในตลาดและขยายบริการทางการเงินได้เพิ่มขึ้น พร้อมทั้งช่วยให้ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ดำเนินธุรกิจได้คุ้มค่างับความเสี่ยงที่ต้องแบกรับมากขึ้น โดยมาตรการดังกล่าวอยู่ระหว่างการศึกษาแบบจำลองที่เหมาะสมในการวิเคราะห์ความเสี่ยงของผู้ขอสินเชื่อแบบไม่มีหลักประกัน

☛ การปรับปรุงกฎหมายคุ้มครองสิทธิลูกค้า

ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ให้ความเห็นว่า พ.ร.บ. การทวงถามหนี้ควรได้รับการปรับปรุงให้เหมาะสมและยืดหยุ่นมากขึ้น โดยเฉพาะข้อที่กำหนดว่าผู้ทวงหนี้สามารถทวงหนี้ได้ไม่เกิน 1 ครั้ง/วัน ซึ่งส่งผลต่ออัตราความสำเร็จในการทวงหนี้ เปรียบเทียบกับกฎหมายคุ้มครองสิทธิลูกค้าของต่างประเทศซึ่งอนุญาตให้ทวงหนี้ได้มากกว่า 1 ครั้ง/วัน นอกจากนี้ ผู้เชี่ยวชาญเสนอเพิ่มเติมว่า เพื่อลดต้นทุนในการทวงถามหนี้ของฟินเทค ภาครัฐควรปรับปรุงกฎหมายให้บริษัทเครดิตบูโรมีบทบาทในการทวงถามหนี้เพิ่มขึ้น รวมถึงตัดข้อมูลลูกค้าที่ออกจากระบบเมื่อไม่มีการจ่ายหนี้

การแก้ไขกฎระเบียบการระดมทุนแบบคราวด์ฟันดิ้งเรื่องการอนุญาตให้ใช้กระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ (e-Wallet) เพื่อวัตถุประสงค์ในการลงทุน

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการฟินเทคพบว่าปัจจุบันนักลงทุนบนระบบคราวด์ฟันดิ้งยังไม่สามารถใช้กระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ที่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของ ธปท. เพื่อวัตถุประสงค์ในการลงทุนได้ ดังนั้น ธปท. และ ก.ล.ต. จึงควรมีการหารือร่วมกันถึงแนวทางการใช้กระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์เพื่อการลงทุน เพื่อให้กระบวนการลงทุนต่อ (reinvestment) ในการระดมทุนแบบคราวด์ฟันดิ้งมีประสิทธิภาพมากขึ้น

➤ การปรับปรุงหลักเกณฑ์การระดมทุนผ่านผู้ให้บริการระบบคราวด์ฟันดิ้ง

ก.ล.ต. กำหนดให้นักลงทุนรายบุคคลลงทุนในคราวด์ฟันดิ้งได้ไม่เกิน 100,000 บาทต่อบริษัท และมูลค่าเงินลงทุนรวมไม่เกิน 1 ล้านบาทต่อปี (นับรวมทั้งหุ้นและหุ้นกู้) (ก.ล.ต., 2566) ซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการฟินเทคบางแห่งมองว่าเป็นข้อกำหนดที่ไม่สอดคล้องกับระดับความเสี่ยงในการลงทุน และมีความไม่เท่าเทียมเมื่อเทียบกับสินทรัพย์ชนิดอื่น ยกตัวอย่างเช่น การปรับปรุงหลักเกณฑ์การลงทุนในโทเคนดิจิทัล การให้บริการรับฝากสินทรัพย์ดิจิทัล และหลักเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล ที่ ก.ล.ต. ประกาศเมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2566 ได้มีการเสนอให้ “ปรับปรุงหลักเกณฑ์การเสนอขายโทเคนดิจิทัลที่อ้างอิงหรือมีกระแสรายรับจากสินทรัพย์ โดยนำสินทรัพย์หรือกระแสรายรับจากสินทรัพย์ดังกล่าวมาเสนอขายเพื่อระดมทุน (“asset-backed ICO”) ประเภทที่อ้างอิงหรือมีกระแสรายรับจากอสังหาริมทรัพย์ (“real-estate backed ICO”) หรือมีกิจการโครงสร้างพื้นฐานหรือกระแสรายรับจากกิจการ โครงสร้างพื้นฐานเป็นทรัพย์สินอ้างอิง (“infra-backed ICO”) โดยยกเลิกการจำกัดการลงทุนของผู้ลงทุนรายย่อยต่อรายต่อการเสนอขาย จากเดิมกำหนดให้ไม่เกินรายละเอียด 3 แสนบาท” (ก.ล.ต., 2566) ด้วยเหตุนี้ ผู้ประกอบการฟินเทคจึงเสนอให้หน่วยงานกำกับดูแลปรับปรุงหลักเกณฑ์การลงทุนในคราวด์ฟันดิ้งให้มีความยืดหยุ่นมากขึ้น เช่น การกำหนดสิทธิการลงทุนตามรายได้แบบขั้นบันได แทนการจำแนกประเภทระหว่างผู้ลงทุนรายบุคคลกับผู้ลงทุนรายใหญ่ซึ่งมีฐานรายได้มากกว่า 4 ล้านบาทต่อปี (ก.ล.ต., 2565)

➤ การขยายขอบเขตการค้ำประกันสินเชื่อให้ครอบคลุมธุรกิจคราวด์ฟันดิ้ง

ปัจจุบันการระดมทุนแบบคราวด์ฟันดิ้งยังไม่อยู่ภายใต้โครงการค้ำประกันสินเชื่อที่จัดทำโดยบรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่บางรายจึงเสนอให้ภาครัฐขยายขอบเขตการค้ำประกันสินเชื่อให้ครอบคลุมธุรกิจคราวด์ฟันดิ้ง โดยยกตัวอย่างโครงการของรัฐบาลสิงคโปร์ที่ดำเนินโครงการร่วมรับความเสี่ยง (risk sharing) กับผู้ประกอบการฟินเทค รัฐบาลสิงคโปร์จะเป็นผู้รับความเสี่ยงส่วนหนึ่งในกรณีที่มีการผิดนัดชำระหนี้

ผ่านหน่วยงานEnterprise Singapore (Enterprise Singapore, 2023) โดยคำประกันสินเชื่อรวมที่ปล่อยภายใต้โครงการดังกล่าวในอัตราร้อยละ 50 เพื่อเป็นการคุ้มครองนักลงทุนโดยการแบกรับความเสี่ยงส่วนหนึ่ง ในขณะที่เดียวกันก็ช่วยให้ธุรกิจราวดีฟนดิงมีแรงจูงใจที่จะให้บริการลูกค้า SMEs มากขึ้น เนื่องจากไม่ต้องกลัวความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระหนี้

4.3. การปรับปรุงมาตรการ regulatory sandbox

จากการสัมภาษณ์หน่วยงานกำกับดูแลและองค์กรที่เกี่ยวข้องพบว่า หน่วยงานกำกับดูแลควรปรับระดับการกำกับดูแลให้มีความเหมาะสม โดยต้องคำนึงถึงความจริงที่ว่าโครงสร้างนวัตกรรมนั้นเป็นเรื่องใหม่ซึ่งต้องอาศัยการลองผิดลองถูก ดังนั้นการตั้งเงื่อนไขการเข้าร่วมโครงการจึงควรเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการที่มีเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมใหม่สามารถเข้าร่วมโครงการ ประกอบกับกำหนดตัวชี้วัดที่มีความเหมาะสม นอกจากนี้ regulatory sandbox ควรมีความต่อเนื่องทั้งในเชิงนโยบายและการดำเนินงาน รวมถึงอาจศึกษาความเป็นได้ในการสร้าง sandbox ในระดับภูมิภาค เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนนวัตกรรม รวมถึงเพิ่มโอกาสในการเติบโตของผู้ประกอบการฟินเทค

4.4. การจัดตั้งคณะกรรมการในการกำกับดูแลธุรกิจฟินเทค

ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่เสนอว่า ภาครัฐควรตั้งคณะกรรมการในการกำกับดูแลธุรกิจฟินเทคเพื่อเป็นตัวกลางในการประสานงานระหว่างผู้ประกอบการฟินเทคและหน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้อง และเพื่อเป็นกระบอกเสียงที่เป็นตัวแทนของผู้ประกอบการฟินเทค โดยคณะกรรมการอาจมีตัวแทนจากหลายหน่วยงานเช่น ธปท. ก.ล.ต. กระทรวงการคลัง และตัวแทนจากผู้ประกอบการฟินเทค รวมถึงควรมีการกำหนดตัวชี้วัดผลงานที่สะท้อนถึงการช่วยเหลือผู้ประกอบการฟินเทค ทั้งนี้ให้ผู้สัมภาษณ์บางรายมองว่าคณะกรรมการกำกับดูแลธุรกิจฟินเทคควรอยู่ภายใต้ความดูแลของกระทรวงการคลัง เนื่องจากกระทรวงการคลังน่าจะมีความเหมาะสมเพียงพอในการประสานงานและให้ความช่วยเหลือ

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1. นโยบายข้อมูลเปิด (Open Data) และข้อมูลทางเลือก (alternative data)

❶ การออกกฎหมายที่กำหนดให้สถาบันการเงินต้องเปิดเผยข้อมูลแก่ผู้ให้บริการที่เป็นบุคคลที่สามเมื่อลูกค้าร้องขอ

ปัจจัยสำคัญที่จะทำให้นโยบาย Open Banking สามารถดำเนินการได้จริงคือ การออกกฎหมายและกำหนดกลไกให้เจ้าของข้อมูลมีสิทธิอนุญาตให้ผู้ให้บริการทางการเงินต่างๆ เปิดเผยและส่งข้อมูลของตนให้แก่ผู้ให้บริการบุคคลที่สาม ตลอดจนการผลักดันให้มีมาตรฐาน API (application programming interface) และมาตรฐานข้อมูลกลาง โดยคณะวิจัยพบว่าตัวอย่างกฎหมายที่น่าสนใจ และสามารถเพิ่มโอกาสในการแข่งขันของฟินเทคได้อย่างเป็นรูปธรรม คือ กฎหมายของสหภาพยุโรปและสหราชอาณาจักร

ในปี พ.ศ. 2558 สหภาพยุโรปได้ทบทวนกฎหมาย Payment Service Directive (PSD2) มีวัตถุประสงค์เพื่อปรับปรุงการให้บริการชำระเงินให้มีความทันสมัยซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภคและผู้ประกอบการ ซึ่งกฎหมายดังกล่าวได้ถูกนำมาบังคับใช้ในแต่ประเทศสมาชิกผ่าน Payment Services Regulations (PSRs) หลักการสำคัญของ PSD2 และ PSRs ที่เกี่ยวข้องกับ Open Banking คือ การกำหนดให้ผู้บริโภคมีสิทธิที่จะให้ผู้ให้บริการทางการเงินที่เป็นบุคคลที่สามสามารถชำระเงิน (ผ่านผู้ให้บริการทางการเงินชำระเงินโดยไม่ผ่านตัวกลาง หรือ Payment Initiation Services: PIS) และเข้าถึงข้อมูลทางการเงินของตนได้ (ผ่านผู้ให้บริการทางบัญชี หรือ Account Information Service: AIS) ส่งผลให้ลูกค้าสามารถชำระเงินผ่านแอปพลิเคชันเดียวโดยไม่ต้องเข้าบัญชีของธนาคารใดธนาคารหนึ่ง ในขณะที่ผู้ให้บริการทางบัญชีจะให้บริการระบบหรือแอปพลิเคชันที่รวมยอดรายการเดินบัญชี และแบ่งปันข้อมูลดังกล่าวกับผู้ให้บริการรายอื่นได้ภายใต้หลักความยินยอมของลูกค้า

แม้ PSRs จะกำหนดให้ผู้ให้บริการทางการเงิน (รวมถึงธนาคาร) ต้องเปิดระบบให้ผู้ให้บริการที่เป็นบุคคลที่สามสามารถเข้าถึงข้อมูลได้เมื่อลูกค้าร้องขอ ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญของนโยบาย Open Banking อย่างไรก็ตาม PSRs ไม่ได้กำหนดในรายละเอียดว่าธนาคารจะต้องเปิดให้มีการเข้าถึงข้อมูล “อย่างไร” เพียงแต่ระบุว่าธนาคารควรมีส่วนเชื่อมต่อ (interface) เพื่อการนี้โดยเฉพาะ หรือมีแนวทางในการเข้าถึงบัญชีผ่านช่องทางออนไลน์

นอกจากนี้ หน่วยงานกำกับดูแลการแข่งขันของสหราชอาณาจักร (Competition and Markets Authority: CMA) ได้ระบุข้อกำหนดเพิ่มเติมสำหรับธนาคารขนาดใหญ่ 9 แห่ง ที่จะต้องพัฒนา

APIs ตามมาตรฐานที่กำหนด ด้วยเหตุนี้จึงมีการจัดตั้งองค์กร Open Banking Implementation Entity (OBIE) เพื่อพัฒนามาตรฐานด้าน Open Banking ร่วมกับธนาคาร ซึ่งครอบคลุมหลักการของโครงสร้างข้อมูล ซอฟต์แวร์มาตรฐาน ความปลอดภัยของระบบ ตลอดจนการตรวจสอบสิทธิ์ลูกค้าแบบรัดกุม (Strong Customer Authentication: SCA) ในขณะที่ Open Banking ในภาพรวมจะอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของ Financial Conduct Authority (FCA) และมีเพียงองค์กรที่ได้รับอนุญาตจาก FCA เท่านั้นที่จะสามารถใช้ Open Banking APIs เพื่อเข้าถึงข้อมูลทางการเงินของลูกค้า หรือให้บริการชำระหนี้โดยไม่ผ่านตัวกลางแก่ลูกค้า เพื่อสร้างความมั่นใจว่าผู้บริโภคจะได้รับการคุ้มครองอย่างเหมาะสม

จากที่กล่าวไปจะเห็นได้ว่า กฎหมายดังกล่าวเป็นรากฐานสำคัญที่ทำให้สถาบันการเงินขนาดใหญ่ต้องเปิดเผยข้อมูลตามความยินยอมของลูกค้า ซึ่งอยู่ภายใต้การกำกับดูแลผ่านข้อกำหนดเชิงโครงสร้างและหน่วยงานที่มีความรับผิดชอบชัดเจน ส่งผลให้ผู้ประกอบการฟินเทคเข้าถึงข้อมูลได้ด้วยต้นทุนที่ต่ำลง โดยจากการศึกษาพบว่าปลายปี พ.ศ. 2564 นโยบาย Open Banking ที่อังกฤษได้เริ่มดำเนินการตั้งแต่ปี พ.ศ. 2558 มีผู้ใช้บริการในระบบราว 3 ล้านคน และบริษัทที่ดำเนินธุรกิจด้านฟินเทค จำนวนกว่า 300 บริษัทได้เข้าร่วมในระบบดังกล่าว (มานะสันต์, 2565; TrueLayer Ltd., n.d.)

2 การออกกฎหมายและสร้างกลไกที่ทำให้ผู้เล่นในตลาดเข้าถึงและใช้ประโยชน์จากข้อมูลได้อย่างเท่าเทียม

จากการสัมภาษณ์ คณะวิจัยพบว่าในทางปฏิบัติแล้วข้อมูลเครดิตยังคงถูกผูกขาดโดยบริษัทเอกชน¹ เนื่องจากการกำหนดเงื่อนไขของการเข้าเป็นสมาชิกที่ระบุว่าต้องมีเงินทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 50 ล้านบาทขึ้นไป ส่งผลให้ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ไม่สามารถเข้าถึงหรือใช้ประโยชน์จากข้อมูลทางการเงินได้อย่างเต็มที่ ด้วยเหตุนี้หน่วยงานกำกับดูแลจึงควรมีมาตรการเพื่อเปิดโอกาสให้ฟินเทคเข้าถึงและใช้ประโยชน์จากข้อมูลได้อย่างสะดวก ตัวอย่างเช่น การกำหนดให้ บริษัท ข้อมูลเครดิต แห่งชาติ (จำกัด) ต้องเปิดเผยข้อมูลแก่ผู้ให้บริการที่เป็นบุคคลที่สามหากลูกค้าร้องขอ (รายละเอียดตามที่ได้กล่าวไปในหัวข้อ 1.1) การพิจารณาทบทวนเงื่อนไขการเข้าเป็นสมาชิกของบริษัทว่าก่อให้เกิดต้นทุนสูงเกินไปจนมีแนวโน้มที่จะกีดกันผู้ใช้บริการบางกลุ่มหรือไม่ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจข้อมูลเครดิตเปิดเสรีได้อย่างแท้จริง

นอกจากนี้ ภาครัฐควรออกกฎหมายที่บังคับให้หน่วยงานต่างๆ ต้องเปิดเผยข้อมูลทางเลือก เช่น ข้อมูลการชำระค่าสาธารณูปโภค トラบไอดีที่เจ้าของข้อมูลยินยอม เพื่อให้สถาบันการเงิน

¹ ปัจจุบันบริษัทที่ได้รับใบอนุญาตให้ประกอบธุรกิจข้อมูลเครดิตในไทยมีเพียงแห่งเดียว ได้แก่ บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด (NCB)

ผู้ให้บริการทางการเงินที่มีใช้สถาบันการเงิน ตลอดจนผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอื่นๆ สามารถเข้าถึงข้อมูลดังกล่าวได้อย่างเท่าเทียมและด้วยต้นทุนที่ไม่สูงจนเกินไป เพื่อให้ผู้ให้บริการสามารถนำข้อมูลเหล่านี้ไปพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินที่จะตอบโจทย์ความต้องการของผู้ที่ยังไม่สามารถเข้าถึงการเงินในระบบได้ดียิ่งขึ้น

3 การแก้ไขความเข้าใจผิดเกี่ยวกับกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล และยกระดับเป็น “ค่านิยม” และ “จุดขาย”

จากการสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการฟินเทคบางรายมองกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ไม่ว่าจะเป็นกฎหมายของสหภาพยุโรป (General Data Protection Regulation: GDPR) หรือ พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (Personal Data Protection Act: PDPA) ของไทย ว่าเป็นอุปสรรคในการประกอบธุรกิจและขยายการให้บริการทางการเงิน บางรายกล่าวว่าได้รับการปฏิเสธการแบ่งปันข้อมูลส่วนบุคคลจากหน่วยงานภาครัฐ โดยหน่วยงานอ้างว่าหากแบ่งปันข้อมูลให้ จะผิดกฎหมาย PDPA

คณะวิจัยเห็นว่า มุมมองดังกล่าวต่อกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ของทั้งผู้ประกอบการฟินเทคบางรายและหน่วยงานภาครัฐที่ถูกกล่าวอ้างนั้น อาจเกิดจากความสับสนเกี่ยวกับกฎหมาย GDPR หรือ PDPA ของไทย เนื่องจากกฎหมายดังกล่าวมิใช่อุปสรรคในการประกอบธุรกิจ หากหน่วยงานภาครัฐและผู้ประกอบการปฏิบัติตามหลักการและข้อกำหนดอย่างถูกต้อง ยกตัวอย่าง เช่น การขอความยินยอมจากลูกค้า (consent) ในการเก็บและประมวลผลข้อมูลส่วนบุคคล ไม่จำเป็นต้องกระทำซ้ำๆ ทุกครั้ง ตราบใดที่ผู้ประกอบการไม่เปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์ที่เคยแจ้งในการเก็บข้อมูลและประมวลผลข้อมูล อีกทั้งการขอความยินยอมก็ไม่จำเป็นต้อง หากมีฐานประโยชน์อันชอบธรรม (legitimate interest) รองรับ เช่น ผู้ประกอบการฟินเทคจำเป็นต้องได้รับข้อมูลส่วนบุคคลเพื่อยืนยันตัวตนของลูกค้า

นอกจากนี้ การใช้ข้อมูลส่วนบุคคลหลายกรณีในการให้บริการทางการเงิน หน่วยงานภาครัฐหรือผู้ประกอบการสามารถประมวลผลโดยใช้กระบวนการถอดข้อมูลที่สามารถระบุตัวตนออกจากชุดข้อมูล (data anonymization) โดยที่ชุดข้อมูลปลายทางไม่มีสภาพเป็น “ข้อมูลส่วนบุคคล” ที่อยู่ภายใต้กฎหมาย PDPA แต่ยังเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการรายอื่น เช่น ชุดข้อมูลคุณภาพสินเชื่อของธนาคาร ชุดข้อมูลการเคลื่อนไหวของคำสั่งซื้อขายสินทรัพย์ ซึ่งชุดข้อมูลเหล่านี้สามารถเปิดให้ผู้ประกอบการใช้ประโยชน์ ผ่านมาตรการเชื่อมต่ออย่าง Open API โดยไม่ขัดต่อ PDPA แต่อย่างใด

คณะวิจัยเห็นว่า หน่วยงานภาครัฐโดยเฉพาะสำนักงานคณะกรรมการ PDPA ควรเพิ่มมาตรการเผยแพร่ความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องเกี่ยวกับกฎหมาย PDPA และร่วมมือกับสมาคมฟินเทคประเทศไทย จัดทำแนวปฏิบัติเรื่องฟินเทคกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล โดยอ้างอิงแนวปฏิบัติ

ที่มีอยู่เดิม อาทิ “แนวปฏิบัติการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลภาคธุรกิจธนาคาร” โดย สมาคมธนาคารไทย (Guideline on Personal Data Protection for Thai Banks)² และ “แนวปฏิบัติเกี่ยวกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล 3.0” (Thailand Data Protection Guidelines 3.0) เผยแพร่โดย ศูนย์วิจัยกฎหมายและการพัฒนา คณะนิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย³

ทั้งนี้ เพื่อให้ผู้ประกอบการและหน่วยงานภาครัฐเล็งเห็นว่ากฎหมายนี้มีใช้อยู่สรรคในการดำเนินธุรกิจ แต่การคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลสามารถเป็น “ค่านิยม” และ “จุดขาย” ในการให้บริการทางการเงินได้ เพื่อสร้างแรงจูงใจให้ทุกภาคส่วนสามารถยกระดับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลอย่างมีประสิทธิภาพ

2. นโยบายด้านการลดต้นทุนการดำเนินงานของฟินเทคนอกเหนือจากต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับข้อมูล

2.1. การเปิดให้โอกาสให้ผู้ประกอบการฟินเทคใช้ประโยชน์จากเงินบาทดิจิทัล (Central Bank Digital Currency: CBDC) และการปรับปรุง regulatory sandbox ให้เหมาะสมกับฟินเทค

คณะวิจัยมีความเห็นว่า ธปท. ควรสนับสนุนให้ฟินเทคสามารถใช้ประโยชน์จากเงินบาทดิจิทัล (Central Bank Digital Currency: CBDC) และปรับปรุง regulatory sandbox ให้เหมาะสมกับบริบทของผู้ประกอบการฟินเทคยิ่งขึ้น เพื่อให้ผู้ประกอบการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินได้มากขึ้น โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1 การเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการฟินเทคมีส่วนร่วมในการทดสอบ retail CBDC และใช้ประโยชน์เพื่อให้ขยายบริการทางการเงิน

เนื่องจาก retail CBDC เป็นหนึ่งในโครงสร้างพื้นฐานที่ทำให้ผู้ให้บริการทางการเงินสามารถพัฒนาบริการเพื่อเพิ่มโอกาสให้ภาคธุรกิจและประชาชนเข้าถึงบริการทางการเงินได้มากขึ้น ตลอดจน ธปท. มีแผนที่จะขยายขอบเขตการศึกษาและพัฒนา retail CBDC ไปสู่การใช้งานจริงในวงจำกัด (pilot) ร่วมกับภาคเอกชน (ธปท., 2565) ธปท. จึงควรเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการฟินเทคเข้ามามีส่วนร่วมในการทดสอบระบบดังกล่าวมากขึ้น ทั้งในเชิงจำนวนของผู้เข้าร่วมทดสอบ และประเภทของการให้บริการให้มีความหลากหลายยิ่งขึ้น โดยเฉพาะผู้ประกอบการฟินเทคที่มีกลุ่มลูกค้า

² เข้าถึงได้จาก <https://www.tba.or.th/wp-content/uploads/pdf/Guideline-on-Personal-Data-Protection-for-Thai-Banks.pdf>

³ เข้าถึงได้จาก <https://www.law.chula.ac.th/wp-content/uploads/2020/12/TDPG3.0-C5-20201224-1.pdf>

เป้าหมายที่ยังเข้าไม่ถึงบริการทางการเงินในระบบ นอกจากนี้ ธปท. ควรกำกับดูแลให้กฎเกณฑ์การใช้งานสกุลเงินดิจิทัลไม่ยุ่งยากและซับซ้อนจนเกินไป (Ozili, 2022)

2 การปรับปรุง regulatory sandbox ให้มีประสิทธิภาพและมีความยืดหยุ่นยิ่งขึ้น

กรอบหลักเกณฑ์ในการกำกับดูแล regulatory sandbox ควรมีความยืดหยุ่นและส่งเสริมให้ผู้ประกอบการฟินเทคสามารถพัฒนานวัตกรรมในการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยหนึ่งในตัวอย่างที่น่าสนใจคือ regulatory sandbox ของประเทศสิงคโปร์ซึ่งอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของธนาคารกลางสิงคโปร์หรือ Monetary Authority of Singapore (MAS)

Regulatory sandbox ที่จัดตั้งโดย MAS มีหลายประเภทเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการที่ต้องการเข้าไปทดสอบ ได้แก่ (1) Sandbox สำหรับทดสอบธุรกิจที่มีความซับซ้อนและเพื่อหาจุดสมดุลระหว่างประโยชน์กับความเสี่ยงที่จะได้รับจากผลิตภัณฑ์นั้นๆ (2) Sandbox Express สำหรับทดสอบรูปแบบธุรกิจที่มีความเสี่ยงต่ำ และต้องการได้รับการอนุมัติอย่างรวดเร็วเพื่อเข้าสู่ตลาด และ (3) Sandbox Plus สำหรับธุรกิจที่ต้องการความช่วยเหลือแบบครบวงจรทั้งในด้านกฎระเบียบและด้านเงินทุน (Monetary Authority of Singapore, n.d.) โดยการปรับปรุงรูปแบบ regulatory sandbox ให้สามารถตอบโจทย์ผู้ประกอบการฟินเทคที่มีความหลากหลายจะช่วยให้ผู้ประกอบการฟินเทคสามารถเติบโตและขยายบริการทางการเงินได้มากขึ้น

นอกจากการมี regulatory sandbox ที่หลากหลายแล้ว MAS ยังให้การสนับสนุนในรูปแบบอื่นๆ เพิ่มเติม เช่น ใน Sandbox Plus MAS จะสนับสนุนเงินทุนเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายด้านทรัพยากรมนุษย์ ค่าที่ปรึกษา ค่าโครงสร้างพื้นฐานของฮาร์ดแวร์หรือซอฟต์แวร์ ฯลฯ แก่ผู้ประกอบการ (Monetary Authority of Singapore, n.d.) โดยปัจจุบัน regulatory sandbox ของประเทศไทยยังไม่ได้มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ ทว่ามีการระบุในคุณสมบัติของผู้ที่จะสมัครเข้าทดสอบของ ธปท. ว่า “ผู้สมัครต้องเป็นนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทย และมีทรัพยากรด้านเงินทุนและบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์อย่างเพียงพอ เพื่อรองรับการให้บริการหรือผลเสียหายที่อาจเกิดขึ้น” (ธปท., 2559) ซึ่งคณะวิจัยมีความเห็นว่า ธปท. ควรมีบทบาทในการเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบการฟินเทคมากขึ้น เพื่อเพิ่มโอกาสของผู้ประกอบการฟินเทคในการเข้าสู่การทดสอบ

2.2. การมีกลไกเชิงสถาบันเพื่อลดต้นทุนการดำเนินงานของฟินเทคจากความเสี่ยงในการให้บริการทางการเงิน

จากการสัมภาษณ์ คณะวิจัยพบว่าผู้ประกอบการฟินเทคต้องแบกรับต้นทุนในการให้บริการค่อนข้างสูง เนื่องจากฐานลูกค้ามักเป็นกลุ่มที่มีความเสี่ยงสูง การพัฒนาระบบหรือกลไกเชิงสถาบัน

ที่ช่วยลดความเสี่ยงของผู้ประกอบการฟินเทคในการให้บริการทางการเงินจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยเพิ่มการเข้าถึงทางการเงินได้ โดยคณะวิจัยมีข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

❶ การส่งเสริมบริการ digital invoice financing หรือการใช้ใบแจ้งหนี้เป็นหลักฐานประกอบการพิจารณาขอระดมทุนออกหุ้นกู้คราวด์ฟันดิ้งบน funding portal กระบวนการดังกล่าวจะช่วยให้ผู้ประกอบการ SMEs มีทางเลือกในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อเสริมสภาพคล่องให้ธุรกิจมากขึ้น (บริษัท อินเวสทรี (ไทยแลนด์) จำกัด, n.d.)

❷ การส่งเสริมระบบทะเบียนหลักประกันแห่งชาติดิจิทัล (Digital National Collateral Registry: NCR) ซึ่งเป็นระบบทะเบียนบนซอฟต์แวร์ที่ได้รับการรับรองตามมาตรฐานสากล และถูกกำกับดูแลโดยธนาคารกลางของแต่ละประเทศ เพื่อใช้บันทึกข้อมูลสังหาริมทรัพย์ (สินทรัพย์ที่เคลื่อนย้ายได้ เช่น วัว คอมพิวเตอร์ รถไถ ฯลฯ) ที่ใช้เป็นหลักประกันเงินกู้ โดยไม่ต้องส่งมอบทรัพย์สินให้กับเจ้าหนี้ (The MOMENTUM, 2563)

คณะวิจัยเห็นว่าการมีระบบทะเบียนหลักประกันแห่งชาติสามารถช่วยประกันความเสี่ยงของผู้ให้บริการสินเชื่ออย่างผู้ประกอบการฟินเทคได้ เนื่องจากซอฟต์แวร์ของระบบทะเบียนจะระบุหมายเลขทะเบียน วันเวลาที่เจ้าหนี้ยื่นจดทะเบียนรายการทางการเงิน (financial statement) ที่ระบุในสินทรัพย์นั้นๆ โดยอัตโนมัติ กล่าวคือ เจ้าหนี้ที่ลงทะเบียนก่อนมีสิทธิเหนือกว่า (แนวร่วมการเงินที่เป็นธรรมประเทศไทย, 2564) อีกทั้งระบบทะเบียนหลักประกันแห่งชาติยังเปิดโอกาสให้สินทรัพย์แทบทุกชนิดสามารถนำมาจดทะเบียนได้ ระบบนี้จึงช่วยเปิดโอกาสได้อย่างมหาศาลในการเข้าถึงสินเชื่อสำหรับกลุ่มผู้มีรายได้น้อยหรือกลุ่ม SMEs

❸ การขยายขอบเขตการค้าประกันของบรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ให้ครอบคลุมผู้ให้บริการทางการเงินอื่นๆ ที่มีในธนาคาร ซึ่งหมายรวมผู้ประกอบการฟินเทคเพื่อช่วยลดความเสี่ยงในการให้บริการทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ SMEs

2.3. การมีมาตรการที่มุ่งลดต้นทุนในการพิสูจน์และยืนยันตัวตนออนไลน์

สาเหตุหนึ่งที่ทำให้ต้นทุนในการพิสูจน์และยืนยันตัวตนออนไลน์สูงเป็นเพราะปัจจุบันประเทศไทยมีบริษัทเอกชนเพียงแห่งเดียวที่เป็นผู้ให้บริการ กล่าวคือ บริษัท เนชั่นแนลดิจิทัลไอดี จำกัด ซึ่งมีผู้ถือหุ้นส่วนใหญ่เป็นธนาคาร จึงส่งผลให้บริษัทมีอำนาจผูกขาดในการให้บริการในทางปฏิบัติ คณะวิจัยจึงเสนอให้หน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้องกำหนดมาตรการที่ชัดเจน เพื่อให้ผู้ประกอบการอื่นๆ ที่ไม่ใช่สถาบันการเงินสามารถใช้บริการพิสูจน์และยืนยันตัวตนออนไลน์โดยไม่ต้องแบกรับต้นทุนมากจนเกินไป จนส่งผลต่อการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน

2.4. การมีมาตรการลดต้นทุนการใช้โครงสร้างพื้นฐาน เพื่อเพิ่มโอกาสการแข่งขันของฟินเทค

เนื่องจากผู้ประกอบการฟินเทคหลายรายหลีกเลี่ยงไม่ได้ที่ต้องใช้โครงสร้างพื้นฐานทางการเงินและเทคโนโลยีในการประกอบธุรกิจ ยิ่งโครงสร้างพื้นฐานเหล่านี้มีต้นทุนสูงเพียงใด โอกาสในการแข่งขันของฟินเทคก็ยิ่งน้อยลง โดยเฉพาะสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ที่สนใจจะขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน ด้วยเหตุนี้ คณะวิจัยเห็นว่า หน่วยงานภาครัฐควรมีการทบทวนหลักเกณฑ์และแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับการใช้โครงสร้างพื้นฐานเป็นระยะๆ เพื่อให้มั่นใจว่าหลักเกณฑ์และแนวปฏิบัติเหล่านั้นยังคงแก้ปัญหาได้อย่างตรงจุดเมื่อเวลาผ่านไป และมีมาตรการที่ไม่จำเป็น ก่อให้เกิดต้นทุนสูงเกินควรสำหรับผู้ประกอบการฟินเทคที่เกี่ยวข้อง และอาจเป็นการละเมิดความเป็นส่วนตัวอย่างไม่ได้สัดส่วน (disproportionate) กับความเสี่ยงที่ต้องการกำจัด

ยกตัวอย่างหลักเกณฑ์และแนวปฏิบัติเกี่ยวกับโครงสร้างพื้นฐานที่สมควรทบทวนด้วยเหตุผลข้างต้น มีอาทิ ประกาศ ธปท. กำหนดให้สถาบันการเงินทุกแห่งบังคับให้ลูกค้ายืนยันตัวตนด้วยการสแกนใบหน้า (facial recognition) ทุกครั้งที่โอนเงินเกิน 50,000 บาทต่อครั้ง หรือเกิน 200,000 บาทต่อวัน ผ่านแอปพลิเคชันธนาคารในโทรศัพท์มือถือ

3. มาตรการปลดล็อกกฎระเบียบที่เป็นอุปสรรค

3.1. การยกเลิกเพดานดอกเบี้ยเพื่อส่งเสริมการแข่งขันให้ผู้เล่นฟินเทคในตลาดสินเชื่อ

การบัญญัติเพดานดอกเบี้ยโดย ธปท. ส่งผลให้เพดานดอกเบี้ยเป็น “อัตราตลาด” โดยปริยาย ซึ่งส่งผลให้ผู้ให้บริการทางการเงินซึ่งรวมถึงฟินเทคคิดดอกเบี้ยในอัตราเพดานเท่ากันหมด ขาดแรงจูงใจในการคิดค้นนวัตกรรมและออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ผู้บริโภค (แนวร่วมการเงินที่เป็นธรรมประเทศไทย, 2564) นอกจากนี้ การกำหนดเพดานดอกเบี้ยอาจไม่สะท้อนถึงต้นทุนที่แท้จริงที่ผู้ประกอบการฟินเทคต้องแบกรับ ส่งผลให้ฟินเทคหลีกเลี่ยงหรือกีดกันลูกค้าที่มีความเสี่ยงสูง ทำให้ลูกค้าต้องหันไปพึ่งพาสินเชื่อในระบบ

ด้วยเหตุนี้ คณะวิจัยจึงเสนอให้ ธปท. พิจารณาเปลี่ยนนโยบายการกำหนดเพดานดอกเบี้ยเป็นการกำหนดอัตราดอกเบี้ยตามความเสี่ยงของลูกค้าในแต่ละราย (risk-based lending) แทน เพื่อจูงใจให้ฟินเทคเข้ามาแข่งขันมากขึ้น และจูงใจให้ผู้ให้บริการคิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ ที่เน้นการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน อย่างไรก็ตาม การปล่อยให้ดอกเบี้ยเป็นไปตามระดับความเสี่ยงของลูกค้าควรทำควบคู่กับการยกระดับการกำกับดูแลการให้บริการที่เป็นธรรม (market conduct) เช่น กำหนดความรับผิดชอบ (accountability) ของผู้ให้บริการที่เข้มงวดมากขึ้น และปรับปรุงแนวทางการปล่อยสินเชื่ออย่างรับผิดชอบ (responsible lending guidelines)

3.2. การทบทวนเงื่อนไขการจัดตั้งธนาคารพาณิชย์ไร้สาขา

การจัดตั้งธนาคารพาณิชย์ไร้สาขาจะช่วยให้เกิดการแข่งขันและความร่วมมือในอุตสาหกรรมมากขึ้น ทั้งความร่วมมือระหว่างธนาคารพาณิชย์ไร้สาขา ธนาคารแบบดั้งเดิม ฟินเทค และผู้ให้บริการทางการเงินอื่นๆ ในการแบ่งปันความรู้และข้อมูลเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินให้มีคุณภาพและทั่วถึงมากขึ้น อย่างไรก็ตาม เงื่อนไขการจำกัดทุนจดทะเบียนขั้นต่ำของธนาคารพาณิชย์ไร้สาขาไว้ที่ 5,000 ล้านบาท และการกำหนดจำนวนผู้ที่สมควรได้รับใบอนุญาตไม่เกิน 3 ราย ที่ ธปท. กำหนดเป็นอุปสรรคต่อการส่งเสริมการแข่งขันในตลาดการเงิน

แม้ว่าเงื่อนไขทั้ง 2 ประการจะได้รับการทักท้วงโดยผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการประชุมรับฟังความคิดเห็นครั้งที่ 1 เมื่อวันที่ 12 มกราคม-12 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2566 แต่ ธปท. ยังคงยืนยันเงื่อนไขเดิม โดย ธปท. ให้เหตุผลว่าธนาคารพาณิชย์จำเป็นต้องมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วขั้นต่ำ 5,000 ล้านบาท เนื่องจากธนาคารพาณิชย์ต้องมีเงินทุนเพียงพอรองรับการขยายกิจการและการดำเนินงานที่อาจประสบภาวะขาดทุนในช่วงเริ่มต้น รวมถึงการมีทุนจดทะเบียนขั้นต่ำสูงจะช่วยส่งเสริมความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ฝากเงินและผู้ใช้บริการ นอกจากนี้ ธปท. ให้เหตุผลในการคงเงื่อนไขการกำหนดจำนวนผู้ที่สมควรได้รับใบอนุญาตไม่เกิน 3 รายไว้ว่า ธนาคารพาณิชย์ไร้สาขารับเงินฝากจากประชาชนในรูปแบบใหม่ที่ยังไม่เคยมีในไทย จึงควรเริ่มต้นจากจำนวนที่ไม่มากก่อน เพื่อให้กระบวนการคัดเลือกมีคุณภาพและสามารถติดตามดูแลได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงการเพิ่มจำนวนใบอนุญาตอาจกระทบเสถียรภาพของระบบการเงิน โดยเฉพาะในตลาดสินเชื่อรายย่อยที่ปัจจุบันมีการแข่งขันสูง (ธปท., 2566)

คณะวิจัยเห็นว่า ธปท. ควรคำนึงถึงการส่งเสริมการแข่งขันในตลาดมากกว่าการกังวลเรื่องการค้าดำเนินงานของธนาคารพาณิชย์ไร้สาขาว่าจะประสบภาวะขาดทุน โดยลดเกณฑ์ทุนจดทะเบียนชำระแล้วให้ต่ำลงเพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์หรือบริษัทขนาดใหญ่สามารถร่วมขอใบอนุญาตได้ ตลอดจนเปิดให้บริษัทข้ามชาติสามารถร่วมแข่งขันได้ เพื่อส่งเสริมความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีในอุตสาหกรรมการเงิน และสนับสนุนธุรกิจรูปแบบใหม่ ในขณะเดียวกันเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นต่อผู้ฝากเงิน ธปท. จำเป็นต้องมีแนวทางหรือกลไกในการประเมินและติดตามความเพียงพอของเงินทุนของธนาคารพาณิชย์ไร้สาขาอย่างสม่ำเสมอเพิ่มเติม และมีแผนรองรับกรณีเลิกกิจการ (exit plan) ที่ชัดเจน

นอกจากนี้ คณะวิจัยเสนอให้เพิ่มจำนวนผู้ที่สมควรได้รับใบอนุญาตให้มากกว่า 3 ราย เพื่อส่งเสริมการแข่งขันในตลาดการเงิน เนื่องจากเมื่อเทียบกับจำนวนผู้ที่สมควรได้รับใบอนุญาตของต่างประเทศเช่น สิงคโปร์ (4 ราย) ฮองกง (8 ราย) มาเลเซีย (5 ราย) และไต้หวัน (3 ราย) การให้ใบอนุญาตจำนวน 3 รายนั้นอยู่ในระดับที่ค่อนข้างน้อยโดยเปรียบเทียบ อีกทั้ง ธปท. ก็มีแนวทางการกำกับดูแลด้านการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างเป็นธรรม (market conduct regulation) และดูแลเสถียรภาพของระบบการเงินอยู่แล้ว

3.3. การปลดล็อกมาตรการกำกับดูแลสินทรัพย์ดิจิทัลที่จำกัดโอกาสการลงทุน

ปัจจุบันสินทรัพย์ดิจิทัลเป็นหนึ่งในทางเลือกการลงทุนที่สำคัญอย่างหนึ่งที่ช่วยส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงิน โดยการแปลงสินทรัพย์ เช่น อสังหาริมทรัพย์เป็นโทเคน (asset tokenization) ซึ่งสามารถช่วยให้สามารถแบ่งขายสินทรัพย์เป็นหน่วยย่อยได้ (fractionalize) เพื่อให้นักลงทุนรายย่อยสามารถเข้าถึงสินทรัพย์และซื้อขายแลกเปลี่ยนกันได้สะดวกมากขึ้น แต่จากการสัมภาษณ์พบว่า การขอใบอนุญาตเป็นผู้ให้บริการระบบเสนอขายโทเคนดิจิทัล (ICO portal) ค่อนข้างมีความซับซ้อน และแม้ธุรกิจจะขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจหลักทรัพย์แบบ ง (LBDU) การเป็นนายหน้าจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ที่เป็นหน่วยลงทุนได้แล้ว แต่ก็มีข้อจำกัดว่านักลงทุนรายย่อยในประเทศไทยที่ต้องการลงทุนในต่างประเทศจะทำได้เฉพาะบางพื้นที่ หรือเฉพาะบางผลิตภัณฑ์ ทำให้ยังไม่สามารถตอบโจทย์ของนักลงทุนรายย่อยได้อย่างแท้จริง

ดังนั้น คณะวิจัยเห็นว่าหน่วยงานกำกับดูแลควรทำให้การขอใบอนุญาตเป็นผู้ให้บริการระบบเสนอขายโทเคนดิจิทัล (ICO portal) มีความซับซ้อนน้อยลง เพื่อส่งเสริมการแข่งขันในการเสนอขายโทเคนดิจิทัลให้นักลงทุน และ ก.ล.ต. ควรปลดล็อกข้อจำกัดที่ให้นักลงทุนสามารถลงทุนในต่างประเทศได้เฉพาะบางพื้นที่หรือบางผลิตภัณฑ์เท่านั้น เพื่อส่งเสริมให้นักลงทุนรายย่อยสามารถลงทุนในสินทรัพย์ต่างประเทศได้ง่ายขึ้น

3.4. การปรับปรุงกฎเกณฑ์การกำกับดูแลเพื่อส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันให้ผู้ประกอบการฟินเทค

จากการสัมภาษณ์พบว่าผู้ประกอบการฟินเทคส่วนใหญ่มองว่าอุตสาหกรรมฟินเทคมีการกำกับดูแลที่เข้มข้นเกินไป เนื่องจากฟินเทคต้องใช้กฎหมายและกฎเกณฑ์ต่างๆ ในระดับเดียวกับธนาคารพาณิชย์ ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการฟินเทคเสียเปรียบเมื่อเทียบกับผู้เล่นที่ไม่ใช่ฟินเทคในตลาดการเงิน เช่น การกำหนดคุณสมบัติของผู้เก็บรักษาเงินค่าจองซื้อสูงเกินไป หรือการจำกัดสิทธิการลงทุนในคราวด์ฟัซดิงมากกว่าการลงทุนในสินทรัพย์ดิจิทัลทั้งที่การลงทุนในคราวด์ฟัซดิงมีความเสี่ยงน้อยกว่า ซึ่ง ก.ล.ต. ควรใช้การควบคุมสิทธิการลงทุนแบบขั้นบันไดโดยการคำนึงถึงความเสี่ยงด้านรายได้และความเสี่ยงด้านสินทรัพย์แทน

อีกตัวอย่างที่น่าสนใจคือ กฎเกณฑ์การขอใบอนุญาตหรือความเห็นชอบในการประกอบธุรกิจฟินเทคที่มีมาตรฐานสูงในระดับเดียวกับธนาคารพาณิชย์ เช่น กฎเกณฑ์ด้านความปลอดภัยทางไซเบอร์ รวมถึงมีความซับซ้อนในการทำงานร่วมกับหน่วยงานกำกับดูแลสูง ส่งผลให้ผู้ประกอบการหน้าใหม่ที่มีเงินทุนไม่มากพอไม่สามารถเข้าสู่ตลาดได้ ดังนั้น แม้ว่า ก.ล.ต. จะยกเลิกการกำหนดทุนจดทะเบียนของกิจการในบางลักษณะที่ไม่เป็นธุรกิจหลักทรัพย์ เพื่อให้ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ที่มีทุนจดทะเบียนต่ำสามารถประกอบธุรกิจในตลาดทุนได้ แต่ผู้ประกอบการ

ฟินเทคก็ยังคงติดอุปสรรคจากกฎเกณฑ์ที่เข้มข้นเกินไปและความซับซ้อนในการดำเนินงาน ส่งผลให้เสียเปรียบในการแข่งขัน

ดังนั้น คณะวิจัยเห็นว่าหน่วยงานกำกับดูแลควรปรับปรุงกฎเกณฑ์ที่เข้มข้นเกินไป รวมถึงลดความซับซ้อนในการดำเนินงานร่วมกับฟินเทค รวมถึงควรเน้นการใช้เกณฑ์การให้บริการที่เป็นธรรม (market conduct) แทนที่การกำหนดเงื่อนไขการเข้าตลาดที่เข้มข้น

3.5. การพิจารณาเปลี่ยนแนวทางกำกับดูแล จากการเน้น “ผู้ให้บริการทางการเงิน” มาเป็น “บริการทางการเงิน”

ในยุคที่ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการทางการเงินไม่จำเป็นต้องเป็นสถาบันการเงินดั้งเดิมอีกต่อไป คณะวิจัยเห็นว่า หน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้อง อาทิ ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจการประกันภัย (คปภ.) และสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) ควรหารือร่วมกันถึงแนวทางกำกับดูแลฟินเทคที่เป็นเอกภาพ มีประสิทธิภาพ และมีความคงเส้นคงวา (consistency) โดยเน้นกำกับดูแล “บริการทางการเงิน” (financial service) มากกว่า “ผู้ประกอบการทางการเงิน” (financial service provider) กล่าวคือ บริการทางการเงินแต่ละประเภทจะถูกกำกับภายใต้มาตรฐานเดียวกัน ไม่มีการเลือกปฏิบัติ ไม่ว่าจะผู้ให้บริการทางการเงินนั้นๆ จะเป็นสถาบันการเงิน ผู้ประกอบการฟินเทค บริษัทอี-คอมเมิร์ซ บริษัทโทรคมนาคม ฯลฯ

4. นโยบายด้านการเสริมสร้างศักยภาพของผู้ประกอบการฟินเทค

4.1. มาตรการสนับสนุนด้านเงินทุน

จากการสัมภาษณ์พบว่าผู้ประกอบการฟินเทคหลายแห่งมีความท้าทายในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ประกอบกับจากการสืบค้นข้อมูลของคณะวิจัยพบว่าแม้ภาครัฐ เช่น สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (NIA) หรือกองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (TED Fund) จะมีโครงการสนับสนุนผู้ประกอบการสตาร์ทอัพหรือ SMEs ในภาพรวม แต่ยังไม่มีความมาตรการที่สนับสนุนเงินทุนแก่ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่โดยตรง นอกจากนี้การสนับสนุนยังกำหนดเงื่อนไขบางประการที่ผู้ประกอบการฟินเทคอาจไม่เข้าข่าย เช่น โครงการที่ขอรับการสนับสนุนทุนจาก TED Fund จะต้องร่วมมือกับสถาบันการศึกษาหรือสถาบันวิจัยในการพัฒนานวัตกรรมหรือศักยภาพเท่านั้น

สำหรับโครงการที่มุ่งสนับสนุนผู้ประกอบการฟินเทคโดยตรง พบว่ามักเป็นโครงการที่เน้นการเชื่อมต่อกับเครือข่ายระหว่างผู้ประกอบการกับนักลงทุน เช่น โครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมสู่การลงทุน ซึ่งให้คำปรึกษาเพื่อพัฒนาการดำเนินธุรกิจ หรือเพิ่มโอกาสให้ผู้ประกอบการหน้าใหม่สามารถเข้าถึงเครือข่ายนักลงทุนชั้นนำของประเทศ (สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ, ม.ป.ป.) แต่ไม่ได้มีการสนับสนุนเงินทุนแก่ผู้ประกอบการโดยตรง

ดังนั้น คณะวิจัยเห็นว่าภาครัฐควรมีมาตรการสนับสนุนด้านเงินทุนที่เฉพาะเจาะจงไปยังกลุ่มผู้ประกอบการฟินเทค โดยยกตัวอย่างมาตรการในต่างประเทศที่น่าสนใจ เช่น Sandbox Express ของธนาคารกลางสิงคโปร์ (MAS) ที่คณะวิจัยได้กล่าวถึงไว้ข้างต้น โดยผู้ประกอบการฟินเทคที่คิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ สามารถเข้าร่วมการทดสอบใน Sandbox Express และจะได้รับเงินทุนสนับสนุนร้อยละ 50 ของค่าใช้จ่ายตามเงื่อนไขที่กำหนด แต่ไม่เกิน 500,000 ดอลลาร์สหรัฐ ค่าใช้จ่ายที่ได้รับการสนับสนุน เช่น ค่าตอบแทนของบุคลากร ค่าที่ปรึกษา ค่าโครงสร้างของฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์และใบอนุญาต ค่าอุปกรณ์และทรัพย์สินทางปัญญา และค่าฝึกอบรมเพื่อเพิ่มพูนทักษะในการทำงาน (Monetary Authority of Singapore, n.d.)

อีกตัวอย่างหนึ่งที่น่าสนใจคือ โครงการ Startup SG Accelerator ภายใต้หน่วยงาน Enterprise Singapore (ESG) ที่สนับสนุนเงินทุนเพื่อยกระดับและเพิ่มมูลค่าของผู้ประกอบการหน้าใหม่ ซึ่งครอบคลุมถึงผู้ประกอบการฟินเทค โดยโครงการจะสนับสนุน 2 ส่วนหลัก ได้แก่ (1) ค่าใช้จ่ายในการบริการธุรกิจ เช่น ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การตลาด ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเงินเดือน และ (2) การให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการหน้าใหม่ผ่านการจ้างที่ปรึกษาเพื่อคอยให้คำแนะนำ (Enterprise Singapore, n.d.)

4.2. มาตรการสนับสนุนด้านศักยภาพการดำเนินธุรกิจ

มาตรการที่จะช่วยเสริมสร้างศักยภาพในการดำเนินธุรกิจของฟินเทคนั้นอาจแบ่งออกเป็น 2 ส่วนหลัก ดังนี้

1 มาตรการที่ส่งเสริมการพัฒนานวัตกรรม

หน่วยงานภาครัฐตลอดจนหน่วยงานกำกับดูแลควรมีการสนับสนุนเงินทุนแก่ผู้ประกอบการฟินเทคเพื่อนำไปใช้ในการพัฒนานวัตกรรมผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงิน จากกรณีศึกษาของต่างประเทศ ผู้สนับสนุนเงินทุนมักกำหนดเกณฑ์ของผู้ที่สามารถขอรับทุนได้ไว้อย่างชัดเจน เช่น ประเภทโครงการที่เข้าข่าย สัดส่วนของเงินทุนที่จะสนับสนุน และระยะเวลาในการสนับสนุน แต่เกณฑ์เหล่านี้มักจะเปิดกว้าง ไม่ซับซ้อน และมีการสนับสนุนเงินทุนแบบขั้นบันได ตัวอย่างที่น่าสนใจเช่น มาตรการของธนาคารกลางสิงคโปร์ (Monetary Authority of Singapore: MAS)

ที่สนับสนุนเงินทุนสำหรับโครงการทดลอง พัฒนา และเผยแพร่นวัตกรรมและเทคโนโลยีด้านการเงิน (Financial Sector Technology and Innovation (FSTI) Proof-of-Concept Grant) โดย MAS จะให้เงินสนับสนุนสูงสุดที่ร้อยละ 70 ของค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง (ขึ้นอยู่กับผลการพิจารณาของคณะกรรมการ) ที่โครงการนั้นๆ ใช้เพื่อการพัฒนา นวัตกรรมและเทคโนโลยี เช่น ค่าบุคลากร ค่าบริการวิชาชีพ ค่าซอฟต์แวร์และอุปกรณ์ ค่าทรัพย์สินทางปัญญา ฯลฯ ผู้ขอเงินทุนอาจเป็นสถาบันการเงิน หรือผู้ให้บริการด้านเทคโนโลยีอื่นๆ ซึ่งหมายรวมถึงผู้ประกอบการหน้าใหม่ ทั้งนี้มีข้อแม้ว่าผู้ให้บริการจะต้องมีสถาบันการเงินเป็นผู้สนับสนุนโครงการที่จะขอเงินทุน โดยการสนับสนุนดังกล่าวอาจเป็นการลงทุน หรือการขับเคลื่อนโครงการร่วมกันก็ได้ การกำหนดเกณฑ์ดังกล่าวทำให้ผู้ประกอบการมีความยืดหยุ่นสูงในการพัฒนานวัตกรรม ในขณะที่เดียวกันก็ส่งเสริมให้เกิดความร่วมมือระหว่างสถาบันการเงินและผู้ประกอบการอื่นๆ มากขึ้น (MAS, 2021)

2 มาตรการที่ส่งเสริมการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์

จากที่กล่าวก่อนหน้านี้ว่าธุรกิจฟินเทคจำเป็นต้องอาศัยบุคลากรที่มีทักษะด้านข้อมูลและเทคโนโลยี ซึ่งมักเป็นกลุ่มที่เป็นที่ต้องการสูงแต่ขาดแคลนในตลาดแรงงาน การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์จึงเป็นอีกปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อความสามารถในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการฟินเทค โดยหน่วยงานภาครัฐอาจมีมาตรการที่ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงตลาดแรงงานและสรรหาบุคลากรที่มีศักยภาพได้มากยิ่งขึ้น ตัวอย่างเช่น โครงการ SME Talent Programme (STP) ของ Enterprise Singapore (ESG) ที่สนับสนุนให้ SMEs จัดโครงการฝึกงานสำหรับนักศึกษาจากมหาวิทยาลัย สถาบันอาชีวศึกษา และวิทยาลัยอาชีวะ (polytechnic) ภายในประเทศ โดย STP จะสนับสนุนค่าจ้างในการฝึกงานสูงถึงร้อยละ 70 ของค่าจ้าง (Enterprise Singapore, 2023) ทั้งนี้ในเวลาถัดมา ESG ได้จัดโครงการต่อยอดที่ครอบคลุมไปถึงโครงการผู้จัดการฝึกหัด (Management Associate Programme) ด้วย รวมถึงขยายขอบเขตการสนับสนุนไปยังบริษัททั้งภายในและต่างประเทศ ครอบคลุมที่นักศึกษาฝึกงานนั้นเป็นชาวสิงคโปร์และเป็นผู้พำนักถาวรในสิงคโปร์ (StartupSG, 2023)

มาตรการอีกรูปแบบหนึ่งคือการสนับสนุนให้ผู้ประกอบการพัฒนาบุคลากรของตนเอง เช่น โครงการ SkillsFuture Enterprise Credit ที่สนับสนุนเครดิตจำนวน 10,000 ดอลลาร์สิงคโปร์ให้บริษัท โดยจะสนับสนุนค่าใช้จ่ายร้อยละ 90 สำหรับโครงการพัฒนาทรัพยากรบุคคลที่จัดโดยหน่วยงานภาครัฐของสิงคโปร์ตามที่กำหนด ซึ่งรวมถึงการอบรม การออกแบบลักษณะงาน การพัฒนาทักษะเพื่อเปลี่ยนสายอาชีพ ฯลฯ (SkillFutureSingapore, 2023)

บรรณานุกรม

- API. (2022). *Words matter AFI's financial inclusion dictionary*. Alliance for Financial Inclusion. Retrieved from https://www.afiglobal.org/wp-content/uploads/2022/11/Words-Matter-AFIs-Financial-Inclusion-Dictionary_2022.pdf
- Appaya, S. (2021, October 26). *On fintech and financial inclusion*. Retrieved from <https://blogs.worldbank.org/>: <https://blogs.worldbank.org/psd/fintech-and-financial-inclusion>
- Bangkok Bank InnoHub. (19 กรกฎาคม 2564). *TechFin ความท้าทายครั้งใหญ่ของอุตสาหกรรมการเงิน*. เข้าถึงได้จาก Bangkok Bank InnoHub: <https://www.bangkokbankinnohub.com/th/techfin-vs-fintech/>
- Bank of Thailand. (มิถุนายน 2566). *ธนาคารพาณิชย์ไร้สาขา (virtual banking)*. เข้าถึงได้จาก bot: <https://www.bot.or.th/content/dam/bot/financial-innovation/digital-finance/virtual-bank/virtual-bank-th-2.pdf>
- Bluebik. (21 May 2021). *Asset Tokenization ทลายขีดจำกัดโลกการลงทุนแห่งอนาคต*. เข้าถึงได้จาก Bluebik: <https://bluebik.com/th/insights/3765>
- CCAF, World Bank and World Economic Forum. (2020). *The Global Covid-19 FinTech Market Rapid Assessment Report*. University of Cambridge, World Bank Group and the World Economic Forum. Retrieved from https://www3.weforum.org/docs/WEF_The_Global_Covid19_FinTech_Market_Rapid_Assessment_Study_2020.pdf
- Doeveren, M. v. (2017). What is financial inclusion and how to stimulate this in the Netherlands? *Bank of Morocco – CEMLA – IFC Satellite Seminar at the ISI World Statistics Congress*. Marrakech, Morocco: Netherlands Bank. Retrieved from <https://www.bis.org/ifc/publ/ifcb47h.pdf>
- EMVCo. (2023). *EMV QR Codes*. เข้าถึงได้จาก EMVCo: <https://www.emvco.com/emv-technologies/qr-codes/#>
- EMVCo. (2023). *Overview of EMVCo*. เข้าถึงได้จาก EMVCo: <https://www.emvco.com/about-us/overview-of-emvco/>
- Enterprise Singapore. (2023). *About Us*. เข้าถึงได้จาก enterprisesg: <https://www.enterprisesg.gov.sg/financial-support/enterprise-financing-scheme---sme-working-capital>
- Enterprise Singapore. (2023). *media*. เข้าถึงได้จาก Enterprisesg: https://www.enterprisesg.gov.sg/-/media/esg/files/non-financial-assistance/for-companies/hcd_stp_factsheet.pdf?la=en
- Enterprise Singapore. (n.d.). *Startup SG Accelerator*. Retrieved from Enterprise Singapore: <https://www.startupsg.gov.sg/programmes/4900/startup-sg-accelerator>
- Ernst & Young. (2016). *www.ey.com*. Retrieved from [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-UK-FinTech-On-the-cutting-edge/\\$FILE/EY-UK-FinTech-On-the-cutting-edge.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-UK-FinTech-On-the-cutting-edge/$FILE/EY-UK-FinTech-On-the-cutting-edge.pdf)
- FI2020. (2016). *Financial Inclusion 2020 Progress Report*. Retrieved December 29, 2022, from <https://prezi.com/1sa54a83pctd/fi2020-progress-report/?frame=69179932e01609fb184d6406efb0fa4517800e68>
- five°degrees. (2022). *Five Fintech Trends to Watch in 2023*. Retrieved December 30, 2022, from Five Degrees: <https://www.fivedegrees.com/neo-news/tech-trends-2023>
- GPFI. (2016). *G20 Financial inclusion indicators*. เข้าถึงได้จาก <https://www.gpfi.org/>: https://www.gpfi.org/sites/gpfi/files/Indicators%20note_formatted.pdf

- GPFI. (2020). *G20 2020 Financial Inclusion Action Plan*. Global Partnership for Financial Inclusion.
- Heng, Y. W. (2022). *Fintech: Financial Inclusion or Exclusion?* Retrieved January 3, 2023
- Hung, P. (2022). *Top Fintech Trends To Watch In 2023*. Retrieved January 1, 2023, from Forbes: <https://www.forbes.com/sites/forbestechcouncil/2022/10/14/top-fintech-trends-to-watch-in-2023/?sh=97b01811610a>
- IMF. (2016). *Leveraging Financial Technology for the Underbanked*. Retrieved December 28, 2022, from <http://www.imf.org/>
- Jaya Tiwari, Emily Schaub & Naziha Sultana. (2019). Barriers to “last mile” financial inclusion: cases. *Development in Practice*. Retrieved from https://www.peiglobal.org/sites/pei/themes/pei/kc_files/Tiwari%20et.al.%202019.pdf
- Khajangson, W., Udomsuvannakul, P., Rojaunwong, N., & Tanarattananon, K. (2022, March 24). *fintech-2022*. Retrieved from practiceguides.chambers: <https://practiceguides.chambers.com/practice-guides/fintech-2022/thailand/trends-and-developments>
- Kijkasiwat, P. (2021). *Opportunities and Challenges for Fintech Startups: The Case Study of Thailand*. ABAC Journal.
- Life SREDA VC. (2016). *Money of the future Result of 2015 Trends for 2016*. Retrieved December 28, 2022, from Money Of The Future - Results of 2015 / Trends for 2016.
- Marketeer Online. (22 กันยายน 2564). *สรุป SCBX คืออะไร ทำไมต้องปรับ*. เข้าถึงได้จาก Marketeer Online: <https://marketeeronline.co/archives/233861>
- MAS. (2021). *MAS FSTI Proof-of-Concept Grant*. Retrieved from Monetary Authority of Singapore: <https://www.mas.gov.sg/development/fintech/mas-fsti-proof-of-concept-grant>
- Monetary Authority of Singapore. (01 September 2018). *Cybersecurity Capability Grant*. เข้าถึงได้จาก mas: <https://www.mas.gov.sg/schemes-and-initiatives/fsti-cybersecurity-capability-grant>
- Monetary Authority of Singapore. (n.d.). *Overview of Regulatory Sandbox*. Retrieved from Monetary Authority of Singapore: <https://www.mas.gov.sg/development/fintech/regulatory-sandbox>
- Monetary Authority of Singapore. (n.d.). *Sandbox Plus*. Retrieved from Monetary Authority of Singapore: <https://www.mas.gov.sg/development/fintech/sandbox-plus>
- Monetary Authority of Singapore. (n.d.). *Sandbox Plus*. Retrieved from Monetary Authority of Singapore: <https://www.mas.gov.sg/development/fintech/sandbox-plus>
- Money & Banking Online. (14 February 2023). *Banking*. เข้าถึงได้จาก moneyandbanking: <https://moneyandbanking.co.th/2023/24365/>
- Noelia Cámara, และ David Tuesta. (2017). Measuring financial inclusion: a multi-dimensional index. *Bank for international settlements*.
- Nongluck Ajanapanya. (27 December 2022). *business*. เข้าถึงได้จาก nationthailand: <https://www.nationthailand.com/business/tech/40023514>
- Pazarbasioglu, C., Mora, A. G., Uttamchandani, M., Natarajan, H., Feyen, E., & Saal, M. (2020). *Digital financial services*. World Bank Group. Retrieved from <https://pubdocs.worldbank.org/en/230281588169110691/Digital-Financial-Services.pdf>
- Peterson K. Ozili. (2022). CBDC, Fintech and cryptocurrency for financial inclusion and financial stability. *Digital Policy, Regulation and Governance*, 40–57.

- RBI. (n.d.). *National strategy for financial inclusion 2019–2024*. Retrieved from <https://rbidocs.rbi.org.in/>: <https://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/content/pdfs/NSFIREPORT100119.pdf>
- Ricult. (ม.ป.ป.). *Social Impact*. เรียกใช้เมื่อ 2 January 2023 จาก Ricult: <https://www.web.ricult.com/>
- Robert, C., Ehrbeck, T. & Holle. (2014). *Financial Inclusion and Development: Recent Impact Evidence*.
- Sea insights. (กันยายน 2564). *รายงานผลสำรวจคนไทยยุคดิจิทัล: ฉายภาพอนาคตประเทศไทยหลังโควิด-19*. เข้าถึงได้จาก Sea: <https://cdn.garena-now-a.akamaihd.net/webth/corporate/report/TH-The-Digital-Generation-Survey-2021.pdf>
- Sea Insights. (พฤศจิกายน 2565). *รายงานผลสำรวจ "คนยุคดิจิทัล" ไทย: การเข้าถึงการเงินในยุคดิจิทัล*. เข้าถึงได้จาก Sea: <http://cdn.sea.com/webmain/static/resource/seagroup/Sustainability/Thai%20Digital%20Generation%20Survey%202022/Thai%20Digital%20Generation%20Survey%202022%20%28TH%29.pdf>
- Seán Doyle. (23 July 2020). *The Great Reset requires FinTechs – and FinTechs require a common approach to cybersecurity*. เข้าถึงได้จาก World Economic Forum: <https://www.weforum.org/agenda/2020/07/great-reset-fintech-financial-technology-cybersecurity-controls-cyber-resilience-businesses-consumers/>
- Singapore Fintech Association and Accenture. (2021). *Fintech Talent Report 2021*. Singapore.
- Singapore FinTech Festival. (2023). *Close*. Retrieved from Singapore FinTech Festival: <https://www.fintechfestival.sg/networking>
- SkillFutureSingapore. (18 May 2023). *sfec*. เข้าถึงได้จาก skillsfuture: <https://www.skillsfuture.gov.sg/sfec>
- SME FINANCE RORUM. (n.d.). *CreditEase China: Big Data Makes What Once Seemed Impossible, Possible*. Retrieved January 3, 2023, from SME FINANCE RORUM: <https://www.smefinanceforum.org/members/members-spotlight/creditease-china-big-data-makes-what-once-seemed-impossible-possible>
- StartupSG. (30 May 2023). *Programme*. เข้าถึงได้จาก StartupSG: <https://www.startupsg.gov.sg/programmes/30815/global-ready-talent-programme-grt>
- Techsauce Team. (18 ตุลาคม 2560). *กรมเห็นชอบแก้ไขกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ หนุนตั้งบริษัท Startup ในไทย*. เข้าถึงได้จาก Techsauce: <https://techsauce.co/news/startup-law-revision-oct-2560>
- Techsauce Team. (16 ธันวาคม 2565). *ภาครัฐและภาคเอกชน ร่วมมือร่างกฎหมายส่งเสริมธุรกิจ Startup*. เข้าถึงได้จาก Techsauce: <https://techsauce.co/pr-news/startup-thailand-government-bill>
- Tenity. (20 February 2023). *The Power of the Singapore Fintech Ecosystem*. เข้าถึงได้จาก Tenity: <https://www.tenity.com/blog/the-power-of-the-singapore-fintech-ecosystem>
- Testbook. (27 April 2023). *Alternative Source of Finance*. เข้าถึงได้จาก testbook: <https://testbook.com/banking-awareness/alternative-sources-of-finance#:~:text=Today%2C%20there%20are%20other%20alternatives,angel%20investors%2C%20and%20so%20on.>
- Thailand Market Research. (2022, December 5). *Technology, Media & Telecommunications*. Retrieved from Thailandmarketresearch: <https://www.thailandmarketresearch.com/insight/growth-of-fintech-startups-in-thailand>

- thailandmarketresearch. (14 October 2021). *Technology*. เข้าถึงได้จาก thailandmarket research: <https://www.thailandmarketresearch.com/insight/thailand-leading-the-fintech-adoption>
- The Economist Intelligence Unit. (2020). *Global Microscope 2020: The role of financial inclusion in the Covid-19 response*. Retrieved from <https://www.eiu.com/n/campaigns/global-microscope-2020/>
- The Global Findex Database. (2021). *Global Findex Database 2021 survey headline findings on account ownership*. Retrieved January 4, 2023, from The Global Findex Database 2021: <https://www.worldbank.org/en/publication/globalfindex/brief/the-global-findex-database-2021-chapter-1-ownership-of-accounts>
- The MOMENTUM. (1 กรกฎาคม 2563). *ฝ่าวิกฤติหนี้ รายย่อยและ SMEs - เป้าหมาย หลักการ และ เครื่องมือที่ควรใช้*. เข้าถึงได้จาก The MOMENTUM: <https://themomentum.co/debt-crisis-sme/>
- TODAY. (13 กันยายน 2564). *Fintech เพื่อคนยากจน อย่าให้นวัตกรรมการเงินเป็นเพียงเครื่องมือของคนรวย*. เข้าถึงได้จาก workpointtoday: <https://workpointtoday.com/fintech-for-poor-people/>
- Triodos Investment Management. (2019). *Fintech A game changer for financial inclusion?* Retrieved January 3, 2023
- TrueLayer Ltd. (n.d.). *Open banking regulation in the UK*. Retrieved from TrueLayer: <https://truelayer.com/reports/open-banking-guide/open-banking-regulation-in-the-uk/>
- UOB. (November 2021). *techecosystem*. เข้าถึงได้จาก UOB: <https://www.uobgroup.com/techecosystem/news-insights-fintech-in-thailand-3q-2021.html>
- Walden, S. (2022, July 25). *What Is Fintech?* Retrieved from Forbes Advisor: <https://www.forbes.com/advisor/banking/what-is-fintech/>
- World Bank. (1 October 2018). *UFA2020 Overview: Universal Financial Access by 2020*. เข้าถึงได้จาก The World Bank: <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/brief/achieving-universal-financial-access-by-2020>
- World Bank. (n.d.). *Financial Inclusion: Financial inclusion is a key to reducing poverty and boosting prosperity*. Retrieved from <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview>
- World Bank Group. (2022). *Fintech and the Future of Finance*. Washington DC: International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. Retrieved from <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099450005162250110/pdf/P17300600228b70070914b0b5edf26e2f9f.pdf>
- World Bank Group. (2022). *The Global Findex Database 2021: Financial Inclusion, Digital Payments, and Resilience in the Age of COVID-19*. Retrieved from The World Bank: <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/34613c6edce58006c0c1fd0efbce77f0-0050022022/original/DECPRT-Findex-Fpdf>
- แนวร่วมการเงินที่เป็นธรรมประเทศไทย. (2564). *กรณีศึกษา สถานการณ์และความต้องการของลูกค้าหนี้รายย่อยที่ได้รับผลกระทบจากโควิด-19*.
- แอปแมน. (ม.ป.ป.). *4 เทรนด์ยอดฮิต การทำ "Digital Transformation" ในอุตสาหกรรม Fintech 2022*. เรียกใช้เมื่อ 30 December 2565 จาก แอปแมน: <https://www.appman.co.th/%E0%B9%80%E0%B8%97%E0%B8%A3%E0%B8%99%E0%B8%94-%E0%B8%AD%E0%B8%95%E0%B8%AA%E0%B8%B2%E0%B8%AB%E0%B8%81%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%A1-fintech-2022/#%E0%B8%81%E0%B8%B2%E0%B8%A3%E0%B9%80%E0%B8%87%E0%B8%B4%E0%B8%99%E0%B9%81%E0%B8%9A%E0%B8>

- โสมรัตน์ จันทรัตน์, ลัทธพร รัตนวราภรณ์, และ ชญาณี ชวะโนทย์. (20 ตุลาคม 2565). *กัณฑ์หนึ่งกับการพัฒนาเศรษฐกิจการเงินครัวเรือนฐานราก*. เข้าถึงได้จาก สถาบันวิจัยเศรษฐกิจป๋วย อึ๊งภากรณ์: <https://www.pier.or.th/abridged/2022/15/>
- ก.ล.ต. (17 เมษายน 2562). *ก.ล.ต. เผย พ.ร.บ.หลักทรัพย์ฯ ฉบับที่ 6 มีผลใช้บังคับในวันที่ 17 เมษายน 2562*. เข้าถึงได้จาก ข่าว ก.ล.ต.: https://www.sec.or.th/TH/Pages/News_Detail.aspx?SECID=7404
- ก.ล.ต. (16 พฤษภาคม 2562). *ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ. 21/2562 เรื่อง ข้อกำหนดเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์ผ่านระบบคราวด์ฟันดิง (ฉบับประมวล)*. เข้าถึงได้จาก สำนักงาน ก.ล.ต.: <https://law.sec.or.th/content/4133>
- ก.ล.ต. (2563). *ก.ล.ต. เพิ่มประเภทธุรกิจที่เข้าร่วมโครงการ Regulatory Sandbox ครอบคลุมทุกกิจกรรมในตลาดทุน*. เข้าถึงได้จาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์: https://www.sec.or.th/TH/Pages/News_Detail.aspx?SECID=8343
- ก.ล.ต. (2563). *ประกาศ ก.ล.ต. เรื่อง การกำหนดลักษณะการให้บริการทางการเงินของบุคคลที่ได้รับการเห็นชอบให้เข้าร่วมโครงการทดสอบและพัฒนานวัตกรรมเพื่อสนับสนุนการให้บริการเกี่ยวกับตลาดทุนที่ไม่ถือเป็นการประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ที่ต้องได้รับอนุญาต*. เข้าถึงได้จาก คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์: <https://publish.sec.or.th/nrs/8586s.pdf>
- ก.ล.ต. (2 มีนาคม 2565). เข้าถึงได้จาก ก.ล.ต.: <https://www.sec.or.th/TH/Template3/Articles/2565/020365.pdf>
- ก.ล.ต. (28 มีนาคม 2566). *เอกสารรับฟังความคิดเห็น เรื่อง การปรับปรุงหลักเกณฑ์การลงทุนในโทเคนดิจิทัล การให้บริการรับฝากสินทรัพย์ดิจิทัล และหลักเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล*. เข้าถึงได้จาก <https://www.sec.or.th/Documents/PHS/Main/893/hearing/182566.pdf>
- ก.ล.ต. (30 พฤษภาคม 2566). *การเสนอขายหลักทรัพย์ผ่านระบบคราวด์ฟันดิง*. เข้าถึงได้จาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์: <https://www.sec.or.th/TH/Pages/LawandRegulations/Crowdfunding.aspx>
- ก.ล.ต. (2566). *สรุปสาระสำคัญของพระราชกำหนดการประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล พ.ศ. 2561*. เข้าถึงได้จาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์: https://www.sec.or.th/TH/Documents/DigitalAsset/digitalasset_summary.pdf
- กรุงศรีเฟลิ้น. (ม.ป.ป.). *นวัตกรรมโอนเงินระหว่างประเทศยุคใหม่ ฉบับไวเบบเบเรียลไทม์*. เรียกใช้เมื่อ 2 January 2023 จาก krungsri: <https://www.krungsri.com/th/plearn-plearn/blockchain-innovation-transfer-realtime>
- คณะกรรมการกำกับตลาดทุน. (2562). *ข้อกำหนดเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์ผ่านระบบคราวด์ฟันดิง*. เข้าถึงได้จาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์: <https://law.sec.or.th/content/4133>
- คณะกรรมการการขับเคลื่อนการปฏิรูปประเทศด้านเศรษฐกิจ สภาขับเคลื่อนการปฏิรูปประเทศ. (2560). *การปฏิรูประบบการรองรับนวัตกรรมทางการเงิน*. เข้าถึงได้จาก รัฐสภาไทย: https://www.parliament.go.th/ewtcommittee/ewt/drive_econ/download/article/article_20170803094812.pdf
- คปภ. (2560). *ประกาศ คปภ. เรื่อง หลักเกณฑ์ วิธีการออกกรมธรรม์ประกันภัย การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย และการชดใช้เงินตามสัญญาประกันชีวิตโดยใช้วิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ. 2560*. เข้าถึงได้จาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย: https://cit.oic.or.th/uploads/1/3/0/1/130177854/วิธีการออกกรมธรรม์ประกันภัย การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย_1.pdf
- คปภ. (2563). *ข่าวประชาสัมพันธ์ เรื่อง การขายประกันแบบ Digital Face to Face*. เข้าถึงได้จาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย: <https://www.oic.or.th/th/consumer/news/releases/90707>

- คปภ. (2563). *ข่าวประชาสัมพันธ์ การประชุมบอร์ด คปภ. ครั้งที่ 7/2563*. เข้าถึงได้จาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย: <https://www.oic.or.th/th/consumer/news/releases/91035>
- คปภ. (2564). *ประกาศ คปภ. เรื่อง แนวทางการเข้าร่วมโครงการทดสอบนวัตกรรมที่นำเทคโนโลยีมาสนับสนุนการให้บริการสำหรับธุรกิจประกันภัย (Insurance Regulatory Sandbox) พ.ศ. 2564*. เข้าถึงได้จาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย: https://cit.oic.or.th/uploads/1/3/0/1/130177854/icanouncesandbox2021_1.pdf
- จันทพร ศรีโพธิ์. (7 สิงหาคม 2560). *Law for Asean*. เข้าถึงได้จาก ประเทศไทยจะกลายเป็นศูนย์กลางฟินเทคในอาเซียนได้อย่างไร: <https://lawforasean.krisdika.go.th/Content/View?Id=274&Type=1>
- ณัชพงษ์ สาราญ. (15 กันยายน 2563). *Policy & law to support startup in Thailand*. เข้าถึงได้จาก มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย: https://utcc2.utcc.ac.th/utccjournal/404/200_210.pdf
- ณัฐรุจา เดชจินดา. (2561). *ฟินเทค (FinTech) ในมุมมองของสถาบันการเงินและผู้ประกอบการ FinTech Startup ในประเทศไทย*. คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ดร. สันติธาร เสถียรไทย, กันตภณ อมรัตน์, Lam Zhao Yao, และ Bradford Loh. (2565). *รายงานผลสำรวจ 'คนยุคดิจิทัล' ไทย การเข้าถึงการเงินในยุคดิจิทัล*. Sea Insights. เข้าถึงได้จาก <http://cdn.sea.com/webmain/static/resource/seagroup/Sustainability/Thai%20Digital%20Generation%20Survey%202022/Thai%20Digital%20Generation%20Survey%202022%20%28TH%29.pdf>
- ดร. สุมาพร (ศรีสุนทร) มานะสันต์. (26 เมษายน 2565). *Open Banking: กฎหมาย ข้อมูลและอนาคต*. เข้าถึงได้จาก กรุงเทพธุรกิจ: <https://www.bangkokbiznews.com/columnist/1000977>
- ดร. สันติธาร เสถียรไทย, Michael Wan, Lam Zhao Yao, Semi Kang, Nathan Chaniago, Crystal Liu Jiquan, และ Bradford Loh. (2564). *รายงานผลการสำรวจเยาวชนอาเซียนประจำปี 2564*. Sea Insights.
- ธปท. (21 ธันวาคม 2559). *แนวปฏิบัติ เรื่อง แนวทางการเข้าร่วมทดสอบและพัฒนา นวัตกรรมที่นำเทคโนโลยีใหม่มาสนับสนุนการให้บริการทางการเงิน (Regulatory Sandbox)*. เข้าถึงได้จาก ธนาคารแห่งประเทศไทย: <https://www.bot.or.th/content/dam/bot/fipcs/documents/FPG/2559/ThaiPDF/25590251.pdf>
- ธปท. (2562). *Fintech กับการลดปัญหาความเหลื่อมล้ำในสังคมไทย*. เรียกใช้เมื่อ 1 มกราคม 2566 จาก ธนาคารแห่งประเทศไทย: https://www.bot.or.th/Thai/BOTMagazine/Pages/256203TheKnowledge_PovertyGap.aspx
- ธปท. (2562). *แนวนโยบายการใช้มาตรฐาน Thai QR Code ในธุรกรรมทางการเงิน*. เข้าถึงได้จาก ธนาคารแห่งประเทศไทย: <https://www.bot.or.th/Thai/FIPCS/Documents/FPG/2562/ThaiPDF/25620084.pdf>
- ธปท. (2562). *แนวปฏิบัติ เรื่อง แนวทางการเข้าร่วมทดสอบและพัฒนา นวัตกรรมที่นำเทคโนโลยีใหม่มาสนับสนุนการให้บริการทางการเงิน (Regulatory Sandbox)*. เข้าถึงได้จาก ธนาคารแห่งประเทศไทย: <https://www.bot.or.th/Thai/FIPCS/Documents/FPG/2562/ThaiPDF/25620036.pdf>
- ธปท. (2562). *พระสยาม BOT Magazine - Cover Story. ภาพรวม FinTech กับระบบการเงินของไทย*, 3, หน้า 4-7.
- ธปท. (2562). *ภาพรวม FinTech กับระบบการเงินของไทย*. เรียกใช้เมื่อ 26 ธันวาคม 2565 จาก ธนาคารแห่งประเทศไทย: <https://www.bot.or.th/Thai/BOTMagazine/Pages/256203CoverStory.aspx>

- ธปท. (10 กันยายน 2563). ประกาศ ธปท. เรื่อง หลักเกณฑ์เกี่ยวกับช่องทางให้บริการของธนาคารพาณิชย์ (banking channel). เข้าถึงได้จาก ธนาคารแห่งประเทศไทย: <https://www.bot.or.th/Thai/Statistics/DataManagementSystem/ReportDoc/DistributionChannel/Announce/ประกาศ%20banking%20channel.pdf>
- ธปท. (31 กรกฎาคม 2563). ประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย เรื่อง การกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคล. เข้าถึงได้จาก ธนาคารแห่งประเทศไทย: https://www.bot.or.th/Thai/FinancialInstitutions/PruReg_HB/Doc_Form/Docs_Manual/7.1_3.pdf
- ธปท. (2563). รายงานผลสำรวจการเข้าถึงบริการทางการเงินภาคครัวเรือน ปี 2563. ประเทศไทย: ธนาคารแห่งประเทศไทย. เข้าถึงได้จาก https://www.bot.or.th/Thai/FinancialInstitutions/Highlights/DocLib_FinancialAccessSurveyOfThaiHouseholds_2020/FinancialAccessSurveyOfThaiHouseholds_2020.pdf
- ธปท. (2564). แนวปฏิบัติในการใช้เทคโนโลยีบล็อกเชน (Blockchain) ในการให้บริการทางการเงิน. เข้าถึงได้จาก ธนาคารแห่งประเทศไทย: <https://www.bot.or.th/Thai/FIPCS/Documents/FOG/2564/ThaiPDF/25640101.pdf>
- ธปท. (2565). Open Banking มีประโยชน์กับคนไทยอย่างไร. ฝ่ายกลยุทธ์สถาบันการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย.
- ธปท. (5 สิงหาคม 2565). ความคืบหน้าการพัฒนาสกุลเงินดิจิทัลที่ออกโดยธนาคารกลางสำหรับการใช้งานในภาคประชาชน (Retail CBDC). เข้าถึงได้จาก ธนาคารแห่งประเทศไทย: <https://www.bot.or.th/th/news-and-media/news/news-20220805.html>
- ธปท. (2565). ประกาศ ธปท. เรื่อง หลักเกณฑ์การกำกับดูแลกลุ่มธุรกิจทางการเงินของธนาคารพาณิชย์ที่ประกอบธุรกิจและทำธุรกรรมเกี่ยวกับสินทรัพย์ดิจิทัล (Digital Asset). เข้าถึงได้จาก ธนาคารแห่งประเทศไทย: <https://www.bot.or.th/Thai/FIPCS/Documents/FPG/2565/ThaiPDF/25650188.pdf>
- ธปท. (2565). ภูมิทัศน์ใหม่ภาคการเงินไทยเพื่อเศรษฐกิจดิจิทัลและการเติบโตอย่างยั่งยืน. ธนาคารแห่งประเทศไทย.
- ธปท. (มกราคม 2566). แนวทางการอนุญาตการจัดตั้งธนาคารพาณิชย์ไร้สาขา (virtual bank). เข้าถึงได้จาก ธนาคารแห่งประเทศไทย: <https://www.bot.or.th/content/dam/bot/financial-innovation/digital-finance/virtual-bank/virtual-bank-th.pdf>
- ธปท. (2566). การกำกับดูแลตาม พ.ร.บ. ระบบการชำระเงิน พ.ศ. 2560. เข้าถึงได้จาก ธนาคารแห่งประเทศไทย: https://www.bot.or.th/Thai/PaymentSystems/PSA_Oversight/Pages/default.aspx
- ธปท. (มิถุนายน 2566). นวัตกรรมภาคการเงิน. เข้าถึงได้จาก bot: <https://www.bot.or.th/content/dam/bot/financial-innovation/digital-finance/virtual-bank/virtual-bank-th-2.pdf>
- ธปท. (2566). นวัตกรรมภาคการเงิน. เข้าถึงได้จาก BOT: <https://www.bot.or.th/content/dam/bot/documents/th/laws-and-rules/hearing/public-hearing-20230112-result.pdf>
- ธปท. (ม.ป.ป.). Open Data. เข้าถึงได้จาก ธนาคารแห่งประเทศไทย: <https://app.bot.or.th/landscape/paper/digital/open-data/>
- ธปท. (ม.ป.ป.). Retail CBDC PromptPay และ Cryptocurrency แตกต่างกันอย่างใด. เข้าถึงได้จาก ธปท.: <https://www.bot.or.th/th/research-and-publications/articles-and-publications/bot-magazine/Phrasiam-65-1/The-Knowledge-65-1-2.html>

- ธปท. (ม.ป.ป.). *โครงการสกุลเงินดิจิทัล (CBDC)*. เข้าถึงได้จาก ธนาคารแห่งประเทศไทย: <https://www.bot.or.th/th/financial-innovation/digital-finance/central-bank-digital-currency/cbdc- - .html>
- ธปท. (ม.ป.ป.). *ธนาคารแห่งประเทศไทย*. เข้าถึงได้จาก CBDC มีประโยชน์อย่างไร ทำไมต้องศึกษาและพัฒนา: <https://www.bot.or.th/th/financial-innovation/digital-finance/central-bank-digital-currency/cbdc- - .html>
- บริษัท ป่าสาละ จำกัด. (2560). *การเติบโตของ Fintech กับโอกาสการสร้างเศรษฐกิจที่พัฒนาอย่างทั่วถึง*. บริษัท ป่าสาละ จำกัด.
- บริษัท อินเวสทรี (ไทยแลนด์) จำกัด. (ม.ป.ป.). *Invoice Factoring กับ Invoice Financing ต่างกันอย่างไร? เข้าถึงได้จาก investree*: [https://www.investree.co.th/knowledge-hub-detail/invoice-factoring-vs-invoice-financing#:~:text=%E0%B8%8A%E0%B8%B3%E0%B8%A3%E0%B8%B0%20\(Credit%20term\)-,Invoice%20Financing%20%E0%B8%84%E0%B8%B7%E0%B8%AD%E0%B8%AD%E0%B8%B0%E0%B9%84%E0%B8%A3%3F,%E0%B9%81%E0%B](https://www.investree.co.th/knowledge-hub-detail/invoice-factoring-vs-invoice-financing#:~:text=%E0%B8%8A%E0%B8%B3%E0%B8%A3%E0%B8%B0%20(Credit%20term)-,Invoice%20Financing%20%E0%B8%84%E0%B8%B7%E0%B8%AD%E0%B8%AD%E0%B8%B0%E0%B9%84%E0%B8%A3%3F,%E0%B9%81%E0%B)
- ประชาไท. (ม.ป.ป.). *กรม.อนุมัติให้ มท.เป็นเจ้าภาพพัฒนาระบบยืนยันบุคคลด้วยใบหน้า ไปจนถึงมี AI รองรับ*. เข้าถึงได้จาก ประชาไท: https://prachatai.com/journal/2021/07/94180?_cfchl_tk=QkoXitN3bONY1z_oD8MeWKrw2ROmlRdIOleqKh5qLQQ-1685418899-0-gaNycGzNC2U
- พระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจข้อมูลเครดิต. (8 พฤศจิกายน 2545). เข้าถึงได้จาก krisdika: <http://web.krisdika.go.th/data/law/law2/%A1112/%A1112-20-9999-update.htm>
- พิมพ์รักษ์ พรหมपालิต. (2559). *Fintech...เทคโนโลยีทางการเงินในโลกยุคดิจิทัล และประโยชน์สำหรับนักลงทุนยุคใหม่*. เข้าถึงได้จาก ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย: https://www2.set.or.th/dat/vdoArticle/attachFile/AttachFile_1456398364860.pdf
- ภูมิใจ ตั้งสวัสดิ์รัตน์ , ชัยศิริ ตุ่มทอง, ภัทราพร อุ่มตระกูล, และ ตัถย์ บัวทรัพย์. (11 มีนาคม 2565). *ธปท. เข้าถึงได้จาก Open Banking มีประโยชน์กับคนไทยอย่างไร*: https://www.bot.or.th/Thai/ResearchAndPublications/articles/Pages/Article_11Mar2022.aspx
- วรชัย แสนสีระ. (2561). *มาตรการทางกฎหมายในการควบคุมดูแลระบบการชำระเงินและบริการการชำระเงินตามพระราชบัญญัติระบบการชำระเงิน พ.ศ. 2560*. เข้าถึงได้จาก สำนักงานเลขาธิการวุฒิสภา: <http://web.senate.go.th/lawdatacenter/includes/FCKeditor/upload/Image/b/Legal/legal60.pdf>
- ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจ ธุรกิจและเศรษฐกิจฐานราก ธนาคารออมสิน. (2561). *Alternative Credit Scoring ... ช่วยคนฐานรากเข้าถึงเงินทุน*. ธนาคารออมสิน.
- สพธอ. (2563). *พ.ร.บ.ธุรกรรมฯ เดอะซีรีส์*. เข้าถึงได้จาก สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์: https://www.etda.or.th/th/Useful-Resource/Knowledge-Sharing/Electronic-Transactions-Act-the-Series_Ep1.aspx
- สพธอ. (2563). *พ.ร.บ.ธุรกรรมฯ เดอะซีรีส์ ตอนที่ 2*. เข้าถึงได้จาก สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์: https://www.etda.or.th/th/Useful-Resource/Knowledge-Sharing/Electronic-Transactions-Act-the-Series_Ep2.aspx
- สพธอ. (ม.ป.ป.). *ธุรกิจบริการ Digital ID*. เข้าถึงได้จาก สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์: <https://www.etda.or.th/th/regulator/DigitalID/regulate.aspx>
- สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา. (8 พฤศจิกายน 2545). *พระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจข้อมูลเครดิต พ.ศ. 2545*. เข้าถึงได้จาก ธนาคารแห่งประเทศไทย: https://www.bot.or.th/content/dam/bot/documents/th/laws-and-rules/laws-and-regulations/legal-department/7-ncb-act/7-1-ncb-act/7.1.7-Law_TH_CreditBureau-2545.pdf

- สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง. (2558). *นวัตกรรมในการพัฒนาระบบการเงินภาคประชาชน: แผนที่การเข้าถึงบริการทางการเงินระดับฐานราก*. กรุงเทพฯ: สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง.
- สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง. (n.d.). *คลังพัฒนาแผนที่การเข้าถึงบริการทางการเงินระดับฐานราก*. เข้าถึงได้จาก <https://www.mof.go.th/>: <https://www.mof.go.th/th/view/file/f6cce3d288c5aece4e7fd7c53260f45a3e7580ad9aa5868690>
- สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ. (ม.ป.ป.). *GROWTH PROGRAM FOR STARTUP*. เข้าถึงได้จาก NIA ACADEMY: <https://academy.nia.or.th/site/grp/>
- สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ. (ม.ป.ป.). *การสนับสนุนด้านการเงิน*. เข้าถึงได้จาก สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ: <https://www.nia.or.th/service/financial-support>
- อุทัยวรรณ สิริวัฒนกุล. (2563). *การเข้าถึงบริการทางการเงินของประชากรฐานราก*. หน่วยติดตามประเมินผลมาตรการเศรษฐกิจฐานราก ส่วนเศรษฐกิจฐานราก ศูนย์วิจัยธนาคารออมสิน.

ภาคผนวก ก. รายชื่อฟินเทคในประเทศไทย

บริษัท	ปีก่อตั้ง	ทุนจดทะเบียน (บาท)	มูลค่าสินทรัพย์ รวมปี 2564 (บาท)	รายได้รวมปี 2564 (บาท)	เป็น Fintech Startup หรือไม่ ¹
2C2P	2552	210,000,000	1,612,199,826	1,615,620,548	ไม่ใช่
BigPay (Thailand)	2562	102,000,000	551,940	508	ไม่ใช่
Billme	2563	3,000,000	4,587,157	1,122,849	ใช่
Cenpay	2558	390,000,000	2,937,196,501	2,927,439,203	ไม่ใช่
ChillPay	2535	37,000,000	57,549,369	37,049,596	ใช่
DeeMoney	2563	50,000,000	49,805,514	241,500	ใช่
Deep Pocket	2559	1,000,000	494,279	6,000	ใช่
Digio	2555	28,585,840	5,776,013	6,535,428	ใช่
Dolfinn	2561	647,000,000	549,193,109	24,064,887	ไม่ใช่
Dollarsmart	2561	1,000,000	38,170,257	1,519,130	ใช่
GrabPay	2561	216,480,000	1,038,615,222	646,321,003	ไม่ใช่
M Pay	2548	300,000,000	4,410,513,360	3,168,976,690	ไม่ใช่
Omise (opnpayments)	2556	939,000,000	1,173,275,732	702,008,918	ใช่
Pay Solutions (Pay Social)	2556	45,000,000	66,152,621	48,421,302	ใช่
Rabbit LINE Pay	2554	599,999,400	1,104,840,686	255,357,544	ไม่ใช่
ShopeePay (Airpay)	2557	900,000,000	9,632,657,722	3,720,436,912	ไม่ใช่
Siampay	2549	50,000,000	102,260,332	55,748,898	ไม่ใช่

¹ หมายถึงฟินเทคที่ธนาคารพาณิชย์หรือบริษัทเทคโนโลยีขนาดใหญ่ (BigTech) ไม่ได้เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่

บริษัท	ปีก่อตั้ง	ทุนจดทะเบียน (บาท)	มูลค่าสินทรัพย์ รวมปี 2564 (บาท)	รายได้รวมปี 2564 (บาท)	เป็น Fintech Startup หรือไม่ ¹
T2P	2554	279,587,380	803,026,782	385,606,295	ใช่
Truemoney Wallet (Ascend money)	2559	1,058,921,540	8,813,368,649	94,836,834	ไม่ใช่
You Technologies Group	2560	15,000,000	37,627,074	21,363,186	ไม่ใช่
สรุปประเภทการชำระเงิน		เฉลี่ย 259,714,429	เฉลี่ย 1,621,893,107	เฉลี่ย 685,633,862	รวม 9 บริษัท
ChomCHOB	2558	16,300,050	23,769,521	18,123,661	ใช่
CreditOK (Uppass)	2560	3,400,000	21,860,982	19,190,919	ใช่
Daingern	2560	35,000,000	19,015,880	10,165,236	ใช่
Dreamaker	2557	23,115,000	11,481,950	236	ใช่
DURIAN CORP	2559	10,000,000	34,337,873	27,589,413	ใช่
Finnix	2561	1,000,000	1,513,670	168,485	ไม่ใช่
Funding Societies (Modalku)	2563	53,250,000	32,880,524	3,367,314	ใช่
LineBK	2561	7,200,000,100	14,396,775,603	1,981,360,156	ไม่ใช่
Lucky Leasing	2558	50,500,000	136,993,399	31,047,645	ไม่ใช่
Moneytable	2559	106,146,810	98,021,225	3,114,528	ใช่
Nestify	2561	100,000,000	10,535,598.99	235,394	ใช่
Paydee	2562	5,000,000	13,456,031	17,439,565	ใช่
PeerPower	2559	7,950,000	300,755,249	1,940,363	ใช่
Ricult	2560	3,600,000	2,774,388	9,332,525	ใช่
SCB Abacus (MoneyThunder)	2560	546,256,680	1,626,410,374	250,409,933	ไม่ใช่

ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่กับการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินในไทย

บริษัท	ปีก่อตั้ง	ทุนจดทะเบียน (บาท)	มูลค่าสินทรัพย์ รวมปี 2564 (บาท)	รายได้รวมปี 2564 (บาท)	เป็น Fintech Startup หรือไม่ ¹
Siam Validus Capital Co., Ltd.	2563	118,518,510	49,633,089	1,826,743	ใช่
Wealthi	2562	5,586,900	24,675,322	51,423	ใช่
Noburo	2558	1,297,200	6,584,499	2,999,164	ใช่
Selfmade	2562	1,504,040	82,664,142	6,894,798	ใช่
Investree	2561	37,050,000	34,199,497	9,905,164	ใช่
สรุปประเภทการกู้ยืม		เฉลี่ย 460,384,514	เฉลี่ย 846,146,941	เฉลี่ย 119,758,133	รวม 16 บริษัท
Bitkub	2559	450,000,000	89,887,388,243	5,509,905,542	ใช่
Finnomena	2560	100,000,000	196,981,363	466,347,873	ใช่
Jitta	2561	200,000,000	179,268,499	181,936,266	ใช่
Dime	2564	312,500,000	-	-	ใช่
สรุปประเภทการเก็บออม		เฉลี่ย 250,000,000	เฉลี่ย 30,087,879,368	เฉลี่ย 2,052,729,894	รวม 4 บริษัท
Anywhere 2 Go	2556	2,641,200	90,035,388	102,076,760	ใช่
Bolttech Insurance	2559	308,580,000	88,275,611	47,487,725	ใช่
Cigna	2540	1,663,155,000	2,467,169,441	5,335,918,528	ใช่
Gettgo	2551	324,000,000	234,939,287	75,075,991	ใช่
Oohoo	2558	93,599,977	597,920,987	149,751,416	ใช่
Rabbit care	2556	11,160,500	451,705,617	10,734,583	ไม่ใช่
Roojai	2557	210,600,000	1,135,250,027	363,467,695	ใช่
สรุปประเภทการบริหารจัดการ ความเสี่ยง		เฉลี่ย 373,390,954	เฉลี่ย 723,613,765	เฉลี่ย 869,216,100	รวม 6 บริษัท
Deepscope	2560	5,000,000	3,327,577	7,117,585	ไม่ใช่

ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่กับการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินในไทย

บริษัท	ปีก่อตั้ง	ทุนจดทะเบียน (บาท)	มูลค่าสินทรัพย์ รวมปี 2564 (บาท)	รายได้รวมปี 2564 (บาท)	เป็น Fintech Startup หรือไม่ ¹
iTAX	2560	1,500,000	3,221,442	4,597,495	ใช่
Innovative Wealth Solution	2553	3,000,000	4,586,963	4,091,995	ใช่
Refinn	2558	1,203,020	28,325,183	11,497,687	ใช่
Robowealth	2563	87,500,000	122,846,924	18,267,090	ใช่
Masii	2558	8,000,000	40,562,445	293,468	ใช่
SiamQuant	2557	1,000,000	27,474,957	34,344,271	ใช่
StashAway Asset Management	2562	166,935,000	41,668,407	36,854	ใช่
StockRadars	2552	6,431,600	15,521,057	20,743,735	ใช่
Wealth Creation International	2553	1,000,000	12,316,780	17,224,340	ใช่
สรุปผู้เล่นฟินเทคประเภทการ ให้คำปรึกษาทางการเงิน		เฉลี่ย 28,156,962	เฉลี่ย 29,985,173	เฉลี่ย 11,821,452	รวม 9 บริษัท

ที่มา: ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และการคำนวณของคณะวิจัย

ภาคผนวก ข. รายชื่อฟินเทคในประเทศไทย ที่ส่งเสริมการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงิน

บริษัท	ประเภทธุรกิจ	ประกาศเป้าหมาย องค์กรอย่างชัดเจน ว่ามุ่งขยายการ เข้าถึงบริการ ทางการเงินหรือไม่	ตอบโจทย์ เรื่องการเข้า ถึงหรือไม่	ตอบโจทย์ เรื่องการ ใช้บริการ หรือไม่	ตอบโจทย์ เรื่อง คุณภาพ หรือไม่	ขยายการ เข้าถึง บริการ ทางการเงิน หรือไม่
2C2P	Payments	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
BigPay (Thailand)	Payments	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Billme	Payments	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Cenpay	Payments	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
ChillPay	Payments	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
DeeMoney	Payments	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Deep Pocket	Payments	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Digio	Payments	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Dolfinn	Payments	ไม่ใช่	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่
Dollarsmart	Payments	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
GrabPay	Payments	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
M Pay	Payments	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Omise (opnpayments)	Payments	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Pay Solutions (Pay Social)	Payments	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Rabbit LINE Pay	Payments	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
ShopeePay (Airpay)	Payments	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Siampay	Payments	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่

ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่กับการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินในไทย

บริษัท	ประเภทธุรกิจ	ประกาศเป้าหมาย องค์กรอย่างชัดเจน ว่ามุ่งขยายการ เข้าถึงบริการ ทางการเงินหรือไม่	ตอบโจทย์ เรื่องการเข้า ถึงหรือไม่	ตอบโจทย์ เรื่องการ ใช้บริการ หรือไม่	ตอบโจทย์ เรื่อง คุณภาพ หรือไม่	ขยายการ เข้าถึง บริการ ทางการเงิน หรือไม่
T2P	Payments	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Truemoney Wallet (Ascend money)	Payments	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
You Technologies Group	Payments	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
ChomCHOB	Lending	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
CreditOK	Lending	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่
Daingern	Lending	ไม่ใช่	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่
Dreamaker	Lending	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่
DURIAN CORP	Lending	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Finnix	Lending	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่
Funding Societies (Modalku)	Lending	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่
LineBK	Lending	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่
Lucky Leasing	Lending	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Moneytable	Lending	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Nestify	Lending	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่
Paydee	Lending	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่
PeerPower	Lending	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Ricult	Lending	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่
SCB Abacus (MoneyThunder)	Lending	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่
Siam Validus Capital Co., Ltd.	Lending	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่

ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่กับการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินในไทย

บริษัท	ประเภทธุรกิจ	ประกาศเป้าหมาย องค์กรอย่างชัดเจน ว่ามุ่งขยายการ เข้าถึงบริการ ทางการเงินหรือไม่	ตอบโจทย์ เรื่องการเข้า ถึงหรือไม่	ตอบโจทย์ เรื่องการ ใช้บริการ หรือไม่	ตอบโจทย์ เรื่อง คุณภาพ หรือไม่	ขยายการ เข้าถึง บริการ ทางการเงิน หรือไม่
Wealthi	Lending	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่
Noburo	Lending	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่
Selfmade	Lending	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่
Investree	Lending	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่	ใช่
Bitkub	Investment (for savings)	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Finnomena	Investment (for savings)	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Jitta	Investment (for savings)	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Dime	Investment (for savings)	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Anywhere 2 Go	Risk management	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Bolttech Insurance	Risk management	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Cigna	Risk management	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Gettgo	Risk management	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Oohoo	Risk management	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Rabbit care	Risk management	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Roojai	Risk management	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Deepscope	Investment (Financial advisory)	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
iTAX	Investment (Financial advisory)	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่

ผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่กับการขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินในไทย

บริษัท	ประเภทธุรกิจ	ประกาศเป้าหมาย องค์กรอย่างชัดเจน ว่ามุ่งขยายการ เข้าถึงบริการ ทางการเงินหรือไม่	ตอบโจทย์ เรื่องการเข้า ถึงหรือไม่	ตอบโจทย์ เรื่องการ ใช้บริการ หรือไม่	ตอบโจทย์ เรื่อง คุณภาพ หรือไม่	ขยายการ เข้าถึง บริการ ทางการเงิน หรือไม่
Innovative Wealth Solution	Investment (Financial advisory)	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Refinn	Investment (Financial advisory)	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Robowealth	Investment (Financial advisory)	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Masii	Investment (Financial advisory)	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
SiamQuant	Investment (Financial advisory)	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
StashAway Asset Management	Investment (Financial advisory)	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
StockRadars	Investment (Financial advisory)	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่
Wealth Creation International	Investment (Financial advisory)	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่	ใช่	ไม่ใช่

ที่มา: การรวบรวมของคณะวิจัย

ภาคผนวก ก. กฎหมาย นโยบาย และมาตรการ ที่เกี่ยวข้องกับฟินเทคในการส่งเสริม การเข้าถึงบริการทางการเงิน

ปัจจุบันผู้ประกอบการทั้งรายใหม่และรายเก่าในตลาดได้นำฟินเทคมาประยุกต์ใช้ในการให้บริการแก่ลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นภาคการเงิน การลงทุน และการประกัน ทำให้มีกฎหมายจำนวนมากที่เกี่ยวข้องกับการควบคุมดูแลตลาดการเงินและการลงทุนในภาพรวม การวางโครงสร้างพื้นฐานให้มีประสิทธิภาพและมั่นคง การอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ประกอบการ ตลอดจนการคุ้มครองผู้ใช้งาน โดยหน่วยงานกำกับดูแลที่มีส่วนสำคัญประกอบด้วย

- **ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)** ทำหน้าที่หลักในการควบคุมดูแลสถาบันการเงินซึ่งเป็นหนึ่งในผู้เล่นสำคัญของอุตสาหกรรมฟินเทค และกำหนดมาตรฐานโครงสร้างพื้นฐานทางด้านระบบการเงินซึ่งมีส่วนสำคัญในการทำให้ฟินเทคเป็นเทคโนโลยีกลางที่สามารถใช้ร่วมกันได้
- **สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.)** ทำหน้าที่หลักในการควบคุมดูแลตลาดทุน ตลอดจนการประกอบธุรกิจเกี่ยวกับสินทรัพย์ดิจิทัลของบริษัทต่างๆ
- **สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.)** ทำหน้าที่หลักในการส่งเสริม และควบคุมดูแลผู้ให้บริการประกันภัย โดยปัจจุบันเทคโนโลยีต่างๆได้เข้ามามีส่วนสำคัญในทุกกระบวนการตั้งแต่การออกแบบ การเสนอขายกรมธรรม์ ตลอดจนการดูแลหลังการขาย
- **สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (สพธอ.)** ทำหน้าที่หลักในการกำหนดมาตรฐานต่างๆที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ อันเป็นองค์ประกอบสำคัญที่ทำให้อุตสาหกรรมฟินเทคเติบโตอย่างยั่งยืน เช่น การรับรองสถานะทางกฎหมายของธุรกรรมที่ทำผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์

ในภาพรวม ทั้งสี่องค์กรจะทำหน้าที่หลักในการตราและบังคับใช้กฎหมายภายใต้ขอบเขตอำนาจและหน้าที่ขององค์กร ลักษณะของกฎหมายหรือแนวปฏิบัติที่กำหนดมีความหลากหลายและมีวัตถุประสงค์เฉพาะที่แตกต่างกัน โดยคณะวิจัยได้จำแนกประเภทของกฎหมาย นโยบาย และแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้องเป็นสี่หมวดหมู่ตามวัตถุประสงค์ที่มีต่ออุตสาหกรรมฟินเทคดังต่อไปนี้ 1) นโยบายที่กำหนดมาตรฐานกลางทางการเงินของประเทศ 2) กฎหมายและมาตรการที่รับรองให้การทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์มีผลทางกฎหมาย 3) กฎหมายและมาตรการที่มุ่งเน้นการ

ควบคุมกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับฟินเทค และ 4) แนวปฏิบัติในการเข้าร่วม regulatory sandbox เพื่ออำนวยความสะดวกในการทดลองใช้ฟินเทค

1. นโยบายที่กำหนดมาตรฐานกลางทางการเงินของประเทศ

แนวนโยบายการใช้มาตรฐาน Thai QR Code ในธุรกรรมการชำระเงิน โดยธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท., 2562)

ปัจจุบันเทคโนโลยี QR Code เพื่อการชำระเงินและการโอนเงินได้มีการนำมาใช้อย่างแพร่หลาย ซึ่งช่วยลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพของระบบชำระเงินโดยเฉพาะในส่วนของผู้ค้ารายย่อย เพื่อให้การชำระเงินผ่าน QR Code เป็นมาตรฐานเดียวกันที่ชำระเงินได้หลากหลายช่องทาง เช่น บัญชีเงินฝาก บัตรเครดิต และเงินอิเล็กทรอนิกส์ ฯลฯ โดยไม่จำกัดเฉพาะธนาคารหรือผู้ให้บริการรายใดรายหนึ่ง ธปท. จึงได้ร่วมมือกับผู้ให้บริการเครือข่ายบัตรระดับสากล (EMVCo²) และผู้ให้บริการชำระเงินในไทยในการอ้างอิงมาตรฐาน QR Code ของ EMVCo เพื่อใช้กำหนดมาตรฐาน QR Code ในประเทศไทย โดยได้จัดทำแนวนโยบายที่ครอบคลุมสามส่วนหลัก ได้แก่ 1) หลักการที่พึงปฏิบัติสำหรับผู้ให้บริการธุรกรรมการชำระเงิน 2) มาตรฐาน Thai QR Code เพื่อการชำระเงินและการโอนเงิน และ 3) มาตรฐาน QR Code เพื่อการชำระค่าสินค้าและบริการตามใบแจ้งหนี้ โดยมีวัตถุประสงค์หลักดังต่อไปนี้

- กำหนดมาตรฐาน Thai QR Code เพื่อการชำระเงินที่สอดคล้องกับมาตรฐานสากล (EMV QRCPS³) ทำให้ผู้ให้บริการต่างๆ สามารถเชื่อมต่อบริการกันได้โดยไม่มีข้อจำกัด
- เพิ่มช่องทางการชำระเงินที่สะดวกและมีต้นทุนการรับชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ที่ต่ำลง ทำให้ร้านค้าขนาดกลางและขนาดเล็กสามารถเข้าถึงการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ได้โดยง่าย
- เพิ่มความสะดวกและความปลอดภัยในการชำระเงิน
- สามารถต่อยอดนวัตกรรมทางการเงินและบริการชำระเงินสมัยใหม่ได้ในอนาคตผ่านการเก็บข้อมูล เช่น การใช้ข้อมูลชำระเงินเป็นข้อมูลอ้างอิงในการขอสินเชื่อแทนการใช้สินทรัพย์ถาวรเป็นหลักประกัน

² EMVCo ก่อตั้งขึ้นในปี 2542 ปัจจุบันการดำเนินงานขององค์กรอยู่ภายใต้การสอดส่องดูแลของสมาชิกซึ่งเป็นผู้ให้บริการชั้นนำด้านเครือข่ายการชำระเงิน (Payment Network) 6 แห่ง ประกอบด้วย American Express, Discover, JCB, Mastercard, UnionPay และ Visa เพื่อทำหน้าที่เป็นองค์กรกลางในการพัฒนาและบริหารจัดการมาตรฐานด้านการชำระเงินให้มีความปลอดภัย ทันสมัย และรองรับการใช้งานร่วมกันระหว่างประเทศ อาทิ มาตรฐานด้านชิปการ์ดบนบัตรเครดิต/เดบิต และมาตรฐานด้าน QR Code เพื่อการชำระเงิน (EMVCo, 2023)

³ EMVCo ได้ออกมาตรฐาน QR Code Specification for Payment Systems (EMV QRCPS) ซึ่งประกอบด้วยมาตรฐานด้าน QR Code เพื่อการชำระเงิน ทั้งสำหรับฝั่งผู้ค้าเพื่อใช้ในกระบวนการเรียกเก็บเงิน (EMV QRCPS Merchant-Presented Mode) และมาตรฐานสำหรับฝั่งผู้ซื้อเพื่อใช้ในกระบวนการจ่ายเงิน (EMV QRCPS Consumer-Presented Mode) (EMVCo, 2023)

2. กฎหมายและมาตรการที่รับรองให้การทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ มีผลทางกฎหมาย

พระราชบัญญัติว่าด้วยธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (พ.ร.บ. ธุรกรรมฯ)

พ.ร.บ. ธุรกรรมฯ ตราขึ้นเพื่อใช้เป็นกฎหมายกลางในการรับรองสถานะทางกฎหมายของข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ให้มีผลผูกพันและบังคับใช้ได้ตามกฎหมาย เนื่องด้วยปัจจุบันการทำธุรกรรมส่วนมากในอุตสาหกรรมฟินเทคเป็นการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ กฎหมายฉบับนี้จึงมีความสำคัญในการวางรากฐานการรับรองสถานะทางกฎหมายของธุรกรรมเหล่านั้น โดย พ.ร.บ. ธุรกรรมฯ ประกอบด้วยสามหลักการหลัก ได้แก่ 1) หลักความเท่าเทียมกัน ซึ่งกำหนดให้การทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์มีผลและสถานะทางกฎหมายเทียบเท่ากับการใช้กระดาษ 2) หลักความเป็นกลางทางเทคโนโลยี ที่ต้องรองรับการใช้งานบนเทคโนโลยีที่เกิดขึ้นในอนาคตโดยไม่เฉพาะเจาะจงได้ และ 3) หลักเสรีภาพในการแสดงเจตนาของผู้สัญญา (สพธอ., 2563)

ทั้งนี้ พ.ร.บ. ธุรกรรมฯ ได้กำหนดหลักเกณฑ์รองรับการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ในกระบวนการสำคัญต่างๆ ในการทำธุรกรรม เช่น การรองรับการทำธุรกรรมในรูปแบบข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ การให้อำนาจหน่วยงานที่มีหน้าที่กำกับดูแลโดยตรงในการกำกับดูแลธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ที่สำคัญและมีผลกระทบวงกว้าง การรองรับรูปแบบลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ที่เชื่อถือได้ และการรองรับให้บุคคลสามารถพิสูจน์และยืนยันตัวตนผ่านระบบการพิสูจน์และยืนยันตัวตนทางดิจิทัล ซึ่งการรับรองเหล่านี้มีส่วนสำคัญในการเปลี่ยนผ่านจากการทำธุรกรรมในรูปแบบกระดาษมาสู่การทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์อันเป็นพื้นฐานของอุตสาหกรรมฟินเทค

พ.ร.บ. ธุรกรรมฯ มีผลบังคับใช้ครอบคลุมธุรกรรมทางแพ่งและพาณิชย์ทุกชนิด เว้นแต่มีพระราชกฤษฎีกาให้นำ พ.ร.บ. ฉบับนี้มาบังคับใช้ และครอบคลุมธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ภาครัฐที่ได้กระทำในรูปแบบของข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่กำหนดโดยพระราชกฤษฎีกาที่เกี่ยวข้อง เช่น คำขอ การอนุญาต การจดทะเบียน คำสั่งทางปกครอง การชำระเงิน (สพธอ., 2563)

สำหรับรายละเอียดปลีกย่อยในการควบคุมดูแล โดยเฉพาะในส่วนของการพิสูจน์และยืนยันตัวตนทางดิจิทัล (แก้ไขเพิ่มเติมใน พ.ร.บ. ธุรกรรมฯ ฉบับที่ 4) ขึ้นอยู่กับแนวปฏิบัติขององค์กรที่มีหน้าที่กำกับดูแลโดยตรงและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เช่น แนวปฏิบัติการใช้เทคโนโลยีชีวมิติ (Biometric Technology) ในการให้บริการทางการเงินโดยธนาคารแห่งประเทศไทย แนวปฏิบัติในการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการทำความรู้จักลูกค้า (Know Your Client หรือ KYC) โดย ก.ล.ต. และพระราชกฤษฎีกาว่าด้วยการควบคุมดูแลธุรกิจบริการเกี่ยวกับระบบการพิสูจน์และยืนยันตัวตนทางดิจิทัลที่ต้องได้รับใบอนุญาต พ.ศ. 2565

ประกาศ คปภ. เรื่อง หลักเกณฑ์ วิธีการออกกรมธรรม์ประกันภัย การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย และการชดใช้เงินตามสัญญาประกันชีวิต โดยใช้วิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ. 2560

ประกาศ คปภ. ฉบับนี้ มีขึ้นเพื่อเพิ่มความสะดวกและรับรองการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยให้สามารถดำเนินการผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ ที่จัดว่าเป็นช่องทางการเสนอขายในรูปแบบใหม่ที่ไม่จำเป็นต้องพึ่งพาตัวแทนประกันภัยหรือนายหน้าประกันภัย อันเป็นการลดต้นทุนและเพิ่มความสามารถในการเข้าถึงประกันในวงกว้าง โดยผู้เอาประกันภัยสามารถทำความเข้าใจและแสดงเจตจำนงในการขอทำประกันภัยผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ เช่น เว็บไซต์ ได้โดยตรง ทั้งนี้รูปแบบกรมธรรม์ที่เสนอขายผ่านช่องทางนี้จำเป็นต้องได้รับความเห็นชอบจากนายทะเบียนก่อน (คปภ., 2560)

3. กฎหมายและมาตรการที่มุ่งเน้นการควบคุมกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับฟินเทค

พระราชบัญญัติระบบการชำระเงิน พ.ศ. 2560

พระราชบัญญัติระบบการชำระเงิน เป็นกฎหมายหลักที่ใช้ในการกำกับดูแลระบบการชำระเงินและบริการการชำระเงินให้เป็นระบบ มีความเป็นเอกภาพ ตลอดจนมีประสิทธิภาพและทันต่อความเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี โดยกำหนดให้ ธปท. เป็นหน่วยงานที่มีหน้าที่กำกับดูแล

พระราชบัญญัติระบบการชำระเงิน หมวด 3 บริการการชำระเงินภายใต้การกำกับ ได้กำหนดลักษณะบริการการชำระเงินภายใต้กำกับซึ่งจำเป็นต้องขอขึ้นทะเบียนกับ ธปท. หรือขออนุญาตจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังก่อนเริ่มประกอบกิจการ แล้วแต่กรณี โดยบริการภายใต้กำกับประกอบด้วย (ธปท., 2566)

- การให้บริการบัตรเครดิต บัตรเดบิต หรือบัตรเอทีเอ็ม
- การให้บริการเงินอิเล็กทรอนิกส์
- การให้บริการรับชำระเงินด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์แทนผู้ขายสินค้าหรือผู้ให้บริการหรือเจ้าหนี้
- การให้บริการโอนเงินด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์
- การให้บริการการชำระเงินอื่นใดที่อาจส่งผลกระทบต่อระบบการชำระเงิน หรือประโยชน์สาธารณะ

นอกจากนี้ พ.ร.บ. ระบบการชำระเงิน หมวด 4 การกำกับดูแล การตรวจสอบ และการแก้ไขฐานะหรือการดำเนินงาน ได้ระบุว่า ธปท. มีอำนาจในการกำกับดูแล ตรวจสอบ และแก้ไขฐานะหรือการดำเนินงานตามหลักเกณฑ์ที่ ธปท. กำหนด เช่น การดูแลฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน การบริหารจัดการความเสี่ยง การจัดทำบัญชีและส่งงบแสดงฐานะทางการเงิน การตั้งคณะ

ทำงานในการตรวจสอบแก้ไขการดำเนินการ การระงับและเพิกถอนใบอนุญาตการประกอบการ ตลอดจนการให้คำแนะนำแก่รัฐมนตรีในการออกประกาศห้ามการทำธุรกรรมใดๆ เกี่ยวกับระบบชำระเงินกับผู้ประกอบธุรกิจซึ่งไม่ได้รับอนุญาตหรือขึ้นทะเบียนตามพระราชบัญญัติฉบับนี้ (แสนสิริระ, 2561)

ประกาศ ธปท. เรื่องการกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจระบบหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคล (Peer to Peer Lending Platform) (ธปท., 2563)

การระดมทุนหรือกู้ยืมผ่านระบบเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์สำหรับธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคลเป็นวิธีการหนึ่งซึ่งช่วยเพิ่มการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยเฉพาะในผู้ประกอบการรายย่อย อย่างไรก็ตามการระดมทุนและกู้ยืมดังกล่าวควรอยู่ภายใต้การกำกับดูแลที่เหมาะสม เพื่อให้เกิดความมั่นคงและมีเสถียรภาพทางการเงิน ตลอดจนสร้างความเชื่อมั่นและความปลอดภัยในการใช้งานแก่ผู้บริโภค ด้วยเหตุนี้ ธปท. จึงได้ออกประกาศฉบับนี้เพื่อกำหนดหลักเกณฑ์ในการกำกับดูแล โดยประกอบด้วยข้อกำหนดสำคัญดังนี้

- ผู้ที่ประสงค์จะประกอบธุรกิจ Peer to Peer Lending Platform ต้องเข้าร่วมทดสอบใน regulatory sandbox ก่อนยื่นขออนุญาต
- ผู้ประกอบธุรกิจต้องออกแบบระบบงานให้มีความน่าเชื่อถือ และรองรับการให้บริการได้อย่างต่อเนื่อง
- มีระบบตรวจสอบและดูแลทรัพย์สินของผู้ใช้บริการ ตลอดจนการเปิดเผยข้อมูลอย่างครบถ้วน ถูกต้อง และเป็นธรรม
- มีระบบในการคัดกรองผู้กู้ ผ่านการประเมินความเสี่ยงอย่างเหมาะสม โดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ อย่างรอบด้าน เช่น วงเงินสินเชื่อ รายได้ ฐานะทางการเงิน โดยอนุญาตให้สามารถนำแนวทางการพิจารณาตามหลักเกณฑ์ของ ธปท. ในการประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลมาถือปฏิบัติโดยอนุโลม
- มีระบบในการคัดกรองผู้ให้กู้ โดยผู้ให้กู้จำเป็นต้องผ่านการประเมินความเหมาะสมของผู้ให้กู้ (Client Suitability Assessment) ก่อนการให้สินเชื่อ และผู้ให้กู้ต้องไม่ใช่ผู้ให้บริการระบบคราวด์ฟันดิง⁴ ทั้งนี้วงเงินสินเชื่อสูงสุด อัตราดอกเบี้ย และค่าธรรมเนียมต่างๆ ให้เป็นไปตามที่ประกาศ ธปท. กำหนด

⁴ การระดมทุนผ่านผู้ให้บริการระบบคราวด์ฟันดิง (Crowding Funding) เป็นการระดมทุนจากประชาชนหมู่มากผ่านเว็บไซต์ที่เป็นตัวกลาง (Funding Portal) โดยผู้ลงทุนแต่ละรายจะลงทุนในจำนวนเงินที่ไม่มาก แต่จะอาศัยจำนวนผู้ลงทุนที่มากพอจนตอบสนองความต้องการใช้เงินของธุรกิจได้

ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน เรื่อง ข้อกำหนดเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์ผ่านระบบ
คราวด์ฟันดิง (คณะกรรมการกำกับตลาดทุน, 2562)

ประกาศฉบับนี้ให้อำนาจ ก.ล.ต. ในการกำหนดหลักเกณฑ์และแนวปฏิบัติในรายละเอียดเพิ่มเติม
เพื่อให้สอดคล้องและเป็นไปตามข้อกำหนด โดยประกาศฉบับนี้ให้การรับรองว่าการเสนอขาย
หลักทรัพย์คราวด์ฟันดิงเป็นสิ่งที่สามารถกระทำได้ ถูกต้องตามกฎหมาย ทั้งนี้บริษัทที่เสนอขาย
หลักทรัพย์คราวด์ฟันดิงต้องมีการประกอบธุรกิจหรือโครงการธุรกิจที่ชัดเจน และไม่มีหุ้นเป็น
หลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย นอกจากนี้ Holding Company ก็
สามารถเป็นผู้เสนอขายได้ ในกรณีที่มีการถือหุ้นในบริษัทที่มีธุรกิจหรือโครงการที่ต้องการทุน
มากกว่าร้อยละ 50%

สำหรับผู้ลงทุนในหลักทรัพย์คราวด์ฟันดิง สามารถเป็นได้ทั้งผู้ลงทุนสถาบัน นิติบุคคลร่วมลงทุน
หรือกิจการเงินร่วมลงทุน และผู้ลงทุนที่มีลักษณะเฉพาะโดยคำนึงถึงความรู้ความเชี่ยวชาญ
ซึ่งทั้งสามกลุ่มนี้จัดเป็นผู้ลงทุนรายใหญ่ โดยสำหรับผู้ลงทุนประเภทอื่นๆ นอกเหนือจากนี้
คณะกรรมการกำกับตลาดทุนกำหนดให้มูลค่าการเสนอขายหลักทรัพย์คราวด์ฟันดิงของแต่ละ
บริษัทต่อผู้ลงทุนมีมูลค่าไม่เกินร้อยละ 1 แสนบาท และกำหนดให้มูลค่าการเสนอขายต่อผู้ลงทุน
ประเภทนี้ของแต่ละบริษัทจะต้องรวมกันไม่เกิน 20 ล้านบาทในรอบระยะเวลา 12 เดือน และ
ไม่เกิน 40 ล้านบาทนับแต่วันที่มีการเสนอขาย

กฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์ดิจิทัล

กฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์ดิจิทัล ประกอบด้วยกฎหมายและกฎเกณฑ์ที่มีความสำคัญสอง
ฉบับ ดังนี้

- 1 พระราชกำหนดการประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล พ.ศ. 2561 ซึ่งกำหนดหลักเกณฑ์ในการ
กำกับดูแลการเสนอขายโทเคนดิจิทัลต่อประชาชนเพื่อเป็นการระดมทุน การประกอบธุรกิจ
สินทรัพย์ดิจิทัล และการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์ดิจิทัล เช่น การเป็น
ศูนย์ซื้อขาย นายหน้าซื้อขาย หรือผู้ค้าสินทรัพย์ดิจิทัล โดย พรก. ฉบับนี้ได้กำหนดนิยาม
ความหมาย ขอบเขตความครอบคลุม และแนวปฏิบัติในการประกอบธุรกิจแต่ละประเภท
ตลอดจนเพิ่มอำนาจให้แก่ ก.ล.ต. ในการกำกับดูแลธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์ดิจิทัล
โดยตรง เพื่อเป็นการสนับสนุนและอำนวยความสะดวกให้กิจการที่มีศักยภาพมีเครื่องมือ
ในการระดมทุนที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น ตลอดจนป้องกันมิให้มีการนำไปใช้เพื่อหลอกลวง
ประชาชน (ก.ล.ต., 2566)

- 2 ประกาศ ธปท. เรื่องหลักเกณฑ์การกำกับดูแลกลุ่มธุรกิจทางการเงินของธนาคารพาณิชย์ที่ประกอบธุรกิจและทำธุรกรรมเกี่ยวกับสินทรัพย์ดิจิทัล โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้กลุ่มธุรกิจทางการเงินยกเว้นธนาคารพาณิชย์ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์ดิจิทัลได้อย่างค่อยเป็นค่อยไป ภายใต้การกำกับดูแลที่คำนึงถึงการบริหารจัดการความเสี่ยง ความเชื่อมั่นของภาคประชาชน และเสถียรภาพของระบบการเงิน โดยมีใจความสำคัญคือ การห้ามไม่ให้ธนาคารพาณิชย์ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับสินทรัพย์ดิจิทัล และการจำกัดการลงทุนในกิจการที่เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์ดิจิทัลที่ร้อยละ 3 ในขณะที่กลุ่มธุรกิจทางการเงิน หากประสงค์ที่จะประกอบธุรกิจทางด้านสินทรัพย์ดิจิทัลให้ขออนุญาตต่อ ธปท. เป็นรายกรณี

ทั้งนี้ประกาศฉบับนี้ได้ยกเลิกเพดานการลงทุนในธุรกิจฟินเทค เนื่องจาก ธปท. เห็นถึงประโยชน์ที่ชัดเจนของฟินเทคในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงิน ส่งผลให้เป็นการเพิ่มและสนับสนุนการแข่งขันทางด้านนวัตกรรมเพื่อประโยชน์สูงสุดของลูกค้าผู้ใช้บริการ (ธปท., 2565)

4. แนวปฏิบัติในการเข้าร่วม regulatory sandbox

ปัจจุบันการประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมฟินเทคจำเป็นต้องผ่านการตรวจสอบและอนุมัติตามหลักเกณฑ์ของหน่วยงานกำกับดูแล เช่น ธปท. หรือ ก.ล.ต. เนื่องด้วยธุรกิจส่วนมากในอุตสาหกรรมฟินเทคเป็นธุรกิจที่มีความเกี่ยวข้องกับผู้คนและเม็ดเงินจำนวนมาก หน่วยงานกำกับดูแลจึงมักมีกฎเกณฑ์การกำกับดูแลที่เข้มงวด ซึ่งอาจเป็นอุปสรรคต่อการริเริ่มและขยายธุรกิจของผู้ประกอบการฟินเทคหน้าใหม่ที่มีแนวคิดหรือนวัตกรรมที่มีศักยภาพ แต่ยังไม่อาจพิสูจน์ได้ว่าผลิตภัณฑ์และบริการดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อผู้บริโภคอย่างไร

ด้วยเหตุนี้จึงเป็นที่มาของการพัฒนา regulatory sandbox ซึ่งเป็นกลไกที่ช่วยให้องค์กรที่เข้าร่วมทดสอบสามารถนำเสนอนวัตกรรมทางการเงินแก่ผู้บริโภคในขอบเขตที่จำกัด โดยไม่ส่งผลกระทบต่อลูกค้าในวงกว้าง และอยู่ภายใต้การดูแลควบคุมและข้อจำกัดที่ถูกรับลดลงให้มีความเหมาะสมกับการทดสอบธุรกิจรูปแบบใหม่ ทำให้เป็นการลดอุปสรรคและต้นทุนด้านกฎเกณฑ์แบบดั้งเดิมลง และเพิ่มการมีส่วนร่วมของผู้ประกอบการรายย่อยในอุตสาหกรรมฟินเทค (คณะกรรมการขับเคลื่อนการปฏิรูปประเทศด้านเศรษฐกิจ สภาขับเคลื่อนการปฏิรูปประเทศ, 2560)

regulatory sandbox ที่สำคัญในประเทศไทย ได้แก่

1 regulatory sandbox ที่จัดทำโดยธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท., 2562)

ธปท. ได้กำหนดให้มี regulatory sandbox สำหรับสถาบันการเงิน โดยครอบคลุมทั้งสถาบันการเงิน บริษัทในกลุ่มธุรกิจของสถาบันการเงิน และผู้ประกอบการที่ไม่ใช่สถาบันการเงินที่อยู่

ภายใต้การกำกับของ ธปท. รวมถึงผู้ประกอบการธุรกิจฟินเทค โดยมีหลักการสำคัญสามประการ คือ 1) ส่งเสริมให้เกิดนวัตกรรมทางการเงิน 2) มีแนวทางการคุ้มครองผู้บริโภคที่เหมาะสม และ 3) ดูแลความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม ในการส่งเสริมให้ฟินเทคพัฒนาเติบโตอย่างยั่งยืน รวมทั้งได้รับการยอมรับและความน่าเชื่อถือจากผู้บริโภค

ทั้งนี้ ธุรกิจที่จะเข้าร่วม regulatory sandbox ของ ธปท. จะต้องให้บริการทางการเงินที่เป็นไปเพื่อการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและมาตรฐานกลางทางการเงินที่จำเป็นต้องใช้และทดสอบร่วมกัน หรือมีกฎเกณฑ์กำหนดให้เข้าทดสอบใน regulatory sandbox ตามแนวปฏิบัติของ ธปท. โดยต้องเป็นนวัตกรรมฟินเทคที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์หรือการให้บริการที่มีอยู่เดิม รวมทั้งผ่านการศึกษา ทดสอบ และประเมินความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นมาในระดับหนึ่งแล้ว สำหรับบริการทางการเงินทางด้านฟินเทคที่ไม่เข้าข่ายตามเกณฑ์เบื้องต้น ธปท. สนับสนุนให้มีการทดลองใน own Sandbox⁵ ก่อน พร้อมแจ้งให้ทาง ธปท. ทราบ ซึ่งแนวทางการควบคุมดูแลจะเป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจประเภทดังกล่าว โดยอาจจำเป็นต้องแจ้งให้ทราบ จดทะเบียน หรือขอใบอนุญาตก่อนการประกอบธุรกิจ

2 regulatory sandbox ที่จัดทำโดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต., 2563)

ก.ล.ต. กำหนดให้มีโครงการทดสอบและพัฒนา นวัตกรรมเพื่อสนับสนุนการให้บริการเกี่ยวกับตลาดทุนที่ไม่ถือเป็นการประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ที่ต้องได้รับใบอนุญาต แต่อยู่ภายใต้หลักเกณฑ์และเงื่อนไขที่เกี่ยวข้อง เช่น การมีระบบงานตามมาตรฐาน การจำกัดจำนวนลูกค้า การจำกัดจำนวนเงินลงทุนสูงสุด โดยธุรกิจที่สามารถเข้าร่วมใน regulatory sandbox ครอบคลุมทุกกิจกรรมในตลาดทุนตั้งแต่กระบวนการก่อนการซื้อไปจนถึงกระบวนการหลังการขายโดยประกอบด้วยสี่กลุ่มธุรกิจ ได้แก่ กลุ่มตัวกลาง กลุ่มกระบวนการ KYC (Know Your Customer) กลุ่มบริการหลังการขาย และกลุ่มบริการระบบซื้อขายผลิตภัณฑ์⁶ (ก.ล.ต., 2563)

⁵ Own Sandbox หมายถึงการที่บริษัทจัดทำ sandbox หรือพื้นที่ทดลองของตนเอง โดยมีการระบอบเขตการควบคุมและทดลองต่างๆ เพื่อใช้ในการทดลองแนวคิดของตนเอง

⁶ ก.ล.ต. กำหนดประเภทธุรกิจในแต่ละกลุ่มธุรกิจดังต่อไปนี้ (ก.ล.ต., 2563)

1) กลุ่มตัวกลาง ได้แก่ ธุรกิจหลักทรัพย์ประเภทที่ปรึกษาการลงทุน และการจัดการกองทุนส่วนบุคคล ธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้าประเภทตัวแทนซื้อขาย คำ ที่ปรึกษา และจัดการเงินทุนสัญญาซื้อขายล่วงหน้า และการเป็นนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ คำหลักทรัพย์ จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ การจัดการกองทุนรวม และการยืมและให้ยืมหลักทรัพย์

2) กลุ่มกระบวนการ KYC ได้แก่ กระบวนการรวบรวมและประเมินข้อมูลของลูกค้า

3) กลุ่มบริการหลังการขาย ได้แก่ สำนักหักบัญชีหลักทรัพย์ ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ นายทะเบียนหลักทรัพย์ และสำนักหักบัญชีสัญญาซื้อขายล่วงหน้า

4) กลุ่มบริการระบบซื้อขายผลิตภัณฑ์ ได้แก่ การให้บริการระบบอิเล็กทรอนิกส์เพื่อการซื้อขายหลักทรัพย์ ศูนย์ซื้อขายหลักทรัพย์ และศูนย์ซื้อขายสัญญาซื้อขายล่วงหน้า

3 Insurance Regulatory Sandbox ที่จัดทำโดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ., 2564)

คปภ. ได้กำหนดให้มี Insurance Regulatory Sandbox สำหรับบริษัทประกันภัย เพื่อให้หน่วยงานประกันภัยและผู้ประกอบธุรกิจด้านเทคโนโลยีสามารถทดสอบเทคโนโลยีด้านประกันภัย โดยจะมุ่งเน้นการควบคุมส่งเสริมนวัตกรรมที่เกิดประโยชน์ต่อธุรกิจประกันภัยโดยรวมและต้องส่งเสริมร่วมกัน เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมประกันภัยและต่อผู้บริโภค หรือมีหลักเกณฑ์ข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องที่กำหนดให้เข้าทดสอบใน Insurance Regulatory Sandbox ทั้งนี้นวัตกรรมที่เข้าร่วมต้องมีใช้การประกอบธุรกิจประกัน หรือเป็นไปเพื่อการชักชวนให้มีการทำสัญญาประกันภัย โดยระยะเวลาดำเนินการทดสอบของแต่ละโครงการไม่เกินครั้งละหนึ่งปี และสามารถขอพิจารณาเพิ่มเติมขยายระยะเวลาเป็นรายครั้ง

ทั้งนี้ผู้สมัครเข้าร่วมในโครงการจำเป็นต้องปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องในด้านต่างๆ โดยเฉพาะกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองผู้บริโภค โดยผู้เอาประกันจำเป็นต้องได้รับข้อมูลที่ถูกต้องเพียงพอ และทราบว่าโครงการนี้เป็นการทดสอบภายใต้ Insurance Regulatory Sandbox ตลอดจนได้รับความยินยอมในการใช้นวัตกรรมและการเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการทดสอบ