



ฉบับส่งสื่อมวลชน

Digital Bank... ความท้าทายอยู่ที่การหา รูปแบบที่เหมาะสมกับบริบทของไทย

CURRENT ISSUE

ปีที่ 26 ฉบับที่ 3205

วันที่ 1 เมษายน 2564

ประเด็นสำคัญ

- ปัจจุบัน กระแสของ Digital-Only Bank หรือ Digital Bank กำลังมาแรง โดยธนาคารกลางของหลายประเทศในเอเชียทยอยให้ใบอนุญาตประกอบกิจการ Digital Bank ในประเทศ ท่ามกลางความคาดหวังว่าจะเพิ่มการแข่งขัน และยกระดับการเข้าถึงบริการทางการเงินให้กับผู้บริโภค
- ความน่าสนใจอยู่ที่ผู้สมัคร Digital Bank ในประเทศต่างๆ ดังกล่าว ซึ่งส่วนใหญ่ไม่ใช่ผู้ที่ประกอบธุรกิจการเงิน หากแต่เป็นผู้สมัครจากธุรกิจแพลตฟอร์มออนไลน์ แพลตฟอร์มโซเชียลเน็ตเวิร์ค อีคอมเมิร์ซ และกิจการโทรคมนาคม ซึ่งผู้เล่นเหล่านั้นมีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยี ข้อมูล และมีบทบาทในชีวิตประจำวันลูกค้า หรืออีกนัยหนึ่งคือมีระบบนิเวศ (Ecosystem) ที่เอื้อต่อการต่อยอดธุรกิจ
- สำหรับไทย การเกิดขึ้นของ Digital Bank ย่อมขึ้นอยู่กับว่าทางการไทยต้องการให้ Digital Bank ตอบโจทย์ในด้านใดบ้าง อาทิ ด้านการเพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงิน หรือการลดต้นทุนจากการให้บริการทางการเงินผ่านตัวกลาง โดยการตั้งโจทย์ที่ชัดเจนย่อมเป็นตัวบ่งชี้ถึงการทิศทางการกำหนดนโยบาย หลักเกณฑ์การกำกับ ตลอดจนหน้าตาของผู้เล่นในตลาด ซึ่งนับว่าเป็นโจทย์ที่ท้าทายของทางการไทยในระยะข้างหน้า ภายใต้โครงสร้างของสังคมไทยที่ยังมีกลุ่มคนอีกจำนวนไม่น้อยที่อาจจะยังไม่สามารถปรับตัวหรือมีข้อจำกัดในการเข้าถึงเทคโนโลยีดิจิทัล

ในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา ธนาคารกลางชาติต่างๆ โดยเฉพาะฝั่งเอเชีย ได้ทยอยออกเกณฑ์เพื่อให้ใบอนุญาต Digital-Only Banking License (Digital Bank) ซึ่งถือเป็นมิติใหม่ของธนาคารพาณิชย์ที่สามารถทำธุรกิจการเงินได้โดยไร้สาขานั้นเอง โดยนอกเหนือจากประเทศจีนแล้ว ธนาคารกลางอื่นๆ ที่เริ่มให้ใบอนุญาตประกอบธุรกิจในลักษณะดังกล่าว ได้แก่ สิงคโปร์ มาเลเซีย ไต้หวัน และฮ่องกง เป็นต้น ซึ่งส่วนใหญ่แล้ว มีวัตถุประสงค์คล้ายคลึงกัน นั่นคือ มุ่งส่งเสริมการแข่งขันระหว่างผู้ให้บริการทางการเงิน โดยเปิดโอกาสให้ธุรกิจอื่นๆ เข้ามาแข่งขันในตลาดด้วย อันช่วยตอบโจทย์พฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ส่งเสริมนวัตกรรมทาง

Disclaimer

รายงานวิจัยนี้จัดทำโดยบริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ("KResearch") เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะหรือข้อมูลที่เชื่อในความน่าเชื่อถือที่ปรากฏขณะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา ทั้งนี้ KResearch มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้รับประกันความถูกต้องหรือความน่าเชื่อถือในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้ถือเป็นทรัพย์สินของ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงข้อความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ห้าข้อ ปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการในลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ทางการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจาก KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

บริการทุกระดับประทับใจ

การเงิน ลดต้นทุนดำเนินงานจากสาขา และที่สำคัญคือ เพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงิน (Financial Inclusion) จากสถาบันการเงินในเงื่อนไขที่ดีกว่าเดิม โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้า SMEs หรือกลุ่มลูกค้ารายย่อยที่ยังไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินพื้นฐานจากสถาบันทางการเงินแบบดั้งเดิมได้ (Unserved and Underserved) อย่างไรก็ดี หน่วยงานกำกับดูแลสถาบันการเงินในแต่ละประเทศก็มีนโยบายกำกับดูแลการประกอบธุรกิจ Digital Bank เพื่อไม่ให้เกิดการแข่งขันที่รุนแรงเกินไปจนส่งผลกระทบต่อระบบการเงินในประเทศ

ลักษณะความแตกต่างระหว่างธนาคารพาณิชย์ทั่วไปและ Digital Bank

ลักษณะ	ธนาคารพาณิชย์	Digital Bank
สาขา	มีสาขา	ไม่มีสาขา
การยืนยันตัวตนของลูกค้าในขั้นตอนการเปิดบัญชี	จำเป็นต้องมีการพิสูจน์ตัวตนลูกค้าผ่านการพิจารณาจากเจ้าหน้าที่และใช้เอกสารประกอบการพิจารณา	ลูกค้าสามารถยืนยันตัวตนผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ และอาจไม่จำเป็นต้องใช้เอกสารเพื่อยืนยันตัวตนเพิ่มเติม
ช่องทางการทำธุรกรรม	ผ่านสาขาและอินเทอร์เน็ต (Internet Banking หรือ Mobile Banking)	ผ่านอินเทอร์เน็ต
กลุ่มลูกค้า	ลูกค้าทุกกลุ่ม ตั้งแต่ลูกค้ารายย่อย ผู้ประกอบการ SMEs ไปจนถึงผู้ประกอบการขนาดใหญ่	ขึ้นอยู่กับลักษณะใบอนุญาต

ที่มา: รวบรวมโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย



ทั้งนี้ ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่ามีสาระที่น่าสนใจ ดังนี้

- **ขอบเขตธุรกิจของ Digital Bank ในฝั่งประเทศเอเชียที่ทำการศึกษานั้น สามารถรับเงินฝากและให้สินเชื่อกับประเภทลูกค้าบางกลุ่มตามลักษณะของใบอนุญาต ยกตัวอย่างเช่น** ในกรณีของสิงคโปร์ เมื่อปลายปี 2563 ที่ผ่านมา Monetary Authority of Singapore (MAS) ได้ออกใบอนุญาตแบบ Digital Full Bank License (DFB) และ Digital Wholesale Bank License (DWB) สำหรับการให้บริการกับลูกค้าบุคคลรายย่อย และลูกค้าเอสเอ็มอีและลูกค้ากลุ่มอื่นๆ ที่ไม่ใช่บุคคลรายย่อย ตามลำดับ ขณะที่ ข้อกำหนดของระดับทุนจดทะเบียนขั้นต่ำถือว่าไม่สูง โดยในกรณีของสิงคโปร์ จะต่ำกว่าธนาคารพาณิชย์เต็มรูปแบบถึง 15 เท่า (อาทิ wholesale bank ของสิงคโปร์ ต้องมีทุนจดทะเบียนขั้นต่ำ 1.5 พันล้านดอลลาร์สิงคโปร์ ขณะที่ DWB ของสิงคโปร์ กำหนดไว้ที่ 100 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์)

Disclaimers

รายงานวิจัยนี้จัดทำโดยบริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ("KResearch") เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะหรือข้อมูลที่เชื่อในความน่าเชื่อถือที่ปรากฏขณะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KResearch มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำ หรือจูงใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้เป็นทรัพย์สินของ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงข้อความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ทำซ้ำ ปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการในลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ทางการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจาก KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

บริการทุกระดับประทับใจ

เปรียบเทียบหลักเกณฑ์การออกใบอนุญาต Digital Banking

ประเทศ	จำนวนใบอนุญาต	คุณสมบัติผู้สมัคร/ผู้ถือหุ้นใหญ่	ทุนจดทะเบียนขั้นต่ำ	ลักษณะอื่นๆ			
				ขนาดสินทรัพย์	สาขา	แผนธุรกิจสำหรับความคุ้มครองและทำกำไร	มี Exit Plan ในกรณีที่ทำธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ
สิงคโปร์	4	ผู้มีอำนาจควบคุมถือสัญชาติสิงคโปร์	สำหรับ DFB: 15 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ (1-2 ปีแรก) และ 1.5 พันล้านดอลลาร์สิงคโปร์ (หลังจาก 2 ปี) สำหรับ DWB: 100 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์	- ไม่ระบุ -	ไม่มี	มี	มี
มาเลเซีย	5	ผู้มีอำนาจควบคุมถือสัญชาติมาเลเซีย	100 ล้านริงกิตมาเลเซีย (3-5ปีแรก) 300 ล้านริงกิตมาเลเซีย (หลังจาก 5 ปี)	ไม่เกิน 2 พันล้านริงกิตมาเลเซีย (3-5ปีแรก)	ไม่มี	มี	มี
ไต้หวัน	3	ธนาคารหรือ Financial Holding Company	10 พันล้านดอลลาร์ไต้หวันใหม่	- ไม่ระบุ -	ไม่มี	มี	มี
ฮ่องกง	8	ธนาคารหรือสถาบันการเงิน	300 ล้านดอลลาร์ฮ่องกง	- ไม่ระบุ -	ไม่มี	มี	มี

ที่มา: รวบรวมโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย KASIKON RESEARCH CENTER

- จุดสนใจอยู่ที่ผู้สมัครและผู้ที่ได้รับใบอนุญาต โดยผู้ที่ได้รับใบอนุญาตของแต่ละประเทศส่วนใหญ่ เน้นไปที่ธุรกิจ e-Commerce TechFin โทรคมนาคมและเทคโนโลยี รวมไปถึงผู้ให้บริการแพลตฟอร์มออนไลน์ และแพลตฟอร์มโซเชียลเน็ตเวิร์ค ซึ่งธุรกิจเหล่านี้มีระบบนิเวศ (Ecosystem) ที่เอื้อต่อการต่อยอดธุรกิจ Digital Bank โดยเฉพาะด้านเทคโนโลยีดิจิทัลและฐานข้อมูลลูกค้า ทั้งข้อมูลส่วนบุคคลและข้อมูลด้านพฤติกรรมที่จะสามารถต่อยอดผลิตภัณฑ์ทางการเงินอื่นๆ ได้ในอนาคต ถึงแม้ว่าผู้สมัครที่มีศักยภาพจะมาจากหลากหลายประเภทธุรกิจก็ตาม อาทิ กรณีสิงคโปร์ที่มาจากธุรกิจอื่นๆ ที่ไม่ใช่ด้านการเงิน ตั้งแต่ธุรกิจบริการด้านดูแลสุขภาพ (Wellness) เกมออนไลน์ และบัตร Contactless เป็นต้น

กลุ่มผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการ Digital Bank ในแต่ละประเทศ

ประเทศ	จำนวนผู้ประกอบการ Digital Bank ที่ได้รับใบอนุญาต	ลักษณะการประกอบธุรกิจ				
		แพลตฟอร์มโซเชียลเน็ตเวิร์ค	e-Commerce	ธุรกิจการเงิน (เช่น ธนาคาร ประกัน FinTech เป็นต้น)	โทรคมนาคม	อื่นๆ
สิงคโปร์	4 ราย		√	√		√
ไต้หวัน	3 ราย	√	√		√	
ฮ่องกง	8 ราย	√		√		√

ที่มา: รวบรวมโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย KASIKON RESEARCH CENTER

Disclaimers

รายงานวิจัยนี้จัดทำโดยบริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ("KResearch") เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะหรือข้อมูลที่เชื่อในความน่าเชื่อถือที่ปรากฏขณะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KResearch มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้รับประกันการชดเชยหรือการชดเชยใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบความเสียหายใดที่เกิดจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้เป็นทรัพย์สินของ KResearch และหรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงข้อความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KResearch และหรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ทำซ้ำ ปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการในลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ทางการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจาก KResearch และหรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

บริการทุกระดับประทับใจ

- แม้จะมีโมเดล Digital Bank ในต่างประเทศ แต่สำหรับไทย อาจต้องคำนึงถึงโครงสร้างของสังคมไทย ที่ค่อนข้างแตกต่างกับประเทศอื่น ๆ ซึ่งมีผลต่อปัญหาของบริการภาคการเงินที่อาจแตกต่างออกไปในรายละเอียด ตัวอย่างของปัญหาที่สำคัญ อาทิ 1) ไทยยังคงเป็นสังคมเกษตร โดยปัจจุบัน มีจำนวนครัวเรือนเกษตรกรอยู่ราว 8.1 ล้านครัวเรือน¹ คิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 36 ของจำนวนครัวเรือนไทยทั้งหมด ซึ่งนับว่าเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างมาก 2) ไทยมีแรงงานนอกระบบเป็นจำนวนมาก คิดเป็นร้อยละ 53.7 ของจำนวนแรงงานทั้งหมด² และ 3) ไทยกำลังจะก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ โดยปัจจุบัน มีจำนวนผู้สูงอายุราว 10.3 ล้านคน คิดเป็นสัดส่วนราวร้อยละ 15.5 ของจำนวนประชากรทั้งหมด³ ซึ่งเป็นสัดส่วนที่มากกว่าสิงคโปร์ มาเลเซีย และได้วันที่มีโมเดล Digital Bank ทั้งนี้ กลุ่มประชากรตามโครงสร้างทางสังคมไทยดังกล่าวโดยส่วนใหญ่ก็มีข้อจำกัดในการเข้าถึงเทคโนโลยีดิจิทัลอย่างอินเทอร์เน็ตและสมาร์ทโฟน ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการเข้าถึงบริการ Digital Bank รวมไปถึงข้อจำกัดในการเข้าถึงบริการทางการเงินของสถาบันการเงินในระบบ โดยเฉพาะบริการด้านสินเชื่อ ขณะเดียวกัน สถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด 19 ก็ทำให้ปัญหาเหล่านี้ยิ่งแย่ลงตามไปด้วย
- ขณะที่ปัญหาต่างๆ ดังกล่าว ทำให้เกิดประเด็นภาคการเงินไทย 2 เรื่องหลัก ซึ่งเป็นโจทย์ที่ทางการไทยพยายามแก้ไขมาโดยตลอด คือ

- 1) **เพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงินของภาคประชาชน (Financial inclusion)** โดยเฉพาะในส่วนของบริการสินเชื่อ ปัจจุบัน คนไทยมีการถึงบริการทางการเงินในด้านเงินฝากและการชำระเงินในระดับสูง แต่ในการเข้าถึงสินเชื่อยังเป็นอุปสรรคใหญ่ โดยไทยยังคงมีสัดส่วนครัวเรือนที่มีข้อจำกัดในการเข้าถึงบริการสินเชื่ออยู่อีกมาก (Unserviced⁴ และ Underserved⁵) โดยกลุ่ม Unserviced หรือกลุ่มที่เข้าไม่ถึงบริการสินเชื่อ มักติดปัญหาด้านรายได้ เพราะเป็นกลุ่มที่มีรายได้น้อยหรือมีรายได้ที่ไม่แน่นอน หรืออาจติดปัญหาทางด้านพื้นที่ที่อยู่ห่างไกลจากสาขาการให้บริการของสถาบันการเงินดั้งเดิม ซึ่งส่วนใหญ่ในจำนวนนี้คงอยู่ในภาคเกษตรหรือแรงงานนอกระบบ ขณะที่กลุ่ม Underserved หรือกลุ่มที่ไม่ต้องการใช้บริการสินเชื่อ อาจติดปัญหาด้านการขาดความรู้และความเข้าใจด้านการเงิน (Financial literacy) หรือผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่มีในตลาดปัจจุบันอาจมีเงื่อนไขที่ไม่ยืดหยุ่นและไม่ตอบโจทย์ตามความต้องการและ

¹ ข้อมูล ณ วันที่ 7 มีนาคม 2564 (ที่มา: กระทรวงเกษตรและสหกรณ์)

² ข้อมูลปี 2563 (ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ)

³ ข้อมูลปี 2562 (ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ)

⁴ มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 4.2 ของครัวเรือนไทยทั้งหมด (ที่มา: รายงานผลสำรวจการเข้าถึงบริการทางการเงินภาคครัวเรือน ปี 2561, ธนาคารแห่งประเทศไทย)

⁵ มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 60 ของครัวเรือนไทยทั้งหมด (ที่มา: รายงานผลสำรวจการเข้าถึงบริการทางการเงินภาคครัวเรือน ปี 2561, ธนาคารแห่งประเทศไทย)

Disclaimers

รายงานวิจัยนี้จัดทำโดยบริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ("KResearch") เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะหรือข้อมูลที่เชื่อในความน่าเชื่อถือที่ปรากฏขณะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KResearch มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำ หรือจูงใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้เป็นทรัพย์สินของ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงชื่อความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ทำซ้ำ ปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการในลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ในทางการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจาก KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

ความสามารถในการผ่อนชำระหนี้ที่แท้จริงของคนกลุ่มนี้ ซึ่งตามหลักการแล้ว การเกิด Digital Bank อาจจะสามารถเข้ามาแก้ปัญหาตรงจุดนี้ได้ เนื่องด้วยผู้ให้บริการ Digital Bank ที่มีความพร้อมของ Ecosystem ด้านข้อมูลที่ดี โดยเฉพาะที่เป็นกลุ่ม FinTech หรือ TechFin ที่ให้บริการโทรคมนาคม แพลตฟอร์ม e-Commerce หรือ Social Network จะมีต้นทุนในการบริหารความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระหนี้ต่ำกว่าสถาบันการเงินดั้งเดิม ซึ่งส่งผลต่อเนื่องให้สามารถคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ได้ในอัตราที่ต่ำกว่า อีกทั้ง อาจมีรายละเอียดข้อมูลลูกค้าเชิงลึกที่พร้อมมากกว่า จึงน่าจะสามารถนำเสนอเงื่อนไขการให้บริการสินเชื่อที่ยืดหยุ่นและตอบใจത്യลูกค้าเป้าหมายได้ดีมากกว่าสถาบันการเงินดั้งเดิม

2) **ลดต้นทุนของการใช้บริการผ่านตัวกลางทางการเงินในระบบ** โดยในปี 2563 ที่ผ่านมา ต้นทุนต่อหน่วยจากการใช้บริการผ่านตัวกลางทางการเงินในระบบของไทยอยู่ที่ประมาณร้อยละ 1.96⁶ ซึ่งอยู่ระดับสูงกว่าบางประเทศในภูมิภาค อาทิ ประเทศสิงคโปร์ซึ่งเป็นประเทศที่พัฒนาแล้วและมีโครงสร้างของระบบการเงินที่มีประสิทธิภาพ โดยสิงคโปร์มีต้นทุนต่อหน่วยจากการใช้บริการผ่านตัวกลางทางการเงินอยู่ในช่วงร้อยละ 1.5 – 2.0⁷ ทั้งนี้ ตามหลักการแล้ว การใช้ Digital Bank จะถูกคาดหวังว่าจะสามารถทำให้ต้นทุนของการใช้บริการผ่านตัวกลางทางการเงินในระบบถูกลง อันเนื่องมาจากการดำเนินงานแบบไร้สาขาและต้นทุนการจัดการเงินสดที่เกี่ยวข้อง

- **อย่างไรก็ตาม Digital Bank ในไทย จะตอบใจത്യเฉพาะหน้าภาคการเงินตามที่กล่าวมาข้างต้นได้อย่างสมบูรณ์หรือไม่ ย่อมเป็นความท้าทายของทางการในการปักหมุดเป้าหมายให้ชัด อันจะมีผลต่อการออกแบบเงื่อนไขและหลักเกณฑ์สำหรับการออกไปอนุญาตประกอบกิจการ** ซึ่งจะชี้ถึงหน้าตาผู้เล่นใหม่ในอนาคตได้ชัดเจนขึ้นเช่นกัน โดยความท้าทายของการคาดหวังให้ Digital Bank ช่วยลดปัญหาการเข้าถึงบริการทางการเงิน และการลดต้นทุนการให้บริการผ่านตัวกลางทางการเงิน คือ
 - หากทางการไทยออกแบกรูปธุรกิจ Digital Bank เหมือนดังเช่นประเทศอื่นในเอเชีย และแม้ว่าจะได้กลุ่มผู้เล่นรายใหม่ที่มีความพร้อมของ Ecosystem ด้านข้อมูลที่ดีเข้ามาในตลาด แต่ผู้เล่นเหล่านั้นอาจจะยังไม่เจาะกลุ่มลูกค้าระดับล่างมากนัก เพราะยังถือว่าเป็นกลุ่มที่มีความเสี่ยงต่อการผิดนัดชำระหนี้สูง โดยน่าจะเน้นตลาดลูกค้ากลุ่มที่เข้าถึงบริการทางการเงินจากสถาบันการเงินดั้งเดิมก่อน นั่นคือ กลุ่มรายได้ระดับกลาง ผ่านการแข่งขันด้านราคา อีกทั้ง ในระยะแรก ต้นทุนดำเนินงานของกลุ่ม

⁶ คำนวณจากตัวเลขมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจของภาคการเงิน (กิจกรรมทางการเงินและการประกันภัย) หาดด้วยผลผลิตภาคการเงิน (Financial output = Private Credit + Broad Money + Market Capitalization + 10%(Public debt)) (ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และสำนักงานบริหารหนี้สาธารณะ)

⁷ (ที่มา: Singapore: Technical Note – FinTech -Implications for the regulation and supervision of the financial sector, IMF Country report No. 19/229)

Disclaimers

รายงานวิจัยนี้จัดทำโดยบริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด (“KResearch”) เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะหรือข้อมูลที่เชื่อในความน่าเชื่อถือที่ปรากฏขณะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KResearch มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำ หรือจูงใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้เป็นทรัพย์สินของ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงข้อความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ทำซ้ำ ปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการในลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ทางการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจาก KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

ผู้ประกอบการ Digital Bank มักอยู่ในระดับสูง โดยเฉพาะต้นทุนด้านการวางระบบและเทคโนโลยีดิจิทัล รวมถึงต้นทุนการทำการตลาดเพื่อให้ประชาชนทั่วไปรู้จักในวงกว้าง ซึ่งทำให้จุดคุ้มทุนของการประกอบกิจการ Digital Bank เป็นประเด็นสำคัญในการเลือกเจาะตลาดกลุ่มลูกค้าเพื่อความอยู่รอด โดยเฉพาะในช่วง 3 – 5 ปีแรก ดังนั้น หากทางการไทยต้องการผลักดันให้เกิด Digital Bank เพื่อส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงินของกลุ่มลูกค้าระดับล่างในไทยอย่างแท้จริง คาดว่าอาจจะมีการกำหนดเงื่อนไขและหลักเกณฑ์การออกใบอนุญาตที่ผู้เล่นจะต้องแสดงโมเดลให้เห็นว่าจะสามารถเข้าถึงลูกค้าระดับล่างได้จริง ภายใต้ผลที่ไม่ขาดทุน รวมถึงสร้างจูงใจให้ผู้เล่นในตลาดเข้าไปเจาะกลุ่มตลาดล่างได้มากขึ้น อาทิ เพดานราคาที่ยืดหยุ่น หรือแม้แต่การกำหนดระดับรายได้หรืออาชีพ เป็นต้น

- การมี Digital Bank ไม่ได้หมายความว่าสาขาของสถาบันการเงินดั้งเดิมหรือจุดให้บริการจะไม่จำเป็น เนื่องจากเทคโนโลยีดิจิทัลยังไม่สามารถตอบโจทย์สำหรับโครงสร้างทางสังคมไทยได้อย่างสมบูรณ์ เนื่องด้วยโครงสร้างสังคมไทยที่เป็นสังคมเกษตร มีแรงงานนอกระบบเป็นจำนวนมาก และกำลังก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ตามที่กล่าวมาข้างต้น ดังนั้น **ศูนย์วิจัยกสิกรไทย** ยังมองว่า การให้บริการทางการเงินผ่านจุดให้บริการยังมีความจำเป็นในบริบทของสังคมไทยที่ยังคงมีประชากรบางส่วนจำเป็นและคุ้นชินกับการใช้บริการผ่านสาขาหรือจุดให้บริการ ดังนั้น จึงอาจไม่สามารถลดต้นทุนของการใช้บริการผ่านตัวกลางทางการเงินโดยภาพรวมได้อย่างเต็มที่ เมื่อเปรียบเทียบกับต่างประเทศที่มีโครงสร้างทางสังคมที่เอียงไปทางอุตสาหกรรมและบริการมากกว่า อีกทั้ง ประชากรมีความรู้ด้านการเงินและความรู้ด้านเทคโนโลยีที่ดีกว่า
- **ขณะเดียวกัน สถาบันการเงินดั้งเดิมอย่างธนาคารพาณิชย์ หรือแม้แต่สถาบันการเงินเฉพาะกิจภาครัฐก็พยายามปรับตัว โดยเพิ่มการให้บริการผ่านช่องทางดิจิทัลมากขึ้น โดยเฉพาะ Mobile Banking และลดการให้บริการผ่านสาขาอย่างต่อเนื่อง** ซึ่งน่าจะทำให้ต้นทุนการให้บริการลดลงในระยะยาว อีกทั้งธนาคารพาณิชย์ในปัจจุบันยังมีเป้าหมายที่จะทำการตลาดสินเชื่อในกลุ่มลูกค้าระดับล่างอยู่แล้ว ทั้งผ่านช่องทาง Mobile Banking ของตัวเอง หรือผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ของพันธมิตรอย่างผู้ให้บริการ Social Network หรือ e-Commerce รายใหญ่ ซึ่ง**ศูนย์วิจัยกสิกรไทย** มองว่า **ทางการไทยก็ควรจะติดตามความคืบหน้าในการให้บริการและขยายขอบเขตของลูกค้าของสถาบันการเงินเหล่านี้ เพื่อประเมินถึงการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มใหม่ ๆ** โดยหากประเมินความคืบหน้าและผลลัพธ์เป็นที่น่าพอใจ กลุ่มระดับล่างสามารถเข้าถึงบริการสินเชื่อได้มากขึ้น การออกใบอนุญาตสำหรับการให้บริการทางการเงินผ่านโมเดลใหม่ๆ ก็อาจลดลง เนื่องจากสถาบันการเงินดั้งเดิมแสดงให้เห็นแล้วว่า การดำเนินธุรกิจในปัจจุบันก็สามารถเพิ่มการเข้าถึงบริการสินเชื่อในกลุ่มลูกค้าระดับล่างได้ แต่หากผลลัพธ์ยังไม่ได้พอ ทางการไทยอาจจะพิจารณา Digital Bank เพื่อเป็นโมเดลทางเลือกสำหรับตอบโจทย์ภาคการเงินไทยต่อไป

Disclaimers

รายงานวิจัยนี้จัดทำโดยบริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด (“KResearch”) เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะหรือข้อมูลที่เชื่อว่ามีที่น่าเชื่อถือที่ปรากฏขณะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KResearch มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้อันุมัติหรือรับรองเพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำ หรือจูงใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้เป็นทรัพย์สินของ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงชื่อความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ทำซ้ำ ปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการในลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ในทางการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจาก KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

บริการทุกระดับประทับใจ

- แม้ว่า การเกิด Digital Bank อาจไม่ได้ตอบโจทย์ของภาคการเงินไทยได้อย่างสมบูรณ์ แต่การดึงกลุ่ม Non-bank FinTech และ TechFin ซึ่งอาจจะเป็นผู้เล่นรายใหม่ในตลาด Digital Bank ให้เข้ามาอยู่ในการกำกับดูแลของทางการได้ จะส่งผลดีต่อการควบคุมดูแลภาคการเงินของทางการที่กำลังเผชิญความท้าทายจากเส้นแบ่งระหว่างประเภทธุรกิจที่บางลงตามผลของความก้าวหน้าเทคโนโลยี ขณะเดียวกัน ก็จะส่งเสริมและคุ้มครองผู้ใช้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น เพราะหากสามารถดึงผู้เล่นที่มี Ecosystem ด้านข้อมูลที่ดีเข้ามาอยู่ในระบบหรือในความควบคุมดูแลของทางการแล้ว ทางการก็จะสามารถสร้าง Ecosystem ด้านข้อมูลในระบบการเงินไทยได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งอาจเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ทางการไทยเห็นถึงปัญหาของการเข้าถึงบริการทางการเงินของประชากรไทยได้ชัดเจนขึ้น นำมาซึ่งการออกแบบหรือปรับปรุงนโยบายเพื่อตอบโต้ปัญหาได้ดีขึ้นเช่นกัน

โดยสรุป แม้ว่า Digital Bank จะเป็นอีกหนึ่งจุดเปลี่ยนของนวัตกรรมทำให้บริการทางการเงิน และนับว่ามีข้อดีอยู่มากในระยะยาว ทั้งในแง่ของการลดต้นทุนจากการให้บริการทางการเงินผ่านตัวกลาง และในแง่ของการสร้าง Ecosystem ด้านข้อมูลที่สมบูรณ์มากขึ้น ทำให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าระดับล่างที่มีข้อจำกัดในการเข้าถึงบริการทางการเงินมาก่อนได้ดีขึ้น แต่การเกิด Digital Bank ในไทย นับว่าเป็นโจทย์ที่ท้าทายของทางการไทยในระยะข้างหน้า โดยเฉพาะในด้านการออกแบบเงื่อนไขหรือหลักเกณฑ์ในการกำกับดูแลผู้เล่นในตลาด เพื่อนำไปสู่โฉมหน้าของผู้เล่น รวมถึงโมเดลธุรกิจใหม่ๆ ทั้งจากผู้เล่นใหม่และผู้เล่นเดิมที่สามารถตอบวัตถุประสงค์และลดปัญหาบริการภาคการเงินไทยได้อย่างแท้จริง ซึ่งหนึ่งในนั้นคือการที่สังคมไทยมีกลุ่มคนอีกจำนวนไม่น้อยที่อาจจะยังไม่สามารถปรับตัวหรือมีข้อจำกัดในการเข้าถึงเทคโนโลยีดิจิทัลได้อย่างมีประสิทธิภาพ



Disclaimers

รายงานวิจัยนี้จัดทำโดยบริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ("KResearch") เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะหรือข้อมูลที่เชื่อในความน่าเชื่อถือที่ปรากฏขณะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KResearch มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำ หรือจูงใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้เป็นทรัพย์สินของ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงข้อความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ทำซ้ำ ปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการในลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ในทางการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจาก KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

บริการทุกระดับประทับใจ

ภาคผนวก

เปรียบเทียบหลักเกณฑ์การออกใบอนุญาต Digital Banking

	สิงคโปร์	มาเลเซีย	ไต้หวัน	ฮ่องกง
คุณสมบัติผู้สมัคร	มีอำนาจควบคุมโดยบุคคลสัญชาติสิงคโปร์ และมีสำนักงานใหญ่อยู่ในสิงคโปร์	มีอำนาจการควบคุมโดยบุคคลสัญชาติมาเลเซีย	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ก่อตั้งอย่างน้อย 1 รายควรต้องเป็นธนาคารหรือ Financial holding company และควรถือหุ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ในกรณีที่เงินสถาบันการเงินต่างชาติ จะต้องส่งหนังสือที่ได้รับความยินยอม (Consent letter) จากหน่วยงานกำกับดูแลในประเทศต้นทางด้วย ในกรณีที่ผู้ก่อตั้งไม่ใช่สถาบันการเงิน จะต้องถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 10 และจะต้องเป็นหนึ่งในคณะกรรมการบริหารด้วย 	<ul style="list-style-type: none"> ต้องจัดตั้งและประกอบธุรกิจ在香港 ผู้ถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 50 ต้องเป็นธนาคารหรือสถาบันการเงินที่มีความเชี่ยวชาญและได้รับความน่าเชื่อถือจากหน่วยงานกำกับดูแล在香港 หรือต่างประเทศ ในกรณีที่ผู้สมัครไม่ได้เป็นธนาคารหรือสถาบันทางการเงิน ผู้สมัครจะต้องถือหุ้นผ่าน Holding company ในฮ่องกง ตามเงื่อนไขของหน่วยงานกำกับดูแลในฮ่องกง
จำนวนใบอนุญาต	5 ใบอนุญาต (เริ่มรับสมัคร 2Q19)	5 ใบอนุญาต (เริ่มรับสมัคร 1H20)	3 ใบอนุญาต (เริ่มรับสมัคร 2Q18)	8 ใบอนุญาต (เริ่มรับสมัคร 3Q18)
ทุนจดทะเบียนขั้นต่ำ	สำหรับ DFB: 15 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ (1-2 ปีแรก) และ 1.5 พันล้านดอลลาร์สิงคโปร์ (หลังจาก 2 ปี) สำหรับ DWB: S\$100 ล้าน	100 ล้านดอลลาร์มาเลเซีย (3-5ปีแรก) 300 ล้านดอลลาร์มาเลเซีย (หลังจาก 5 ปี)	10 พันล้านดอลลาร์ไต้หวันใหม่ (เช่นเดียวกับธนาคารพาณิชย์ทั่วไป)	300 ล้านดอลลาร์ฮ่องกง
ขนาดสินทรัพย์	- ไม่ระบุ -	ไม่เกิน 2 พันล้านริงกิตมาเลเซีย (3-5ปีแรก) ไม่มีข้อกำหนดเรื่องขนาดสินทรัพย์ (หลังจาก 5 ปี)	- ไม่ระบุ -	- ไม่ระบุ -
เงื่อนไขอื่นๆ	<ul style="list-style-type: none"> มีสถานที่ประกอบธุรกิจ 1 แห่ง ไม่อนุญาตให้เข้าถึง ATM หรือ CDM แต่อนุญาตให้นำเสนอบริการ Cashback ผ่านเครื่อง EFTPOS ที่ร้านค้าขายปลีกได้ 	ไม่มีสาขา แต่สามารถเข้าร่วมใน ATM Network ได้ และใช้ Agent เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าได้	ไม่มีสาขา แต่สามารถจัดตั้งสำนักงานใหญ่ และศูนย์ให้บริการลูกค้า เพื่อดูแลลูกค้าแบบตัวต่อตัวได้	ไม่มีสาขา แต่สามารถมีสำนักงานเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าสำหรับตอบข้อซักถาม และรับเรื่องร้องเรียนในการใช้งาน
แผนธุรกิจ	<ul style="list-style-type: none"> ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมถึงเข้าถึงกลุ่มลูกค้า Under-served ในสิงคโปร์ ต้องจัดทำประมาณการทางการเงินเป็นเวลา 5 ปี เพื่อแสดงถึงความสามารถในการทำกำไร ทั้งนี้ สมมติฐานของการทำประมาณการดังกล่าว จะต้องถูกทบทวน หรือได้รับความเห็นชอบจากผู้เชี่ยวชาญภายนอกและผู้เชี่ยวชาญอิสระ ส่งแผนงานที่เป็นไปได้ ในกรณีที่ต้องออกจากธุรกิจ Digital bank หากไม่ประสบความสำเร็จ 	<ul style="list-style-type: none"> ต้องส่งแผนธุรกิจ 5 ปีข้างหน้า เน้นการตอบใจของกลุ่มลูกค้า Unserved และ underserved (มี market study และ market gap analysis ด้วย) ขอประมาณการทางการเงินและคาดการณ์ระยะเวลาทำกำไร (Break-even) มีรายละเอียด Exit Plan ในกรณีที่โมเดลธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ 	<ul style="list-style-type: none"> ต้องส่งแผนธุรกิจที่ควรประกอบด้วยกลไกการยืนยันตัวตนของลูกค้า ระบบไอที ระบบควบคุมความปลอดภัยของข้อมูล การสำรองข้อมูล แผนการค้าเงินธุรกิจต่อเนื่องในระยะยาว กลไกการจัดการสภาพคล่อง และ Exit plan ในกรณีที่ธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ ในกรณีที่ผู้ก่อตั้งไม่ได้เป็นสถาบันการเงิน เช่น e-Commerce FinTech เป็นต้น จะต้องนำเสนอแผนธุรกิจที่ประสบความสำเร็จด้วย 	<ul style="list-style-type: none"> ต้องจัดส่งแผนธุรกิจที่น่าเชื่อถือและเป็นไปได้ ที่ก่อให้เกิดความเสี่ยงทางการตลาดอย่างเหมาะสมกับ ROA และ ROE นอกจากนี้ ไม่ควรจัดทำแผนธุรกิจที่ก่อให้เกิดการขยายตัวอย่างรวดเร็วเกินไป โดยปราศจากการจัดการความเสี่ยง ต้องจัดทำ Exit plan ในกรณีที่ธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ

ที่มา: รวบรวมโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย



Disclaimers

รายงานวิจัยนี้จัดทำโดยบริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ("KResearch") เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะหรือข้อมูลที่เชื่อในความน่าเชื่อถือที่ปรากฏขณะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละขณะเวลา ทั้งนี้ KResearch มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำ หรือจูงใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้เป็นทรัพย์สินของ KResearch และหรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงข้อความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KResearch และหรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ทำซ้ำ ปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการในลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ทางการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจาก KResearch และหรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

บริการทุกระดับประทับใจ

กลุ่มผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการ Digital Bank ในแต่ละประเทศ

ประเทศ	ผู้เล่น (Digital Bank)	ประเภทธุรกิจของผู้ถือหุ้นรายใหญ่	พันธมิตร
 สิงคโปร์	Grab Holding Inc.	ให้บริการแพลตฟอร์มออนไลน์	Singapore Telecommunications Ltd.
	Sea Ltd.	ให้บริการบันเทิงออนไลน์ e-Commerce และบริการชำระเงินออนไลน์	N/A
	Greenland Financial Holdings Group Co. Ltd.	ให้บริการทางการเงินและบริหารสินทรัพย์	<ul style="list-style-type: none"> Linklogis Hong Kong Ltd Beijing Co-operative Equity Investment Fund Management Co. Ltd.
	Ant Group Co. Ltd.	FinTech รายใหญ่ที่ให้บริการทางการเงินครบวงจรผ่านช่องทางออนไลน์	N/A
 ไต้หวัน	Line Bank	ให้บริการแพลตฟอร์มโซเชียลเน็ตเวิร์ค	N/A
	Next Commercial Bank	ให้บริการโทรคมนาคม (Chunghwa Telecom)	<ul style="list-style-type: none"> สถาบันการเงิน 3 แห่ง PX Mart
	Rakuten International Commercial Bank	e-Commerce	Taiwanese IBF Financial Holdings.
 ฮ่องกง	Airstar Bank Limited	ผลิตและพัฒนาเทคโนโลยีดิจิทัล (Xiaomi Corporation)	Xiaomi Corporation and AMTD Group
	Ant Bank Limited	FinTech รายใหญ่ที่ให้บริการทางการเงินครบวงจรผ่านช่องทางออนไลน์	N/A
	Fusion Bank Limited	ให้บริการแพลตฟอร์มออนไลน์อย่างโซเชียลเน็ตเวิร์ค เกมออนไลน์ e-Commerce เป็นต้น (Tencent)	<ul style="list-style-type: none"> Industrial and Commercial Bank of China Limited Hong kong Exchange and Clearing Limited Hillhouse Capital and Hong Kong entrepreneur Adrian Cheng
	Livi Bank Limited	ธนาคาร (BOC Hong Kong)	<ul style="list-style-type: none"> Jingdon Digits Technology Jardine Matheson Group
	Mox Bank Limited	ธนาคาร (Standard Chartered)	Standard Chartered
	Ping An OneConnect Bank Limited	ประกัน (Ping An Insurance)	N/A
	WeLab Bank Limited	ให้บริการทางการเงินทางออนไลน์ (WeLab Limited)	N/A
	ZA Bank Limited	ประกัน (Zhong An)	N/A

ที่มา: รวบรวมโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย KRESEARCH KASIRIN RESEARCH CENTER

Disclaimers

รายงานวิจัยนี้จัดทำโดยบริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ("KResearch") เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะหรือข้อมูลที่เชื่อในความน่าเชื่อถือที่ปรากฏขณะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KResearch มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้อันุมัติหรือรับรองเพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำหรือจูงใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบในความเสี่ยงใดที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้เป็นทรัพย์สินของ KResearch และหรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงข้อความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KResearch และหรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ทำซ้ำ ปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการในลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ทางการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจาก KResearch และหรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

บริการทุกระดับประทับใจ