

อะไรคือ Alternative Credit Scoring

Credit Scoring = Authenticity + Willingness to Pay + Ability to Pay
Segmentation + Default? + Amount / How Long

Traditional Credit Scoring = อาชีพ ที่อยู่ การศึกษา + ประวัติการชำระ + รายได้ในอดีต

Alternative Credit Scoring = รูปแบบการใช้จ่าย + พฤติกรรมอื่นๆ + potential / effort
เช่น ซื้ออะไรก่อนหลัง เช่น มาสาย? จ่ายบิลตรงเวลา
ตอบสนองต่อโปรโมชั่น? ขับรถอันตราย?

Alternative Credit Scoring จะสามารถลดอุปสรรคและเพิ่มการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้อย่างไร

Formal Labor

ACS ช่วย Taylor-made
มูลค่าของทุนหรือ credit
ที่เขาควร access ได้

= optimize accessibility
more efficiency

Gig

ต้องการเงินทุนเพื่อ sourcing project-based
job และ invest in shared resources
>> discrete sourcing

ACS ช่วยเพิ่มการเข้าถึงแหล่งเงินทุน (**more
accessibility**)

- หนี้สั้น (ต้นทุนธนาคารสูง)
- ไม่มีสินทรัพย์ค้ำ
- รายได้ขึ้นกับ effort
- การชำระคืนขึ้นกับนิสัย

Informal Labor

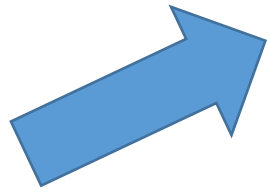
ACS ช่วยเพิ่มโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน
(**more opportunities** ≠ more
accessibility)

Inf L เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้อยู่แล้ว ผ่านสังคม
- เงินยืม ไม่ใช่เงินทุน
- ดอกเบี้ยไม่สูงเท่าข้อมูล

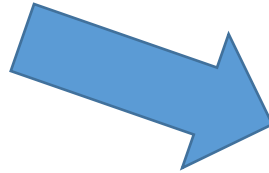
ลูกค้าชั้นเลว maintain หนี้นอกระบบ
แต่ลูกค้าที่ดี จะมีทางเลือกเพิ่มขึ้น เกิดการ
แข่งขัน และดอกเบี้ย (price) จะต่ำลง

การทำ Alternative Credit Scoring ในประเทศไทยจะมีอุปสรรคอย่างไร

จะทำอย่างไรให้คนไทยใช้ FINTECH?



บังคับ หรือ สั่ง หรือ อนุญาตอย่างเป็นทางการ
>> High reactance bias



ยินยอม?

Disclosure is not default in Thai society.

FOCUS

Formal Labor

Gig

Informal Labor



ทำไมต้องบริหารเงิน? = risk management in life event



การออม การลงทุน การใช้จ่าย การหารายได้

เช่น การส่งลูกเรียนสูงๆ = saving for retirement

การเลี้ยงสัตว์ ปลุกพืช = investment under manageable risk

การเลี้ยงญาติ = precautionary saving

การให้ของขวัญคนใหญ่โต = insurance for security



“Socially Individual Issues”

เสียเงินเท่าไรไม่ว่า แต่เสียหน้าไม่ได้ >> “FACE CAPITAL”

= reduce risk and increase gain of risk management in life event

จะทำอย่างไรให้คนไทยใช้ FINTECH?

1. FINTECH ต้องเป็นส่วนหนึ่งของการใช้ชีวิตคนไทย ไม่ใช่เป็นส่วนหนึ่งของภาคการเงิน
2. คนไทยไม่ชอบเปิดเผย เพราะกลัวเสียหน้า
 - >> FINTECH ต้องสร้าง trust ของตัวเองก่อน โดยเฉพาะเรื่องข้อมูล
3. คนไทยไม่ชอบอ่าน แต่ชอบฟัง + น้ำหนักของความเชื่อจากการฟัง อยู่ที่ว่าใครพูด (Big Face?)
 - >> ต้องใช้ Influencer ให้เกิดการทำตาม ง่ายกว่าการ Implement พร้อมกันทั้งระบบ
(evidence from lab experiment)