

FINTECH

Financial Technology



คุณพวง ศรีนวนิช

กรรมการผู้จัดการใหญ่ กรรมการบริหาร
และกรรมการบริหารความเสี่ยง ธนาคารกรุงไทย



คุณสุกัญญา อาชนวนกุล

กรรมการผู้จัดการ ด้านการพัฒนาความรู้
บริษัท ป่าสาละ จำกัด



ดร.นภัทร จาตุศรีพิทักษ์

ที่ปรึกษาด้าน Big Data,
True Digital Media and Platform



ผศ.ดร.ธานี ชัยวัฒน์

อาจารย์ประจำคณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
และผู้อำนวยการศูนย์เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมและการทดลอง



คุณยິงยง ตันธนพงศ์พันธุ์

ผู้ร่วมก่อตั้งและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร Credit OK



ผู้ดำเนินรายการ

คุณสุรพล โอกาสเสถียร

ผู้จัดการใหญ่ บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด

—— บทบาทของ —— เทคโนโลยีทางการเงิน ต่อการขยายการเข้าถึง บริการทางการเงินและสินเชื่อ

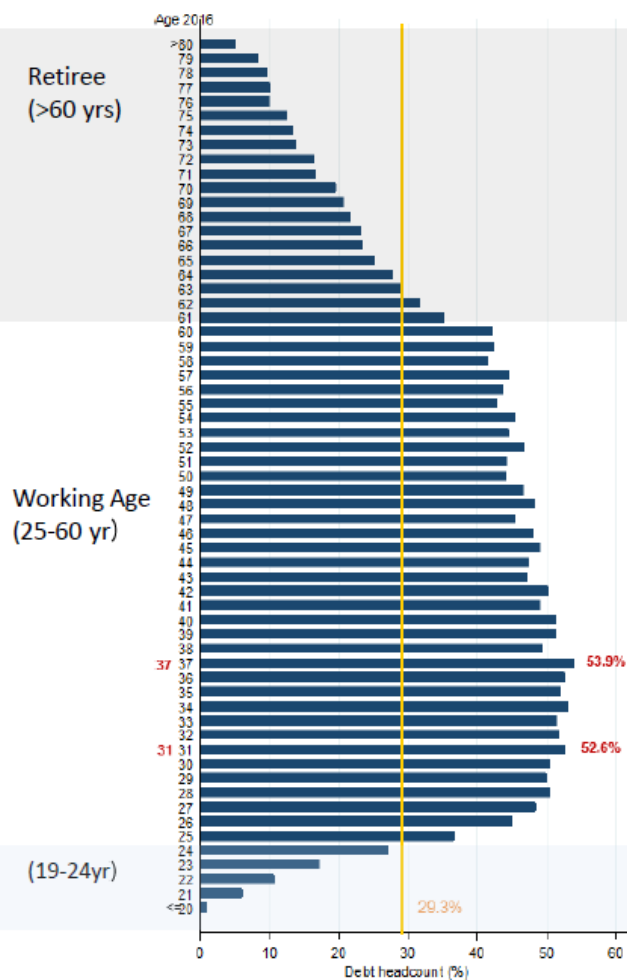
วันพฤหัสบดีที่ 3 พฤษภาคม 2561
เวลา 17.30-20.30 น.

สถาบันเพื่อการยุติธรรมแห่งประเทศไทย
อาคาร GPF ทาวเวอร์ B ชั้น 15 ถนนวิภาวดี

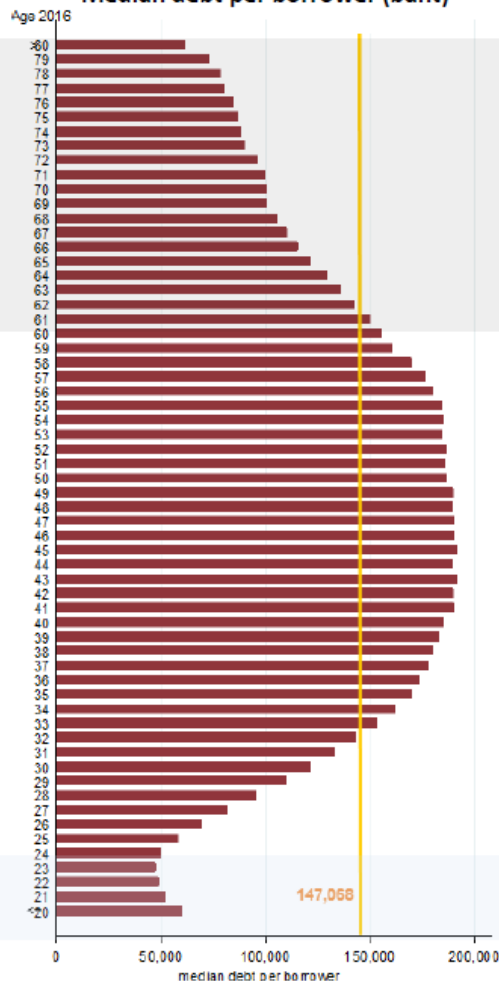
Thai households have debt since very young, for prolonged period of time and until very old

- Approx ½ of working age population have debt...
- ...have debt since young, for prolonged period of time...
- High delinquency especially for young adult around 30 years old

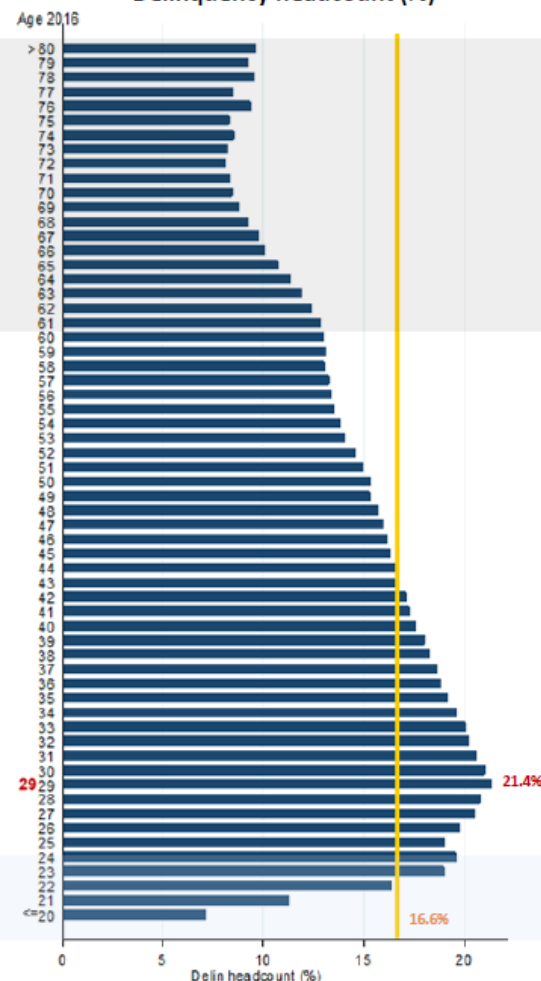
Debt headcount (%)



Median debt per borrower (baht)



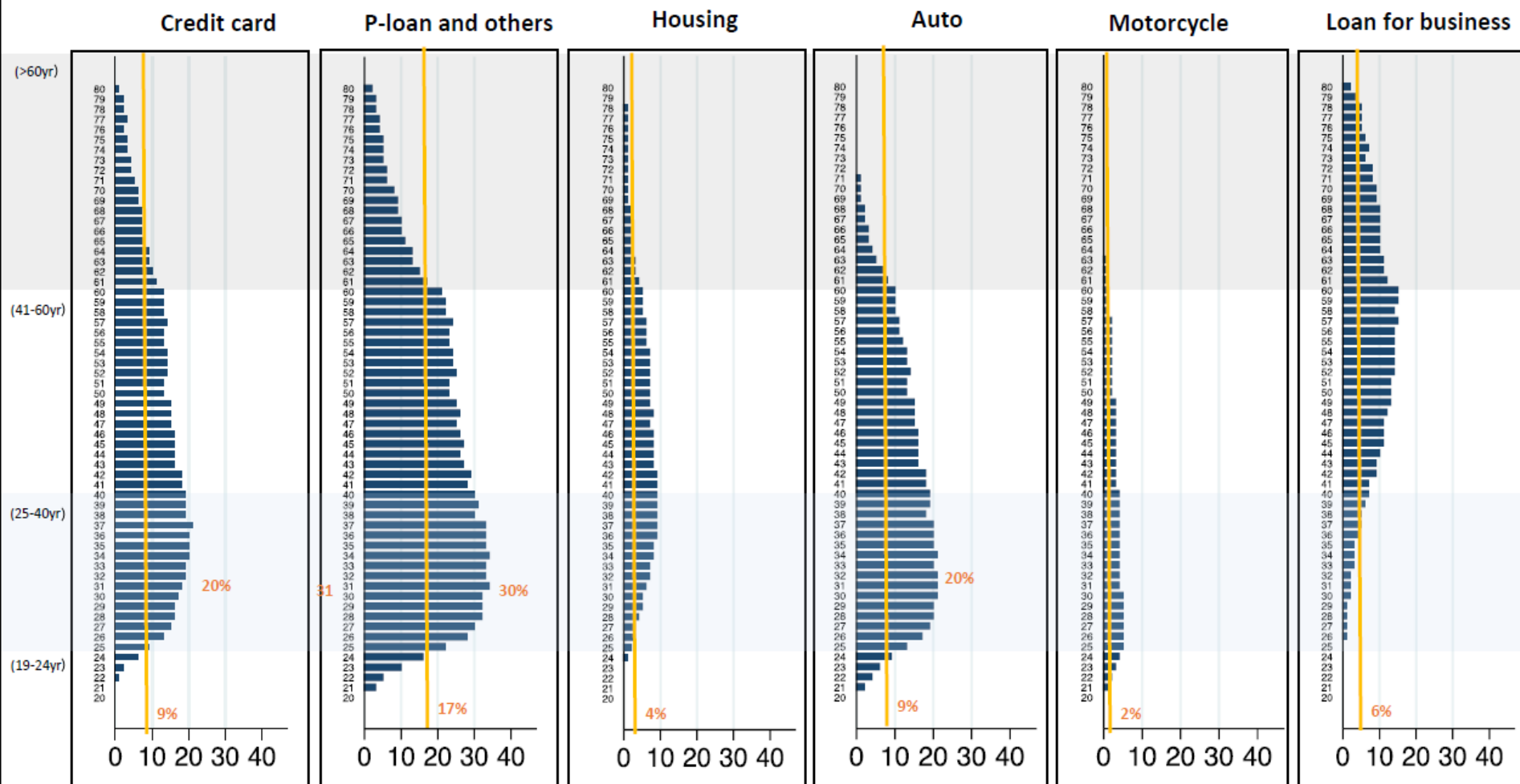
Delinquency headcount (%)



High prevalence of ploan, auto and credit card for the young

- Access to housing loan and credit card limited (less than US), while personal loan is prevalent...

July 2016: Debt headcount (%)

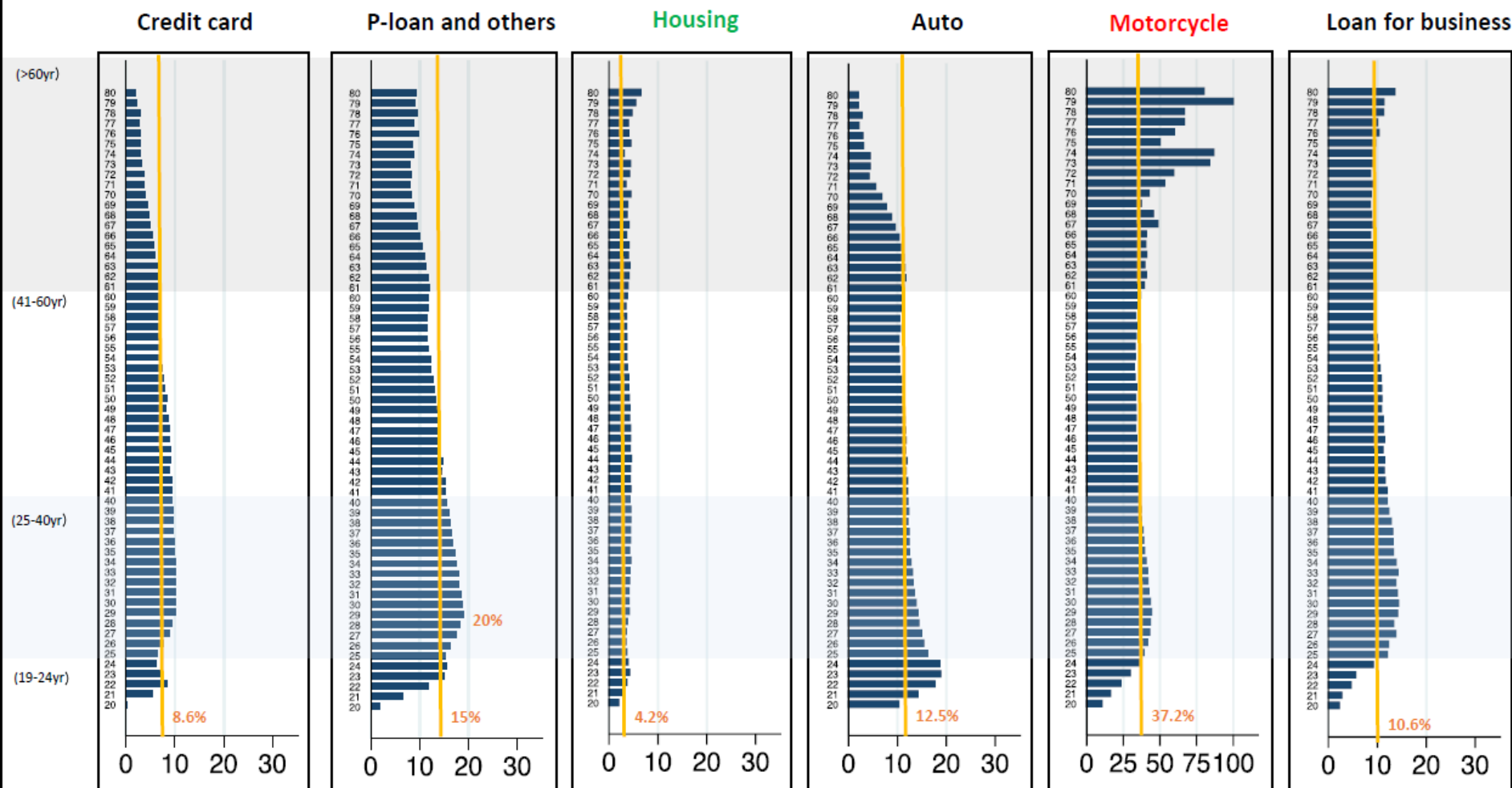


Note: (1) Other loan product include OD and other hire purchase and leasing. (2) Loans for business include commercial loan and loan for agriculture

High delinquency for p-loan among the young

- Delinquency low for housing, high for P-loan, extreme for motorcycle

July 2016: Delinquency headcount (%)

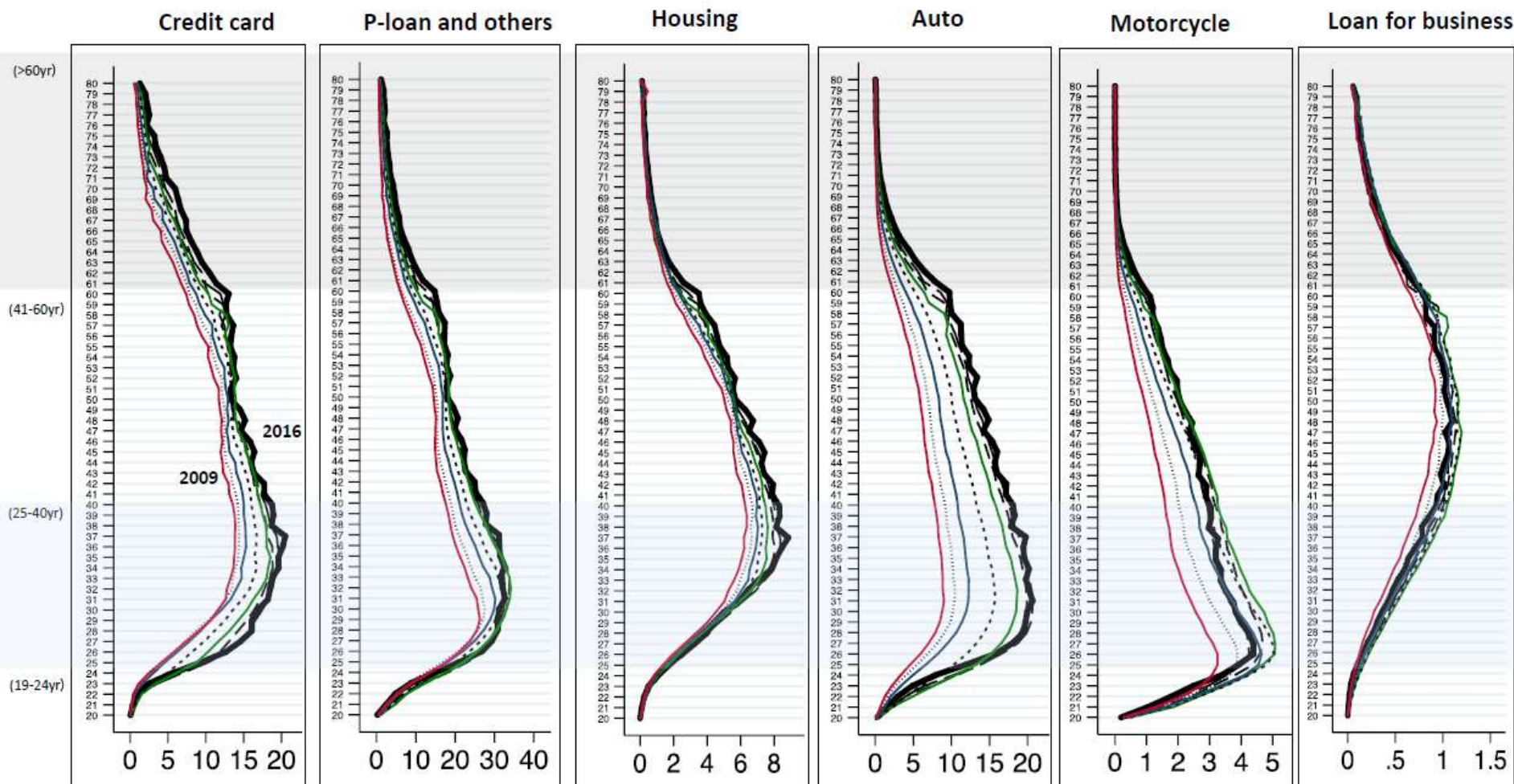


Note: (1) Other loan product include OD and other hire purchase and leasing. (2) Loans for business include commercial loan and loan for agriculture

Over time, more access across all products

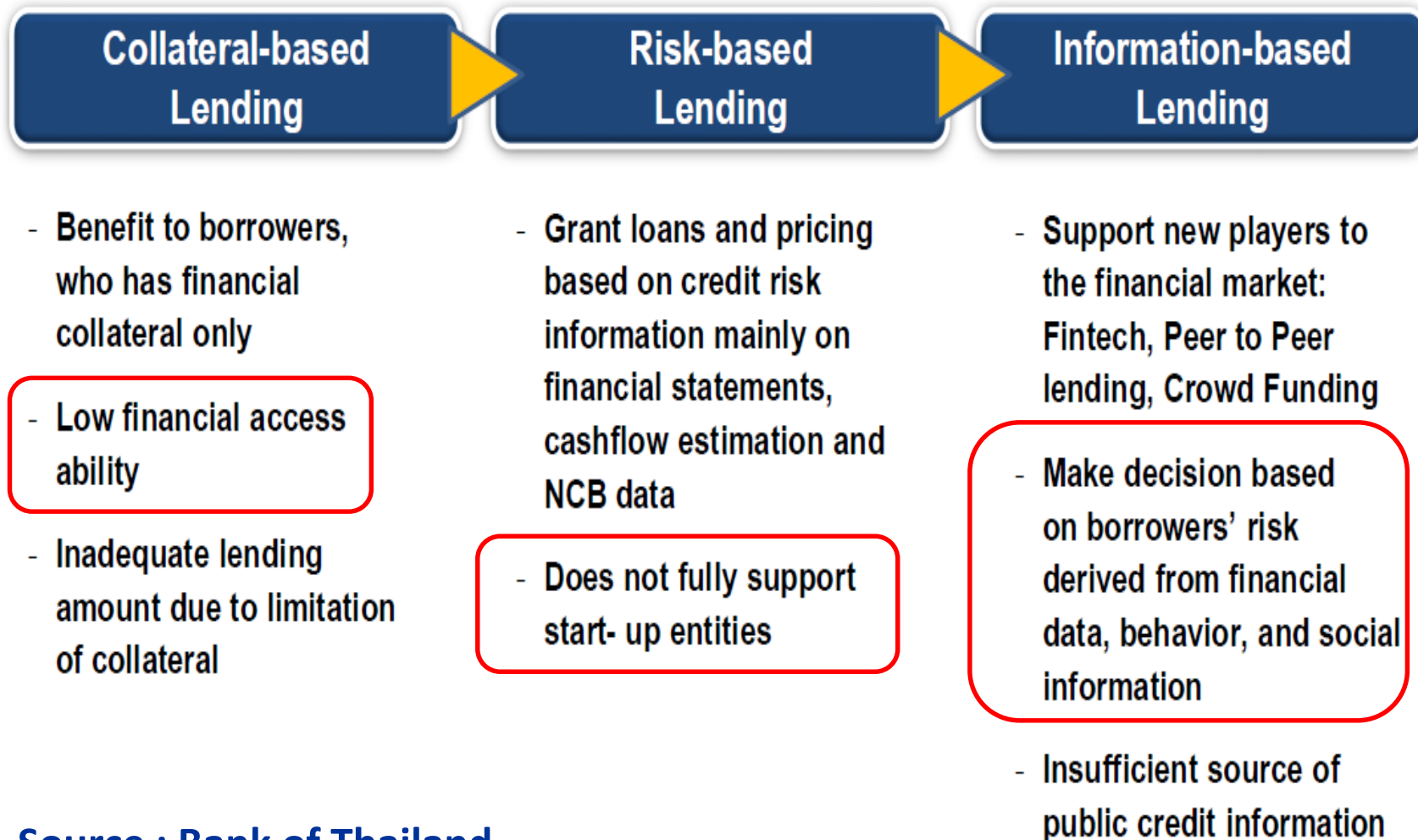
- Increasing access...especially auto, credit card and p-loan in the young

Debt headcount (%) 2009-July2016



Note: (1) Other loan product include OD and other hire purchase and leasing. (2) Loans for business include commercial loan and loan for agriculture

View & need from Central Bank



Source : Bank of Thailand

Hierarchy of Data in Credit Risk Management

Think about “New data sets”

Understand the creditworthiness

Financial Account Data

- Transaction level banking
- Credit trade line*
- Demand deposit account

*Credit trade line = Data in Credit bureau, account level

1

Financial Inclusion for unbanked customer

Bill Payment Data

- Telco
- Utility
- Retailers
- Rent

2

Social Behavioral Big data

Non-financial Data

- Public record and property
- Retail purchase information
- Mobile device
- Psychometric survey
- Social network

3

Banker say something about digital transformation...

FT

FINANCIAL
TIMES

ft.com > companies > financials >

Subscribe | Sign in | Search for...

Banks

Subscribe now - Save up to 50% ▶

Home World Companies Markets Global Economy Lex Comment Management Life & Arts Energy Financials Health Industrials Luxury 200 Media Retail & Consumer Tech Telecom Transport & Region Tools

September 26, 2015 2:31 pm

DBS puts bank deals on backburner to target digital threat

Laura Noonan and Patrick Jenkins

Share Author alerts Print Clip



Piyush Gupta, chief executive of DBS

Singapore's biggest bank, DBS, has eschewed buying a major rival for the next five years — opting instead to invest in the digital companies that threaten to unseat

THE WEEK'S BEST IN COMPANIES

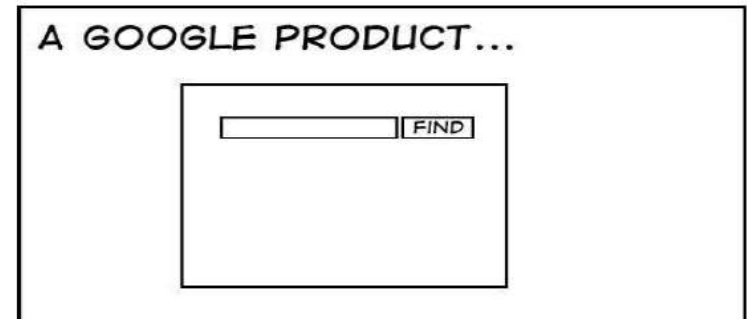
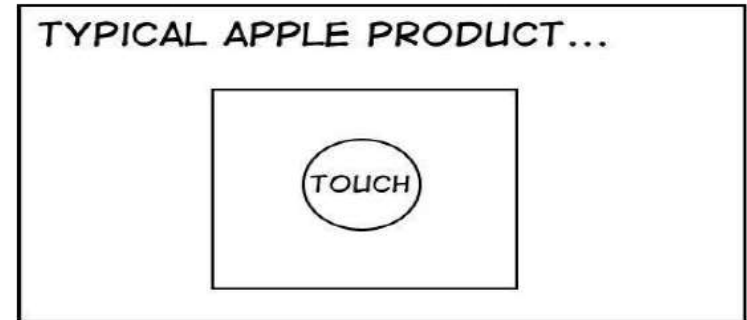
Review your company's performance

RISK + COMPLIANCE

CYBERSECURITY

THREAT · VULNERABILITY · CONSEQUENCE

We are really going to put our efforts behind a digital growth strategy... The window is a five-year one. If you don't get the digital transformation right in the next five years, you will be history.



YOUR COMPANY'S APP...

FIRST NAME:	<input type="text"/>	TYPE CD:	<input type="text"/>	4 - K
LAST NAME:	<input type="text"/>	TQP STAT:	<input type="checkbox"/>	AA2-
SSN:	<input type="text"/>	VER:	<input type="text"/>	DK9B
ID:	<input type="text"/>	FT/PT:	<input checked="" type="checkbox"/>	KKA?
PHONE 1:	<input type="text"/>	CAT CD:	<input type="text"/>	CN3
PHONE 2:	<input type="text"/>	CITY:	<input type="text"/>	AA-9
ADDR 1:	<input type="text"/>	STATE:	<input type="text"/>	NEW
ACCT #:	<input type="text"/>	ZIP:	<input type="text"/>	DEL
		ORD #:	<input type="text"/>	

OKAY APPLY SAVE UNDO HELP DELETE EDIT

SELECT BROWSE ERRORS

STUFFTHATHAPPENS.COM BY ERIC BURKE

การเติบโตของ Fintech

กับโอกาสการสร้างเศรษฐกิจที่พัฒนาอย่างทั่วถึง

(The Growth of Financial Technology and Its Potential for Inclusive Economy)

มีนาคม 2560



โดย คณะวิจัย บริษัท ป่าสาละ จำกัด

สฤณี อาชวานันทกุล หัวหน้าโครงการ

เสรี ปวีณพนา นักวิจัย

จินต์ หวังตระกูลดี นักวิจัย

ธิติมา อูรพีพัฒนพงศ์ นักวิจัย

อย่างไรก็ตาม ธนาคารบางแห่งยังมีความพร้อมเพียงพอต่อสถานการณ์การแข่งขัน ธนาคารเหล่านี้เคยชินกับการได้ผลกำไรอย่างยาวนาน และมีแรงจูงใจเพียงเล็กน้อยที่จะสร้างนวัตกรรมหรือธุรกิจใหม่ที่มองว่าอาจแย่งส่วนแบ่งตลาดหรือสั่นกิน (cannibalize) ธุรกิจของตนเอง ถึงแม้ว่าการสร้างนวัตกรรมจะอยู่ในวาระ แต่ก็มิได้ดำเนินการอย่างเป็นระบบเนื่องจากความขัดแย้งในวัตถุประสงค์ ตรงข้ามกับบริษัทฟินเทคที่มักจะเน้นให้บริการด้านใดด้านหนึ่ง ธนาคารมักไม่ได้ดำเนินธุรกิจด้วยเป้าประสงค์ที่จะสร้างผลลัพธ์บางอย่างโดยเฉพาะ แต่มักจะหวังผลหลายด้านพร้อมกัน จุดอ่อนอีกประการของธนาคารคือการขาดทัศนคติที่มุ่งเน้นด้านการให้บริการลูกค้าเป็นหลัก (customer-centric) การดำเนินธุรกิจในระยะต่อไป การเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัลต้องเป็นหัวใจสำคัญ

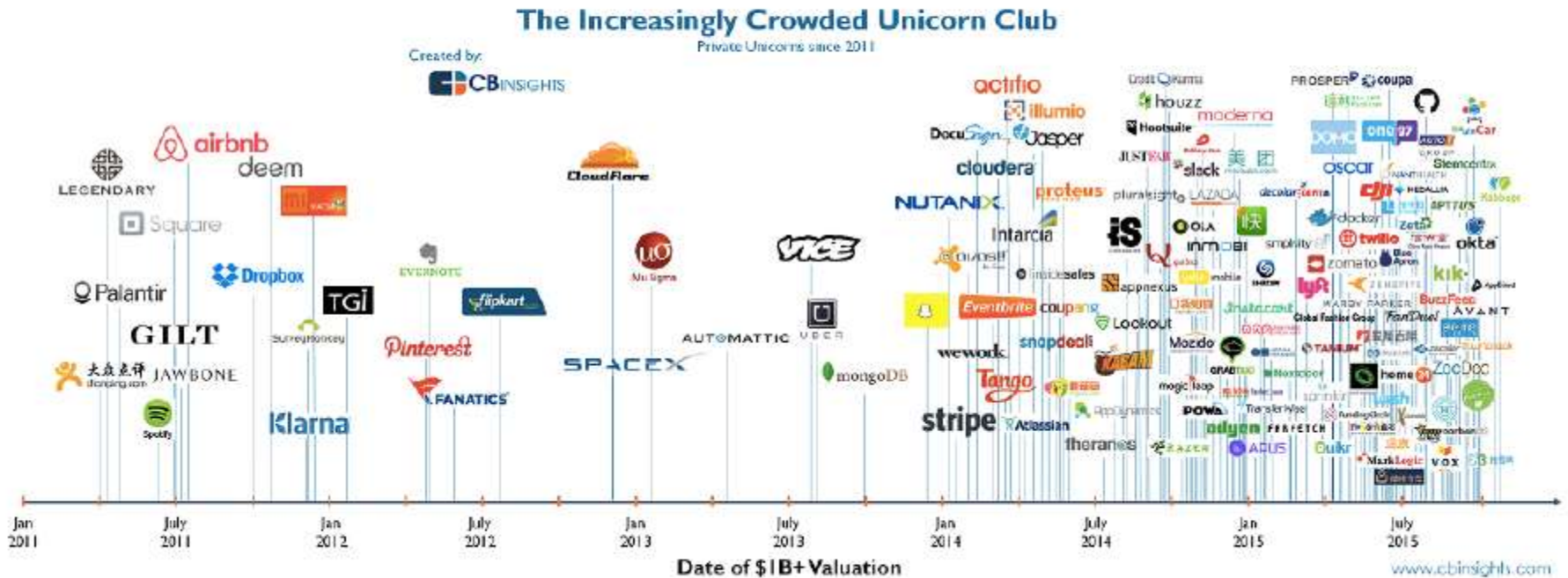
สาเหตุที่คนยากจนจำนวนมากไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินเกิดจากหลายปัจจัยด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นค่าบริการของธนาคารที่แพงเกินไป สาขาธนาคารหรือตู้เอทีเอ็มที่มีไม่เพียงพอต่อความต้องการ หรืออยู่ห่างไกลจากชุมชน การที่ธนาคารมีแนวโน้มปฏิเสธการให้บริการคนยากจนมากกว่าลูกค้ากลุ่มอื่น เนื่องจากไม่คุ้มค่างับต้นทุนการบริการ รวมทั้งทัศนคติของคนยากจนเองที่มองว่า ตนมีเงินน้อยเกินกว่าที่จะได้รับประโยชน์จากการใช้บริการทางการเงินในระบบ (Life SREDA VC, 2016)

การขยายการเข้าถึงบริการทางการเงินเป็นจุดเริ่มต้นสำคัญในการแก้ไขปัญหาความยากจนและความเหลื่อมล้ำทางรายได้ (IMF, 2016) ที่ผ่านมามีผลการศึกษามากมายชี้ให้เห็นว่า การเพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงินส่งผลกระทบเชิงบวกต่อการพัฒนาทางเศรษฐกิจ ทั้งในระดับจุลภาคและระดับมหภาค โดยในระดับจุลภาค พบว่าการเข้าถึงบริการทางการเงินช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตและความเป็นอยู่ของครัวเรือน โดยการทำให้คนยากจนและผู้ด้อยโอกาสสามารถทำธุรกรรมการเงินพื้นฐานได้ด้วยต้นทุนที่สมเหตุสมผล เปิดโอกาสให้พวกเขามีเงินออมเพื่อสำรองเป็นค่าใช้จ่ายในอนาคต เช่น ค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาล ค่าการศึกษา หรือใช้เป็นเงินทุนในการประกอบและขยายธุรกิจ รวมถึงลดผลกระทบที่เกิดขึ้นจากเหตุการณ์ฉุกเฉินต่างๆ (Robert, et al., 2014)

ฟินเทควันนี้ไม่เพียงแต่เป็นกุญแจสำคัญที่จะขยายบริการทางการเงินในแต่ละประเทศ โดยเฉพาะประเทศกำลังพัฒนาอย่างไทยเท่านั้น หากแต่การใช้ฟินเทคในการขยายบริการทางการเงินยังเป็น ‘โอกาสทางธุรกิจ’ ที่มีมูลค่ามหาศาลสำหรับทั้งสถาบันการเงินดั้งเดิม และผู้ประกอบการรายใหม่ โดยสามารถสรุปโอกาสทางธุรกิจและความท้าทายในไทยได้ดังต่อไปนี้

โอกาส	ความท้าทาย
<ul style="list-style-type: none"> ● ความพร้อมใช้เทคโนโลยีและความเชื่อมั่นต่อธนาคาร ขณะที่อัตราการใช้นาคารผ่านมือถือยังต่ำในกลุ่มฐานราก 	<ul style="list-style-type: none"> ● การคุ้มครองความเป็นส่วนตัวของลูกค้าและความปลอดภัยของข้อมูล
<ul style="list-style-type: none"> ● พฤติกรรมการใช้สื่อสังคม (โซเชียลมีเดีย) อย่างเข้มข้น 	<ul style="list-style-type: none"> ● ความเข้าใจผิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ทางการเงิน
<ul style="list-style-type: none"> ● ความต้องการบริการทางการเงินพื้นฐานยังไม่ได้รับการเติมเต็ม และขนาดของตลาดที่นำดึงดูด 	<ul style="list-style-type: none"> ● ความกระจุกกระจายของหน่วยงานกำกับดูแล
<ul style="list-style-type: none"> ● ฟินเทคเอื้อต่อการเสริมสร้างความรู้ทางการเงินสำหรับกลุ่มฐานราก 	<ul style="list-style-type: none"> ● การบิดเบือนกลไกตลาดของรัฐ และการดำเนินนโยบายที่ขัดแย้งกันเอง
<ul style="list-style-type: none"> ● โอกาสจากช่องว่างการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ 	<ul style="list-style-type: none"> ● ความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการรายใหม่
<ul style="list-style-type: none"> ● โอกาสของฟินเทคในการร่วมมือกับองค์กรการเงินฐานราก 	

Every week:
company funded valued over \$1B



Alternative data may provide additional financial payment information on consumers or otherwise provide information with predictive power; some of the sources of such data are:

- Utilities (gas, water, electricity)
- Telecom (TV, mobile, broadband)
- Rent
- Property/asset record: including value of owned assets
- Public records: beyond the limited public records information already found in standard credit reports
- Alternative lending payments (e.g., payday, instalment loan, rent-to-own, buy-here-pay-here auto loans, auto title loans): including both on-time and derogatory payment data
- Demand deposit account (DDA) information: including recurring payroll deposits and payments, average balance, etc.

Supplement to Credit Scoring

- Buying Behavior
- Social Interaction
- Employment Status

Beauty of Transaction Data

Merchant

- Business Liability
- Transaction Flow
- Category of Business

- Spending behavior
- Categories of goods bought
- Buyer categories (Impulsive buyer VS Deal Chaser VS Money Saver)
- Merchant Behavior (Example : Time for Open shop ,Transaction Success Rate ,Fraud Rate ,Review from Customers)

Customer

- Customer Profile
- Spending Behavior
- Order Transaction
- Type of product
- Location

Factors

- Past payment history and indebtedness
- Online behavior on the websites they visit
- the product categories they shop
- Alipay account balances
- Fulfillment Capacity
- Personal Characteristics
- Interpersonal Relationships

No	Criteria	Detail
1	Size of Network	Number of people in network, Follower, Friends
2	Frequency	How often of communication
3	Sentimental	Sentiment of communication
4	Engagement (Quality)	Interaction (Click, Like, Share, Comment, Impression)
5	OMR of Network	OMR in each person in network

China: Sesame Credits (Alipay's Credit scoring)

Personal Identity

- Education
- Career
- Household registration

Shopping Habits

- Shopping history
- Shopping frequency
- Price of goods
- Purchase volume

Social Network

- The more high credit friends you have, the higher credit you are

Payment Capability

- Evaluate by users' social insurance, real estate, cars and other property information

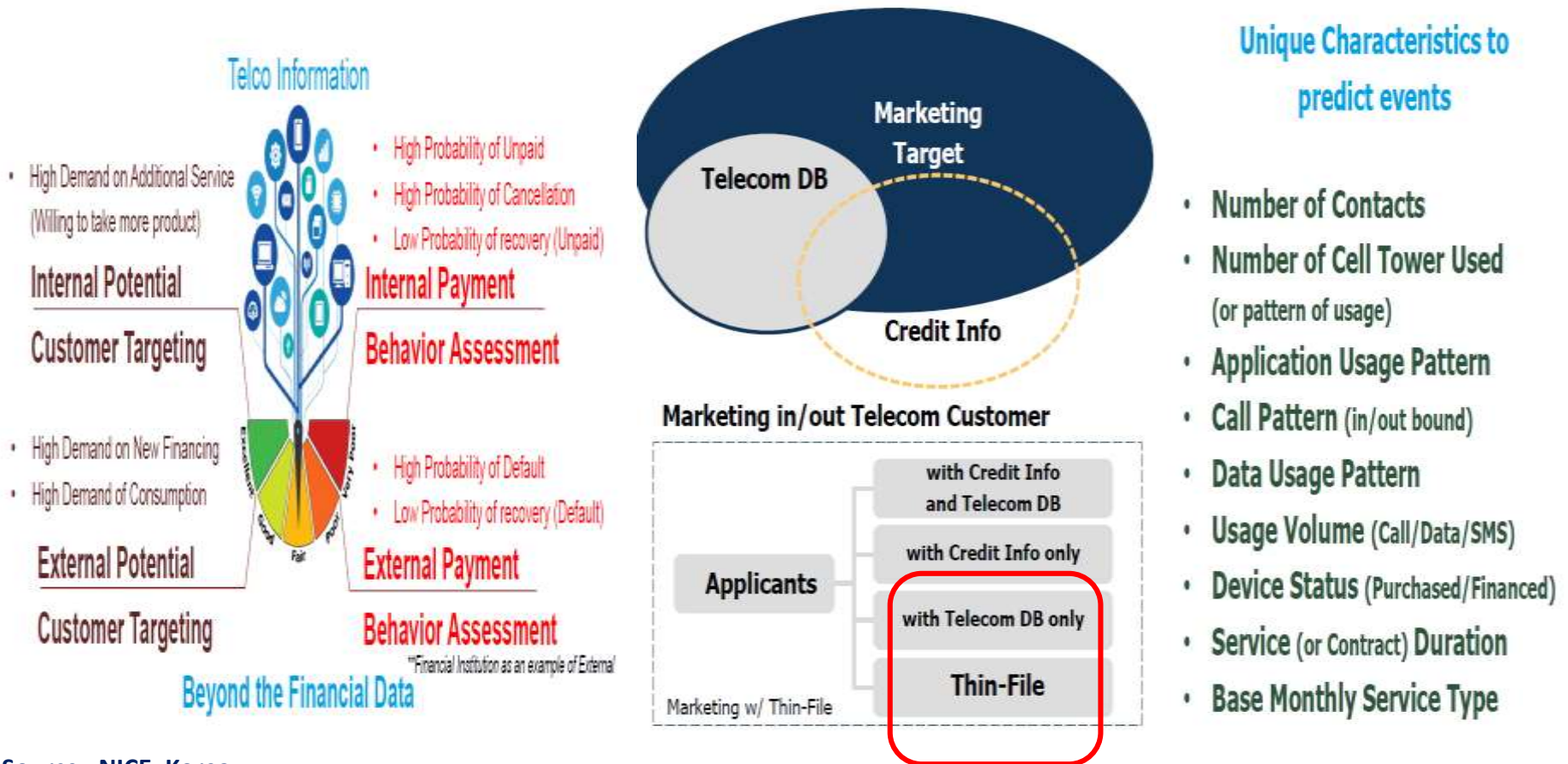
Payment History

- Evaluate whether pay all kinds of bills on time



- Sesame credit is a credit scoring system being constructed by Ant Financial, an Alibaba-affiliated company
- Sesame credit evaluate one's score in 5 categories
 - **Personal Identify**
 - **Payment Capability**
 - **Payment History**
 - **Social Network**
 - **Shopping Habits**
- Users can boost Sesame Credit Score by
 - Update more personal information (Education, Occupation, Car information etc.,)
 - Pay bills on time
 - Have more high credit score friends
 - Shopping more frequently

Korea : Telco score for thin file applicants



Source : NICE, Korea

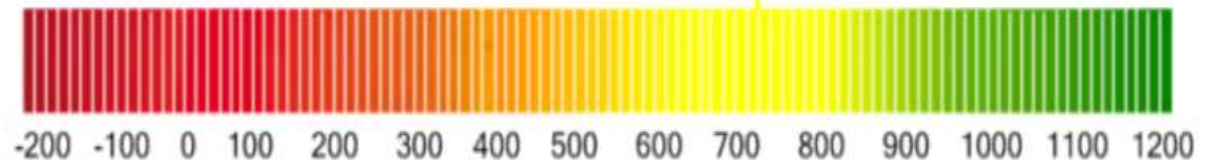
Illustration of the Khmer-Score (K-Score) specific to Cambodia

CBC Bureau Score



733

Scorecard:	MFI
Score:	733
Score Index:	Moderate
Good/Bad Odds:	40.22: 1
Bad Rate	2.42%



Confidential Property of Credit Bureau Cambodia

Cambodia in a
glance

CBC's inception

CBC's first start

Leverage on tech

Opportunity with
digital

Future
development

Digital & Tech

Consumer Credit scoring report, format & design by BoT

ประเภทคะแนนเครดิต

คะแนนเครดิต

ระดับคะแนนเครดิต

ความน่าจะเป็นในการชำระหนี้คืน

SC02GE01

672

DD

88%

เหตุผลประกอบคะแนนเครดิต

014 : มีภาระหนี้รวมคงค้างในระดับสูง

019 : มีข้อมูลจำกัดในรายละเอียดของประวัติเงินกู้

023 : มีข้อมูลแสดงการค้างชำระ

027 : มีจำนวนบัตรเครดิตที่เพิ่มเปิดใช้น้อย

029 : มีจำนวนการสืบค้นข้อมูลเครดิตมาก

คำอธิบายความน่าจะเป็นในการชำระหนี้คืน

จากข้อมูลเชิงสถิติ พบว่าลูกหนี้จำนวน 88 คน

จากจำนวนทั้งหมด 100 คน มีโอกาสจะ

ชำระหนี้ได้ในอีก 12 เดือนข้างหน้า

ตารางคะแนนเครดิต

ช่วงคะแนน	ระดับคะแนน เครดิต
746-900	AA
716-745	BB
685-715	CC
668-684	DD
653-667	EE
631-652	FF
602-630	GG
300-361	HH

ยุทธการป้องกัน ! “ข้อมูลส่วนบุคคล”

หลักพื้นฐาน 8 ประการ “การคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล” (Data Privacy)

1

หลักการจัดเก็บรวบรวมข้อมูล

2

หลักคุณภาพของข้อมูล

3

หลักการวัตถุประสงค์ที่จัดเก็บ

4

หลักข้อจำกัดการนำไปใช้

5

หลักการรักษาความมั่นคงปลอดภัยข้อมูล

6

หลักการเปิดเผยข้อมูล

7

หลักการมีส่วนร่วมของบุคคล

8

หลักการเรื่องความรับผิดชอบ