

เราเรียนรู้อะไรจากประสบการณ์การพัฒนา และการกำกับดูแลฟินเทคของต่างประเทศ

นางสาวศุภกนิษฐ์ วงศ์สินศิริกุล

“ประสบการณ์การพัฒนาและการกำกับดูแลฟินเทคของต่างประเทศชี้ให้เห็นว่า นอกเหนือจากการผ่อนคลายกฎเกณฑ์การกำกับดูแลยังควรรักษาระดับความยืดหยุ่นของกฎเกณฑ์ให้พอดี และการมีองค์ประกอบ Ecosystem อื่นๆ ที่เหมาะสมเพื่อสร้างพลวัตการพัฒนาฟินเทค”

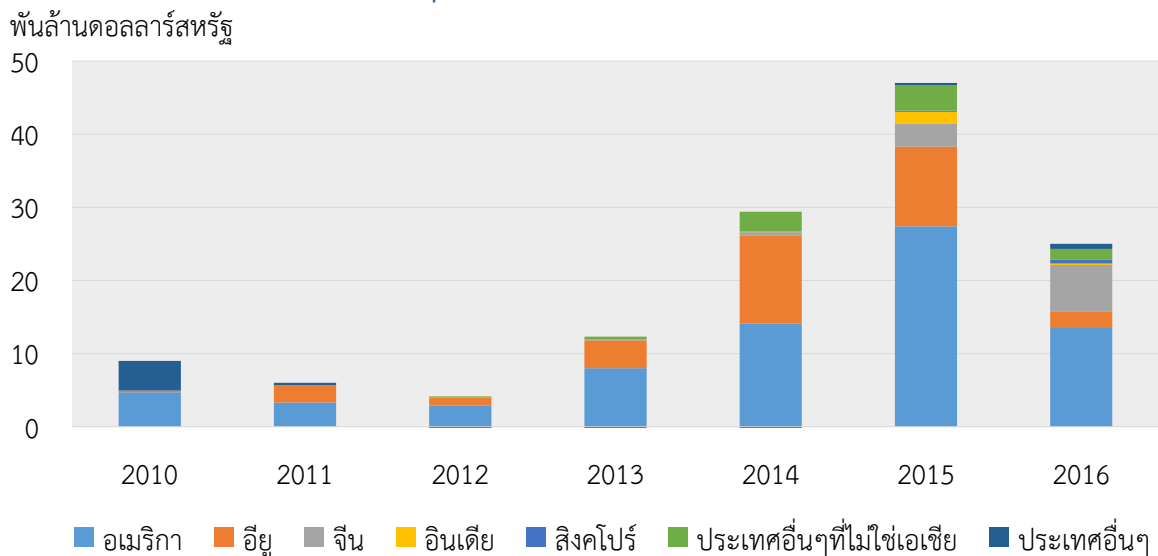
ปรากฏการณ์ฟินเทค เป็นที่กล่าวถึงกันมากในปีที่ผ่านมา เนื่องจากสืบกว่าประเทศประกาศใช้กล่องทรายทดสอบธุรกรรม (Regulatory Sandbox) ซึ่งเป็นแนวทางในการส่งเสริมฟินเทคพร้อมๆ กันทั้งอังกฤษ ออสเตรเลีย สิงคโปร์ และไทย เป็นต้น หากย้อนดูพัฒนาการฟินเทคในช่วง 8 ปีที่ผ่านมา พบว่าฟินเทคพัฒนาอย่างมาก และมีแนวโน้มพัฒนาต่อไปอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ (ดูรูปภาพ) ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา 2010-2015 การลงทุนในธุรกิจฟินเทคของโลกเติบโตอย่างก้าวกระโดดถึงเกือบ 5 เท่า ส่วนใหญ่ในประเทศอเมริกา

และจีน เราจึงต้องเตรียมรับมือกับกระแสการเปลี่ยนแปลงนี้ซึ่งจะเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจและนำมาซึ่งประโยชน์มากมาย ขณะเดียวกันอาจนำมาซึ่งความเสี่ยงที่อาจคาดไม่ถึง

ฟินเทคเป็นรูปแบบธุรกิจการเงินใหม่ที่นำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยทำให้เกิดประโยชน์ต่อผู้ใช้บริการทางการเงินหรือระบบการเงินในเรื่องการเพิ่มการเข้าถึง การลดต้นทุน และการเพิ่มประสิทธิภาพ แต่ในขณะเดียวกันก็เป็นรูปแบบธุรกิจที่ยังไม่มีกฎเกณฑ์การกำกับดูแลเพื่อรองรับความเสี่ยงใหม่ๆ ที่ตามมา ภาครัฐจึงสนับสนุนให้ธุรกิจฟินเทคเกิดขึ้นโดยเร็ว ด้วยการเปิดโครงการทดสอบนวัตกรรมสำหรับกลุ่มฟินเทค ใช้กฎเกณฑ์การกำกับดูแลที่ยืดหยุ่นและเรียนรู้เกี่ยวกับธุรกรรมนั้นๆ เพื่อที่จะกำหนดกฎเกณฑ์การกำกับดูแลฟินเทคที่เหมาะสมต่อไป

กฎเกณฑ์การกำกับดูแลเป็นเพียงปัจจัยหนึ่งที่เป็นอุปสรรคต่อการเติบโตของฟินเทค การผ่อนคลาย

การลงทุนในบริษัท Fintech ปี 2010-2016



ที่มา: Pulse of Fintech Q4'16, Global Analysis of Investment in Fintech, KPMG International (data provided by PitchBook) February 21, 2017.

กฎเกณฑ์การกำกับดูแลการให้บริการทางการเงินเป็นเสมือนการเปิดประตูให้ผู้ให้บริการฟินเทคได้มีโอกาสนำเสนอบริการได้อย่างถูกกฎหมายและเร็วขึ้น แต่ในความเป็นจริงยังมีองค์ประกอบด้าน Ecosystem อื่นที่จำเป็นสำหรับการพัฒนาฟินเทค ที่ทำให้ผู้ให้บริการพร้อมที่จะก้าวผ่านประตูไป องค์ประกอบเหล่านี้คือ

1. Demand คือ ความต้องการใช้บริการทางการเงินรูปแบบใหม่
2. เงินทุน และบุคลากร ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน (Talents) ซึ่งเป็นความพร้อมทางด้านผู้ให้บริการ
3. กฎเกณฑ์และกฎหมายต่างๆ

ประสบการณ์ธุรกิจฟินเทคที่เติบโตได้ดี: จีน สหรัฐ และอังกฤษ

กรณีศึกษาของจีน มีองค์ประกอบสำคัญที่ขาดไม่ได้คือ อุปสงค์หรือความต้องการใช้บริการทางการเงิน ประกอบด้วย 1) บริการที่ยังไม่ได้รับการตอบสนอง (Unmet demand) เช่น การเข้าถึงสินเชื่อในชนบท 2) บริการใหม่ที่ตอบโจทย์ลูกค้าได้ในเรื่องความสะดวก รวดเร็ว ปลอดภัย โดนใจ และมีราคาที่ถูกลง และ 3) ความพร้อมของลูกค้าในการใช้เทคโนโลยี กรณีของจีนมีปัจจัยด้าน Unmet Demand เป็นหลัก เนื่องจากสาขานาการพาณิชย์ที่กระจุกตัวและมีไม่เพียงพอต่อประชากรและพื้นที่ขนาดใหญ่ จึงทำให้ Peer-to-Peer Lending (การปล่อยกู้ระหว่างบุคคลผ่าน Online) ขยายตัวอย่างรวดเร็วจากประมาณ 25 bil. RMB ไปเป็น 800 bil. RMB และมีผู้กู้มากกว่า 39 ล้านรายในช่วงเวลา 2013-2016 นอกจากนี้ จีนยังมี Talents ทั้งผู้ประกอบการและผู้เชี่ยวชาญคอมพิวเตอร์ และ IT ส่วนกฎเกณฑ์การกำกับดูแลฟินเทคที่ยังไม่เกิดขึ้น ทำให้เกิดช่องโหว่ในการกำกับดูแลระหว่างสถาบันและการใช้แนวทางกำกับดูแลแบบ Benign Neglect กล่าวคือ ภาครัฐมีมุมมองว่าตลาดจะจัดการปัญหาของมันเอง โดยรัฐยินดีที่จะรองรับความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากธุรกรรมเหล่านี้จนกว่าธุรกรรมมีขนาดใหญ่ และมีความเสี่ยงต่อทั้งระบบการเงินจึงจะเข้าไปดูแล ทำให้ Peer-to-Peer Lending เกิดได้และขยายตัวจนมีขนาดใหญ่เกือบถึง 5% ของสินเชื่อบุคคลทั้งระบบ หรือ 1.1% ของ GDP รวมถึงมีการล้มละลายไปหลายแห่ง และการฉ้อโกงหลายครั้ง ในปี 2016 ภาครัฐจีนจึงได้ออกกฎหมายเพื่อกำกับดูแล

กรณีของสหรัฐอเมริกา ถือว่าประสบความสำเร็จด้านฟินเทค เนื่องจากโดดเด่นด้านความพร้อมของเงินทุน และ Talents ทั้งปริมาณ ประสบการณ์ และการกระจุกตัวของผู้ให้ทุนและ Talents ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดคือที่ “Silicon Valley” ซึ่งเป็นแหล่งรวมของนักลงทุนรูปแบบต่างๆ เช่น Venture Capitalist และ Angel Funds ที่มีประสบการณ์จากการลงทุนในกลุ่ม Technology Startup มายาวนานในพื้นที่ และยังเป็นแหล่งรวมของ Talents ด้านเทคโนโลยี คอมพิวเตอร์ IT และ Startup การกระจุกตัวนี้ทำให้เกิดนวัตกรรมใหม่ๆ ได้รับเงินทุนและต่อยอดนวัตกรรมได้รวดเร็วในด้าน Demand ตลาดสหรัฐนั้นแม้จะมีการเข้าถึงสถาบันการเงินอย่างทั่วถึง แต่ยังเป็นโอกาสเพราะขนาดตลาดใหญ่พอสำหรับ Talents ที่เข้าใจประสบการณ์ของผู้ใช้บริการทางการเงิน และสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการที่สนองความต้องการของผู้ใช้ได้ตรงจุดกว่าผลิตภัณฑ์รูปแบบเดิมได้ รวมทั้งกฎเกณฑ์และสถาบันกำกับดูแลสถาบันการเงินที่แตกต่างตามทั้งประเภทธุรกรรม สถาบันการเงินและระดับมลรัฐ (States) หรือรัฐบาลกลาง (Federal) ทำให้เกิดช่องให้ธุรกรรมฟินเทคเกิดได้

กรณีของอังกฤษ มีการใช้ Regulatory Sandbox ที่ยืดหยุ่น นอกเหนือจากความพร้อมด้านศักยภาพด้าน Demand ในการเข้าถึงตลาดอียู เงินทุนและ Talents ที่มีอยู่แล้ว อีกทั้งยังมีนโยบายรัฐอื่นๆ เสริมด้วย คือ 1. ตั้งศูนย์ Innovation Hub เพื่อให้ความรู้และชี้แนะในเรื่องอุปสรรคการจัดตั้งและขออนุญาตทำธุรกรรม 2. จัด Accelerator หรือเวทีให้ผู้เล่นทั้งฝั่งผู้ให้บริการและบริษัทฟินเทคมาเจอกันเพื่อแก้โจทย์ในระบบการเงิน 3. สนับสนุนให้สถาบันการเงินใหญ่เปิดข้อมูลสินเชื่อ SME ผ่านช่องทาง “Application Programming Interface (API)” บน internet ให้ Startup เรียกหรือประมวลผลเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ได้ เพื่อสร้างความเท่าเทียมในการแข่งขัน

ประเทศทั้ง 3 ข้างต้นมีองค์ประกอบครบจึงทำให้ทั้งจีนและอเมริกามีการลงทุนและขยายตัวของฟินเทคอย่างรวดเร็วและอังกฤษก็มีผู้สมัครเข้าร่วม Sandbox ถึง 146 รายและผู้ผ่านเข้าทดสอบถึง 42 ราย

ตัวอย่างธุรกิจฟินเทคภายใต้กฎเกณฑ์ที่ยืดหยุ่นแต่ยังไม่โต

ในขณะที่ฟินเทคยังไม่เกิดมากนักในออสเตรเลียและสิงคโปร์ต่างๆ ที่มี Regulatory Sandbox ที่ยืดหยุ่นและนโยบายแรงอื่นๆ เช่นเดียวกับของอังกฤษในช่วงต้น แต่ยังไม่พบผู้เล่นใน Sandbox มากนักในทั้งสองประเทศ (ออสเตรเลียและสิงคโปร์ 0 และ 2 รายตามลำดับ และสถาบันการเงินในสิงคโปร์ที่สามารถทดสอบธุรกรรมฟินเทคได้เองมีการทดสอบธุรกรรมใหม่ๆ อีกเพียงไม่กี่ธุรกรรม) เนื่องจากออสเตรเลียใช้กฎเกณฑ์ที่ยืดหยุ่นเพียงพอ โดยยังจำกัดขอบเขตการทดสอบค่อนข้างมากทั้งจำนวนลูกค้า วงเงินต่อลูกค้า และวงเงินรวม กรณีออสเตรเลียสะท้อนว่าการใช้นโยบายการกำกับที่ยืดหยุ่นในการสนับสนุนฟินเทคนั้นเป็นความท้าทายสำหรับผู้กำกับดูแลในการชั่งน้ำหนักให้เหมาะสมระหว่างการยืดหยุ่นของกฎเกณฑ์และความเสี่ยงที่อาจเกิดจากฟินเทค

ฟินเทคในสิงคโปร์ที่ภาครัฐเป็นผู้นำด้านนโยบายเพื่อเร่งให้เกิดฟินเทคและผลักดันสิงคโปร์ให้เป็นศูนย์กลางฟินเทคในภูมิภาคนั้น ยังไม่สะท้อนเป็นรูปธรรมในแง่ของจำนวนผู้เล่นและกิจกรรมฟินเทคมากนัก ส่วนหนึ่งมาจากความไม่พร้อมขององค์ประกอบหลายตัว โดยด้าน Demand นั้นศักยภาพในด้านตลาดรายย่อยนั้นจำกัดจากจำนวนประชากรต่ำเพียง 3-5 ล้านคน อีกทั้งกลุ่ม SME ที่เป็นสัดส่วนน้อยในภาคธุรกิจ และทุกคนสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินจากธนาคารที่มีอยู่ทั่วถึงและแข่งขันสูงอยู่แล้ว โอกาสทางธุรกิจในกลุ่มรายย่อยจึงมีไม่มากเมื่อเทียบกับประเทศใหญ่ๆ นอกจากนี้ จากการสัมภาษณ์ผู้บริหารระดับสูงของธนาคารกลางสิงคโปร์ (MAS) ซึ่งเป็นผู้กำกับดูแลระบบการเงินทั้งหมดให้ความเห็นว่าปัจจัยแวดล้อมฟินเทคในสิงคโปร์นั้นความพร้อมด้านนโยบายนำหน้าความพร้อมด้าน Talents และเงินทุน ขณะนี้ภาครัฐกำลังร่วมมือกับภาคการศึกษาเพื่อสร้าง Talents ซึ่งหมายถึงการสร้างผู้ประกอบการ ผู้เชี่ยวชาญด้านการวิเคราะห์ลูกค้า เช่น Consumer Analytics, User Experience และ User Interface รวมทั้งมีนโยบายเพื่อดึงดูด Talents จากต่างประเทศด้วย ความไม่พร้อมข้างต้นทำให้ความน่าสนใจของนักลงทุนด้านฟินเทคในสิงคโปร์จึงยังมีน้อย

โดยสรุป ประสบการณ์เหล่านี้ชี้ให้เห็นว่านอกเหนือจากการผ่อนคลายกฎเกณฑ์การกำกับดูแล ยังควรรักษาระดับความยืดหยุ่นของกฎเกณฑ์ให้พอดี และการมีองค์ประกอบ Ecosystem อื่นๆ ที่เหมาะสมเพื่อสร้างพลวัตการพัฒนาฟินเทค อย่างไรก็ตาม ในอนาคตข้างหน้าเราจะต้องประเมินความสำเร็จในการพัฒนาฟินเทค ซึ่งขณะนี้เพิ่งเริ่มเปิดโอกาสใช้ Regulatory Sandbox ได้เพียง 1 ปีเท่านั้น การพัฒนาต้องใช้เวลา ขณะนี้ภาครัฐหลายประเทศสร้างกฎเกณฑ์ที่เอื้อเพื่อรองรับการพัฒนาฟินเทคล่วงหน้าไปก่อน ส่วนการพัฒนา Talents และเงินทุนซึ่งเป็นปัจจัยที่มาจากภาคเอกชนเองเป็นส่วนใหญ่จะดำเนินการในลำดับถัดมา ซึ่งภาครัฐควรตระหนักถึงความจำเป็นและเร่งพัฒนาระบบ Ecosystem อื่นๆ ด้วยเพื่อที่จะทำให้ฟินเทคเกิดขึ้นได้จริง รวดเร็ว และต่อเนื่องได้

Disclaimer:

ข้อคิดเห็นที่ปรากฏในบทความนี้เป็นความเห็นของผู้เขียนซึ่งไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับความเห็นของธนาคารแห่งประเทศไทย



นางสาวศุภพิณรัชต์ วงศ์สินศิริกุล
รองผู้อำนวยการ
ฝ่ายเศรษฐกิจมหภาค
สายนโยบายการเงิน

SukpinV@bot.or.th