

Fintegration : โอกาสของธนาคารไทย

หน้าต่างความคิด

● เกียรติอนันต์ ล้วนแก้ว

มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

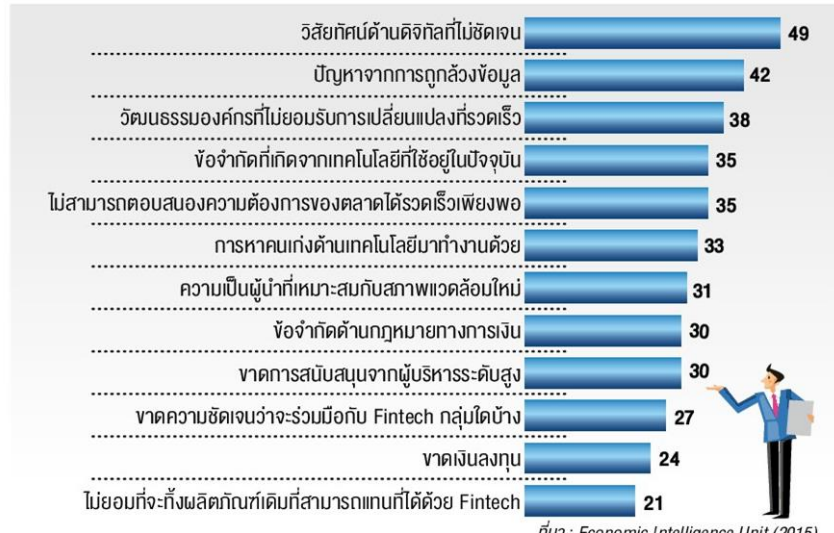


Fintegration มาจากคำว่า **FinTech** บวกกับ **Integration** เมื่อรวมกันแล้วหมายถึง การจับมือ

กันระหว่างธนาคารกับฟินเทคเพื่อให้บริการเทคโนโลยีทางการเงินที่ช่วยอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการทำธุรกรรมทางการเงิน ช่วงหลายปีที่ผ่านมาฟินเทคเกิดใหม่เพิ่มขึ้นราวกับดอกเห็ด ประเมินการกันไว้ในปีที่ผ่านมา มีฟินเทคอยู่ไม่น้อยกว่า 12,000 ราย มีเม็ดเงินจากแหล่งทุนต่างๆ ไหลไปสู่ฟินเทคเพิ่มขึ้นจาก 4,000 ล้านบาทหรือต่อปีเป็น 12,000 ล้านดอลลาร์ต่อปี การเติบโตที่รวดเร็วนี้ทำให้เกิดกระแส Fintegration ไปทั่วทุกมุมโลก

ในปี 2558 **Economic Intelligence Unit** ได้ทำการสำรวจความเห็นของผู้บริหารธนาคารจำนวน 100 คนเกี่ยวกับความพร้อมของธนาคารในการแข่งขันกับบริษัทฟินเทค โดยให้ระบุจุดอ่อนของธนาคารซึ่งจะไปลดทอนความสามารถในการแข่งขันได้ผลตามที่แสดงไว้ในรูป จะเห็นว่าประเด็นสำคัญ 5 อันดับแรกคือ

- 1) ผู้บริหารของธนาคารขาดวิสัยทัศน์ด้านดิจิทัลที่ชัดเจน จึงไม่สามารถกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันและ/หรือร่วมมือกับฟินเทคได้อย่างเหมาะสม
- 2) ผู้บริหารเหล่านี้ยังแสดงความกังวลถึงความสามารถในการรักษาข้อมูลที่สำคัญไม่ให้ถูกขโมยไปใช้ได้
- 3) วัฒนธรรมขององค์กรไม่ยอมรับการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็ว เนื่องจากเป็นองค์กรขนาดใหญ่ และมีความเคยชินกับวัฒนธรรมการทำงานแบบเดิม
- 4) ธนาคารมีความยืดหยุ่นในการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าน้อยกว่าฟินเทค เนื่องจากยึดมั่นถือมั่นในผลิตภัณฑ์และแนวทางการทำงานเดิม



ที่มา: Economic Intelligence Unit (2015)

ของตนเอง และ 5) แม้ว่าธนาคารบางแห่งอยากจะปรับตัว แต่ก็ไม่สามารถหาวิธีจูงใจให้คนเก่งมาทำงานวัฒนธรรมการทำงานแบบเดิมของภาคการเงินซึ่งไม่เอื้อต่อการคิดค้นนวัตกรรมใหม่

แม้ว่าผลการสำรวจข้างต้นจะทำให้เรารู้สึกว่าธนาคารกำลังตกที่นั่งลำบาก แต่ฟินเทคเองก็มีข้อจำกัดหลายอย่างที่ตัวเองไม่สามารถจะก้าวข้ามไปได้ เช่น ขาดประสบการณ์ในการบริหารจัดการความเสี่ยงทางการเงิน การขาดแคลนแหล่งเงินทุนเพื่อการขยายกิจการ ผู้บริหารมักจะเป็นสตาร์ทอัพที่มีความรู้ด้านเทคโนโลยีดีแต่ขาดประสบการณ์ในการบริหารจัดการธุรกิจทางการเงิน การสร้างความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้า การมีฐานลูกค้าจำนวนน้อยเกินไปจนผลตอบแทนในการลงทุนต่ำกว่าที่ควรจะเป็น ขาดประสบการณ์ในการปฏิบัติตามกฎหมายทางการเงินที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการที่ไม่สามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์ได้ครอบคลุมเหมือนกับธนาคาร

แม้ว่าฟินเทคจะมาแรง แต่ต้องยอมรับว่าเป้าหมายของฟินเทคไม่ได้ต้องการจะเติบโตขึ้นมาเป็นธนาคาร ด้วยเหตุนี้ ธนาคารหลายแห่ง

จึงไม่ได้มองฟินเทคเป็นคู่แข่ง แต่มองว่าเป็นแขนงที่ควรดึงมาเสริมให้ธนาคารสามารถเข้าถึงความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าได้มากขึ้นกว่าเดิม การจับมือเป็นพันธมิตรกับบรรดาฟินเทคเหล่านี้ จึงกลายเป็นจุดเริ่มต้นของคำว่า Fintegration นั่นเอง

ด้านฟินเทคเองก็สามารถปิดจุดอ่อนของตัวเองได้ดีขึ้นด้วยการเป็นพันธมิตรกับธนาคาร เพราะสามารถฟ่องผลิตภัณฑ์ของตัวเองกับผลิตภัณฑ์ของธนาคาร สามารถขยายฐานลูกค้าแบบก้าวกระโดดได้ ได้ภาพลักษณ์ความน่าเชื่อถือ การระดมทุนก็ทำได้ง่ายขึ้น ได้ความรู้ด้านการบริหารจัดการ ได้ค่าบริการด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการเงินอย่างรวดเร็ว ซึ่งดีกว่าการไปเรียนรู้เอาเองที่บางครั้งหากพลาดไปอาจส่งผลถึงขั้นปิดกิจการได้

ตัวอย่างของธนาคารที่โอบรับ Fintegration มาเป็นพันธมิตรของธนาคารได้แก่ **Development Bank of Singapore** ยอมลงทุนเข้าพื้นที่ 5,000 ตารางฟุตที่ฮ่องกง เพื่อใช้เป็นสำนักงานสำหรับฟินเทคสตาร์ทอัพเพื่อจะหาคนที่มีความรู้ด้านฟินเทคมาทำงานด้านฟินเทคให้เติบโตได้รวดเร็วขึ้น Accenture ก็ลงทุน

กรุงเทพธุรกิจ

Krungthep Turakij
Circulation: 200,000
Ad Rate: 2,400

Section: First Section/พิเศษ

วันที่: ศุกร์ 17 มีนาคม 2560

ปีที่: 30

ฉบับที่: 10403

หน้า: 8(ล่าง)

Col.Inch: 58.27

Ad Value: 139,848

PRValue (x3): 419,544

ศิลปิน: สีสี่

คอลัมน์: หน้าต่างความคิด: Fintegration : โอกาสของธนาคารไทย

สร้างแลบฟินเทคที่นิวยอร์กโดยมีธนาคารที่สนใจ
เข้ามาร่วมเป็นพันธมิตรเกือบยี่สิบแห่งเพื่อฝึกฝน
ให้ฟินเทคสตาร์ทอัพได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่
สอดคล้องกับความต้องการของธนาคารเหล่านี้
State Bank of India ก็ไม่ยอมน้อยหน้า
เริ่มโครงการเพื่อเปิดพื้นที่ทำงานร่วมกับฟินเทค
สตาร์ทอัพในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อช่วย
ส่งเสริมความแข็งแกร่งของภาคการเงินของ
ประเทศและเป็นประโยชน์ต่อธนาคาร

แม้ข้อจำกัดที่นำเสนอไว้ในรูปข้างต้น
จะเป็นข้อสรุปจากประเทศในฝั่งตะวันตก
แต่ประเด็นเหล่านี้ก็จะเป็นประเด็นสำคัญของ
ธนาคารไทยเช่นกัน การตระหนักว่าประเด็น
เหล่านี้คือความท้าทายที่จะต้องผ่านไปให้ได้
นับเป็นจุดเริ่มต้นของการหาคำตอบว่าธนาคารไทย
จะก้าวไปข้างหน้าได้อย่างไร

ช่วงสองปีที่ผ่านมาเราได้เห็นการปรับตัว
ของธนาคารไทยเพื่อไปสู่ยุคดิจิทัลมากขึ้นมีการ
ลดจำนวนสาขาโดยเฉพาะสาขาที่มีผู้ใช้บริการน้อย
เพื่อลดต้นทุน มีการพัฒนาแอปพลิเคชัน
ที่ใช้งานได้สะดวกขึ้นกว่าเดิมเพื่อตอบโจทย์
ลูกค้าที่ย้ายไปทำธุรกรรมในโลกออนไลน์
มากกว่าจะไปเข้าคิวรอใช้บริการ ยกเว้นเป็นเรื่อง
สำคัญจริง เราได้เห็นธนาคารไทยบางแห่งจับมือ
กับฟินเทคอย่างจริงจัง จนนำไปสู่นวัตกรรม
การให้บริการแบบใหม่ แต่ทั้งหมดนี้ยังเป็นแค่
จุดเริ่มต้นของ Fintegration เท่านั้น ยังมี
โอกาสอีกมากมายสำหรับธนาคารไทยที่ตั้งใจ
จะไปสู่ยุคดิจิทัลอย่างแท้จริง