

IR News

11 กรกฎาคม 2565

กสิกรไทยรุกแสนล้าน พลิกโฉมดิจิทัลไปอีกขั้น ขยายโอกาสให้คนไทยใช้ธนาคารได้เต็มประสิทธิภาพ

- หลอมรวมเอาดีเอ็นเอความเป็น ‘ชาเลนเจอร์แบงก์’ เข้ามาพลิกโฉมการให้บริการของกสิกรไทย



“ด้วยการปรับการทำงานให้เรียบง่าย รวดเร็ว เพิ่มความสามารถในการประเมินศักยภาพการชำระหนี้ของลูกค้ารายย่อยได้อย่างรอบด้านมากยิ่งขึ้น เราจะสามารถช่วยคนที่อาจจะยังเข้าไม่ถึงบริการของธนาคาร ให้สามารถเข้าถึงบริการได้มากขึ้นซึ่งจะช่วยพัฒนาคุณภาพชีวิตและธุรกิจของตนเองได้ โดยเฉพาะในยุคที่ผู้คนจำนวนมากอยากจะมีกิจการเป็นของตัวเอง ซึ่งสิ่งที่เราทำจะส่งผลดีกับประเทศด้วย”

นางสาวชัตติยา อินทวิชัย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ธนาคารกสิกรไทย

กรุงเทพฯ (11 กรกฎาคม 2565) – วันนี้ ธนาคารกสิกรไทย (KBank) ประกาศโครงการเดินหน้าเชิงกลยุทธ์มูลค่า 1 แสนล้านบาท มุ่งขยายโอกาสการเข้าถึงบริการธนาคาร ให้กับคนไทย และคนที่มีความรู้เรื่องการเงิน เป็นของตัวเอง ที่ยังไม่เคยเข้าถึงบริการธนาคาร หรืออาจจะเข้าถึงบริการของธนาคารแล้วแต่ยังไม่เต็มประสิทธิภาพ โดยโครงการนี้ประกอบไปด้วยการลงทุนในเทคโนโลยีต่างๆ การซื้อกิจการที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยี การผนึกกำลังพาร์ทเนอร์เชิงพาณิชย์ การยกระดับองค์กรไปอีกขั้น รวมไปถึงการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการขยายโอกาสการเข้าถึงบริการธนาคารให้กับประชาชนในสังคมวงกว้างมากยิ่งขึ้น

นางสาวชัตติยา อินทรวิชัย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ธนาคารกสิกรไทย เปิดเผยว่า “ถือเป็นอีกหนึ่งก้าวสำคัญของกสิกรไทย ซึ่งสิ่งที่เรามุ่งหวังจากการเป็นผู้นำทางเทคโนโลยี คือการพลิกโฉมการธนาคารในประเทศไทยให้สามารถช่วยผู้คนให้เข้ามาอยู่ในระบบธนาคาร และให้ได้รับประโยชน์จากผลิตภัณฑ์และบริการต่างๆ ของธนาคาร”

“ทุกวันนี้ เราเป็นธนาคารที่มีจุดแข็งไม่เป็นรองใครอยู่แล้ว รวมทั้งมีความมั่นคง และเชื่อถือได้ และมีความสามารถในการตอบโจทย์ลูกค้าทุกกลุ่มตามแบบฉบับของธนาคารในปัจจุบัน สิ่งที่เรา กำลังทำอยู่ในตอนนี้ คือการหลอมรวมเอาดีเอ็นเอของชาเลนเจอร์แบงก์ที่ประสบความสำเร็จมาแล้ว และเริ่มเข้ามาตีตลาดการเงินการธนาคาร ให้เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของความเป็นกสิกรไทยด้วย” นางสาวชัตติยา กล่าว

ชาเลนเจอร์แบงก์ถือเป็นปรากฏการณ์ที่เขย่าวงการธนาคารในระดับโลก ซึ่งท้าทายธนาคารแบบปัจจุบัน ด้วยการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาทำให้ประชาชนเข้าถึงผลิตภัณฑ์ของธนาคารได้มากขึ้น และในขณะเดียวกัน ชาเลนเจอร์แบงก์ยังดึงดูดลูกค้าของธนาคารในปัจจุบัน ให้มาใช้บริการชาเลนเจอร์แบงก์ โดยกำจัดกระบวนการที่ยุ่งยากซับซ้อน มอบการให้บริการที่รวดเร็วกว่า ใช้งานง่ายกว่า และสามารถเข้าถึงได้ทุกที่ตลอดเวลา

นางสาวชัตติยา กล่าวว่า “ตอนนี้ กสิกรไทยกำลังมองตัวเองว่า เราเป็นธนาคารที่มีความเป็นชาเลนเจอร์แบงก์แห่งแรกของประเทศไทย ด้วยการนำเอาดีเอ็นเอของชาเลนเจอร์แบงก์เข้ามาผสมผสานในการให้บริการของเรา เรามุ่งหวังที่จะเป็นธนาคารที่เกื้อหนุน ส่งพลังให้กับคนรุ่นใหม่ที่ได้เติบโตไปด้วยความสามารถและพลังสร้างสรรค์ ให้เข้าถึงผลิตภัณฑ์การเงินและคำแนะนำของธนาคารได้มากยิ่งขึ้น”

“เราต้องการให้สินเชื่อย่างกว้างขวางขึ้น โดยที่ผู้กู้ที่กล่าวถึงข้างต้นไม่จำเป็นต้องมีทรัพย์สินมาค้ำประกัน และให้กู้โดยอยู่บนพื้นฐานการประเมินความสามารถ และความตั้งใจที่จะชำระคืนเงินของผู้กู้ เราต้องการที่จะทำให้ทุกอย่างง่ายขึ้นสำหรับทุกคน ลูกค้าสามารถสมัครขอสินเชื่อได้จากที่บ้านหรือที่ทำงานของตัวเอง เราต้องการกำจัดขั้นตอนและงานเอกสารต่างๆ ทำให้ทุกอย่างเรียบง่าย และเร็วที่สุด”

“เราเร่งเครื่องเดินหน้าโครงการเชิงกลยุทธ์ที่จะใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีเหล่านี้น้อยอย่างเต็มกำลังขึ้นไปอีก เพื่อประเมินความสามารถและความตั้งใจในการชำระคืนเงินของผู้กู้อย่างครบรอบด้านมากยิ่งขึ้น”

“สิ่งที่เราทำจะสามารถช่วยให้คนธรรมดา คนที่ประกอบอาชีพอิสระ รวมทั้งธุรกิจที่มีขนาดเล็กมากๆ สามารถที่จะก้าวเข้าสู่ระบบธนาคาร นอกจากนี้ ยังช่วยหลายคนให้หลุดพ้นจากวงจรหนี้้นอกระบบที่คิดดอกเบี้ยแพงถึงปีละมากกว่า 200%” นางสาวชัตติยากล่าว

ลงทุนในเทคโนโลยีใหม่ / ประสานความร่วมมือ / ซื่อเกิการ

สำหรับปีและในช่วงอีกสองปีข้างหน้า ธนาคารกสิกรไทยจะลงทุนประมาณ 22,000 ล้านบาทในระบบต่างๆ และเทคโนโลยีใหม่ๆ เพิ่มเติมจากที่ลงทุนไปแล้ว 12,700 ล้านบาทตลอดสองปีที่ผ่านมา ธนาคารกสิกรไทยเปิดเผยว่าในอีก 12 เดือนข้างหน้า ธนาคารคาดว่าจะปิดดีลซื้อกิจการและความร่วมมือในเชิงพาณิชย์กับกิจการที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยี 2-5 ดีล โดยใช้เงินลงทุน 30,000 ล้านบาท

“การลงทุนเหล่านี้ จะเพิ่มขีดความสามารถของธนาคารกสิกรไทยขึ้นอีกมาก และจะทำให้เราสามารถเดินหน้าสานต่อภารกิจให้บรรลุผลสำเร็จในการขยายโอกาสการเข้าถึงบริการทางการเงิน รวมถึงการผสานเอาดีเอ็นเอของความเป็นชาเลนเจอร์แบงก์เข้าไปในองค์กรของเรา” นางสาวชัตติยากล่าว

ระบบและกระบวนการใหม่ๆ เพื่อให้การพิจารณาสินเชื่อง่ายขึ้นและรวดเร็วขึ้น

นางสาวชัตติยา กล่าวว่า ธนาคารกสิกรไทยได้ริเริ่มทดลองนำระบบและขั้นตอนกระบวนการแบบใหม่ๆ มาใช้แล้วมากมายหลายอย่าง เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับเดินหน้าโครงการเชิงกลยุทธ์นี้อย่างเต็มกำลัง

ประชาชนทั่วไปสามารถเปิดบัญชีใหม่ผ่านทางออนไลน์ ได้อย่างครบถ้วนทุกขั้นตอน โดยใช้เวลาเพียงไม่กี่นาทีสำหรับลูกค้าปัจจุบัน และใช้เวลา 24-72 ชั่วโมง สำหรับลูกค้าใหม่ที่ต้องยืนยันตัวตน โดยผู้มีบัญชีกับธนาคาร สามารถสมัครขอสินเชื่อบุคคล รอการพิจารณา และหากได้รับการอนุมัติเงินกู้จะถูกโอนเข้าบัญชี ภายในไม่ถึง 30 นาที

“หากเปรียบเทียบกับเมื่อไม่กี่ปีก่อน ขั้นตอนเหล่านี้ต้องใช้เวลาเป็นสัปดาห์ๆ อีกทั้งลูกค้าจำเป็นต้องเดินทางไปสาขาด้วยตัวเอง ซึ่งหลังจากนี้ เราตั้งเป้าที่จะให้บริการสมัครขอสินเชื่อและได้รับเงินกู้แบบเกือบทันที กับลูกค้าที่ยังไม่มีบัญชีของธนาคารกสิกรไทยด้วย” นางสาวชัตติยา กล่าว

3 การพลิกโฉม ที่เกิดขึ้นเป็น ‘ครั้งแรก’

- นางสาวชัตติยาเปิดเผยว่า ขณะนี้ธนาคารกสิกรไทยกำลังบุกเบิกเรื่องการปล่อยสินเชื่อเฉพาะทาง ที่เรียกว่า buy-now-pay-later ให้กับผู้ที่ทำงานอิสระ หรือ ไม่มีเอกสารยืนยันรายได้ โดยจะพิจารณาอนุมัติจากข้อมูลอื่นๆ แทน

ในช่วง หลายเดือนก่อนหน้าที่ได้ใช้วิธีการดังกล่าวไป กสิกรไทยอนุมัติสินเชื่อเฉลี่ย 1,600 รายต่อวัน มีวงเงินสินเชื่อโดยเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 1,500 บาท และสูงสุด 20,000 บาทในบางราย

“เราเป็นธนาคารเดียวที่ทำแบบนี้ และเป็นความตั้งใจอย่างมากที่ได้ให้สินเชื่อกับกลุ่มลูกค้าที่ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ไม่เคยได้รับการอนุมัติสินเชื่อใดๆ จากธนาคารใดเลยมาก่อน และอาจจะเป็นกลุ่มคนที่ต้องตกเป็นเหยื่อเงินกู้นอกระบบ ดังนั้น สินเชื่อก้อนเล็กๆ ก้อนแรกนี้ จะกลายเป็นสะพานเชื่อมพวกเขาเหล่านั้นให้เข้าสู่ระบบธนาคาร และเมื่อคนกลุ่มนี้มีความมั่นใจในตัวเองมากขึ้นในการบริหารและชำระคืนเงินกู้ที่ได้มา ก็จะช่วยๆ ได้รับการขยายวงเงินสินเชื่อเพิ่มขึ้นตามความสามารถในการชำระคืน รวมถึงสามารถต่อยอดไปใช้บริการหรือผลิตภัณฑ์อื่นๆ ของธนาคารที่มีความเฉพาะทางมากขึ้นในอนาคต” นางสาวชัตติยากล่าว

- กสิกรไทย ยังได้นำร่องทดลองวิธีการต่างๆ ที่จะทำให้การขอสินเชื่อเป็นธรรมชาติมากขึ้นสำหรับผู้ประกอบการขนาดเล็กๆ ซึ่งนี่เป็นส่วนหนึ่งของเป้าหมายการผลักดันเอาความเป็นชาเลนเจอร์แบงก์เข้ามาในองค์กรของเรา

เนื่องจากมีผู้คนจำนวนมากในกลุ่มผู้ประกอบการประเภทร้านค้า เป็นผู้ที่ไม่มีเอกสารหลักฐานทางการเงิน ทำให้ไม่สามารถเข้าถึงสินเชื่อธนาคารได้ และถูกบังคับให้ต้องหันไปหาเงินกู้จากแหล่งอื่นๆ ที่มีดอกเบี้ยแพง

“เราเป็นธนาคารแห่งแรกที่เข้าถึงกลุ่มคนเหล่านี้ และให้พวกเขาเข้าถึงสินเชื่อธนาคารได้ โดยไม่ต้องใช้เอกสารต่างๆ ดังที่กล่าว แต่เราใช้วิธีการสัมภาษณ์ และการใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในกระบวนการประเมิน ซึ่งเราคาดหวังว่าจะขยายโครงการแบบนี้ไปให้มากกว่าเฟสเริ่มต้น โดยเร็วที่สุด” นางสาวชัตติยากล่าว

- นางสาวชัตติยา กล่าวต่อไปว่า อีกหนึ่งอุปสรรคสำคัญในการขอสินเชื่อสำหรับกลุ่มผู้มีรายได้น้อย และรวมไปถึงกลุ่มอาชีพอิสระไม่ว่าจะรายได้สูงหรือต่ำ คือไม่มีเวลาไปติดต่อใช้บริการที่สาขา ธนาคาร หรืออาจจะรู้สึกไม่สบายใจนักที่จะเข้าไปติดต่อขอใช้บริการ

“เพื่อให้คนกลุ่มนี้เข้ามาในระบบธนาคารง่ายขึ้น เราได้ร่วมมือกับแอปพลิเคชัน LINE โดยในปัจจุบัน เราเป็นธนาคารเดียวในประเทศไทยที่ให้บริการธนาคารผ่านโซเชียลมีเดีย แม้ในกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อไม่มีบัญชีธนาคาร แต่ LINE BK ของเราก็เปิดโอกาสให้เขาสมัครขอสินเชื่อได้ โดยรู้ผลการอนุมัติภายใน 24 ชั่วโมง และถ้าเป็นผู้ที่มีบัญชีเงินฝากกับธนาคารกรุงไทยอยู่แล้ว จะสามารถสมัครขอสินเชื่อและรู้ผลการอนุมัติได้ภายในเวลาไม่ถึง 5 นาที

บริการ LINE BK ยังช่วยเพิ่มโอกาสให้ผู้คนในวงกว้างมากขึ้นสามารถเข้าถึงเงินกู้ได้ แม้ไม่มีเอกสารประกอบการสมัคร เช่น เอกสารแสดงรายได้ โดยเราจะพิจารณาสินเชื่อโดยอาศัยเพียงอัลกอริทึมและข้อมูลประกอบที่อยู่บนโซเชียลมีเดียของผู้ขอสินเชื่ออยู่แล้ว โดยได้รับการอนุญาตจากผู้ขอสินเชื่อก่อน”

นางสาวชัตติยา กล่าวว่า จากฐานข้อมูลในปัจจุบันของเรา พบว่าในจำนวนผู้ขอสินเชื่อผ่านบริการ LINE BK ในแอปพลิเคชัน LINE ทั้งหมด มีถึงหนึ่งในสามเป็นผู้ที่เพิ่งเคยได้รับเงินกู้จากธนาคารเป็นครั้งแรกในชีวิต เกือบครึ่งหนึ่งของทั้งหมด เป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระ ประมาณครึ่งหนึ่งมีรายได้ไม่ถึง 15,000 บาทต่อเดือน และเกือบ 80% อาศัยอยู่ในต่างจังหวัด

“เราคาดหวังว่า ภายในสิ้นปีนี้ เราจะช่วยคนอีกถึง 200,000 คน ผ่านบริการ LINE BK ให้ได้รับสินเชื่อครั้งแรกจากธนาคาร และด้วยบริการ LINE BK นี้ เราคาดว่า จะมีลูกค้ารายย่อย รวมถึงธุรกิจขนาดเล็กได้รับสินเชื่อจำนวนกว่า 600,000 ราย รวมวงเงินประมาณ 20,000 ล้านบาท ซึ่งหวังว่าจะช่วยให้หลายคนเป็นอิสระจากเงินกู้เงินนอกระบบได้” นางสาวชัตติยา กล่าว

ขยายช่องทางเข้าถึงบริการธนาคารในต่างจังหวัดผ่านร้านขายของชำ

ธนาคารกสิกรไทยยังอยู่ในระหว่างการเจรจากับพาร์ทเนอร์เพื่อนำเสนอช่องทางการเข้าถึงสินเชื่อธุรกิจขนาดย่อมให้แก่ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกขนาดเล็กของครอบครัวในต่างจังหวัด โดยไม่ต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน นอกจากนี้ ธนาคารกสิกรไทยยังตั้งเป้าจะปล่อยสินเชื่อรายย่อยแก่ลูกค้าของร้านค้านี้ด้วย

“ด้วยการประเมินความน่าเชื่อถือในการขอสินเชื่อของร้านค้า และลูกค้าของร้านค้าเหล่านั้น โดยใช้วิธีการแบบใหม่ที่แตกต่างไปจากเดิม และการทำให้ขั้นตอนต่างๆ เรียบง่ายขึ้น เราตั้งเป้าว่า ภายในสิ้นปีนี้ เราจะสามารถขยายจำนวนร้านค้าที่ให้บริการปล่อยสินเชื่อเข้าไปในต่างจังหวัดได้มากกว่าหลายพันร้านค้าผ่านเครือข่ายของพาร์ทเนอร์ ซึ่งจะทำให้เราเดินหน้าเข้าใกล้เป้าหมายของเราในการช่วยให้ประชาชนในชุมชนขนาดเล็กทั่วประเทศเข้าถึงบริการของธนาคาร” นางสาวชัตติยา กล่าว

For more information, please contact
Investor Relations Unit
Office of Corporate Secretary
Corporate Secretariat Division
KASIKORNBANK PCL
Tel. 0-2470-6900 to 1, 0-2470-2660-1
Email: IR@kasikornbank.com

DISCLAIMER: This document is intended to provide material information relating to investment or product in discussion and for reference during discussion, presentation or seminar only. It does not represent or constitute an advice, offer, contract, recommendation or solicitation and should not be relied on as such. In preparation of this document, KASIKORNBANK PUBLIC COMPANY LIMITED ("KBank") has made several crucial assumptions and relied on the financial and other information made available from public sources, and thus KBank assumes no responsibility and makes no representations with respect to accuracy and/or completeness of the information described herein. Before making your own independent decision to invest or enter into transaction, the recipient of the information ("Recipient") shall review information relating to service or products of KBank including economic and market situation and other factors pertaining to the transaction as posted in KBank's website at URL www.kasikornbankgroup.com and in other websites including to review all other information, documents prepared by other institutions and consult financial, legal or tax advisors each time. The Recipient understands and acknowledges that the investment or execution of the transaction may be the transaction with low liquidity and that KBank shall assume no liability for any loss or damage incurred by the Recipient arising out of such investment or execution of the transaction.

The Recipient also acknowledges and understands that the information so provided by KBank does not represent the expected yield or consideration to be received by the Recipient arising out of the execution of the transaction. Further the Recipient should be aware that the transaction can be highly risky as the markets are unpredictable and there may be inadequate regulations and safeguards available to the Recipient. KBank reserves the rights to amend either in whole or in part of information so provided herein at any time as it deems fit and the Recipient acknowledges and agrees with such amendment. Where there is any inquiry, the Recipient may seek further information from KBank or in case of making complaint, the Recipient can contact KBank at IR@kasikornbank.com or +(662) 470 6900 to 01, +(662) 470 2673 to 74