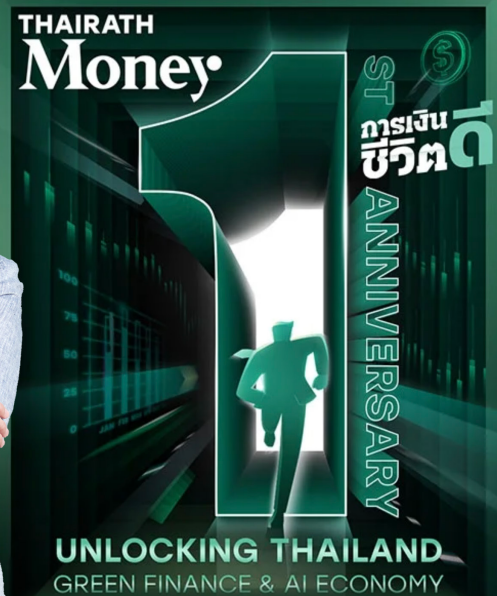


Panel Discussion : Green Finance

บทบาทธนาคาร
บนเส้นทางสู่ความยั่งยืน

คุณวิทย์ รัตนกร
ผู้อำนวยการธนาคารออมสิน



คุณวิทย์ รัตนกร

ผู้อำนวยการธนาคารออมสิน

Panel Discussion : Green Finance

บทบาทธนาคาร

บนเส้นทางสู่ความยั่งยืน

ในงาน THAIRATH Money

1st Anniversary Unlocking

Thailand

4 มิถุนายน 2567

ณ โรงแรม Okura Prestige Bangkok

อย่างแรกต้องขอแสดงความยินดีกับ
'ไทยรัฐ' มั่นใจในโอกาสครบรอบ 1 ปี และ
ต้องขอบคุณที่เชิญมาร่วมแบ่งปันมุมมอง
ในวันนั้นครับ ในภาพรวมผมอยากจะ
เล่าให้ฟังว่าผมเองปรับธนาคารออมสิน
เป็น Social Bank มา 4 ปี เพราะฉะนั้น
เวลาเราเดินหน้าทำงานของเรา เราพูดถึง
กระบวนการทำงานซึ่งแตกต่างจากเดิม

เราทำธุรกิจ Commercial ปกติที่เป็นธุรกิจ
ขนาดใหญ่เอากำไรจากธุรกิจขนาดใหญ่
มา Subsidize ภารกิจเชิงสังคม เวลาเรา
พูดอย่างนี้ดูแล้วอาจเหมือนการทำ CSR
ที่ทำแล้วจบไป การจัดการการศึกษาให้
เด็กๆ สร้างบ้านซื้อรถแจกหรือเปล่า ไม่ใช่
นะครับ เวลาเราพูดถึงคือเราทำทั้งแบงก์
ทำ Product สำคัญโปรเจกต์สำคัญแล้วก็
Process สำคัญให้เป็น Social ทั้งหมด
อันนี้คือจุดเริ่มต้นของเรา เพราะฉะนั้น
จริงๆ ภาพออมสินเราอยู่ในภาพของ
ความเป็น Social Bank เราเดินหน้าไปสู่
เรื่อง Sustainability เรื่องภารกิจเชิงสังคม
ความยากจนเราดึงคนเข้าสู่ระบบงาน
พัฒนา เรามีคน 400 - 500 คนใช้ 100%
ของเวลาทำงานเพื่อสังคมตอนนี้แน่นอน
ว่าการทำสิ่งนี้จะต้องใช้เงินมหาศาล ถ้า
ไม่ใช่อยู่แบบที่รัฐก็อยู่ไม่ได้นะครับ เพราะ
ว่าใช้เงินมากจริงๆ เผอิญว่าเป็นภารกิจที่
รัฐบาลต้องการให้ทำด้วยก็ช่วยสังคมไป

แต่เราก็ใช้การลดต้นทุนทำให้ Maintain
กำไรอยู่ระดับสูง สูงกว่าเดิมแม้กระทั่ง
ก่อนการเปลี่ยนเป็น Social Bank ด้วย

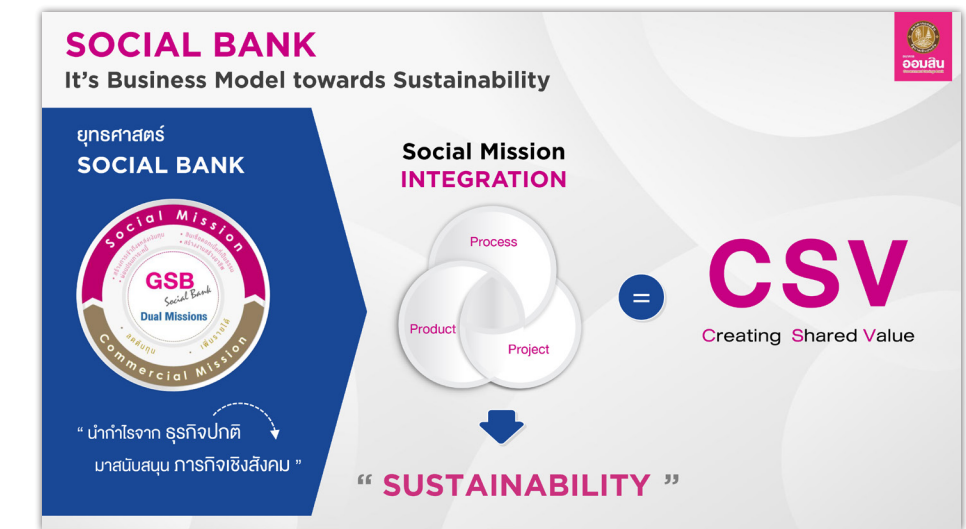
Social Bank ไปสู่คอนเซปต์ใหม่ที่เรียก ว่า CSV

ผมพูดถึงเรื่องนี้เพื่อจะเล่าให้ฟัง
ว่าวันนี้เราเขิบไปขั้นหนึ่งที่เปลี่ยนจาก
Social Bank นำไปสู่คอนเซปต์ใหม่ที่
เรียกว่า CSV (Creating Shared Value)
คอนเซปต์นี้ก็จะเป็คอนเซปต์ที่เริ่ม
แพร่หลายซึ่งพูดถึงกระบวนการทำงาน
ที่ใส่ปัจจัยเชิงสังคมและสิ่งแวดล้อมหรือ
เรื่อง Green เข้าไปในธุรกิจทำให้ผลการ
ดำเนินงานสูงขึ้น และนำผลกำไรนั้นไป
แบ่งปันให้กับโครงการสังคมต่างๆ พอทำ
อย่างนี้ก็จะไม่เกิดเป็น Cost ไม่ใช่โครงการ
ที่เป็น CSR ที่ทำแล้วจบไป เพราะว่า
ทุกครั้งที่ทำในเรื่องพวกนี้ได้กำไรเพิ่มขึ้น
ได้รายได้เพิ่มขึ้น เมื่อกำไรมากขึ้น ก็ยิ่ง
ช่วยคนได้มากขึ้นนั่นเอง และธนาคาร

ออมสินได้ตั้งบริษัท JVMC ขึ้นมาเพื่อช่วยคนที่เป็ NPLs พวกนี้ก็เหมือนกันลักษณะคือกำไรเพิ่มขึ้นด้วยและช่วยคนได้มากขึ้นด้วย ตอนนี้เราขยายการช่วยคนมาทำงานด้านสิ่งแวดล้อมเข้าไปด้วยแล้วก็ขยายบทบาท เพราะฉะนั้นถ้าถามว่าใน 4 ปีแรก ออมสินอาจจะไม่ได้มุ่งเน้นเรื่องงานสิ่งแวดล้อมหรือ Green เลย เพราะเราทำสังคมเป็นหลักเป็นการปักธงของเรา แต่ตอนนี้เราทำให้เป็นส่วนหนึ่งของ Sustainability แล้วก็ขยายไปถึงเรื่องของสิ่งแวดล้อม

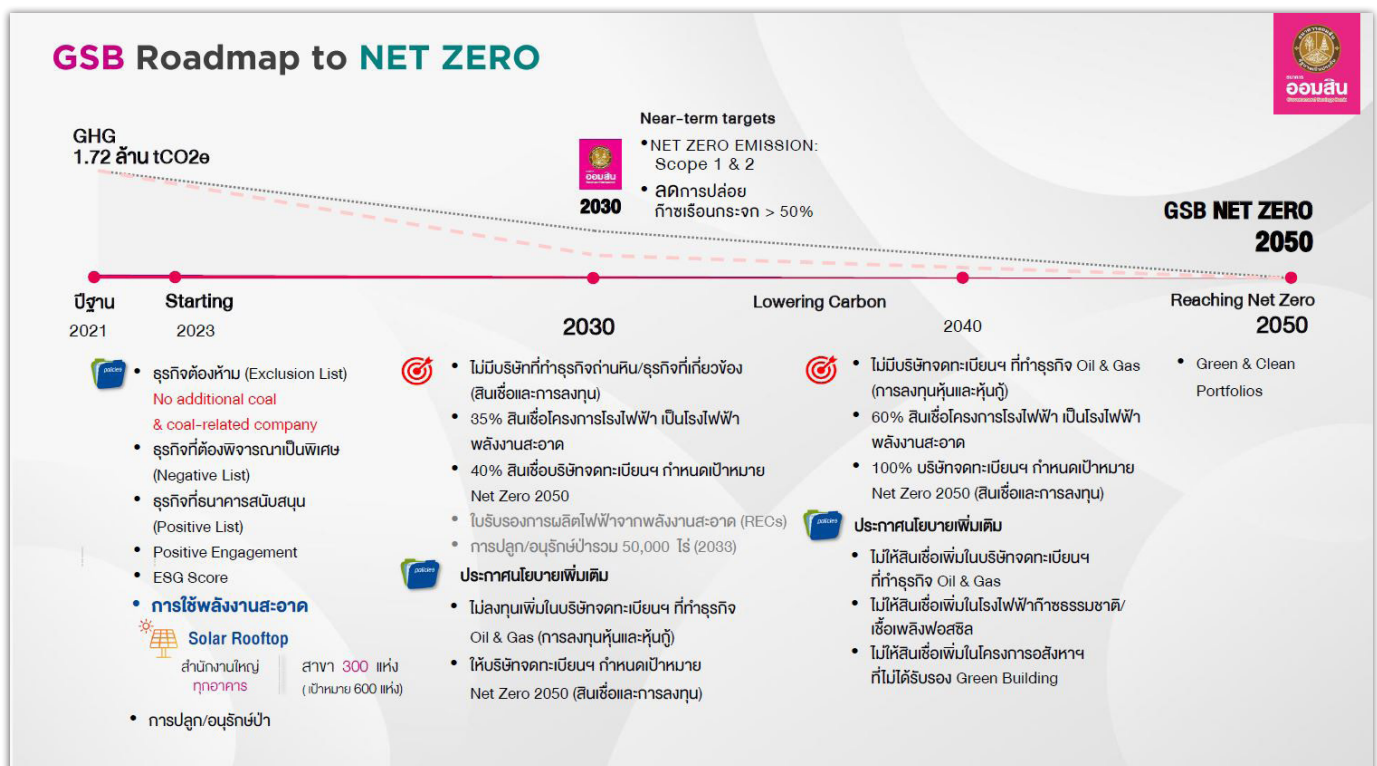
ก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ หรือ Net Zero ในปี 2050

ปัจจุบันธนาคารนำเรื่องสิ่งแวดล้อมเข้ามาเป็นปัจจัยสำคัญ เรื่องของการประเมิน Carbon Emission เราทำเสร็จประมาณปีกว่าๆ แล้วใช้เวลาประมาณหนึ่งปีก็ออกมาได้ 1.7 ล้านตัน สโคป 1



สโคป 2 สโคป 3 ซึ่งส่วนมากมันอยู่ใน สโคป 3 อยู่แล้วกับภารกิจของธนาคาร แล้วเราก็มีแผนพวกนี้เรื่อยมา เพราะฉะนั้นเราก็เดินตามในแนวทางที่แบ่งกันส่วนมากทำกันเราก็มีสร้างเรื่องของเราขึ้นมาคือส่วนที่เป็น Exclusion List คือสิ่งที่เราจะไม่ทำอีกต่อไปไม่ทำธุรกิจอีกต่อไปและไม่สนับสนุนอุตสาหกรรมบางกลุ่มที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เช่น ถ่านหิน

หรือ coral related พวกนี้เราก็ไม่ทำธุรกิจอีกต่อไปแบบชัดเจน แล้วก็มี Negative List แต่ Negative List อาจจะไม่ถึงกับไม่ยอมทำเลยแต่อาจจะยังมีปัญหาในเรื่องพวกนี้อยู่ เราก็เข้าไป Engage เข้าไปช่วยเขาปรับเป็น Positive Engagement ทำให้เขาปรับขึ้นมาอยู่ในสถานะที่ดีขึ้นแบบนี้แล้วเราก็สามารถเข้าไปทำธุรกิจได้รวมถึงส่วนที่เรียกว่า Positive List ก็คือ



ธนาคารออมสินได้มีการทำ Green Loan ที่ครอบคลุมทุกกลุ่มลูกค้า ทั้งรายย่อย เอสเอ็มอี และธุรกิจรายใหญ่ เพื่อสนับสนุนธุรกิจสีเขียว โดยมีอัตราดอกเบี้ยที่ถูกลงไม่ว่าจะเป็น EV Supply Chain ไม่กว่าจะเป็นการติดตั้ง Solar Rooftop ที่บ้านไม่ว่าจะเป็น Project Property หรือ Real Estate ที่ทำเรื่องสิ่งแวดล้อมดี เราลดดอกเบี้ยให้สิ่งสิ่งที่จะเข้าไปผลักดันเพิ่ม

ESG Score

GSB ESG Score for Lending

นำมาใช้พิจารณาปล่อยสินเชื่อธุรกิจ ขนาดใหญ่วงเงิน > 500 ลบ.



GSB

หลีกเลี่ยง

การให้สินเชื่อธุรกิจที่มี

ESG Score ต่ำมาก

< 2 คะแนน

LOW
(ESG Score < 2)

Negative List



GSB ESG Score

ENVIRONMENT SOCIAL GOVERNANCE INCLUSIVE NEW

สนับสนุน

ธุรกิจที่มี ESG Score ต่ำมาก

ให้เงินทุน

+ สิทธิประโยชน์

> 2 คะแนน

HIGH
(ESG Score > 8)

Positive List

LOW
(ESG Score < 2)

Negative List

MEDIUM
(2 ≤ ESG Score < 8)

ต้องเฝ้าติดตาม

HIGH
(ESG Score > 8)

Positive List

ESG Score for INVESTMENT

ESG Score for PROCUREMENT

Positive Engagement กระตุ้นการดำเนินงานด้านความยั่งยืน

COMING SOON

Green

- เป็นธนาคารสมาชิกธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร
- มีสถานะ Net Zero/Carbon Neutral
- ครอบคลุมการปล่อยสินเชื่อประเภทสินเชื่อเพื่อเกษตร
- การเป็นลูกค้าที่มีวัตถุประสงค์เพื่อเกษตรและสิ่งแวดล้อม
- เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของเกษตรกร
- การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของเกษตรกร

Yellow

- เพิ่มวงเงินสินเชื่อ
- ลดค่าธรรมเนียม

Red

- การตัดทอนวงเงินปล่อยสินเชื่อ
- การเพิ่มวงเงินปล่อยสินเชื่อ
- การเพิ่มวงเงินปล่อยสินเชื่อ
- การเพิ่มวงเงินปล่อยสินเชื่อ
- การเพิ่มวงเงินปล่อยสินเชื่อ

1 ใน 3
ได้รับส่วน
ชิงผลตอบแทน

**ลูกค้ากรม
ส่งเสริมการค้า
ระหว่างประเทศ
45%**

สินเชื่อธุรกิจที่มีวงเงินมากกว่า 500 ล้านบาทขึ้นไป ใช้ปัจจัยในการให้คะแนนกว่า 70 ปัจจัย เพื่อประเมินธุรกิจอย่างเข้มงวด ผม Develop มาจากเป็น ESG Score ของการลงทุนตอนที่อยู่ กบข. ตอนนั้นทำงานกับหลายหน่วยงานต่างประเทศ ก็เอามาใช้ต่อพัฒนาต่อมา เพราะฉะนั้นเวลาเข้า Scoring ของบริษัทจดทะเบียนขนาดใหญ่ซึ่งเกือบครึ่งหนึ่งเป็นเรื่องของตัว Environment เรื่อง Green หากบริษัทที่ขอสินเชื่อได้คะแนนดี จะมีการลดดอกเบี้ยให้ 0.05 - 0.25% เป็นอย่างน้อย อันนี้เป็นข้อกำหนดของเราทุกตัวต้องผ่านเกณฑ์นี้ ถ้าประเมินแล้วได้คะแนนต่ำกว่า 2 เราก็จัดไปอยู่ใน Negative List นะครับ ก็คือยังไม่ทำธุรกิจด้วยแล้วก็เข้าไปผลัก Positive Engagement นี่คือแนวทางนะครับ อนาคตยาวๆ พอมีความเสถียรมากขึ้นคะแนน 0, 1, 2 ก็จะไป 3 และ 8 ก็จะลงมา 6 หรือ 7 เพื่อให้เกิด Impact ในการช่วยคนแล้วก็ไม่ร่วมดำเนินงานหรือเป็น Negative List มากขึ้น อันนี้ก็เป็แนวทางที่ทำเสร็จแล้วนะครับ แล้วก็ปล่อยเงินใหม่

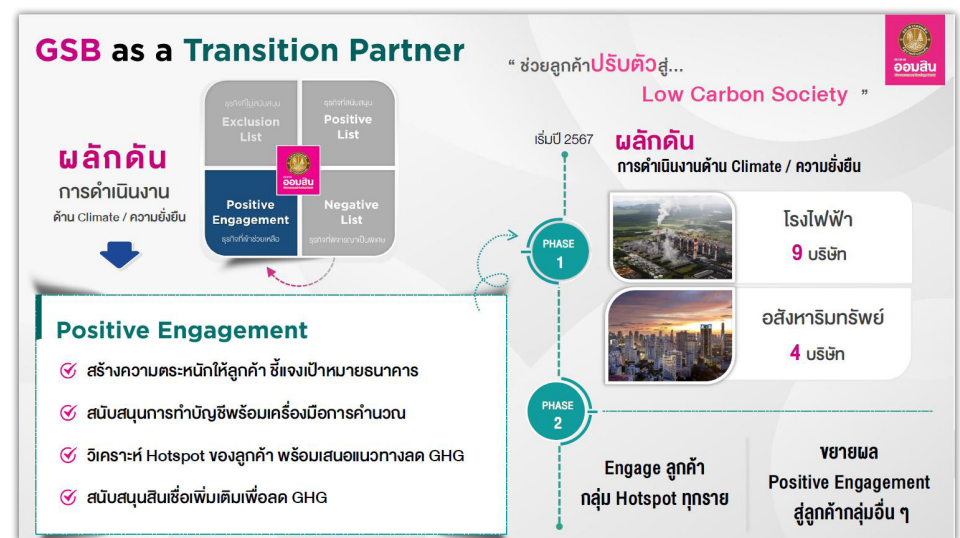
ไปประมาณเกือบๆ 50,000 ล้านบาทแล้ว ถ้าเป็นเงินเท่าที่วิ่งด้วยก็เป็นแสนกว่า ล้านบาทแล้วที่ใช้ ESG Score นะครับ ที่เหลือก็จะเป็นลักษณะที่เราทำเรื่อง Green Financing ผ่านวงเงินต่างๆ ของ บริษัทขนาดใหญ่ จะเห็นว่านักลงทุนหัน มาให้ความสนใจกับการลงทุนในธุรกิจ ที่ไม่ใช่แค่เติบโตด้านผลกำไร แต่ต้องให้ ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อมด้วย

Positive Engage

สำหรับปี 2567 นี้ ธนาคารออมสิน มีเป้าหมายในการขยายการมีส่วนร่วมใน เชิงบวก หรือ “Positive Engage” ในการ ให้ความช่วยเหลือ ผลักดัน และใช้ความ ได้เปรียบ ในการมีความเชี่ยวชาญด้าน สิ่งแวดล้อม ช่วยให้ผู้ค้าและผู้มีส่วนได้ ส่วนเสีย เปลี่ยนผ่านและดำเนินการเรื่อง ความยั่งยืน ให้เกิดการเปลี่ยนแปลงไปใน ทิศทางที่ดีขึ้น

ปัญหาอุปสรรคและแนวทางการแก้ไขใน การยกระดับมาเป็น CSV

ตอนแรกผมเห็นตัวเลข Carbon Emission ของผมคืออย่างที่ผมบอกว่าแบงก์ ไม่ได้ปล่อยคาร์บอนด้วยตัวเอง เพราะ ฉะนั้นคนที่ปล่อยอยู่ในสโคป 3 ก็คือลูกค้า ของเรา เผอิญว่าความโชคดีคือออมสินทำ ลูกค้าฐานราก พ่อค้าแม่ค้า แล้วก็ SME สินเชื่อรายใหญ่ ผมมีบ้างแต่ไม่ใช่ภารกิจ หลักเพราะว่าไม่มีความจำเป็นต้องไปแข่ง กับแบงก์พาณิชย์ แต่ทำเพื่อหล่อเลี้ยง เอากำไรมาช่วยเหลือโครงการทางสังคม เพราะฉะนั้นมีไม่เยอะมากซึ่งแน่นอน ส่วนที่เยอะมากและโดนเยอะผมจะได้



เลยว่าพวกโรงไฟฟ้าถ่านหินทั้งหลายและ Supply Chain ทั้งหมด อันนี้ก็ต้องให้ กำลังใจจริงๆ แต่ภาพรวมของของออมสินเองถ้าเทียบกับหน่วยงานอื่นนี้ ตัวเลขของ เราที่ประเมินมา 90% กว่า อยู่ในสโคป 3 ก็ไม่น้อย เราตั้งเป้าไว้ภายในปี 2030 จะ ลดได้ประมาณ 50% ของตัวเลขซึ่งดูแล้ว ตอนนี้ประเมินหลังสุดน่าจะได้ 60% ก็ จะสบายกว่าทาง Kbank ค่อนข้างมาก ที่ยังมีสินเชื่อหรือแบงก์กรุงเทพที่มีสินเชื่อ โรงไฟฟ้าถ่านหินที่ยัง Amortize ไม่หมด เพราะฉะนั้นก็มีความยาก ก็จะยากกว่า เยอะ เพราะฉะนั้นในภาพรวมแล้วก็ยัง ดำเนินการตามแผนเพื่อจะลดตัวเลขต่อไป แล้วก็แน่นอนส่วนที่เป็น Positive List ก็พยายามส่งเสริมการลดดอกเบี้ย แล้วก็ส่งเงินมากขึ้น อย่างที่ทุกคนพูดกันก็ เรามีทุกคนมีหมดในสินเชื่อ ใน Segment ต่างๆ ดอกเบี้ยต่างกันอยู่บ้าง แล้วปีนี้ที่จะ ทำเพิ่มก็คือเราทำ ESG Score ที่ประเมิน ตอนแรกเราใช้สำหรับสินเชื่อขนาดใหญ่ 500 ล้านบาท ตอนนี้ก็เริ่มใช้มากับการ

ลงทุนแล้ว ก็ใช้มากับเรื่องของการจัดซื้อ ขนาดใหญ่ที่ต้องถูกประเมินแล้วก็เรื่อง การลดดอกเบี้ยก็จะลดอย่างจริงจัง ของ เราเมื่อลดดอกเบี้ยก็มีทุนและขาดทุน มี แค่นั้นครับ อันไหนคือ Positive List จะ ใส่ที่ทุนไม่เอากำไรเลยหรือจะขาดทุนส่ง ไปเลย เพราะฉะนั้นก็คือ ปีนี้ก็ทำความ เข้มขันพวกนี้มากขึ้น ESG Score ก็ใช้ให้ หลากหลายมากขึ้นให้ Impact แรงมาก ขึ้น ลด Emission ให้เร็วขึ้น ตัวสโคป 1 สโคป 2 เอง อย่างสาขาด้วยความที่เรา สาขาเยอะแล้วก็ปีหนึ่งเราติด Solar ปีละ 300 แห่ง ติดทีละ 300 ก็จะเกิด Impact เร็ว ส่วนรุดผู้บริหารก็เหมือนกันทุกคน จะเปลี่ยนเป็น EV ทั้งหมดอยู่แล้ว เพราะ ฉะนั้นก็เป็น Direction เดียวกันเพียงแต่ ว่าบางเรื่อง Kbank จะทำเร็วกว่า บาง เรื่องแบงก์กรุงเทพทำเร็ว บางเรื่องออมสิน ทำเร็วกว่าสลับกันไปแต่ว่ามุ่งไปในทิศทาง เดียวกันไม่ได้แตกต่างกันเท่าไหร่นะครับ อันนี้ก็เป็นแนวทางของเรา

ปัญหาอุปสรรคผมก็คิดว่าชัดเจน ด้วยความที่พอเป็นสโคป 3 นี้ เราเองไม่ได้เราต้องคุยกับลูกค้าเราซึ่งการเข้าใจของลูกค้าเองก็หลากหลายและแตกต่างกัน ถ้าเป็นธุรกิจใหญ่ๆที่เขาต้องการปรับตัวอย่างรุนแรงรวดเร็วส่งออกถูกภายใต้ Regulation ต่างๆ เขาก็ปรับเร็ว ธุรกิจที่เป็นขนาดกลางก็ปรับช้า SME ไม่ต้องพูดถึงนะ ไม่รู้จักนะครับ เพราะฉะนั้นก็ใช้เวลาในการทำความเข้าใจแล้วในเรื่องการสื่อสาร ในการ Incentive เขา ในการ

ช่วยเขาในการทำ Positive Engagement อันนี้คือความยาก ความยากของคนภายในแบงก์ก็คือเราเป็น Social Bank ทำอะไรกับ Green อันนี้ก็เป็นการสื่อสารภายในอีกเพราะเวลาพูดถึง Social เราทำงานเชิงสังคม ภารกิจเชิงสังคมจะจับต้องได้ เห็นทันที เรายกหนี้ให้คน 800,000 คน เราทำอยู่ยกหนี้ให้ 800,000 คน คนละ 2,000 บาท 3,000 บาท 5,000 บาท ใน 800,000 คน หมดหนี้เลยและกลับเข้าสู่การขอสินเชื่อได้ใหม่ มีประวัติเครดิตกลับ

มาดีไหมปีนี้ทำเสร็จไปประมาณล้านกว่าคนเห็นผลทันที เพราะฉะนั้นการคุยการสื่อสารง่าย และมีความ Impact ชัดเจนเรื่อง Green ก็ต้องใช้เวลา เพราะฉะนั้นการสื่อสารภายในคือการดึงคนไปทำกับเรา การที่ทุกคนร่วมมือกันก็ใช้การสื่อสาร ใช้ความเข้าใจ ใช้การอธิบายโดยเฉพาะยิ่งเวลาคนที่ดูแลลูกค้า SME พวกนี้ก็เป็นความท้าทายทั้งภายในและภายนอกของออมสินนะครับ

เรียบเรียง : ส่วนองค์กรสัมพันธ์ ฝ่ายสื่อสารองค์กร