แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2567-69

ธุรกิจบัตรเครดิต



สิงหาคม 2567

วิจัยกรุงศรี

ผู้เขียน

นฤชยา สาตแฟง

นักวิเคราะห์

narichaya.satafang@krungsri.com

+662 296 2994

Subscribe Us

สมัครสมาชิกวิจัยกรุงศรี...

krungsri.research@krungsri.com

คำสงวนสิทธิ์

เนื้อหาและข้อมูลใดๆ ทั้งหมดที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้ หากมิได้ระบุไว้เป็นอย่างอื่น ถือเป็นลิขสิทธิ์ของวิจัยกรุงศรี ห้ามมิให้ผู้ใดกระทำการใดๆ เกี่ยวข้องกับเนื้อหา สำเนา หรือดัดแปลงแก่บุคคลอื่นโดยมิได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากวิจัยกรุงศรี รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยอาศัยข้อมูลจากแหล่งที่เชื่อหรือควรเชื่อว่ามีความน่าเชื่อถือ อย่างไรก็ตาม วิจัยกรุงศรีไม่อาจรับรองความครบถ้วนสมบูรณ์หรือความถูกต้องของข้อมูลดังกล่าว อีกทั้งไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นทั้งทางตรงหรือทางอ้อมจากการใช้รายงานฉบับนี้หรือเนื้อหาในรายงานฉบับนี้ ข้อมูล ความคิดเห็น และการประมาณการที่ปรากฏในรายงานนี้ถือเป็นความคิดเห็นของวิจัยกรุงศรี ไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ ความคิดเห็นในรายงานฉบับนี้เป็นไปตามสถานการณ์ปัจจุบัน ณ วันที่มีการเผยแพร่รายงาน วิจัยกรุงศรีขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงโดยมิต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า

EXECUTIVE SUMMARY



ปี 2567-2569 ธุรกิจบัตรเครดิตมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง โดยคาดว่ายอดใช้จ่ายผ่านบัตรจะขยายตัวเฉลี่ย 8.0-9.0% ต่อปี จากปัจจัยหนุน อาทิ การใช้จ่ายเพื่อท่องเที่ยวในประเทศและต่างประเทศ การเติบโตของธุรกิจ e-Commerce และพฤติกรรมการใช้จ่ายของผู้บริโภคที่นิยมชำระเงินผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น อย่างไรก็ตาม ธุรกิจบัตรเครดิตจะถูกกดดันจากกำลังซื้อในประเทศที่ฟื้นตัวช้า และความสามารถในการชำระหนี้ของครัวเรือนมีแนวโน้มลดลงโดยเฉพาะกลุ่มเปราะบางที่มีรายได้ต่ำกว่า 30,000 บาทต่อเดือน ประกอบกับการเพิ่มความเข้มงวดของเกณฑ์ต่างๆ จากทางการ อาทิ การทยอยปรับเพิ่มอัตราชำระขั้นต่ำ และการกำหนดภาระหนี้ต่อรายได้ (Debt service ratio) ตลอดจนการแข่งขันที่มีแนวโน้มรุนแรงขึ้นจากผู้ให้บริการธุรกิจบัตรเครดิตและธุรกิจสินเชื่อรายย่อย (อาทิ สินเชื่อนาโนไฟแนนซ์) รวมถึงการชำระเงินรูปแบบอื่นซึ่งเป็นที่นิยมมากขึ้น เช่น e-Wallet และ Mobile banking

มุมมองวิจัยกรุงศรี

วิจัยกรุงศรีประเมินทิศทางธุรกิจบัตรเครดิตจำแนกตามผู้ให้บริการ ดังนี้

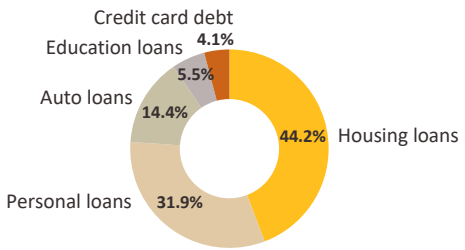
- **ผู้ให้บริการบัตรเครดิตกลุ่ม Non-bank ที่เป็นกิจการในเครือธนาคาร:** เป็นกลุ่มผู้นำตลาดด้านสินเชื่อ มีต้นทุนการเงินต่ำกว่ากลุ่ม Non-bank ทั่วไป เนื่องจากสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่หลากหลาย ทั้งยังมีความสามารถในการจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ยังมีความน่าเชื่อถือ ทำให้ลูกค้ามีความมั่นใจในการใช้บริการ รวมถึงมีสาขาหรือช่องทางการติดต่อที่หลากหลาย ตลอดจนมีการบริหารจัดการความเสี่ยงที่ดีและมีการควบคุมภายในที่เข้มงวด ทำให้ธุรกิจมีความมั่นคงและสามารถรับมือกับความผันผวนทางเศรษฐกิจได้ระดับหนึ่ง
- **ผู้ให้บริการบัตรเครดิตกลุ่ม Non-bank ทั่วไป:** เผชิญการแข่งขันรุนแรงทั้งจากผู้ให้บริการบัตรเครดิตในกลุ่มเดียวกันและที่เป็นกิจการในเครือธนาคาร มักมีข้อจำกัดด้านแหล่งเงินทุน และมีต้นทุนการเงินที่สูงกว่ากลุ่มที่เป็นกิจการในเครือธนาคาร ขณะที่การอนุมัติบัตรจะมีความยืดหยุ่นและมีเงื่อนไขไม่เข้มงวดเท่ากลุ่มกิจการในเครือธนาคาร นอกจากนี้ ลูกค้าหลักเป็นผู้ที่มีรายได้อยู่ในเกณฑ์ต่ำ-ปานกลาง ซึ่งมีความเปราะบางต่อภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว และมีปัญหาหนี้ครัวเรือนสูง จึงมีความเสี่ยงที่จะเกิดปัญหาหนี้เสียได้มากกว่า อย่างไรก็ตาม การให้บริการของกลุ่ม Non-bank ขยายตัวอย่างมากในช่วงที่ผ่านมา เนื่องจากต้องเพิ่มฐานลูกค้าจำนวนมากเพื่อกระจายความเสี่ยงและทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of scale)

ข้อมูลพื้นฐาน

ธุรกิจบัตรเครดิต เป็นธุรกิจที่ให้สินเชื่อเพื่อการบริโภค (Consumer credit) **แก่ลูกค้าผ่านวงเงินที่ได้อนุมัติไว้ล่วงหน้า** โดยผู้ถือบัตรจะใช้บัตรเครดิตแทนเงินสดเพื่อซื้อสินค้า รวมทั้งใช้เบิกถอนเงินสดล่วงหน้า (Cash advance) **สินเชื่อบัตรเครดิตจัดว่าเป็นหนึ่งในสินเชื่ออุปโภคบริโภคที่สำคัญของไทย มีสัดส่วนรองจากสินเชื่อบ้าน สินเชื่อส่วนบุคคล สินเชื่อรถยนต์ และสินเชื่อเพื่อการศึกษา** และถือเป็นสินเชื่อที่ไม่มีหลักประกัน (Non-collateral loan) ซึ่งผู้กู้สามารถผ่อนชำระค่าสินค้าและบริการเป็นงวด โดยคิดอัตราดอกเบี้ย นับตั้งแต่วันที่มีการใช้จ่ายผ่านบัตร จากข้อมูลปี 2566 พบว่าสินเชื่อบัตรเครดิตมีสัดส่วน 4.1% ของสินเชื่อเพื่อการบริโภคทั้งหมดของ (ภาพที่ 1)

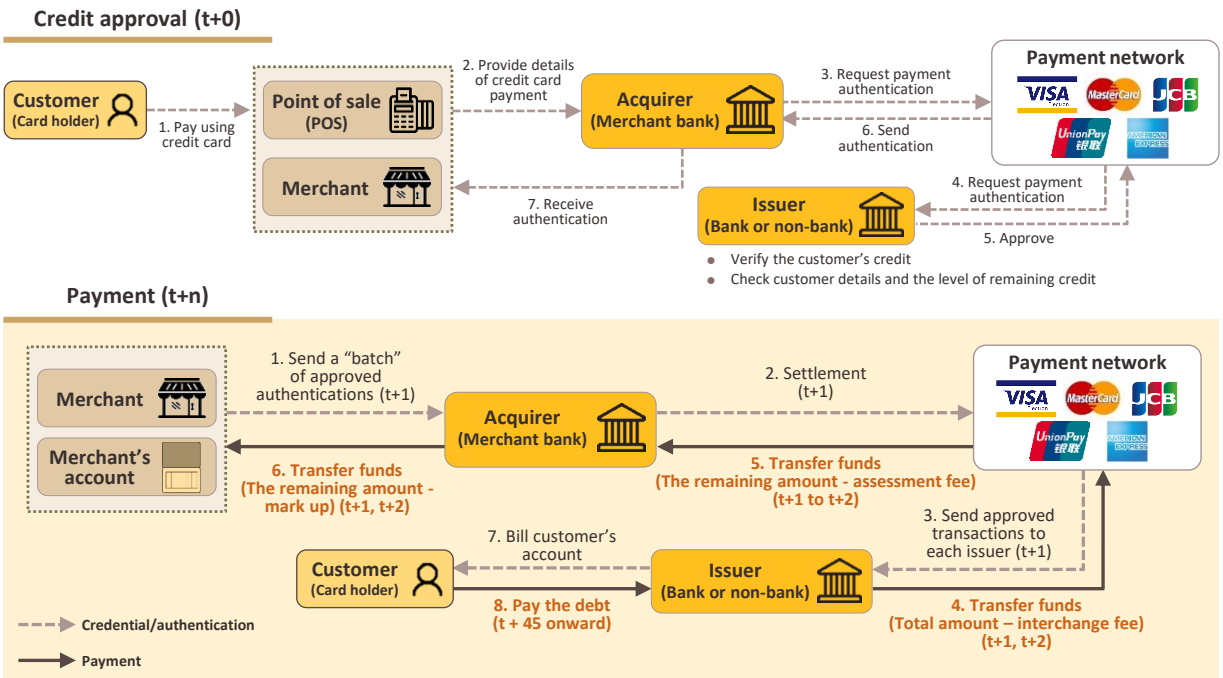
การซื้อสินค้าและบริการผ่านบัตรเครดิตในแต่ละครั้ง จะเชื่อมโยงกับผู้ให้บริการหลายฝ่ายตั้งแต่กระบวนการอนุมัติสินเชื่อไปจนถึงขั้นตอนการชำระเงิน โดยการอนุมัติสินเชื่อจะเกิดขึ้นทันที (t+0) ที่มีการใช้บัตรเพื่อซื้อสินค้า ทำให้การใช้จ่ายของผู้บริโภคมีความสะดวกและไร้รอยต่อ (Seamless payment) ในขณะที่กระบวนการชำระเงิน (Clearing and settlement) ระหว่างผู้ให้บริการจะเกิดขึ้นหลังจากซื้อสินค้าประมาณ 1-2 วัน (t+n) โดยผู้บริโภคจะมีช่วงเวลาปลอดดอกเบี้ยประมาณ 45 วันก่อนชำระค่าสินค้าและบริการ (ภาพที่ 2)

Figure 1: Thai Consumer Debt Outstanding (2023)



Source: Bank of Thailand (BOT), Krungsri Research

Figure 2: Credit Card Payment Processing



Source: Krungsri Research

ผู้มีส่วนร่วมในกระบวนการชำระเงินผ่านบัตรเครดิต ได้แก่ ผู้ถือบัตร ธนาคารหรือธุรกิจผู้ออกบัตร ธนาคารหรือธุรกิจผู้รับชำระเงิน ร้านค้าที่รับชำระบัตร และเครือข่ายระบบการชำระเงิน ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

- **ผู้ถือบัตร** (Card holder) สามารถชำระค่าสินค้าและบริการผ่านบัตรเครดิตได้ 2 รูปแบบ คือ ชำระเงินเต็มจำนวนหรือผ่อนชำระ โดยผู้ถือบัตรจะได้รับประโยชน์จากการใช้บัตรเครดิต คือ (1) **ความสะดวกในการชำระเงิน** และลดการพกพาเงินสด (2) **สินเชื่อเพื่อการบริโภค** ซึ่งช่วยอำนวยความสะดวกให้เกิดความสม่ำเสมอในการบริโภคโดยลดข้อจำกัดด้านสภาพคล่องแก่ผู้ถือบัตร และ (3) **สิทธิประโยชน์ต่าง ๆ** ที่จูงใจให้ผู้ถือบัตรใช้จ่ายผ่านบัตรมากขึ้น เช่น การให้เงินคืน (Cash back) การสะสมคะแนนเพื่อแลกรับส่วนลดและของรางวัลต่างๆ การแบ่งชำระค่าสินค้า การชำระค่าใช้จ่ายรายเดือนอัตโนมัติ และการประกันอุบัติเหตุจากการเดินทาง เป็นต้น

- **ธนาคารหรือธุรกิจผู้ออกบัตร** (Issuer) เป็นผู้ออกบัตรเครดิตให้กับผู้ถือบัตรและเป็นผู้อนุมัติหรือปฏิเสธคำขอชำระเงิน (Payment authorization request) ภายหลังจากที่ตรวจสอบข้อมูลผู้ถือบัตรและวงเงินแล้ว **ปัจจุบัน บัตรเครดิตมีหลายประเภท ได้แก่** (1) **บัตรเครดิตทั่วไป** มักเป็นบัตรเครดิตที่ร่วมกับเครือข่ายระบบชำระเงินต่างๆ ได้แก่ VISA, MasterCard, American Express, China Union Pay (CUP) และ Japan Credit Bureau (JCB) (2) **บัตรประเภทบัตรร่วม** (Co-Brand) ซึ่งผู้ออกบัตรจะออกบัตรร่วมกับบริษัทพันธมิตรทั้งในและนอกประเทศ โดยให้สิทธิประโยชน์แก่ผู้ถือบัตรในกรณีที่มีการนำไปใช้จ่ายผ่านบริษัทหรือร้านค้า (3) **บัตรที่ออกร่วมกับองค์กรหรือสถาบันที่ไม่แสวงหากำไร** (Affinity card) เช่น บัตรที่ธนาคารกรุงไทยออกร่วมกับสมาคมนักบินไทย และสภากาชาดไทย เป็นต้น และ (4) **บัตรเครดิตองค์กร** (Corporate card) เป็นบัตรที่ออกให้แก่องค์กรเพื่อใช้บริหารค่าใช้จ่ายขององค์กร พนักงาน และค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการเดินทาง โดยมีส่วนลดให้แก่องค์กรร่วมกับร้านค้าที่เป็นพันธมิตร เช่น Krungsri Corporate Credit Card และ KBank Corporate Executive Card เป็นต้น

- **ธนาคารหรือธุรกิจผู้รับชำระเงิน** (Acquirer) เมื่อธนาคารหรือธุรกิจผู้รับชำระเงินได้รับรายการคำขอรับชำระเงินจากร้านค้า จะทำการเก็บเงินโดยหักค่าธรรมเนียมจากร้านค้าไว้ตามอัตราที่ตกลงไว้ โดยธนาคารหรือธุรกิจผู้ออกบัตรจะสร้างเครือข่ายกับร้านค้า ซึ่งจะพิจารณาจากปริมาณการรับชำระค่าสินค้าหรือบริการ รวมถึงแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจของร้านค้า โดยอาจเก็บค่าธรรมเนียมขั้นต่ำจากร้านค้าเพิ่มเติม ธนาคารหรือธุรกิจผู้รับชำระเงินจะให้บริการรับชำระเงินด้วยบัตรเครดิตผ่านหลายช่องทาง ได้แก่ (1) **เครื่องอนุมัติวงเงินอัตโนมัติ** (Electronic Data Capture: EDC) (2) **เครื่องรับบัตรเครดิตเคลื่อนที่** (Mobile Point of Sale: m-POS) (3) **การชำระเงินออนไลน์โดยใช้การยืนยันรหัสผ่านแบบครั้งเดียว** (One Time Password: OTP) และ (4) **ระบบชำระเงินหักบัญชีบัตรเครดิตอัตโนมัติ**

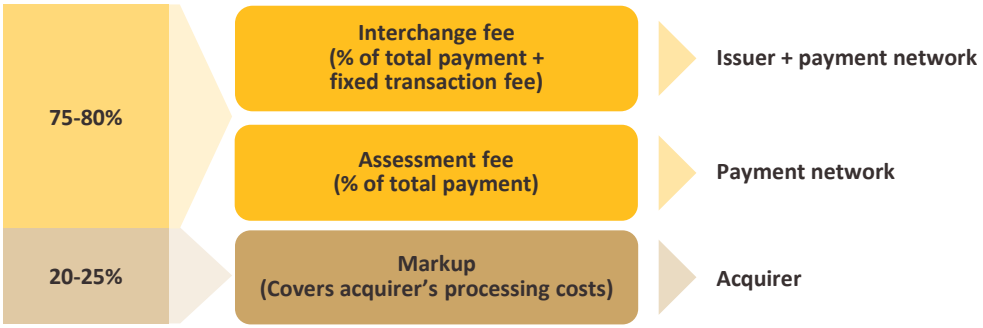
- **ร้านค้าที่รับชำระบัตร** (Merchant) ให้บริการชำระเงิน ณ จุดรับชำระสินค้า (Point of Sale Terminal) หรือผ่านการซื้อขายทางอินเตอร์เนต (Online) ร้านค้าจะได้รับประโยชน์จากการขายสินค้าได้ง่ายขึ้นโดยเฉพาะสินค้าที่มีมูลค่าสูง เนื่องจากลูกค้าได้รับความสะดวกในการชำระเงินโดยไม่มีข้อจำกัดด้านวงเงินเหมือนการถือเงินสด อีกทั้งช่วยบริหารเงินสดและลดภาระในการรับเงินทอนแก่ร้านค้า อย่างไรก็ตาม ร้านค้าบางรายที่มีขนาดเล็กมักไม่นิยมรับชำระค่าสินค้าและบริการด้วยบัตรเครดิต เนื่องจากต้นทุนค่าธรรมเนียมของบัตรทำให้ได้รับเงินไม่เต็มจำนวน จึงมักกำหนดวงเงินขั้นต่ำในการชำระผ่านบัตรเครดิต เช่น ซื้อสินค้าขั้นต่ำ 500 บาท หรือผลักภาระไปยังผู้บริโภคโดยคิดค่าธรรมเนียมเพิ่มเติมหากชำระเงินด้วยบัตรเครดิต

- **เครือข่ายระบบการชำระเงิน** (Payment network) ปัจจุบันการทำธุรกรรมผ่านบัตรเครดิตในไทยจะถูกส่งไปประมวลผลยังเครือข่ายผู้ให้บริการในต่างประเทศซึ่งเป็นธุรกิจที่มีเครือข่ายครอบคลุมทั่วโลกที่รองรับการรับส่งข้อมูล การหักบัญชี และการชำระดุลรายการผ่านเครือข่าย ก่อนจะโอนกลับมาชำระในประเทศ โดยผู้ให้บริการที่สำคัญ ได้แก่ VISA, MasterCard, American Express, China Union Pay (CUP) และ Japan Credit Bureau (JCB) ส่งผลให้ต้นทุนค่าธรรมเนียมบัตรเครดิตของไทยสูงขึ้น จากค่าใช้จ่ายที่จะต้องชำระให้กับเครือข่ายชำระเงินต่างประเทศ ขณะที่เครือข่ายระบบชำระเงินในประเทศ (Local switching) สามารถรองรับได้เฉพาะธุรกรรมการซื้อสินค้าด้วยบัตรเดบิต[1/]

โดยทั่วไป การรับชำระด้วยบัตรเครดิตในไทยมีค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บจากร้านค้า (Merchant discount rate) **อยู่ที่** 1.5-2.4% **ของการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต ขึ้นอยู่กับประเภทของบัตรเครดิต ซึ่งประกอบด้วย** (1) Interchange fee เป็นค่าธรรมเนียมที่จ่ายให้แก่ธนาคารหรือธุรกิจผู้ออกบัตรสำหรับการทำการตลาดเพื่อจูงใจลูกค้ามาใช้จ่ายผ่านบัตร ออกเงินเครดิตล่วงหน้าให้ลูกค้า เรียกเก็บเงินจากผู้ถือบัตร รวมถึงต้นทุนที่เกิดจากหนี้เสียและติดตามทวงหนี้ (2) Assessment fee เป็นค่าธรรมเนียมที่ต้องจ่ายให้แก่เครือข่ายระบบชำระเงินที่เป็นตัวกลาง (3) Markup เป็นค่าธรรมเนียมที่จ่ายแก่ธนาคารหรือธุรกิจผู้รับชำระเงิน ในฐานะที่เป็นผู้ดูแลและรับรายการชำระเงินจากร้านค้าที่รับชำระบัตร ซึ่งมีต้นทุนค่าบริหารจัดการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้**โดยเฉลี่ย** Interchange fee **และ** Assessment fee **จะมีสัดส่วนประมาณ** 75-80% **ของค่าธรรมเนียมทั้งหมดที่เรียกเก็บจากร้านค้า ขณะที่** Markup **จะมีสัดส่วนประมาณ** 20-25% (ภาพที่ 3)

1/ เริ่มใช้ 1 กันยายน 2556

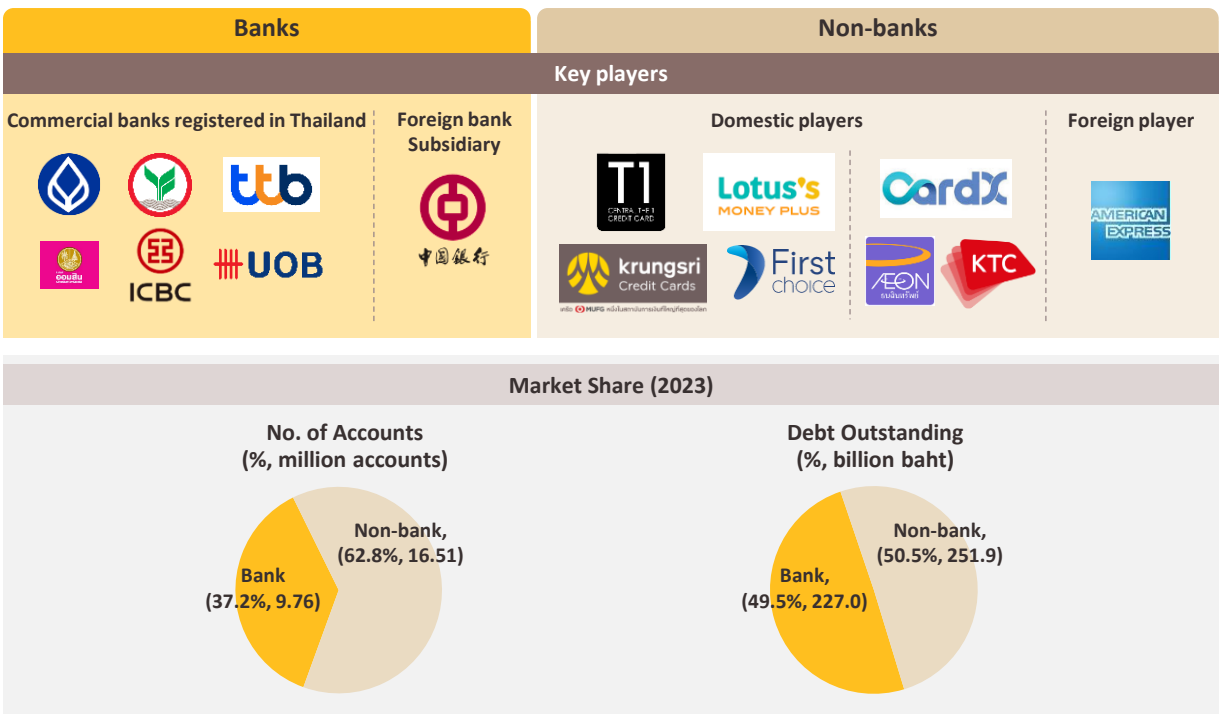
Figure 3: Merchant Discount Rate



Source: Krungsri Research

ปัจจุบัน ผู้ดำเนินธุรกิจบัตรเครดิตในไทยมี 2 กลุ่ม ได้แก่ (1) **ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินเฉพาะกิจ** โดยกลุ่ม***ธนาคารพาณิชย์จดทะเบียนในประเทศ*** ได้แก่ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารทหารไทยธนชาต ธนาคารยูโอบี (ไทย) ธนาคารไอซีบีซี (ประเทศไทย) ***ธนาคารพาณิชย์ที่เป็นบริษัทลูกของธนาคารต่างประเทศ*** ได้แก่ ธนาคารแห่งประเทศจีน (ประเทศไทย) และ***สถาบันการเงินเฉพาะกิจ*** ได้แก่ ธนาคารออมสิน และ (2) **ผู้ประกอบธุรกิจบัตรเครดิตที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน**[2/] (Non-bank) อาทิ บริษัทในเครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา 2 แห่ง (บริษัท บัตรกรุงศรีอยุธยา จำกัด และบริษัท อยุธยา แคปปิตอล เซอร์วิสเซส จำกัด) บัตรเครดิตที่ธนาคารกรุงศรีอยุธยาร่วมกับผู้ให้บริการค้าปลีก (Co-Brand) (บริษัท เจนเนอรัลคาร์ดเซอร์วิสเซส จำกัด และบริษัท โลตัสส์ มันนี่ เซอร์วิสเซส จำกัด) บริษัท คาร์ด เอกซ์ จำกัด (เครือธนาคารไทยพาณิชย์) บริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน) (เครือธนาคารกรุงไทย) บริษัท อิออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) (บัตรเครดิตอิออน) และบัตรเครดิตของผู้ให้บริการต่างชาติ คือ บริษัท อเมริกัน เอ็กซ์เพรส (ไทย) จำกัด (บัตร American Express) (ภาพที่ 4)

Figure 4: Thai Credit Card Players and Market Share



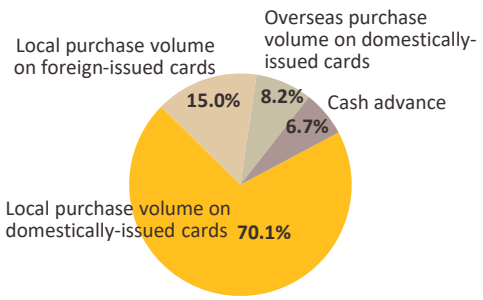
Source: BOT, Krungsri Research

2/ ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย

หากพิจารณาการแข่งขันของธุรกิจบัตรเครดิตจากยอดสินเชื่อคงค้างจะพบว่า ในปี 2566 **กลุ่ม** Non-bank **และธนาคารพาณิชย์ถือครองส่วนแบ่งตลาดใกล้เคียงกันที่** 50.5% **และ** 49.5% **ตามลำดับ แต่หากพิจารณาด้านจำนวนบัตรพบว่ากลุ่ม** Non-bank **มีส่วนแบ่งตลาดเกือบ** 2 **ใน** 3 **ของจำนวนบัตรทั้งหมด** ผลจากการดำเนินธุรกิจของ Non-bank มักมุ่งปล่อยสินเชื่อแก่กลุ่มผู้มีรายได้น้อยจึงต้องขยายฐานลูกค้าจำนวนมากเพื่อกระจายความเสี่ยงและลดต้นทุนการดำเนินการ โดยบางรายอาจมีขั้นตอนและความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อน้อยกว่าธนาคารพาณิชย์ การให้บริการแก่ลูกค้าจึงรวดเร็วและสามารถเข้าถึงกลุ่มผู้มีรายได้น้อยได้ดีกว่า(ภาพที่ 4)

สำหรับปริมาณการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตพบว่าปี 2566 **การใช้จ่ายผ่านบัตรที่ออกในประเทศคิดเป็นสัดส่วน** 70.1% **ของการใช้จ่ายทั้งหมด เพิ่มขึ้น** 6.0% **จากปี** 2565 ขณะที่การใช้จ่ายผ่านบัตรที่ออกโดยผู้ให้บริการต่างประเทศ (สัดส่วน 15%) เพิ่มขึ้น 56.8% และการใช้จ่ายผ่านบัตรในต่างประเทศ (สัดส่วน 8.2%) เพิ่มขึ้น 30.6% ด้านการเบิกเงินสดล่วงหน้า (สัดส่วน 6.7%) เพิ่มขึ้น 14.8% (รูปที่ 5)

Figure 5: Total Card Usage Volume (2023)



Unit: THB bn	2022	2023	% YoY
Local purchase volume on domestically-issued cards	1,717.20	1,820.98	6.0
Local purchase volume on foreign-issued cards	248.28	389.26	56.8
Overseas purchase volume on domestically-issued cards	163.30	213.25	30.6
Cash advance	150.77	173.14	14.8
Grand Total	**2,279.54**	**2,596.63**	**13.9**

Source: BOT, Krungsri Research

ธุรกิจบัตรเครดิตอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) โดยมีเกณฑ์การปฏิบัติสำหรับผู้ให้บริการที่เป็นธนาคารพาณิชย์และ Non-bank **เหมือนกัน** ประกอบด้วย **เกณฑ์ด้านรายได้** ผู้ถือบัตรต้องมีรายได้ขั้นต่ำไม่น้อยกว่า 15,000 บาทต่อเดือน หรือมีกระแสเงินสดหมุนเวียนอยู่ในบัญชีเป็นระยะเวลาไม่ต่ำกว่า 6 เดือน เฉลี่ยไม่น้อยกว่า 15,000 บาทต่อเดือน เป็นต้น **เกณฑ์การพิจารณาวงเงินบัตรเครดิต** ได้แก่ (1) ผู้มีรายได้ต่ำกว่า 30,000 บาทต่อเดือน จะได้รับวงเงินไม่เกิน 1.5 เท่าของรายได้เฉลี่ยต่อเดือน (2) ผู้มีรายได้ตั้งแต่ 30,000 แต่ต่ำกว่า 50,000 บาทต่อเดือน จะได้รับวงเงินไม่เกิน 3 เท่าของรายได้เฉลี่ยต่อเดือน และ (3) ผู้มีรายได้ 50,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป จะได้รับวงเงินไม่เกิน 5 เท่าของรายได้เฉลี่ยต่อเดือน **เกณฑ์การเรียกเก็บดอกเบี้ย** สำหรับหนี้ค้างชำระหรือค่าบริการ ค่าธรรมเนียม หรือเบี้ยปรับต้องไม่เกิน 16% ต่อปี (Effective rate) (ตารางที่ 1) **เกณฑ์การผ่อนชำระ** ผู้ถือบัตรต้องผ่อนชำระไม่ต่ำกว่า 8% ของยอดคงค้างในปี 2567-68

Table 1: Regulations Governing Credit Cards

Monthly income	Credit limit	Interest rate ceiling
THB 15,000-29,999	1.5-times monthly income	16%
THB 30,000-49,999	3-times monthly income	16%
Over THB 50,000	5-times monthly income	16%

Source: BOT

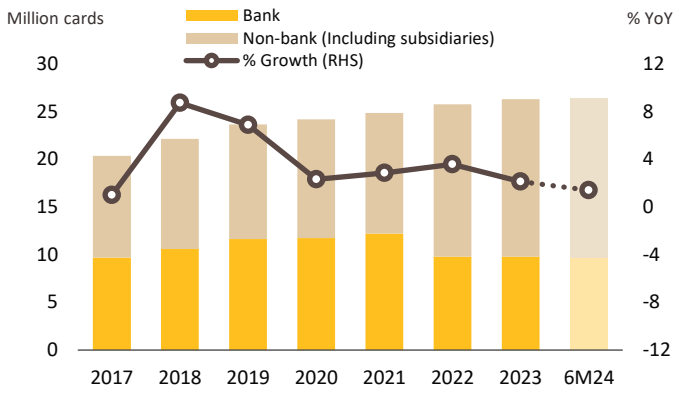
สถานการณ์ที่ผ่านมา

ปี 2566 ธุรกิจบัตรเครดิตเติบโตกระเตื้องขึ้น โดยได้แรงหนุนจาก (1) การบริโภคภาคเอกชนเติบโต 7.1% จากปี 2565 เนื่องจากเงินเฟ้อที่ผ่อนคลายลง ส่งผลบวกต่อการจับจ่ายใช้สอยในประเทศให้ปรับดีขึ้น (2) ภาคท่องเที่ยวฟื้นตัวต่อเนื่องทั้งจากนักท่องเที่ยวไทยและต่างชาติ (28.1 ล้านคนหรือประมาณ 70% ของระดับปี 2562) ช่วยเพิ่มการใช้จ่ายของธุรกิจที่เกี่ยวเนื่อง เช่น โรงแรม และร้านอาหาร นอกจากนี้ นักท่องเที่ยวไทยที่มีกำลังซื้อยังมีการเดินทางท่องเที่ยวและใช้จ่ายในต่างประเทศเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญโดยเฉพาะประเทศที่ไม่ต้องขอวีซ่า (อาทิ ญี่ปุ่น จีนและเกาหลีใต้) (3) ภาครัฐออกมาตรการกระตุ้นการใช้จ่าย อาทิ ช้อปดีมีคืน (เดือนมกราคม-กุมภาพันธ์) และเราเที่ยวด้วยกันเฟส 5 (เดือนมีนาคม-เมษายน) ทำให้มีการใช้จ่ายผ่านบัตรมากขึ้น (เช่น ค่าตั๋วเครื่องบินและค่าโรงแรม) และ (4) การเติบโตของธุรกิจ E-commerce (Priceza ประเมินมูลค่าตลาด E-commerce ของไทยอยู่ที่ 9 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้น 14.0% จากปี 2565) หนุนการซื้อสินค้าและบริการผ่านบัตรเครดิตจากช่องทางออนไลน์มากขึ้น อย่างไรก็ตาม ภาวะเศรษฐกิจไทยในภาคส่วนอื่นๆ ยังฟื้นตัวค่อนข้างช้า นับเป็นปัจจัยจำกัดการเติบโตของธุรกิจบัตรเครดิตในระดับหนึ่ง

ผู้ประกอบการบัตรเครดิตต่างเร่งปรับกลยุทธ์การตลาดเพื่อรองรับภาวะเศรษฐกิจฟื้นตัวช้า อาทิ การขยายฐานลูกค้าสู่กลุ่มที่มีรายได้ปานกลางถึงสูง และเน้นการเติบโตผ่านพันธมิตรทางธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ (เช่น ให้สิทธิพิเศษ คะแนนสะสม เครดิตเงินคืน และส่วนลด) เพื่อกระตุ้นยอดใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตโดยเฉพาะในหมวดท่องเที่ยว นอกจากนี้ ยังมีการปรับเกณฑ์อนุมัติสินเชื่อที่เข้มงวดขึ้น และสำหรับผู้มีปัญหาด้านการชำระหนี้ ผู้ประกอบการมีมาตรการช่วยเหลือทั้งการปรับโครงสร้างหนี้ การโอนเปลี่ยนประเภทสินเชื่อ และการลดดอกเบี้ยให้กับลูกหนี้ **ปัจจัยข้างต้นส่งผลต่ออัตราการเติบโตของธุรกิจบัตรเครดิตในปี 2566 ดังนี้**

- **ยอดใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตโดยรวมเพิ่มขึ้น** 13.9% YoY แบ่งเป็น บัตรที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์เพิ่มขึ้น 3.6% และออกโดย Non-bank เพิ่มขึ้น 37.0% ด้านยอดใช้จ่ายเพื่อซื้อสินค้าและบริการในประเทศเพิ่มขึ้น 12.5% ต่างประเทศ +30.6% และการกดเงินสด +14.8% ทั้งนี้ ยอดใช้จ่ายเฉลี่ยต่อบัญชีในปี 2566 ที่ 98,810 บาทต่อบัญชี กลับมาอยู่ที่ระดับสูงกว่าปี 2562 (เฉลี่ย 91,936 บาทต่อบัญชี) เป็นครั้งแรกนับตั้งแต่เกิดวิกฤติ COVID-19
- **จำนวนบัญชีบัตรเครดิตเพิ่มขึ้น** 2.1% YoY **ชะลอลงมากเมื่อเทียบกับปี** 2562 (+6.9% YoY) ผลจากผู้ให้บริการบัตรเครดิตเพิ่มความระมัดระวังและหันไปเน้นกลุ่มลูกค้าที่ได้รับผลกระทบจำกัดจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว โดยบัญชีที่ออกโดย Non-bank เพิ่มขึ้น 3.6% YoY ขณะที่บัญชีที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์ลดลง -0.2% YoY จากการเพิ่มความเข้มงวดด้านการขยายสินเชื่อใหม่เพื่อลดปัญหาหนี้เสีย รวมถึงมีการคัดบัญชีที่ไม่เคลื่อนไหวออกจากระบบ

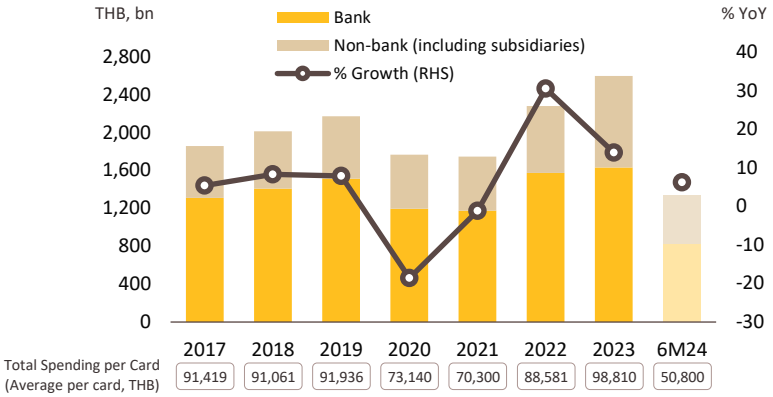
Figure 6: Total Number of Credit Card Accounts



Source: BOT, Krungsri Research

Note: ในช่วงปลายปี 2565 ธนาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่ได้มีการโอนย้ายธุรกิจบัตรเครดิตและสินเชื่อส่วนบุคคลไปยังบริษัทลูกซึ่งจัดอยู่ในกลุ่มบริษัทประกอบธุรกิจที่มิใช่สถาบันการเงิน

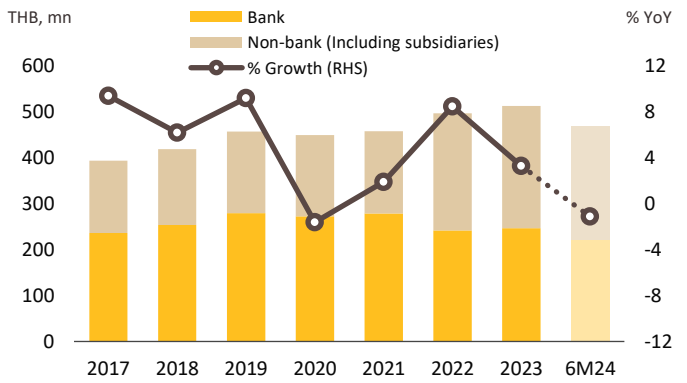
Figure 7: Total Credit Card Transactions



Source: BOT, Krungsri Research

- **ยอดคงค้างสินเชื่อบัตรเครดิตขยายตัวชะลอลงที่** 3.3%YoY (ภาพที่ 8) ***โดยสินเชื่อบัตรเครดิตจากธนาคารพาณิชย์ (สัดส่วน 48.1% ของสินเชื่อรวม) เพิ่มขึ้น 2.0% YoY ขณะที่กลุ่ม Non-bank (สัดส่วน 51.9%) เพิ่มขึ้น 4.5% YoY*** (เทียบกับเฉลี่ย 6.2% และ 9.2% ตามลำดับ ในปี 2561 และ 2562) ผลจากเศรษฐกิจโดยรวมฟื้นตัวในวงจำกัด ทำให้ความสามารถในการชำระหนี้ของผู้กู้กลุ่มเปราะบางลดลง ผู้ให้บริการบัตรเครดิตจึงเพิ่มความเข้มงวดในการขยายสินเชื่อใหม่เพื่อดูแลคุณภาพสินเชื่อและลดปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPLs) ซึ่ง ณ สิ้นปี 2566 เร่งขึ้นสู่ระดับ 2.5% ของสินเชื่อรวม (เทียบกับ 1.9% สิ้นปี 2565) ***โดย NPLs ของกลุ่มธนาคารพาณิชย์และกลุ่ม Non-bank อยู่ที่ระดับ 2.8% และ 2.2% ของสินเชื่อรวม*** เพิ่มขึ้นจาก 2.3% และ 1.5% ณ สิ้นปี 2565 ตามลำดับ ทั้งนี้ NPLs ของกลุ่มธนาคารพาณิชย์มีระดับสูงกว่า Non-bank เป็นผลจากการบริหารจัดการความเสี่ยงของกลุ่ม Non-bank มีความยืดหยุ่นกว่า อาทิ การจำกัดวงเงินที่ต่ำกว่า ระบบการติดตามหนี้เข้มงวดกว่า รวมถึงมีการปรับเปลี่ยนนโยบายและขั้นตอนการทำงานได้เร็วกว่า อย่างไรก็ตาม NPLs ของกลุ่ม Non-bank มีอัตราการขยายตัวสูงกว่ากลุ่มธนาคารพาณิชย์ เนื่องจากฐานลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้น้อยซึ่งมีฐานะการเงินเปราะบางจากค่าครองชีพ ทั้งยังมีภาระหนี้สูง (หนี้ครัวเรือนอยู่ที่ 91.3% ของ GDP) จึงลดทอนรายได้ที่ใช้จ่ายได้จริง NPLs ที่ปรับสูงขึ้นต่อเนื่อง ทำให้ ธปท.เร่งปรับเกณฑ์ "โครงการคลินิกแก้หนี้" [3/] เพื่อช่วยดูแลลูกหนี้บัตรเครดิต บัตรกดเงินสด และสินเชื่อส่วนบุคคลที่ไม่มีหลักประกัน

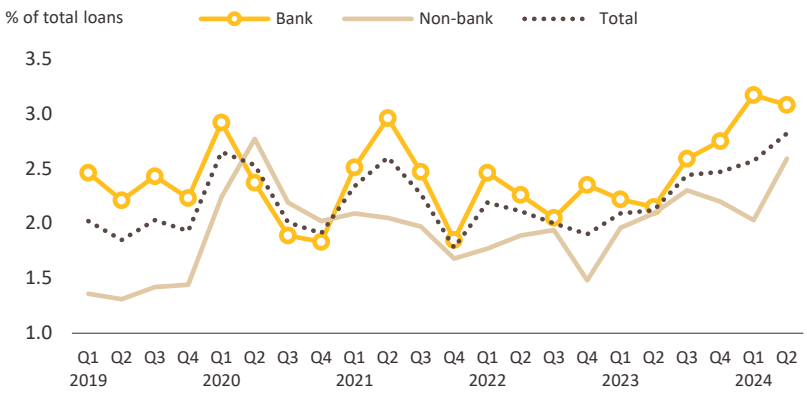
Figure 8: Credit Outstanding



Source: BOT, Krungsri Research

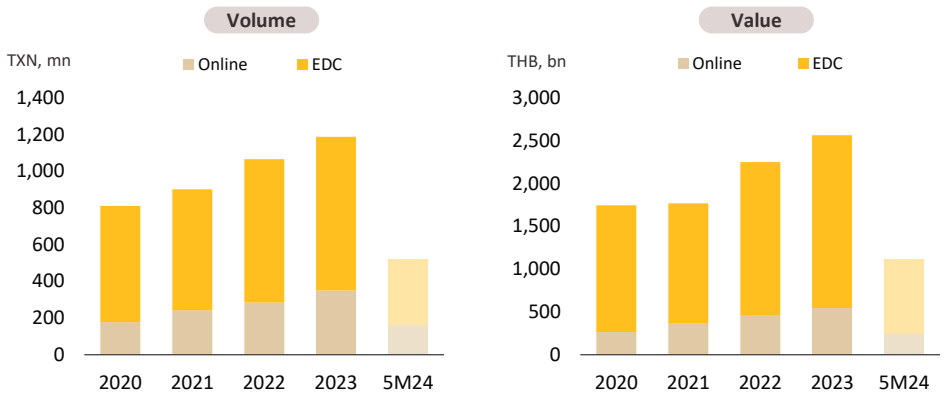
3/ ลูกหนี้ที่ร่วมโครงการต้องเป็นบุคคลธรรมดาที่มีรายได้ อายุไม่เกิน 70 ปี สามารถมีหนี้ค้างชำระเกิน 120 วันได้ (เดิมต้องเป็นหนี้เสียก่อน 1 กุมภาพันธ์ 2566) มียอดหนี้รวมกันไม่เกิน 2 ล้านบาทและไม่เป็นบุคคลล้มละลาย โดยการปรับโครงสร้างหนี้ แบ่งเป็น (1) ระยะเวลาผ่อนชำระไม่เกิน 4 ปี อัตราดอกเบี้ย 3% ต่อปี (2) ระยะเวลาผ่อนชำระ 4-7 ปี อัตราดอกเบี้ย 4% ต่อปี และ (3) ระยะเวลาผ่อนชำระ 7-10 ปี อัตราดอกเบี้ย 5% ต่อปี ปัจจุบันมีสถาบันเข้าร่วมโครงการจาก 13 Banks และ 19 Non-banks

Figure 9: NPLs



Source: BOT, Krungsri Research

Figure 10: Card Payment via Online and EDC



Source: BOT, Krungsri Research

หลังสถานการณ์ COVID-19 **คลี่คลาย พบว่าคนไทยมีความคุ้นชินและนิยมใช้จ่ายผ่านบัตรอิเล็กทรอนิกส์ (บัตรเดบิตและบัตรเครดิต) ทางช่องทางออนไลน์มากขึ้น** สะท้อนจากปี 2566 ปริมาณการใช้บัตรชำระผ่านช่องทางออนไลน์เพิ่มขึ้น 23.2% YoY เทียบกับการชำระผ่านเครื่องรูดบัตร (Electronic Data Capture: EDC) ที่เพิ่มขึ้นเพียง 7.3% หรือคิดเป็นสัดส่วน 30:70 เพิ่มขึ้นจาก 16:84 ในปี 2562 โดยส่วนใหญ่เป็นการใช้จ่ายในหมวดร้านค้า การเดินทาง และร้านอาหาร (ที่มา: ธปท.) อย่างไรก็ตาม การชำระเงินด้วยบัตรอิเล็กทรอนิกส์ยังมีสัดส่วนค่อนข้างน้อยเพียง 2.3% เมื่อเทียบกับการชำระเงินด้วย Internet & Mobile Banking ที่สูงถึง 96.4% ของปริมาณธุรกรรม Digital payment ทั้งหมด

Box 1 พัฒนาการบัตรเครดิตในอนาคต

การแพร่ระบาดของ COVID-19 **มีส่วนผลักดันให้การชำระเงินแบบดิจิทัลพัฒนาได้รวดเร็วขึ้น** โดยบัตรเครดิตจะเป็นหนึ่งในรูปแบบการชำระเงินที่ผู้บริโภคมีแนวโน้มจะเลือกใช้มากขึ้นแทนการถือเงินสด ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจบัตรเครดิตเร่งพัฒนานวัตกรรมเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่คำนึงถึงความสะดวกสบายและความปลอดภัยเป็นหลัก ขณะที่การชำระเงินผ่านโทรศัพท์มือถือจะเป็นพฤติกรรมพื้นฐานในชีวิตประจำวันของคนทั่วโลก โดยการชำระเงินผ่านบัตรเครดิตจะมีหลายรูปแบบ อาทิ

1) **การชำระเงินผ่านบัตรเครดิตแบบไร้สัมผัส** (Contactless Payments) มีแนวโน้มแพร่หลายมากขึ้น และมีหลายรูปแบบ อาทิ

   - **บัตรเครดิตที่มีสัญลักษณ์** Contactless ซึ่งมีลักษณะคล้ายสัญญาณ Wifi แนวนอน ใช้กับร้านค้าที่มีสัญลักษณ์ Contactless หรือรองรับการชำระผ่านทาง Contactless ทำให้ขั้นตอนการชำระเงินสะดวก รวดเร็ว และมีความปลอดภัย เพราะมีการใช้เทคโนโลยีการเข้ารหัสข้อมูลเพื่อป้องกันการถูกคัดลอกหรือการทุจริตขณะทำธุรกรรม
   - **บัตรเครดิตที่เชื่อมต่อแพลตฟอร์มวอลเล็ต** (อาทิ Google Pay และ Apple Pay) **หรืออุปกรณ์อัจฉริยะ** (เช่น Apple Watch, Fitbit Pay และ Garmin Pay) กำลังได้รับความนิยมในหลายประเทศ สำหรับประเทศไทยมีบริการ Google Pay ที่รองรับการใช้งานโทรศัพท์มือถือระบบ Android ที่มีเทคโนโลยีสื่อสารไร้สายระยะสั้น (Near Field Communication: NFC) ในเครื่อง และปัจจุบันมีเพียงธนาคารกรุงเทพ บริษัทบัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารทหารไทยธนชาต จำกัด (มหาชน) และธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) เปิดให้บริการ

2) **บัตรเครดิตเสมือน** (Virtual credit card) ซึ่งผูกกับบัญชีบัตรเครดิตที่มีอยู่เดิม ใช้ซื้อสินค้าและบริการผ่านอินเทอร์เน็ต สามารถผูกกับแพลตฟอร์มต่างๆ เพื่อใช้จ่ายที่ร้านค้า หรือผูกกับบริการออนไลน์ให้ตัดค่าบริการโดยตรง (เช่น จ่ายบิลมือถือ และชอปปิ้งออนไลน์) การใช้บัตรเครดิตเสมือนถือว่าเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เนื่องจากไม่จำเป็นต้องใช้บัตรพลาสติก

3) **การใช้เทคโนโลยีเพิ่มระดับความปลอดภัยของข้อมูลด้วยกระบวนการ** Tokenization เป็นการใช้เทคโนโลยีเพื่อป้องกันการฉ้อโกงทางบัตรเครดิต โดยแทนที่รายละเอียดข้อมูลส่วนบุคคลด้วยชุดตัวเลขและตัวอักษรแบบสุ่มที่ไม่มีค่าหรือความหมายในตัวเอง อีกทั้งไม่สามารถตรวจสอบย้อนกลับไปที่ข้อมูลเดิมได้ ช่วยเพิ่มความปลอดภัยแก่ผู้ใช้บัตรเครดิตในการชำระเงินผ่านแอปพลิเคชันในโทรศัพท์มือถือ ร้านค้าปลีกออนไลน์ และแพลตฟอร์มการชำระเงินดิจิทัลอื่นๆ

แนวโน้มธุรกิจ

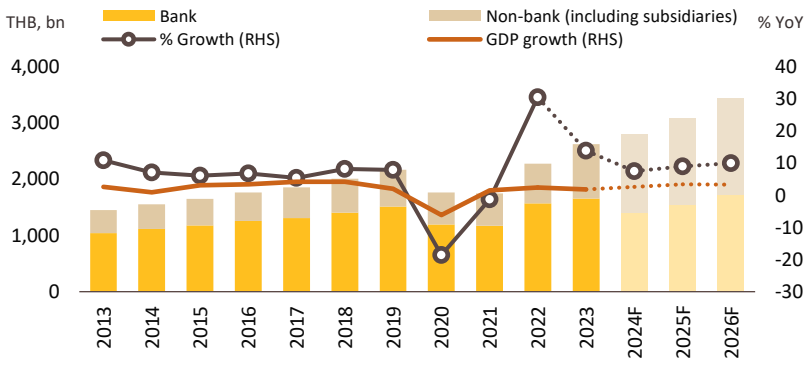
ช่วง 6 เดือนแรกของปี 2567 ธุรกิจบัตรเครดิตได้แรงหนุนต่อเนื่องจากการเติบโตของภาคบริการที่เกี่ยวเนื่องกับการท่องเที่ยว และมาตรการกระตุ้นการใช้จ่ายโครงการ Easy E-Receipt (**1 มกราคม-15 กุมภาพันธ์** 2567) ส่งผลให้***ยอดใช้จ่ายผ่านบัตรเพิ่มขึ้น 6.2% YoY*** ด้วยยอดใช้จ่ายของลูกค้ากลุ่มธนาคารพาณิชย์ที่สูงกว่ากลุ่ม Non-bank คิดเป็นสัดส่วน 62:38 ***ด้านจำนวนบัญชีเพิ่มขึ้น 1.4% YoY*** จากการเพิ่มขึ้นของกลุ่ม Non-bank เป็นหลัก (+3.2% YoY) ขณะที่กลุ่มธนาคารพาณิชย์ลดลง (-1.7% YoY) จากความเข้มงวดในการอนุมัติบัตรใหม่ สำหรับ**ยอดคงค้างสินเชื่อหดตัว** ***-1.1% YoY*** หลังสถาบันการเงินส่วนใหญ่เพิ่มความระมัดระวังในการขยายสินเชื่อจากความกังวลต่อความเสี่ยงของภาวะเศรษฐกิจเติบโตช้า และความน่าเชื่อถือด้านเครดิตของผู้กู้ ประกอบกับคุณภาพสินเชื่อบัตรเครดิตด้อยลง สะท้อนจากยอด NPL ของบัตรเครดิตปรับขึ้นสู่ระดับ 2.8% ของสินเชื่อรวมจาก 2.5% ณ สิ้นปี 2566 โดย NPL ของกลุ่มธนาคารพาณิชย์เพิ่มขึ้น 39.7%YoY ขณะที่ Non-bank เพิ่มขึ้น 24.0%YoY

ปี 2567 คาดว่ายอดใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตจะเพิ่มขึ้น 7.0-8.0% จากปี 2566 จากการใช้จ่ายของผู้บริโภคระดับกลาง-บนที่ยังมีกำลังซื้อสูง ขณะที่มาตรฐานการให้สินเชื่อภาคครัวเรือนของผู้ให้บริการบัตรเครดิตมีแนวโน้มเข้มงวดขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงของปัญหา NPLs ซึ่งมีทิศทางปรับสูงขึ้นจากผู้บริโภคกลุ่มเปราะบางซึ่งอ่อนไหวต่อภาวะเศรษฐกิจฟื้นตัวช้าและมีปัญหาหนี้ครัวเรือนสูง ประกอบกับ ธปท. ปรับเกณฑ์อัตราชำระคืนหนี้ขั้นต่ำของบัตรเครดิตเป็น 8% ของยอดเงินตามใบแจ้งยอดบัญชี (มีผล 1 มกราคม 2567) จากเดิม 5% จะกดดันความสามารถในการใช้จ่ายของผู้บริโภคระดับหนึ่ง **จึงคาดว่าการขยายสินเชื่อผ่านบัตรเครดิตจะทรงตัวเมื่อเทียบกับปี 2566**

ปี 2568-2569 คาดว่ายอดใช้จ่ายผ่านบัตรจะเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 9.0-10.0% ต่อปี จากปัจจัยสนับสนุน ดังนี้

- **กำลังซื้อในประเทศมีแนวโน้มฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป** แรงหนุนสำคัญมาจากการเติบโตต่อเนื่องของภาคท่องเที่ยว ซึ่งได้อานิสงส์จากมาตรการภาครัฐ อาทิ Thailand Grand Tourism Year (ปี 2568) จะช่วยกระตุ้นการท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวไทยและต่างชาติ ประกอบกับคนไทยมีแนวโน้มเดินทางไปท่องเที่ยวต่างประเทศมากขึ้น โดยเฉพาะประเทศที่ไม่ต้องขอวีซ่า จึงช่วยเพิ่มโอกาสการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตทั้งในและต่างประเทศ
- **นโยบายภาครัฐมีส่วนสนับสนุนการใช้บัตรเครดิตเพิ่มขึ้น** อาทิ ธปท. ส่งเสริมให้มีการชำระเงินดิจิทัล (Digital payment) เป็นวิธีการชำระเงินหลักของทุกภาคส่วน เพื่อเปลี่ยนผ่านสู่สังคมที่ใช้เงินสดน้อยลง (Less-cash society)[4/] โดยเร่งพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านการชำระเงินให้ได้ตามมาตรฐานสากล เพื่อให้การใช้ Digital payment เพิ่มขึ้นมากกว่า 800 ครั้งต่อคนต่อปี (ปี 2566 อยู่ที่ 538 ครั้ง) หรือลดอัตราการใช้เงินสดลง 2 เท่าของอัตราลดเฉลี่ยในช่วงปี 2561-2564

Figure 11: Total Spending on Credit Cards



Source: BOT, NESDC, Krungsri Research

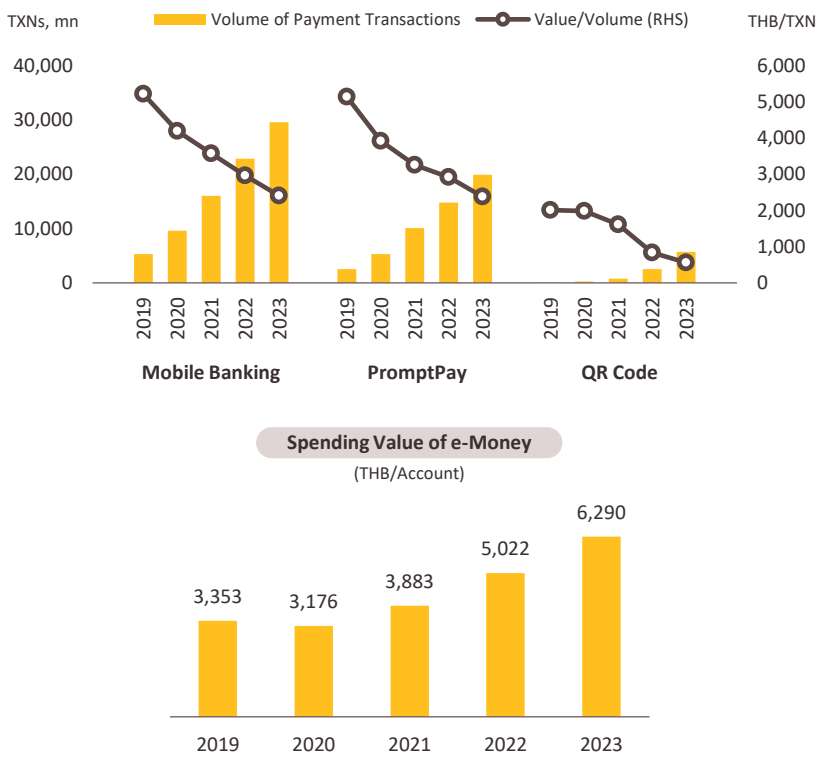
4/ ภายใต้แนวนโยบาย "ภูมิทัศน์ใหม่ภาคการเงินไทยเพื่อเศรษฐกิจดิจิทัลและการเติบโตอย่างยั่งยืน" กำหนดทิศทางการพัฒนาระบบการชำระเงิน (Payment Strategic Directions) เป็นแนวทางการพัฒนาระบบชำระเงินระยะ 3 ปี (2565 –2567)

- **การเติบโตต่อเนื่องของธุรกิจ e-Commerce ที่ระดับเฉลี่ย 10-15% ต่อปี** โดย Priceza คาดว่ามูลค่าตลาด e-Commerce ของไทยจะอยู่ที่ 1 ล้านล้านบาทในปี 2568 และ 2 ล้านล้านบาทปี 2573 จาก 932,000 ล้านบาทปี 2566 ผลจากการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตของคนไทยที่สูงถึง 59 ล้านคนในปี 2566 (ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ) และการที่ผู้บริโภคมีความคุ้นชินกับการชำระเงินซื้อสินค้าและบริการผ่านช่องทางดิจิทัลในชีวิตประจำวันมากขึ้น ด้านภาคธุรกิจมีการปรับตัวเพิ่มยอดขายโดยเข้าสู่ช่องทางออนไลน์เต็มรูปแบบและมีการพัฒนาระบบชำระเงินดิจิทัลที่มีความพร้อมมากขึ้น โดยข้อมูลปี 2566 พบว่าผู้บริโภคมีสัดส่วนการใช้บัตรชำระเงิน (บัตรเดบิตและบัตรเครดิต) ผ่านช่องทางออนไลน์เกือบ 30% ของปริมาณธุรกรรมออนไลน์ทั้งหมด สะท้อนการทำธุรกรรมผ่านบัตรเครดิตมีโอกาสเพิ่มขึ้นในอนาคต

ผู้ให้บริการบัตรเครดิตมีแนวโน้มปรับกลยุทธ์เพื่อเพิ่มยอดใช้จ่ายโดยเน้นลูกค้ากลุ่มรายได้ระดับกลางบนขึ้นไป รวมถึงลูกค้ากลุ่มที่เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจบริการซึ่งได้อานิสงส์จากการเติบโตของภาคท่องเที่ยว และการเน้นรักษาคุณภาพสินเชื่อตามเกณฑ์การให้สินเชื่ออย่างรับผิดชอบและเป็นธรรม (Responsible Lending)[5/] ตลอดจนให้ความสำคัญต่อการบริหารจัดการคุณภาพหนี้ เพื่อลดความเสี่ยงด้านการผิดนัดชำระหนี้จากกลุ่มที่มีฐานะการเงินเปราะบางหรือรายได้ฟื้นตัวช้า หลัง ธปท.อาจปรับเพิ่มเกณฑ์ชำระขั้นต่ำ (Minimum payment) ของบัตรเครดิตเป็น 10% ของยอดเงินตามใบแจ้งยอดบัญชีในปี 2569 (จาก 8.0% ปี 2567 และ 2568) ซึ่งจะกระทบลูกหนี้บางกลุ่ม (อาทิ กลุ่มรายได้ 1.5-2 หมื่นบาทต่อเดือนหรืออาชีพอิสระซึ่งมีรายได้ผันผวน) มีโอกาสผิดนัดชำระหนี้สูงขึ้น

นอกจากนี้ คาดว่าผู้ให้บริการบัตรเครดิตจะเน้นการเติบโตของธุรกิจผ่านการปรับรูปแบบการให้บริการ อาทิ การทำธุรกรรมโดยไม่ต้องเสียบบัตรกับเครื่องรับชำระ (Contactless) การออกผลิตภัณฑ์สำหรับลูกค้าเฉพาะกลุ่ม เช่น กลุ่มท่องเที่ยว และกลุ่มสุขภาพและความงาม และการสร้างพันธมิตร เช่น สายการบิน บริษัทประกันชีวิต โรงแรมและร้านค้าในต่างประเทศ รวมถึงแอปพลิเคชันต่างๆ (เช่น Google Wallet) เพื่อตอบรับไลฟ์สไตล์ผู้บริโภคยุคดิจิทัล ผู้ให้บริการที่มีศักยภาพยังมีแนวโน้มขยายตลาดบัตรเครดิตในต่างประเทศ (อาทิ เวียดนาม ซึ่งเศรษฐกิจมีอัตราการเติบโตรวดเร็ว) เพื่อต่อยอดธุรกิจและรายได้

Figure 12: Volume of Payment Transactions and Spending Value of e-Money per Account

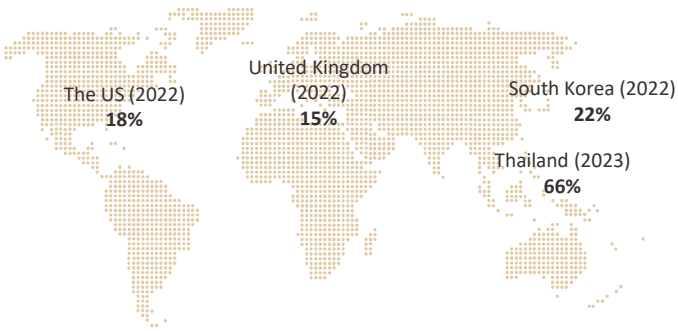


Source: BOT, Krungsri Research

5/ มีผล 1 มกราคม 2567

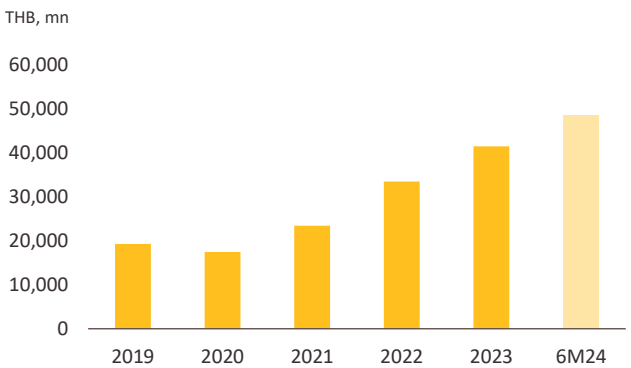
อย่างไรก็ตาม การเติบโตของธุรกิจบัตรเครดิตจะเผชิญปัจจัยท้าทายจาก ***(1) เศรษฐกิจไทยมีทิศทางฟื้นตัวไม่ทั่วถึง ท่ามกลางภาระหนี้ครัวเรือนสูงต่อเนื่อง*** บั่นทอนความสามารถในการใช้จ่ายของผู้บริโภค ***(2) แม้พฤติกรรมการใช้*** *Digital payment* ***จะเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว แต่ผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังนิยมใช้จ่ายด้วยเงินสดในชีวิตประจำวัน*** โดยปี 2566 ไทยมีสัดส่วนการใช้เงินสด 66% (เทียบกับเกาหลีใต้ 22% และอเมริกา 18%) นอกจากนี้ ช่องทาง Digital payment อื่นๆ (ได้แก่ Mobile banking และ PromptPay ตลอดจน e-Money) ยังได้รับความนิยมสูง ขณะที่การใช้บัตรเครดิตมีสัดส่วนเพียง 1% ของมูลค่าการใช้จ่ายทั้งหมด ***(3) การเพิ่มอัตราชำระขั้นต่ำตามเกณฑ์ของ ธปท.*** อาจกระทบกำลังซื้อและยอดใช้จ่าย หรือทำให้มีการผิดนัดชำระหนี้สำหรับผู้ถือบัตรหลายใบ (ธปท.ระบุว่าลูกหนี้บัตรเครดิตเกิน 50% ถือบัตรเฉลี่ย 2-5 ใบ และเกือบ 30% ของลูกหนี้บัตรเครดิตและหนี้ส่วนบุคคลมีหนี้เกิน 4 บัญชีต่อคน วงเงินรวมต่อคนสูงถึง 10-25 เท่าของรายได้ในแต่ละเดือน ทำให้รายได้เกินครึ่งต้องนำไปจ่ายคืนหนี้) ***(4) กฎระเบียบภาครัฐ ทำให้สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการขยายสินเชื่อใหม่ผ่านบัตรเครดิต*** อาทิ เกณฑ์การให้สินเชื่ออย่างรับผิดชอบและเป็นธรรม อาจทำให้จำนวนลูกค้ารายใหม่น้อยลง ขณะที่เกณฑ์การกำหนดภาระหนี้ต่อรายได้ (Debt Service Ratio: DSR)[6/] ที่จะเริ่มใช้ในปี 2568 อาจกระทบการปรับวงเงินสินเชื่อแก่ลูกค้าและส่งผลต่อรายได้ดอกเบี้ยของผู้ประกอบการ และ ***(5) การแข่งขันของธุรกิจบัตรเครดิตทวีความรุนแรงขึ้น*** โดยเฉพาะจากกลุ่ม Non-banks รวมถึงธุรกิจให้บริการสินเชื่อนาโนไฟแนนซ์ในรูปแบบสินเชื่อออนไลน์ (เช่น Finnix เงินทันเด้อ และ Line BK) ที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้ารายย่อย ปัจจัยข้างต้น จะจำกัดการเติบโตของธุรกิจบัตรเครดิตในระดับหนึ่ง

Figure 13: The Proportion of Cash Usage



Source: BOT, Krungsri Research

Figure 14: Outstanding Loans (Nano Finance)



Source: BOT, Krungsri Research

6/ เกณฑ์ DSR แบ่งเป็น (1) กรณีผู้กู้รายได้น้อยกว่า 30,000 บาทต่อเดือน DSR หลังรวมภาระหนี้ใหม่ต้องไม่เกิน 60% และ (2) กรณีผู้กู้รายได้มากกว่า 30,000 บาทต่อเดือน DSR หลังรวมภาระหนี้ใหม่ต้องไม่เกิน 70% อย่างไรก็ตาม ผู้ให้บริการอาจให้สินเชื่อเกิน DSR ที่กำหนดได้ หากแสดงให้เห็นว่าลูกหนี้มีความสามารถเพียงพอที่จะชำระหนี้ได้ เพื่อลดโอกาสที่ลูกหนี้อาจต้องออกไปกู้นอกระบบ

วิจัยกรุงศรี

ดร.พิมพ์นารา หิรัญกสิ

ผู้บริหารสายงานวิจัยและหัวหน้าทีมวิจัยเศรษฐกิจ

ทีมวิจัยเศรษฐกิจ

สุจิต ชัยวิชญชาติ

ผู้บริหารทีมวิจัยเศรษฐกิจมหภาค

วนิชา ดิเรกอุดมศักดิ์

เศรษฐกรอาวุโส

จุไรลักษณ์ พลศรี

เศรษฐกรอาวุโส (พยากรณ์ตัวเลขเศรษฐกิจ)

ทรรศิน กลิ่นถนอม

เศรษฐกร

กฤตพร ศิริใจชิงกุล

เศรษฐกร

ศุภสิน อิทธิพัทธ์วงศ์

เศรษฐกร

ทีมวิเคราะห์และพัฒนางานวิจัย

ดร.พิมพ์นารา หิรัญกสิ

รักษาการผู้บริหารทีมวิเคราะห์และพัฒนางานวิจัย

ณธัญอร รัตนาธรรมวัฒน์

นักวิเคราะห์อาวุโส

นฤชยา สาตแฟง

นักวิเคราะห์

ปริญญา มิ่งสกุล

นักวิเคราะห์

ชณัฐฐา ธาระรส

นักวิเคราะห์

ทีมบริหารระบบข้อมูลวิจัย

ธมณ เสริญสุขสกุล

เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป

เชิดศักดิ์ ศรีชัยตัน

เจ้าหน้าที่ระบบข้อมูลวิจัย

วงศกร แก้วอุดทัง

เจ้าหน้าที่ระบบข้อมูลวิจัย

ทีมวิจัยอุตสาหกรรม

ดร.พิมพ์นารา หิรัญกสิ

รักษาการผู้บริหารทีมวิจัยอุตสาหกรรม

ธเนศ มหัทธนาลัย

นักวิเคราะห์อาวุโส (Digital)

พูลสุข นิลกิจศรานนท์

นักวิเคราะห์อาวุโส (Healthcare, Mobile Operators)

ปิยะนุช สถาพงศ์ภักดี

นักวิเคราะห์อาวุโส (Transport & Logistics)

นรินทร์ ตันไพบูลย์

นักวิเคราะห์อาวุโส (Power Generation, Modern Trade, Chemicals, Medical Devices)

เตียร เทียมศักดิ์

นักวิเคราะห์อาวุโส (Energy, Petrochemicals)

พุทธชาด ลุนคำ

นักวิเคราะห์อาวุโส (Construction Contractors, Construction Materials, Hotels, Industrial Estate)

พัชรา กลิ่นชวนชื่น

นักวิเคราะห์อาวุโส (Real Estate)

ชัยวัช โชวเจริญสุข

นักวิเคราะห์อาวุโส (Agriculture)

ประพันธ์ ลีน้อย

นักวิเคราะห์ (ESG)

ศุภวัฒน์ โชคสวัสดิ์ไพศาล

นักวิเคราะห์ (Automobile, Electronics & Electrical Appliances)

รพีภูมิ ลาภมาก

นักวิเคราะห์ (Agriculture, Food & Beverages)