

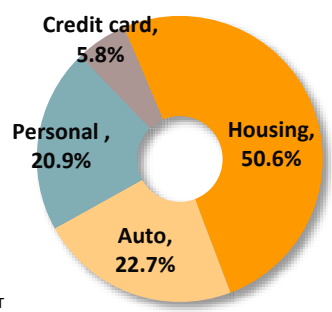
ธุรกิจบัตรเครดิตมีแนวโน้มจะเติบโตต่อเนื่องในช่วงปี 2560-2562 จากการใช้ผ่านบัตรเครดิตที่เพิ่มขึ้นตามพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป แม้ว่าการปรับปรุงเกณฑ์การกำกับดูแลบัตรเครดิตและสินเชื่อส่วนบุคคลจะส่งผลกระทบต่อเติบโตของธุรกิจโดยเฉพาะกลุ่ม Non-banks จากสภาพการแข่งขันที่มีแนวโน้มรุนแรงขึ้น ดังนั้น กลยุทธ์การเข้าถึงและเข้าใจลูกค้าเพื่อให้บริการที่ตรงกับความต้องการมากที่สุดจะเป็นปัจจัยสำคัญในการกำหนดความเป็นผู้นำตลาดบัตรเครดิตในระยะข้างหน้า

▲ ข้อมูลพื้นฐาน

ธุรกิจบัตรเครดิต เป็นธุรกิจที่**ให้สินเชื่อเพื่อการบริโภค (Consumer credit)** แก่ลูกค้าผ่านวงเงินที่**อนุมัติไว้ล่วงหน้า** โดยผู้ถือบัตรจะใช้บัตรเครดิตซึ่งเป็นบัตรอิเล็กทรอนิกส์แทนเงินสดเพื่อซื้อสินค้า รวมทั้งใช้เพื่อเบิกถอนเงินสดล่วงหน้า (Cash Advance) จากตู้ ATM ได้ตามวงเงินที่ได้รับอนุมัติและได้รับสิทธิประโยชน์ต่างๆ จากผู้ออกบัตร

สินเชื่อบัตรเครดิตเป็นสินเชื่อที่ไม่มีหลักประกัน (Non-collateral loan) ผู้กู้จะสามารถผ่อนชำระเป็นงวดโดยคิดอัตราดอกเบี้ยนับแต่วันที่ซื้อสินค้าและบริการ ที่ผ่านมาธุรกิจบัตรเครดิตมีส่วนสำคัญในการสนับสนุนการบริโภคภาคเอกชนรองจากสินเชื่อบ้าน สินเชื่อรถยนต์ และสินเชื่อส่วนบุคคล โดยสินเชื่อบัตรเครดิตมีสัดส่วน 5.8% ของสินเชื่อเพื่อการบริโภคทั้งหมดของครัวเรือนไทยในปี 2559 (Figure 1)

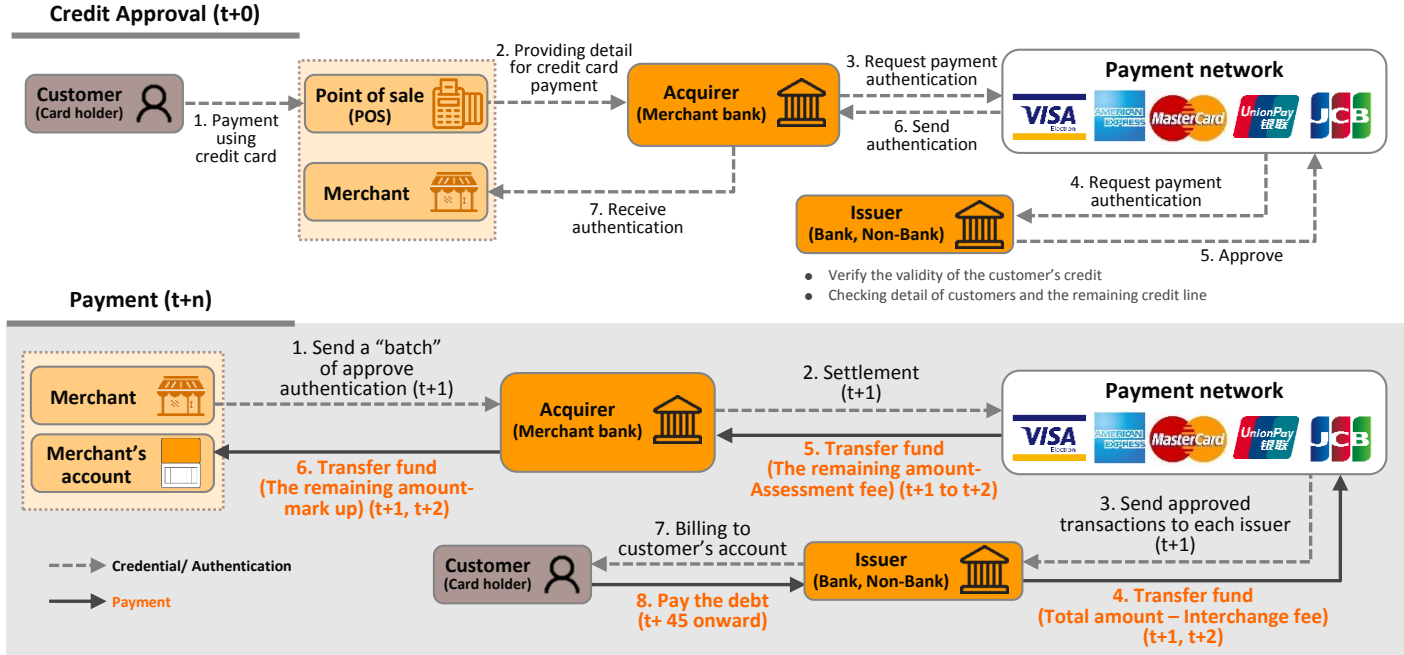
Figure 1: Thailand's Consumer Credit Outstanding (Q4 2016)



Source: BOT
Note: Loan outstanding of commercial banks

ธุรกิจบัตรเครดิตมีความเชื่อมโยงกับผู้ให้บริการหลายฝ่ายในแต่ละครั้งที่มีการซื้อสินค้าและบริการผ่านบัตรตั้งแต่กระบวนการอนุมัติสินเชื่อไปจนถึงขั้นตอนการชำระเงิน โดยกระบวนการอนุมัติสินเชื่อจะเกิดขึ้นทันที (t+0) ที่มีการใช้บัตรเครดิตเพื่อซื้อสินค้า ทำให้การใช้จ่ายของผู้บริโภคมีความสะดวกและไร้รอยต่อ (Seamless payment) ในขณะที่กระบวนการชำระเงิน (Clearing and settlement) ระหว่างผู้ให้บริการจะเกิดขึ้นหลังจากซื้อสินค้าประมาณ 1-2 วัน (t+n) โดยผู้บริโภคจะมีช่วงเวลาปลอดดอกเบี้ยประมาณ 45 วันก่อนชำระค่าสินค้าและบริการ (Figure 2)

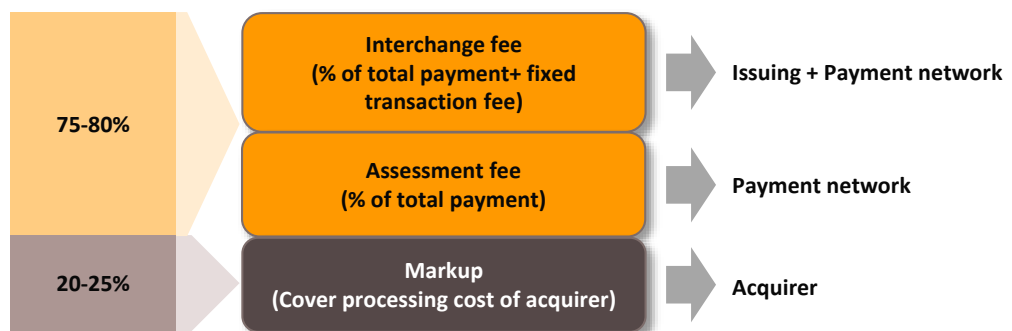
Figure 2: Credit Card Process



Source: Krungsri Research

- **ผู้ถือบัตร (Card holder)** สามารถใช้บัตรเพื่อชำระค่าสินค้าและบริการได้ 2 รูปแบบ คือ ชำระเงินเต็มจำนวนเมื่อครบกำหนดชำระ หรือผ่อนชำระค่าสินค้าและบริการ โดยผู้บริโภคจะได้รับประโยชน์จากใช้บัตรเครดิตที่สำคัญสองประการ คือ (1) **ได้รับความสะดวกในการชำระเงิน** และลดการพกพาเงินสด (2) **ได้รับสินเชื่อเพื่อการบริโภค** ซึ่งช่วยอำนวยความสะดวกให้เกิดความสม่ำเสมอในการบริโภคเนื่องจากช่วยลดข้อจำกัดด้านสภาพคล่องของผู้บริโภค (3) **ได้รับสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ** ที่ผู้ออกบัตรให้แก่ลูกค้านอกเหนือจากที่เกี่ยวข้องกับการชำระเงิน ซึ่งจุดนี้ให้มีการใช้จ่ายผ่านบัตรมากขึ้น เช่น การให้สิทธิประโยชน์เงินคืน (Cash back) การสะสมคะแนนเพื่อแลกกับส่วนลดและของขวัญต่าง ๆ เมื่อมียอดใช้จ่าย การแบ่งชำระสินค้า สิทธิประโยชน์สำหรับการชำระค่าใช้จ่ายรายเดือนอัตโนมัติ การได้รับประกันอุบัติเหตุจากการเดินทาง เป็นต้น
- **ธนาคารหรือธุรกิจผู้ออกบัตร (Issuer)** เป็นผู้ออกบัตรเครดิตให้กับผู้ถือบัตรและเป็นผู้อนุมัติหรือปฏิเสธคำขอชำระเงิน (Payment authorization request) หลังตรวจสอบข้อมูลผู้ถือบัตรและวงเงินแล้ว **ปัจจุบัน มีบัตรเครดิตหลายประเภท ได้แก่** (1) **บัตรเครดิตทั่วไป** มักเป็นบัตรเครดิตที่มีการร่วมกับเครือข่ายระบบชำระเงิน เช่น VISA, MasterCard, American Express, China Union Pay (CUP) และ Japan Credit Bureau (JCB) (2) **บัตรประเภทบัตรร่วม (Co-Brand)** ซึ่งธนาคารหรือธุรกิจผู้ออกบัตรจะออกบัตรร่วมกับบริษัททั้งภายในและภายนอกประเทศที่เป็นพันธมิตร มีการให้สิทธิประโยชน์ในกรณีที่มีการนำไปใช้จ่ายผ่านบริษัทหรือร้านค้าดังกล่าวซึ่งแตกต่างกันไปตามแต่ละบัตร เช่น บัตรเครดิต SCB King Power Platinum ซึ่งเป็นบัตรที่ผู้ถือได้รับสิทธิประโยชน์ในการใช้จ่ายผ่านบัตรที่ King Power เป็นต้น (3) **บัตรที่ออกร่วมกับองค์กรหรือสถาบันที่ไม่แสวงหากำไร (Affinity card)** เช่น บัตรที่ธนาคารกรุงไทยออกร่วมกับสมาคมนักบินไทย และสภาอากาศไทย เป็นต้น (4) **บัตรเครดิตองค์กร (Corporate card)** เป็นบัตรที่ออกให้แก่องค์กรเพื่อใช้บริหารค่าใช้จ่ายพนักงาน และค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการเดินทาง เช่น บัตรเครดิตเพื่อองค์กรของบัตรเครดิตอิออน เป็นต้น
- **ธนาคารหรือธุรกิจผู้รับชำระ (Acquirer)** เมื่อธนาคารหรือธุรกิจผู้รับชำระได้รับรายการค้าชำระที่ร้านค้าส่งมาเรียกเก็บ ธนาคารหรือธุรกิจผู้รับชำระจะเก็บเงินโดยหักค่าธรรมเนียมจากร้านค้าไว้ตามอัตราที่ตกลงกันในสัญญา ปกติธนาคารหรือธุรกิจผู้ออกบัตรจะสร้างเครือข่ายร้านค้าสมาชิกของบริษัท โดยพิจารณาจากปริมาณการรับชำระค่าสินค้าและบริการและแนวโน้มการเติบโตของร้านค้าเป็นหลัก ซึ่งร้านค้าที่มีรายได้สม่ำเสมอจะช่วยสร้างรายได้ให้แก่ธนาคารหรือธุรกิจผู้รับชำระได้ดี นอกจากนี้ ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บจากร้านค้าอาจแตกต่างกันขึ้นอยู่กับแนวโน้มของแต่ละธุรกิจ ภาวะการแข่งขันระหว่างธนาคารหรือธุรกิจรับชำระ รวมทั้งอาจมีการกำหนดค่าธรรมเนียมขั้นต่ำที่จะเรียกเก็บจากร้านค้าด้วย ปัจจุบันธนาคารหรือธุรกิจผู้รับชำระจะให้บริการรับชำระแก่ร้านค้าผ่านหลายช่องทาง เช่น (1) **เครื่องอนุมัติวงเงินอัตโนมัติ (Electronic Data Capture: EDC)** (2) **เครื่องรับบัตรเคลื่อนที่ (Mobile Point of Sale: m-POS)** (3) **การชำระเงินออนไลน์โดยใช้การยืนยันรหัสผ่านแบบครั้งเดียว (One Time Password: OTP)** และ (4) **ระบบชำระเงินหักบัญชีบัตรเครดิตอัตโนมัติ** เป็นต้น
- **ร้านค้าที่รับชำระบัตร (Merchant)** อาจให้บริการชำระเงิน ณ จุดรับชำระสินค้า (Point of Sale Terminal) และรับชำระผ่านการซื้อขายทางอินเทอร์เน็ต (Online) ซึ่งร้านค้าที่รับชำระผ่านบัตรเครดิตจะได้รับประโยชน์หลายประการ เช่น ขายสินค้าได้ง่ายขึ้นโดยเฉพาะสินค้าที่มีมูลค่าสูง เนื่องจากลูกค้าได้รับความสะดวกในการชำระเงินเพราะไม่มีข้อจำกัดด้านวงเงินเหมือนการถือเงินสด เป็นการช่วยบริหารเงินสดของร้านค้า และลดภาระในการรับเงินทอนเงิน อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันบางธุรกิจหรือผู้ประกอบการบางรายที่มีมูลค่าการค้าไม่สูงนักยังไม่นิยมรับชำระค่าสินค้าและบริการด้วยบัตรเครดิตจากลูกค้า เนื่องจากร้านค้ามีภาระต้นทุนค่าธรรมเนียมที่ต้องจ่ายให้กับธนาคารส่งผลให้ได้รับเงินไม่เต็มจำนวน บางร้านค้าในไทยจึงกำหนดมูลค่าขั้นต่ำในการรับชำระบัตรเครดิต เช่น ซื้อสินค้าขั้นต่ำ 500 บาท หรือผลกำไรไปยังผู้บริโภคโดยการคิดค่าธรรมเนียมเพิ่มเติมสำหรับการชำระด้วยบัตรเครดิต
- **เครือข่ายระบบการชำระเงิน (Payment network)** ปัจจุบันการทำธุรกรรมผ่านบัตรเครดิตในไทยจะถูกส่งไปประมวลผลยังเครือข่ายของผู้ให้บริการในต่างประเทศซึ่งเป็นธุรกิจที่มีเครือข่ายครอบคลุมทั่วโลกรองรับการรับส่งข้อมูล การหักบัญชี และการชำระดุลรายการ ก่อนโอนกลับมาชำระในประเทศไทย ซึ่งผู้ให้บริการที่สำคัญ ได้แก่ VISA, MasterCard, American Express, China Union Pay (CPU) และ Japan Credit Bureau (JCB) ทำให้ต้นทุน

Figure 3: Merchant Discount Rate

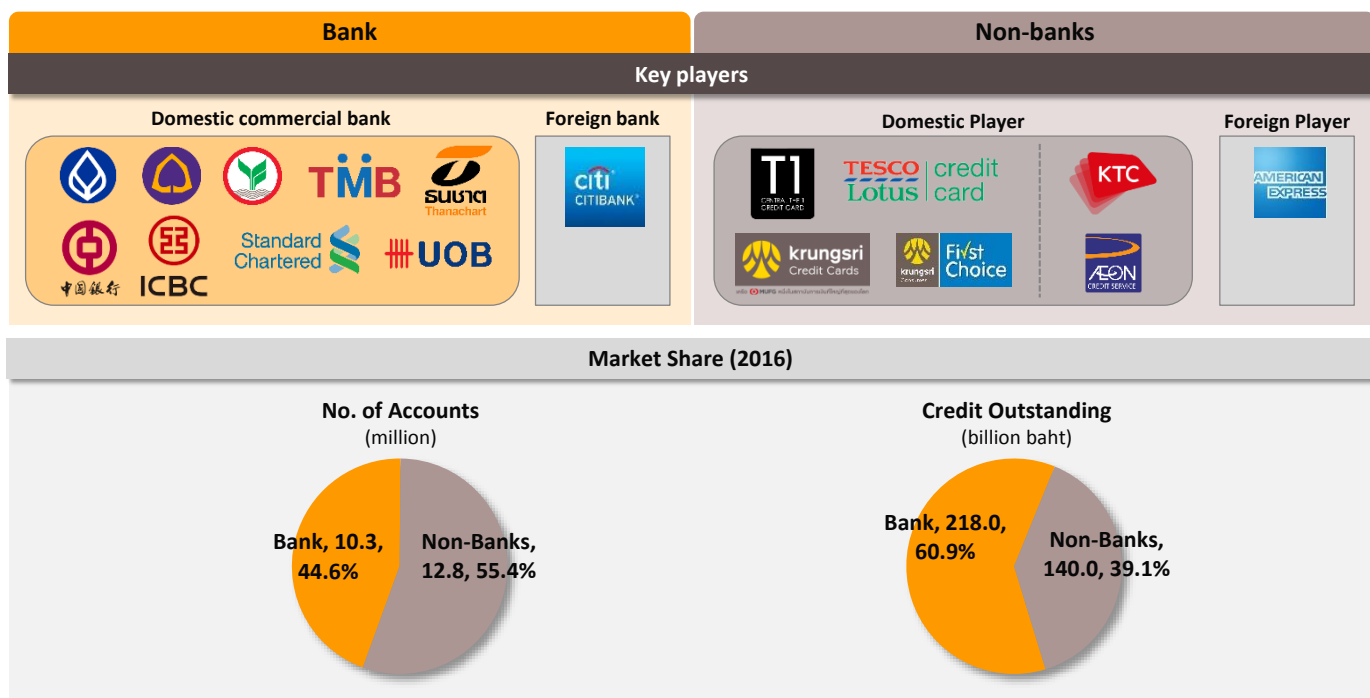


Source: Krungsri Research

ค่าธรรมเนียมบัตรเครดิตของไทยสูงขึ้น จากค่าใช้จ่ายที่จะต้องจ่ายให้กับเครือข่ายชำระเงินต่างประเทศ ขณะที่เครือข่ายระบบชำระเงินในประเทศ (Local switching) สามารถรองรับได้เฉพาะธุรกรรมการซื้อขายสินค้าด้วยบัตรเดบิต^{1/} อย่างไรก็ตาม การใช้บริการเครือข่ายชำระเงินต่างประเทศทำให้ลูกค้าได้รับความสะดวกโดยเฉพาะการนำบัตรเครดิตไปใช้จ่ายในต่างประเทศ

โดยปกติ การรับชำระด้วยบัตรเครดิตในไทยมีค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บจากร้านค้า (Merchant discount rate) ตั้งแต่ 1.5-2.4% ของการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต ขึ้นอยู่กับประเภทของบัตรเครดิต ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บจากร้านค้าดังกล่าวสามารถแบ่งได้เป็น (1) **Interchange fee** เป็นค่าธรรมเนียมที่จ่ายให้แก่ธนาคารหรือธุรกิจผู้ออกบัตร ซึ่งมีหน้าที่ทำการตลาดเพื่อจูงใจให้ลูกค้าใช้จ่ายผ่านบัตร ออกเงินเครดิตให้ลูกค้าล่วงหน้า และเรียกเก็บเงินจากผู้ถือบัตร รวมทั้งมีต้นทุนที่เกิดจากหนี้เสียและติดตามทวงหนี้ (2) **Assessment fee** เป็นค่าธรรมเนียมที่ต้องจ่ายให้แก่เครือข่ายระบบชำระเงินซึ่งทำหน้าที่เป็นตัวกลางและได้รับประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (Economy of scale) จากปริมาณธุรกรรมที่มีจำนวนมาก (3) **Markup** เป็นค่าธรรมเนียมที่จ่ายแก่ธนาคารหรือธุรกิจผู้รับชำระเงิน ในฐานะผู้ดูแลและรับรายการชำระเงินจากร้านค้าที่รับชำระบัตร ซึ่งมีต้นทุนการบริหารจัดการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งต้นทุนในการให้บริการช่องทางรับชำระบัตรแก่ร้านค้า **โดยเฉลี่ยแล้ว พบว่า Interchange fee และ Assessment fee มีสัดส่วนประมาณ 75-80% ของค่าธรรมเนียมทั้งหมดที่เรียกเก็บจากร้านค้า ในขณะที่ Markup จะมีสัดส่วนประมาณ 20-25%** (Figure 3)

Figure 4: Thailand Credit Card Players and Market Share



Source: Bank of Thailand, Krungsri Research

ปัจจุบัน ผู้ดำเนินธุรกิจบัตรเครดิตในไทยแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ 1) ธนาคารพาณิชย์ ประกอบด้วย ธนาคารพาณิชย์ไทย 9 แห่ง คือ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารทหารไทย ธนาคารธนาชาติ ธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ (ไทย) ธนาคารไอซีบีซี (ไทย) ธนาคารยูโอบี (ไทย) ธนาคารแห่งประเทศไทย และสาขาของธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศ 1 แห่ง คือ ธนาคารซีทีแบงก์ และ 2) Non-banks ที่ให้บริการบัตรเครดิต มี 7 แห่ง ประกอบด้วย บริษัทในเครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา 2 แห่ง ได้แก่ บริษัท บัตรกรุงศรีอยุธยา จำกัด และบริษัท อยุธยา แคปิตอล เซอวิส จำกัด รวมทั้งบัตรเครดิตที่ธนาคารกรุงศรีอยุธยาร่วมกับผู้ให้บริการค้าปลีก (Co-Brand) ซึ่งดำเนินการภายใต้บริษัท เจนเนอรัลคาร์ด เซอวิส จำกัด ได้แก่ บัตร Central the 1 credit card และ บริษัท เทสโก้ คาร์ด เซอวิส จำกัด ได้แก่ Tesco card services บัตรเครดิต KTC ซึ่งเป็นของบริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ในเครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา และ บัตรเครดิตของผู้ให้บริการ Non-banks ต่างชาติ คือ American Express ซึ่งเป็นของบริษัท อเมริกัน เอ็กซ์เพรส (ไทย) จำกัด และบัตรเครดิตอิออน ซึ่งเป็นของบริษัท อิออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) (Figure 4)

ธุรกิจบัตรเครดิตอยู่ภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ซึ่งกำหนดกฎเกณฑ์ในการปฏิบัติที่คล้ายคลึงกัน สำหรับผู้ให้บริการที่เป็นธนาคารพาณิชย์และ Non-banks ได้แก่ 1) เกณฑ์ด้านรายได้: ผู้ถือบัตรต้องมีรายได้ขั้นต่ำไม่น้อยกว่า 15,000 บาทต่อเดือน หรือ มีกระแสเงินสดหมุนเวียนอยู่ในบัญชีเป็นระยะเวลาไม่ต่ำกว่า 6 เดือนเฉลี่ยไม่น้อยกว่า 15,000 บาทต่อเดือน หรือ มีเงินฝากที่ธนาคารพาณิชย์ หรือ ตราสารแสดงสิทธิในหนี้ที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์ หรือ หน่วยงานของรัฐ หรือ รัฐวิสาหกิจ เป็นหลักประกันเต็มวงเงินของบัตรที่อนุมัติ หรือ มีเงินฝากประจำที่สถาบันการเงินไม่น้อยกว่า

500,000 บาท เป็นเวลาไม่น้อยกว่า 6 เดือน หรือ มีเงินฝากประจำหรือเงินฝากออมทรัพย์ หรือ ลงทุนในตราสารหนี้ หรือ กองทุนรวม อย่างใดอย่างหนึ่งหรือรวมกันไม่น้อยกว่า 1,000,000 บาท เป็นเวลาไม่น้อยกว่า 6 เดือน 2) **เกณฑ์การผ่อนชำระ:** ผู้ถือบัตรจะต้องผ่อนชำระไม่ต่ำกว่า 10% ของยอดคงค้าง และต้องไม่ต่ำกว่า 500 บาทต่อเดือน โดยมีอัตราดอกเบี้ยไม่เกิน 20% ต่อปี และ 3) **เกณฑ์การพิจารณาวงเงินบัตรเครดิต:** กำหนดให้มีวงเงินอนุมัติไม่เกิน 5 เท่าของรายได้ต่อเดือน หรือกระแสเงินสดหมุนเวียนเฉลี่ยหรือไม่เกิน 10% ของยอดเงินฝากประจำ เงินฝากออมทรัพย์ หรือเงินลงทุนในตราสารหนี้ กองทุนรวม (ตามเกณฑ์รายได้จากเงินฝากประจำข้างต้น)

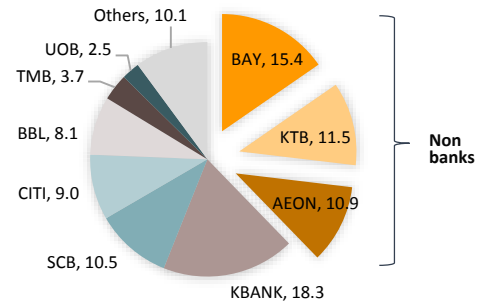
หากพิจารณาส่วนแบ่งตลาดในแง่จำนวนบัตร พบว่า Non-banks มีส่วนแบ่งตลาดมากกว่าธนาคารพาณิชย์ โดย ณ สิ้นปี 2559 มีส่วนแบ่งตลาดประมาณ 55.5% เนื่องจากการดำเนินธุรกิจของ Non-banks บางรายเน้นปล่อยสินเชื่อให้กับกลุ่มผู้มีรายได้น้อย ทำให้ต้องขยายฐานลูกค้าจำนวนมากเพื่อกระจายความเสี่ยงและเพื่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาด ทำให้มีต้นทุนต่อหน่วยลดลง ประกอบกับการปล่อยสินเชื่อของ Non-banks บางรายมีความเข้มงวดและมีขั้นตอนการพิจารณาที่น้อยกว่าธนาคารพาณิชย์ ทำให้สามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้สะดวกรวดเร็วและสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าผู้มีรายได้น้อยได้ดี อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาในด้านยอดคงค้างสินเชื่อ พบว่าธนาคารพาณิชย์เป็นผู้นำตลาดโดยมีส่วนแบ่งตลาดสูงถึง 60.9% (Figure 4)

ในด้านผู้ให้บริการธุรกิจบัตรเครดิตของไทย ในปี 2558 พบว่า ผู้นำตลาดหลัก 3 อันดับแรกในธุรกิจบัตรเครดิตทั้งในมิติของจำนวนบัตรและมูลค่าใช้จ่ายผ่านบัตร ประกอบด้วย ธนาคารกสิกรไทย บริษัทบัตรเครดิตกรุงไทย จำกัด (มหาชน) และ บริษัทในเครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา ส่วนผู้ออกบัตรรายอื่นๆ จะมีอันดับต่างกันในแต่ละมิติข้างต้น โดยผู้ออกบัตรที่เป็น Non-banks บางรายมีส่วนแบ่งตลาดในแง่จำนวนบัตรสูงกว่าเมื่อเทียบกับมูลค่าการใช้จ่ายผ่านบัตร อาทิ บัตรเครดิตอิออน ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับ 4 ในแง่จำนวนบัตร แต่มีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับ 7 ในแง่ยอดการใช้จ่ายผ่านบัตร เนื่องจากผู้ออกบัตรเน้นสร้างฐานลูกค้าจากกลุ่มผู้มีรายได้น้อย โดยมีเงื่อนไขที่ผ่อนปรนในการพิจารณาอนุมัติแก่ลูกค้า รวมทั้งการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมต่างๆ จากผู้ถือบัตรถูกกว่าโดยเปรียบเทียบ (Figure 5-8)

ด้านต้นทุนสำหรับผู้ถือบัตรในการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต มีทั้งต้นทุนที่เป็นค่าใช้จ่ายคงที่ (Fixed expenditure) และต้นทุนผันแปร (Variable expenditure) ซึ่งโดยรวมแล้ว ต้นทุนในการถือบัตรเครดิตที่ออกโดย Non-banks จะต่ำกว่าต้นทุนในการถือบัตรเครดิตของธนาคารพาณิชย์ ดังนี้

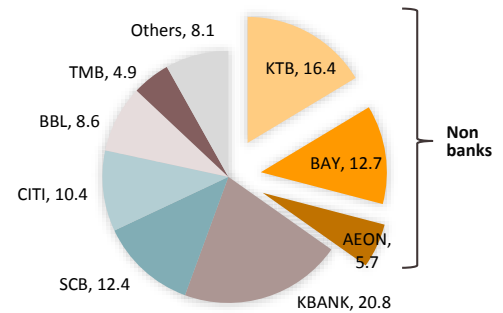
- **ต้นทุนคงที่ได้แก่ ค่าธรรมเนียมแรกเข้า ค่าธรรมเนียมรายปี และ ค่าธรรมเนียมในการติดตามทวงหนี้** พบว่าบางธนาคารที่มีการเก็บค่าธรรมเนียมเหล่านี้ มักเรียกเก็บในอัตราที่สูงกว่า Non-banks อย่างไรก็ตาม ธนาคารและ Non-banks ส่วนใหญ่มีการยกเว้นค่าธรรมเนียมแรกเข้าและ ค่าธรรมเนียมรายปี และมีค่าธรรมเนียมติดตามทวงหนี้กรณีมีการค้างชำระครั้งละ 100 บาท

Figure 5: Market Share for 2015 by Number of Cards Issued (%)



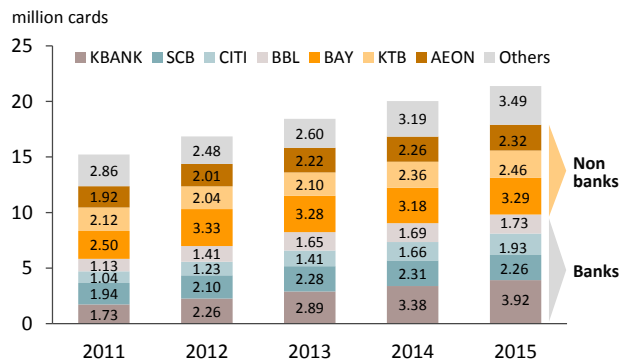
Source: Euromonitor, Nov 2016

Figure 6: Market Share for 2015 by Spending on Credit Cards (%)



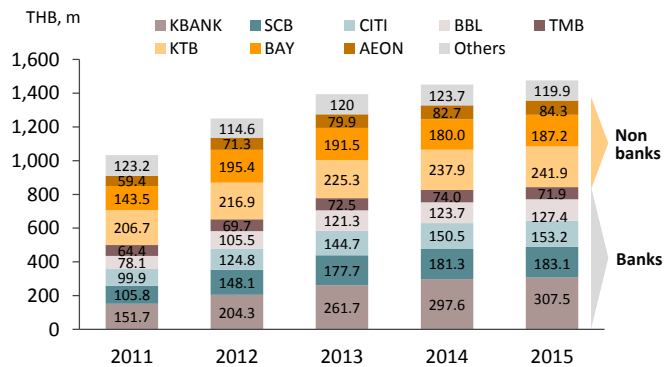
Source: Euromonitor, Nov 2016

Figure 7: Total Number of Cards Issued



Source: Euromonitor, Nov 2016

Figure 8: Total Spending on Cards



Source: Euromonitor, Nov 2016

Table 1: Fees Charged by Credit Card Issuers

	(1) Interest rate	(2) Charge for cash advances (% of total advanced)	(3) Initial fee (THB)	(4) Annual fee (THB/year)	(5) Late payment penalty (THB)	(6) Fee for use of card abroad (Not more than x% of the total value of transactions)	Note
Banks							
Minimum	9.9%	0%	0	0	0	2.0%	
Maximum	20%	3%	15,000	99,000	100	2.5%	
Mode	20	3%	0	0	100	2.5%	
BBL	20%	3%	0 - 1,250	300 - 30,000	0	2.5%	(2) Minimum cash advance of THB 1,000
KBANK	20%	3%	600 - 2,000	1,050 - 3,500	88	2.5%	(2) Minimum cash advance of THB 2,000
CIMB	20%	3%	500	300 - 500	100	2.5%	
TMB	20%	0-3%	0 - 1,500	0 - 1,500	100	2.5%	(6) Calculated from VISA or MasterCard exchange rates and charged in THB
SCB	20%	3%	0 - 1,000	500 - 50,000	100	2.5%	(2) Minimum cash advance of THB 3,000-5,000 (3) If ATM use is included, the fee is increased by THB 200
THANACHART	9.9-20%	3%	0	200 - 400	100	2.5%	
UOB	20%	3%	500 - 750	1,000 - 4,000	100	2.5%	
STANDARD CHARTER	20%	3%	0 - 15,000	0 - 4,000	100	2.5%	
Bank of China	20%	1 - 3%	0	0 - 3,500	0	2.5%	(2) 1% fee for cash advances in China and 3% for cash advances in Thailand and all other countries
ICBC	18.25%	1 - 3%	0	500, 1,000, และ 4,000	90	2%	(2) 1% fee for cash advances in Thailand and China and 3% for cash advances in all other countries and in banks not part of the ICBC group
CITI	20%	3%	0	100 - 99,000	100	2.5%	(6) Calculated from VISA or MasterCard exchange rates and charged in THB
Non-Banks							
Minimum	0%	0%	0	0	0	0	
Maximum	20%	3%	1,000	20,000	100	2.5%	
Mode	20%	3%	0	0	100	2.5%	
Central The 1 Card	20%	3%	0	100 - 20,000	100	2.5%	
Tesco Card	20%	3%	0	300 - 1,200	100	2.5%	
Krungsri	20%	3%	0	0 - 4,000	100	2.5%	
First Choice	20%	0	0	300-500	100	2.5%	
KTC	0-20%	3%	0	0 - 5,000	100	0-2%	(2) Minimum cash advance of THB 1,000 (5) Calculated from VISA, MasterCard or JBC
AMEX	0-15%	3%	0-1000	500 - 32,710	0	2.5%	
AEON	20%	3%	0	200-3,000	100	2.5%	(2) Minimum cash advance of THB 1,000-3,000

Source: BOT, compiled by Krungsri Research

● **ต้นทุนผันแปร เป็นค่าธรรมเนียมที่เกิดขึ้นเป็นสัดส่วนกับปริมาณการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต ซึ่งประกอบด้วย อัตราดอกเบี้ยผ่อนชำระค่าธรรมเนียมในการเบิกถอนเงินสด และค่าความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงสกุลเงินในการใช้บัตรเครดิต** สำหรับอัตราดอกเบี้ยผ่อนชำระหากผู้ถือบัตรชำระเพียงบางส่วน ทั้งธนาคารและ Non-banks มักเรียกเก็บจากผู้ถือบัตรไม่เกิน 20% ซึ่งเป็นไปตามประกาศของ ธปท. อย่างไรก็ตาม ธนาคารหรือธุรกิจผู้ออกบัตรบางรายเรียกเก็บอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าตลาด เช่น ธนาคาร ICBC KTC และ American Express ส่วนค่าธรรมเนียมในการเบิกถอนเงินสดพบว่า โดยเฉลี่ยธนาคารพาณิชย์จะเรียกเก็บในอัตรา 3% โดยบางธนาคารมีการกำหนดวงเงินขั้นต่ำในการเบิกถอนซึ่งอยู่ระหว่าง 1,000-5,000 บาท ในขณะที่ค่าความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงสกุลเงินในการใช้บัตรเครดิตในต่างประเทศ ธนาคารส่วนใหญ่เรียกเก็บในอัตราไม่เกิน 2.5% ของยอดการใช้จ่ายที่เกิดขึ้น (Table 1)

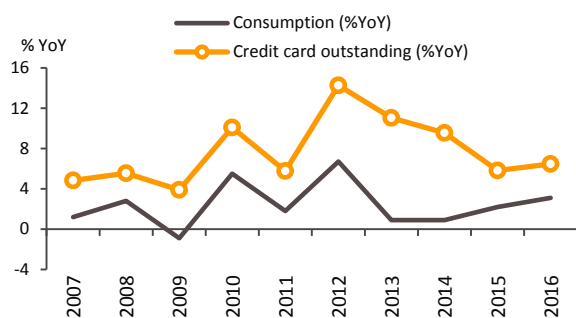
▲ **สถานการณ์ที่ผ่านมา**

ในช่วงระหว่างปี 2556-2558 ธุรกิจบัตรเครดิตได้รับผลกระทบจากปัจจัยสำคัญ คือ กำลังซื้อของผู้บริโภคที่ลดลงตามการชะลอตัวของค่าใช้จ่าย ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผลจากกำลังซื้อบางส่วนถูกนำไปใช้ล่วงหน้าจากผลของนโยบายรถยนต์คันแรก ภาวะหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง รายได้ของครัวเรือนภาคเกษตรที่ได้รับผลกระทบจากภาวะภัยแล้ง และครัวเรือนนอกภาคเกษตรที่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ประกอบกับธนาคารและธุรกิจผู้ออกบัตรมีความเข้มงวดในการอนุมัติสินเชื่อเพิ่มขึ้น ส่งผลให้จำนวนการออกบัตรใหม่และยอดการใช้จ่ายผ่านบัตรเติบโตในอัตราระลอก

ในปี 2559 ธุรกิจบัตรเครดิตโดยรวมมีสัญญาณปรับตัวขึ้นสะท้อนจากยอดการใช้จ่ายผ่านบัตรและสินเชื่อคงค้าง สอดคล้องกับการบริโภคที่อยู่ในทิศทางของการฟื้นตัวต่อเนื่อง (Figure 9) โดยยอดการใช้จ่ายผ่านบัตรขยายตัวเร่งขึ้นที่ 6.8% YoY จากปี 2558 ที่ขยายตัว 6.1% YoY (Figure 10) แม้ว่าจะมีปัจจัยถ่วงการใช้จ่ายของผู้บริโภคจากหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง^{2/} ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่ชะลอลงจากระดับ 75.5 ในปี 2558 มาอยู่ที่ 75.3 ในปี 2559 และการจับจ่ายใช้สอยในประเทศที่ชะลอลงในช่วงปลายปี 2559 เนื่องจากอยู่ในช่วงของการถวายนความอวล

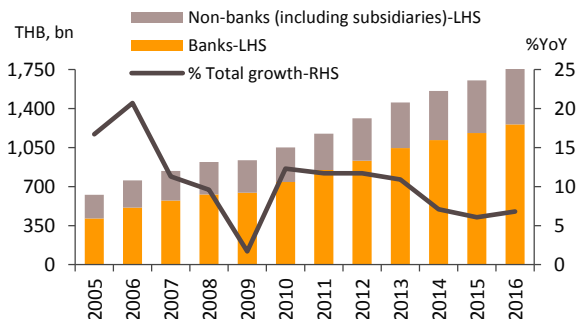
อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาจากจำนวนบัตรเครดิตสะสมในปี 2559 พบว่าการเติบโตยังชะลอลงเมื่อเทียบกับปี 2558 ส่วนหนึ่งเป็นผลจากธนาคารพาณิชย์ระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อ จากความกังวลในเรื่องคุณภาพของสินเชื่อที่ด้อยลงและปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (Non-Performing Loan: NPLs) โดยในปี 2559 จำนวนบัตรเครดิตสะสมมีจำนวนทั้งสิ้น 23.1 ล้านบัตร เป็นบัตรเครดิตของ Non-Banks จำนวน 12.8 ล้านบัตร และเป็นบัตรเครดิตของธนาคารพาณิชย์จำนวน 10.3 ล้านบัตร ซึ่งจำนวนบัตรสะสมขยายตัว 6.4% YoY เมื่อเทียบกับปี 2558 ที่ขยายตัว 7.2% YoY โดยเป็นการชะลอลงของจำนวนบัตรเครดิตใหม่ของธนาคารพาณิชย์เป็นสำคัญ (Figure 11) ในขณะที่สัดส่วน NPLs ของบัตรเครดิตอยู่ที่ระดับ 3.7% ทั้งนี้ NPLs ที่เกิดจากสินเชื่อบัตรเครดิตยังอยู่ในระดับที่สูงกว่าสินเชื่อประเภทอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็น สินเชื่อที่อยู่อาศัย สินเชื่อส่วนบุคคล และสินเชื่อรถยนต์ (Figure 12)

Figure 9: Consumption and Outstanding Credit Card



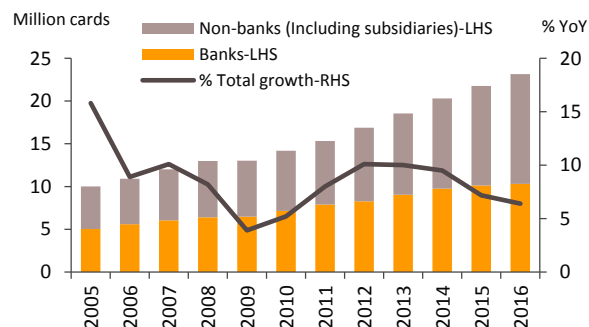
Source: BOT and NESDB

Figure 10: Total Credit Card Transactions



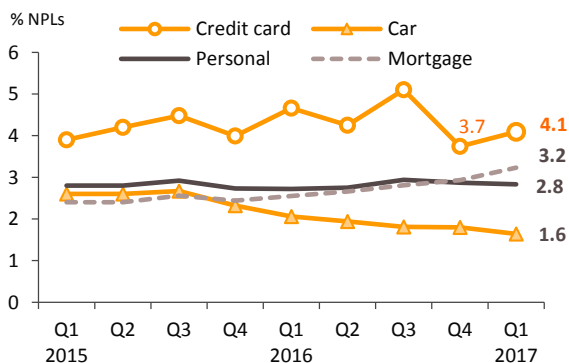
Source: BOT, compiled by Krungsri Research

Figure 11: Total Number of Credit Cards Issued



Source: BOT, compiled by Krungsri Research

Figure 12: NPLs



Note: The data represent for NPLs of commercial banks
Source: BOT

2/ ณ สิ้นปี 2559 หนี้ครัวเรือนต่อ GDP ของไทยอยู่ที่ระดับ 79.9%

นอกจากนี้ มูลค่าการใช้จ่ายต่อบัตรเครดิตในปี 2559 ยังต่ำกว่าค่าเฉลี่ยในช่วงปี 2554-2558 สะท้อนถึงการฟื้นตัวของภาคบริโภคนิยมที่ยังไม่เต็มที่และผู้บริโภคยังคงมีความระมัดระวังในการใช้จ่ายเมื่อเทียบกับอดีต โดยยอดการใช้จ่ายผ่านบัตรเฉลี่ยในปี 2559 อยู่ที่ 6,350 บาทต่อบัตรต่อเดือน เทียบกับค่าเฉลี่ย 5 ปีซึ่งอยู่ที่ 6,423 บาทต่อบัตรต่อเดือน (Figure 13)

จากภาวะตลาดบัตรเครดิตข้างต้น ส่งผลให้การแข่งขันในธุรกิจยังคงรุนแรงในช่วงปีที่ผ่านมาและมีการใช้กลยุทธ์ที่สำคัญ คือ (1) การขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มที่มีศักยภาพ ได้แก่ กลุ่มลูกค้า Gen Y^{3/} ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ที่เพิ่งเข้าสู่ตลาดแรงงาน และมี Life style ที่นิยมใช้จ่ายผ่านทางช่องทาง Digital จึงเป็นโอกาสในการขยายธุรกิจของผู้ออกบัตร และกลุ่มผู้บริโภคตลาดบนในจังหวัดใหญ่ๆ ในภูมิภาค ซึ่งช่วยกระจายความเสี่ยงจากลูกค้าระดับกลางและระดับล่างที่มีสัญญาณว่ามีความสามารถในการชำระหนี้ลดลง และมีความเสี่ยงต่อการผิดนัดชำระหนี้มากขึ้น (2) การส่งเสริมการตลาดเพื่อกระตุ้นการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตโดยการให้สิทธิพิเศษร่วมกับร้านค้าพันธมิตรและห้างสรรพสินค้าเพื่อรักษาส่วนแบ่งตลาด

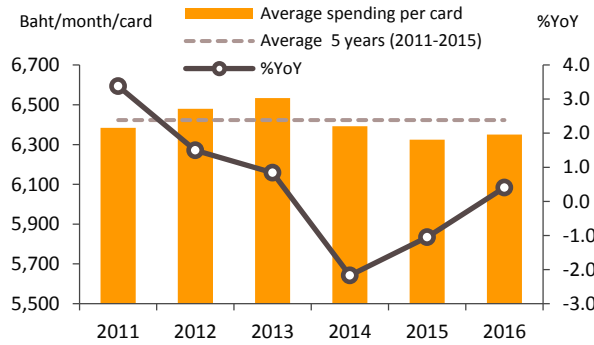
▲ แนวโน้มอุตสาหกรรม

ในระยะ 3 ปีข้างหน้า การเติบโตของธุรกิจบัตรเครดิตจะได้รับผลกระทบจากปัจจัยสำคัญหลายประการ เช่น พฤติกรรมผู้บริโภคที่นิยมชำระเงินผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์แทนเงินสดมากขึ้น รวมทั้งนิยมใช้บัตรเครดิตเมื่อท่องเที่ยวต่างประเทศ การเติบโตของการชำระเงินในรูปแบบอื่นๆ ซึ่งเป็นผลจาก Financial Technology (FinTech) และนโยบายภาครัฐ เช่น นโยบาย National e-Payment และนโยบายควบคุมการจ่ายผ่านบัตรเครดิตของผู้มีรายได้น้อย (Figure 14)

ปัจจัยบวกที่มีผลต่ออุตสาหกรรม

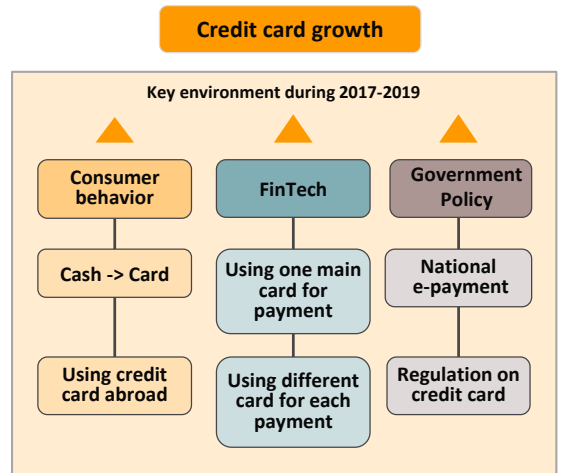
- พฤติกรรมการใช้จ่ายของผู้บริโภคที่หันมาใช้จ่ายผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์แทนเงินสดมากขึ้น เมื่อมีการทำธุรกรรมออนไลน์เพื่อซื้อสินค้าทางอินเทอร์เน็ต ซึ่งโดยมากมักผูกการชำระเงินกับบัตรเครดิต สอดคล้องกับการทำธุรกรรมการเงินผ่านช่องทาง Internet banking และ Mobile banking ที่คาดว่าจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2559 มูลค่าการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ทาง Mobile banking และ Internet banking เพิ่มขึ้นถึง 32.7% YoY ในขณะที่การชำระเงินผ่าน Mobile banking มีสัดส่วนเพิ่มอย่างต่อเนื่อง จาก 1.4% ในปี 2553 มาเป็น 15.3% ในปี 2559 (Figure 15) การชำระเงินทาง Mobile banking ที่ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นจะช่วยให้การใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตมีความสะดวกมากยิ่งขึ้น
- ผู้บริโภคใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตในต่างประเทศมากขึ้นสอดคล้องกับ Lifestyle ของคนไทยที่นิยมเดินทางท่องเที่ยวต่างประเทศเพิ่มขึ้น ทำให้คาดว่าสัดส่วนการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตในต่างประเทศจะยังคงปรับตัวดีขึ้น สะท้อนจากสัดส่วนของผู้บริโภคที่ใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตในต่างประเทศที่เพิ่มจาก 3.6% ของการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตทั้งหมดในปี 2549 เป็น 7.0% ในปี

Figure 13: Spending per Card



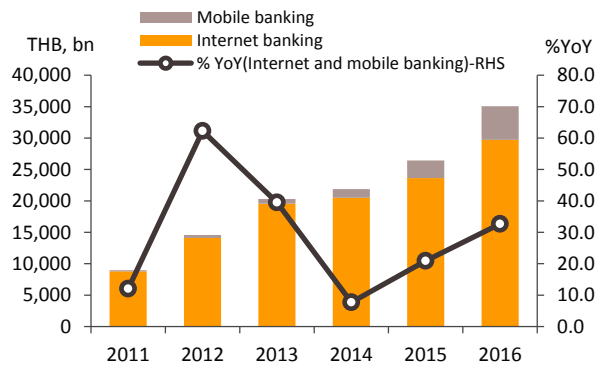
Source: Bank of Thailand, compiled by Krungsri Research

Figure 14: Factors Impact on Credit Card Business



Source: Krungsri Research

Figure 15: Mobile and Internet Banking



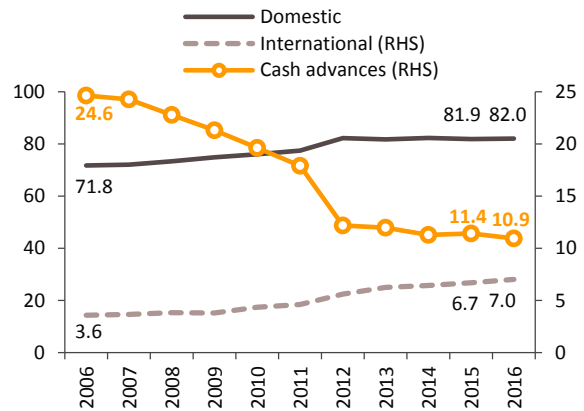
Source: BOT

3/ ข้อมูลจาก National Credit Bureau พบว่า จำนวนบัตรเครดิตที่ออกใหม่ในช่วงครึ่งแรกของปี 2559 เป็นบัตรเครดิตของ กลุ่ม Gen Y (ผู้ที่เกิดระหว่างปี 2523-2540) เป็นสัดส่วนถึง 53% ของจำนวนบัตรที่ออกใหม่ทั้งหมด และเพิ่มขึ้น 50% YoY

2559 (Figure 16) สอดคล้องกับสัดส่วนของการใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวชาวไทยในการเดินทางไปเที่ยวต่างประเทศที่เติบโตในอัตราสูงที่ 13.9% ในช่วงปี 2556-2558 (Figure 17)

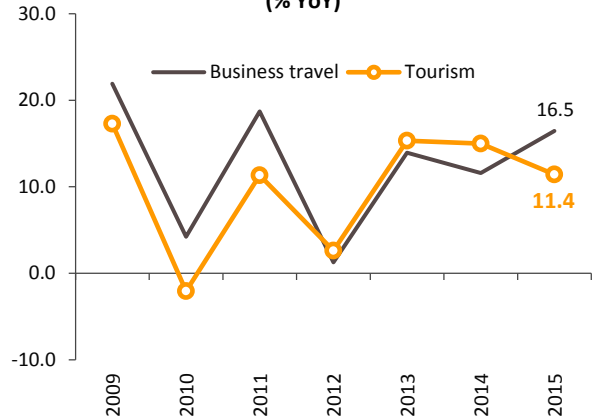
- **การเพิ่มขึ้นของทางเลือกในการชำระเงินรูปแบบอื่นๆ (Alternative payment gateway) ซึ่งเป็นนวัตกรรมที่เกิดขึ้นในระบบชำระเงินของโลกจาก FinTech** อาจส่งผลกระทบต่อการใช้บัตรเครดิตได้ใน 2 รูปแบบ คือ (1) **ผู้บริโภคอาจลดจำนวนการถือบัตรเครดิตลง** โดยการเกิดขึ้นของ Mobile application ทำให้ผู้บริโภคนำบัตรเครดิตมาผูกกับ Application ต่างๆ เพื่อชำระค่าสินค้าและบริการรวมทั้งใช้บัตรเครดิตเพื่อเป็น Gateway ในการชำระเงินในรูปแบบอื่นที่เพิ่มความสะดวกให้กับผู้บริโภคมากขึ้น อาทิ การใช้กระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ (Digital wallet) การชำระเงินผ่านระบบ QR code โดยใช้โทรศัพท์มือถือ และอาจมีผลให้ผู้ใช้บัตรไม่จำเป็นต้องถือบัตรเครดิตหลายใบ รวมทั้งอาจทำให้การใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตถูกทดแทนด้วยการชำระเงินในรูปแบบอื่นๆ โดยตรง (2) **ผู้บริโภคอาจยังถือครองบัตรเครดิตหลายใบ** โดยนำบัตรแต่ละบัตรไปผูกกับ Digital wallet ต่างๆ เพื่อต้องการได้รับสิทธิประโยชน์จากบัตรเครดิตประเภทต่างๆ อย่างเต็มที่
- **การส่งเสริมจากภาครัฐในการชำระเงินผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ภายใต้นโยบาย National e-Payment และแผนพัฒนาระบบสถาบันการเงินระยะที่ 3** ที่สนับสนุนการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านการชำระเงินเพื่อรองรับการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐ ตั้งแต่การซื้อขายสินค้า การชำระเงิน และการส่งข้อมูลภาษีให้กับหน่วยงานของรัฐ จะช่วยสนับสนุนการใช้จ่ายผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์รวมทั้งบัตรเครดิตมากขึ้นในอนาคต
- **การออกกฎระเบียบของภาครัฐเพื่อจำกัดการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตของผู้มีรายได้น้อย** เนื่องจากหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูงโดยเฉพาะกลุ่ม Gen Y ซึ่งมีสัญญาณการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตรวมทั้งกู้ยืมสินเชื่อส่วนบุคคลในระดับสูง ทำให้มีแนวโน้มของการก่อหนี้เกินตัว ธปท. จึงออกกฎระเบียบควบคุมการใช้บัตรเครดิตของผู้ที่มีรายได้ต่ำกว่า 30,000 บาทต่อเดือน โดยจำกัดวงเงินไม่เกิน 1.5 เท่าจากเดิมไม่เกิน 5 เท่าของรายได้ (Table 2) และมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2560 ที่ผ่านมา ซึ่งคาดว่าจะกระทบต่อการขยายฐานลูกค้าใหม่ของผู้ออกบัตรในอนาคต อย่างไรก็ตาม มาตรการดังกล่าวจะช่วยลดภาระในการตั้งสำรองหนี้เสียของสถาบันการเงิน เนื่องจากเป็นมาตรการที่ช่วยควบคุมสัดส่วนหนี้เสียและสร้างวินัยทางการเงินให้แก่ผู้ถือบัตรในระยะยาว

Figure16: Total Usage (% share)



Source: BOT

Figure 17: Spending by Thai Card Holders Abroad (% YoY)



Source: BOT

Table 2: Regulations Governing Credit Cards

Old regulations			New regulations		
Monthly income	Credit limit	Interest rate	Monthly income	Credit limit	Interest rate
Not less than THB 15,000	Not more than 5 times income	20%	Not more than THB 30,000	1.5 times monthly income	18%
			THB 30,000-50,000	3 times monthly income	18%
			Over THB 50,000	5 times monthly income	18%

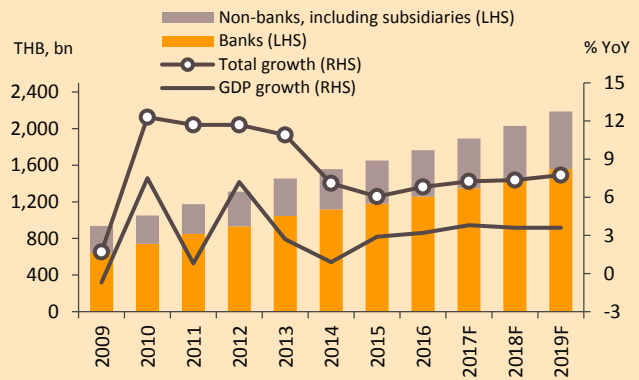
Source: BOT

▲ **มุมมองวิจัยกรุงศรี:** คาดว่าธุรกิจบัตรเครดิตจะยังคงเติบโตต่อเนื่องที่ระดับ 7.5% ในช่วงปี 2560-2562 (Figure 18) จากแนวโน้มของการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตที่เพิ่มขึ้นตามพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป อย่างไรก็ตาม การแข่งขันในตลาดที่มีแนวโน้มรุนแรงขึ้น และการปรับปรุงเกณฑ์การกำกับดูแลบัตรเครดิตและสินเชื่อส่วนบุคคล อาจมีผลต่อการเติบโตของธุรกิจโดยเฉพาะ Non-banks ที่มีฐานลูกค้าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่มีรายได้ต่ำกว่าเกณฑ์ซึ่งคาดว่าจะเริ่มเห็นผลชัดเจนตั้งแต่ปี 2561 เป็นต้นไป แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญมีดังนี้

- **การแข่งขันเพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดจะมีแนวโน้มรุนแรงขึ้น** โดยนโยบายการสนับสนุนการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ของภาครัฐจะช่วยให้การชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์สะดวกขึ้น ทำให้ผู้บริโภคใช้จ่ายผ่านบัตรมากขึ้น ขณะเดียวกันการเกิดขึ้นของ Alternative payment gateway ในรูปแบบใหม่ ทำให้ผู้บริโภคมีแนวโน้มใช้บัตรเครดิตเป็น Payment gateway เพื่อเชื่อมต่อกับช่องทางชำระเงินอื่นๆ และลดจำนวนการถือบัตรเครดิตลง ทำให้ผู้ออกบัตรต้องเผชิญกับการแข่งขันสูงขึ้น เพื่อจูงใจให้ผู้บริโภคใช้บัตรของตนเป็นบัตรหลักสำหรับชำระเงิน
- **การแข่งขันเพิ่มสิทธิประโยชน์ให้แก่ผู้ถือบัตร** โดยคาดว่าผู้ออกบัตรจะเปิดตัวบัตรเครดิตใหม่ที่มีการให้สิทธิประโยชน์แก่ผู้ถือเพิ่มขึ้นเพื่อตอบสนองวิถีชีวิตผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปโดยเฉพาะจากความนิยมท่องเที่ยวต่างประเทศ ผ่านกลยุทธ์จูงใจให้ผู้บริโภคนำบัตรเครดิตไปใช้จ่ายยังต่างประเทศด้วยการให้สิทธิประโยชน์มากขึ้น เช่น การให้คะแนนสะสม การให้เงินคืนเมื่อมีการใช้จ่ายผ่านบัตร (Cash back) การได้รับส่วนลดจากการใช้จ่ายในร้านค้าที่ร่วมรายการในต่างประเทศ การให้สิทธิประโยชน์ที่ไม่เกี่ยวข้องกับการใช้จ่ายผ่านบัตร เช่น บริการ Airport Lounge และการประกันภัยอุบัติเหตุจากการเดินทาง ส่วนลดสำหรับการแลกเงิน เป็นต้น ซึ่งคาดว่าธนาคารหรือธุรกิจผู้ออกบัตรซึ่งมีเครือข่ายเชื่อมโยงกับธนาคารในต่างประเทศอาจมีความได้เปรียบมากกว่าในการเสนอสิทธิประโยชน์ต่างๆ ร่วมกับร้านค้าพันธมิตร ทั้งนี้ ในปัจจุบันมีการแข่งขันกระตุ้นการใช้จ่ายเมื่อเดินทางท่องเที่ยวในประเทศญี่ปุ่น อาทิ บัตรเครดิต เจซีบี แพลทินัม ของธนาคารกรุงศรีอยุธยา บัตรเครดิต เจซีบี กลีรไทย ของธนาคารกลีรไทย และ บัตรเครดิต เคทีบี เจซีบี แพลทินัม ของธนาคารกรุงไทย เป็นต้น
- **นโยบายภาครัฐในการปรับปรุงเกณฑ์การกำกับดูแลบัตรเครดิตและสินเชื่อส่วนบุคคลจะส่งผลกระทบต่อภาพรวมของธุรกิจบัตรเครดิตไม่มากนักในระยะเริ่มต้น** เนื่องจากเกณฑ์ดังกล่าวปรับใช้กับเฉพาะลูกค้ารายใหม่ ขณะที่ลูกค้ารายเดิมยังได้รับสิทธิและวงเงินเท่าเดิมหากบัตรหมดอายุและมีการต่ออายุใหม่ รวมทั้งสัดส่วนการใช้จ่ายของผู้มีรายได้น้อยที่ถือบัตรเครดิตคิดเป็นเพียง 9.0%^{4/} ของยอดการใช้จ่ายทั้งหมด อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาผลกระทบต่อผู้ให้บริการที่เป็นธนาคารพาณิชย์และ Non-banks พบว่าอาจได้รับผลกระทบแตกต่างกัน ผู้ให้บริการที่เป็น Non-banks โดยเฉพาะบริษัทบัตรเครดิตที่ไม่ได้เป็นเครือข่ายของธนาคารพาณิชย์อาจได้รับผลกระทบทางลบมากกว่า เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้ อยู่ในเกณฑ์ที่ทางการต้องการเพิ่มความเข้มงวด จึงทำให้อาจเสียโอกาสในการขยายฐานลูกค้า ซึ่งอาจผลักดันให้ลูกค้าบางส่วนหันไปใช้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลในรูปแบบอื่นๆ เช่น พิกโก้ไฟแนนซ์ (PICO Finance) รวมทั้งนำไปสู่การกู้ยืมผ่านสินเชื่อระบบ ธุรกิจผู้ออกบัตรจึงต้องปรับตัวการแข่งขันเพื่อกระตุ้นการใช้จ่ายในกลุ่มผู้มีรายได้สูงมากขึ้น

จากสภาวะการแข่งขันที่มีแนวโน้มรุนแรงขึ้นในธุรกิจบัตรเครดิต ผู้ออกบัตรจะเน้นกลยุทธ์การเข้าถึงและเข้าใจลูกค้าเพื่อให้บริการที่ตรงกับความต้องการมากที่สุด ซึ่งกระบวนการที่ธนาคารต่างๆ นิยมใช้ในปัจจุบัน คือ การใช้ข้อมูลเชิงลึก (Big data analysis) เพื่อทำความเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภคในการให้สิทธิประโยชน์ที่แข่งขันได้รวมทั้งเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากกว่าทำให้สามารถชิงความได้เปรียบจากการสร้างความแตกต่าง (Pioneer move) ได้ก่อนคู่แข่งและรักษาความเป็นผู้นำตลาดบัตรเครดิตในระยะข้างหน้า

Figure 18: Total Spending



Source: BOT, NESDB and Krungsri Research

วิจัยกรุงศรี

ดร.สมประวิณ มันประเสริฐ

พรพรรณ โภคย์สุพิศตร์

ผู้บริหารสายงานวิจัยและหัวหน้าทีมวิจัยเศรษฐกิจ

ผู้บริหารฝ่ายวิจัยเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม

ทีมวิจัยเศรษฐกิจ

- ศรันต์ สุนันท์สถาพร
- สุจิต ชัยวิษณุชาติ
- จูไรลักษณ์ พลศรี
- สร้อยสนธิ์ หล่อสุวรรณกุล
- ก้องภพ วงศ์แก้ว
- ธนาพร ศรีคล้าย

หัวหน้าทีมวิเคราะห์เศรษฐกิจเชิงกลยุทธ์

หัวหน้าทีมพยากรณ์เศรษฐกิจและวิเคราะห์ความเสี่ยงมหภาค

เศรษฐกิจอาวุโส

เศรษฐกิจอาวุโส (เศรษฐกิจภูมิภาค)

เศรษฐกิจ

เศรษฐกิจ

ทีมวิจัยอุตสาหกรรม

- เชษฐชดา เชื้อสุวรรณ
- ธเนศ มหัทธนาดาย
- พูลสุข นิลกิจศรานนท์
- ปิยะนุช สถาพงศ์ภักดิ์
- ดร.จุมพล กล้วยไม่งาม
- นรินทร์ ต้นไพบูลย์
- ตลัปลักษณ์ ธนดิษฐ์สุวรรณ
- พุทธิชาติ ลุนคำ
- นิรติศัย ทุมวงษา
- วรรณยา ยงพิศาลภพ
- พัชรา กลิ่นชวนชื่น
- รชฎ เลียงจันทร์

หัวหน้าทีมวิจัยธุรกิจเกษตรและอุตสาหกรรม

หัวหน้าทีมวิจัยธุรกิจบริการและอสังหาริมทรัพย์

นักวิเคราะห์อาวุโส (Healthcare, Modern Trade)

นักวิเคราะห์อาวุโส (Industry Risk Ratings)

นักวิเคราะห์อาวุโส (Transportation & Logistics, ICT)

นักวิเคราะห์อาวุโส (Power Generation, Biofuel, Chemical & Plastic Products)

นักวิเคราะห์อาวุโส (Financial Sectors)

นักวิเคราะห์ (Tourism Sectors, Real Estate in Upcountry)

นักวิเคราะห์ (Construction Contractor, Construction Materials)

นักวิเคราะห์ (Automobile, Electronics & Electrical Appliances, Beverages)

นักวิเคราะห์ (Real Estate in BMR)

นักวิเคราะห์ (Oil & Gas, Petrochemicals, Industry Scenario Analysis)

ทีมพัฒนางานวิจัย

- อภากร นพรัตน์ภรณ์

นักวิเคราะห์

ทีมบริหารระบบข้อมูลวิจัย

- สุรัชนี สมประสงค์
- ธมณ เสรีบุญสุขสกุล
- เชิดศักดิ์ ศรีชัยตัน
- วงศกร แก้วอุดมทั้ง

เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป

เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป

เจ้าหน้าที่ระบบข้อมูลวิจัย

เจ้าหน้าที่ระบบข้อมูลวิจัย

สนใจสมัครรับอีเมลได้ที่ krungsri.research@krungsri.com

คำสงวนสิทธิ์

เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นจากแหล่งข้อมูลที่เปิดเผยต่อสาธารณชนที่น่าเชื่อถือ อย่างไรก็ตาม วิจัยกรุงศรีมิอาจรับรองความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูลดังกล่าวได้ ทั้งนี้ขอคิดเห็นที่ปรากฏเป็นความคิดเห็นของวิจัยกรุงศรี ไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับ บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา และขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงความเห็น หรือประมาณการต่างๆ โดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า