

BNPL **BUY NOW
PAY LATER** OR **BE NPL**

ซื้อง่าย จ่ายไหวไหม?

ความเสี่ยงการเงินที่มาพร้อมความสะดวก
ในการเข้าถึงสินเชื่อที่ง่ายขึ้น

Dec 2025



SCB  EIC

Executive summary

BNPL หรือ “Be NPL?” : ความเสี่ยงการเงินที่มาพร้อมความสะดวกในการเข้าถึงสินเชื่อที่ง่ายขึ้น

การบริโภคภาคเอกชน ซึ่งเป็นแรงขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยที่สำคัญ เริ่มชะลอตัวจากแรงกดดันหลายด้าน ทั้งรายได้ครัวเรือนฟื้นช้า หนี้ครัวเรือนสูง และความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจมองไปข้างหน้า ครัวเรือนไทยยังมีแนวโน้มเปราะบางต่อเนื่อง สะท้อนจากผลสำรวจ SCB EIC Consumer survey 2025 กลุ่มตัวอย่าง 1,631 คน

จับตา 4 ประเด็น :

1. รายได้โตช้ากว่ารายจ่าย

ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

90%

รายจ่ายเพิ่ม

70%

รายได้เท่าเดิม/ลด

กลุ่มรายได้น้อย (<30K บาท/เดือน) เสี่ยงสูงสุด
เกือบ 60% กลุ่มนี้มีปัญหารายได้ไม่พอรายจ่าย

2. ภาระหนี้กดดันหนักขึ้น

ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดที่มีหนี้

เกือบครึ่ง

รู้สึกว่าการจ่ายหนี้เป็นปัญหา

ความเสี่ยงลามไปกลุ่มรายได้สูง (>100K บาท/เดือน)
1 ใน 5 เริ่มรู้สึกว่าการจ่ายหนี้เป็นปัญหา

3. สินเชื่อดิจิทัล:

ความสะดวกมาพร้อมความเสี่ยง

ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

ส่วนใหญ่

ผู้ที่มีอายุน้อย รายได้น้อย หนี้หลายประเภท

1 ใน 3

ของผู้กู้ DSR >60% และ
ยอมรับว่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น เพราะเข้าถึงสินเชื่อได้ง่าย

4. ความเชื่อมั่นต่ำ ผู้บริโภคระวัง การใช้จ่ายก่อนใหญ่ในปีหน้า

ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

>60%

ไม่มีแผนซื้อบ้าน/รถ
กังวลรายได้ในอนาคตและภาระดอกเบี้ยจ่าย

ทางรอดความจริงนี้ : แก้หนี้ เพิ่มภูมิคุ้มกัน สร้างวินัยการเงิน

ภาครัฐ :

- ผลักดันให้ผู้ให้สินเชื่อทั้งหมดเข้าร่วมเป็นสมาชิกของบริษัทข้อมูลเครดิตแห่งชาติ (NCB)
- ควบคุมความเสี่ยงระดับมหภาค กำหนดเพดานหนี้โดยรวมให้เหมาะสม
- เพิ่มภูมิคุ้มกันหลายทาง ให้ความรู้ทางการเงิน มีช่องทางเพิ่มรายได้ จูงใจ Upskill/Reskill

ผู้ให้บริการกู้เงิน :

- คัดกรองเข้มขัน พัฒนาเครื่องมือคัดกรองความเสี่ยง
- ออกแบบผลิตภัณฑ์ BNPL อย่างรับผิดชอบ ไม่เชิญชวนให้ผู้บริโภคใช้เงินเกินตัว

ผู้ค้าปลีก :

- กระตุ้นยอดขายอย่างระมัดระวังให้ทางเลือก BNPL กับผู้ให้บริการที่มีระบบบริหารความเสี่ยงหนี้เสียที่ดี

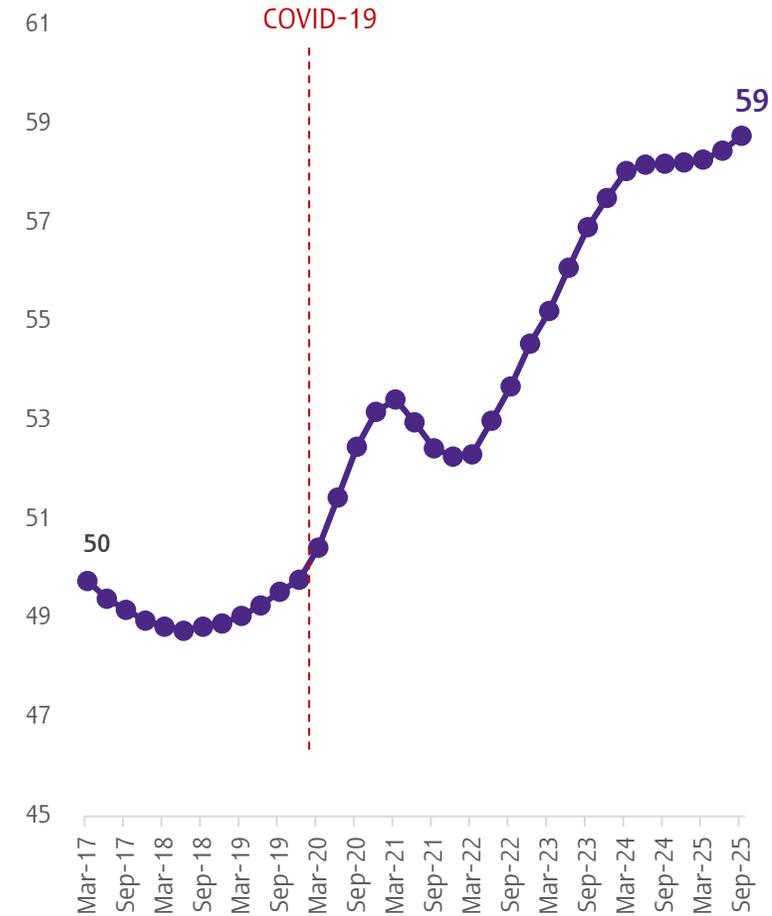
ผู้บริโภค/ลูกหนี้ :

- สร้างวินัยทางการเงิน ตระหนักถึงความเสี่ยง BNPL ตั้งเพดาน DSR
- เลี่ยงการใช้สินเชื่อหลายประเภท เพื่อป้องกันวงจรหนี้เรื้อรัง

การบริโภคภาคเอกชนเป็นแรงขับเคลื่อนหลักของเศรษฐกิจไทย แต่ในระยะหลังการบริโภคชะลอตัวลง สอดคล้องกับแนวโน้มสินเชื่อครัวเรือน มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจที่มีวงเงินน้อยลง และความเชื่อมั่นผู้บริโภคที่ต่ำลง

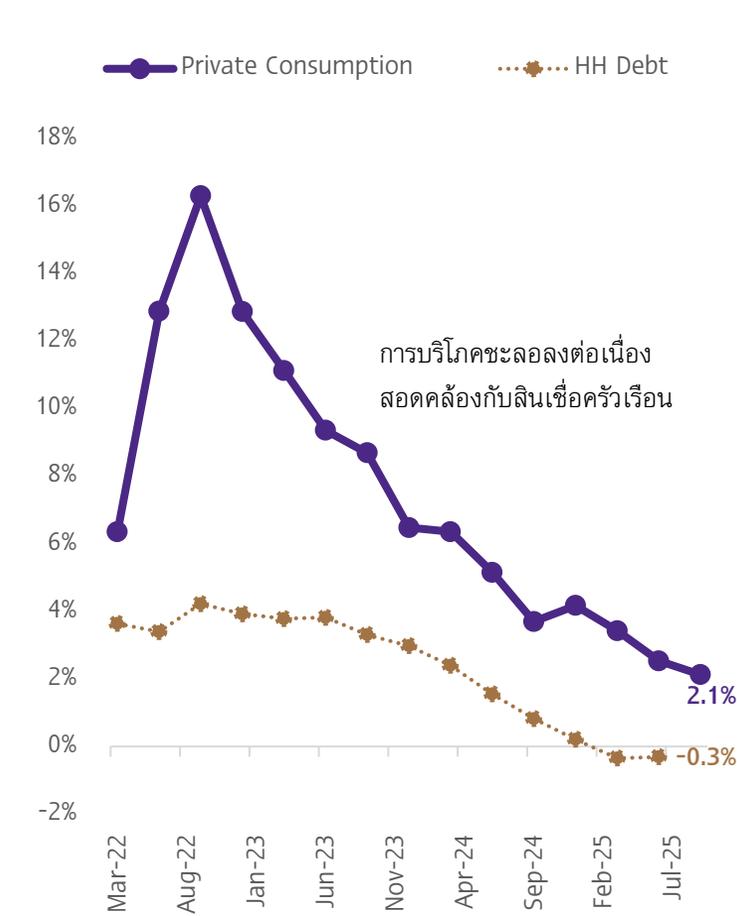
สัดส่วนการบริโภคภาคเอกชนต่อ GDP

หน่วย : %



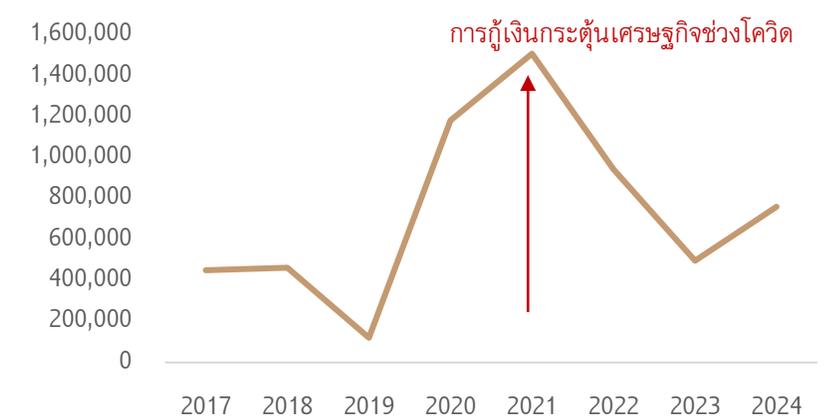
การเติบโตของการบริโภคภาคเอกชน และหนี้ครัวเรือน

หน่วย : %YOY



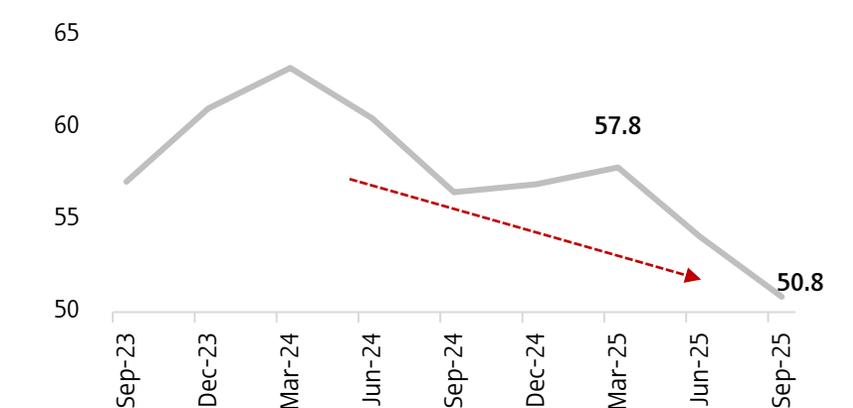
ภาครัฐก่อหนี้ใหม่สูงขึ้นมากในช่วงโควิด ก่อนจะทยอยกู้ลดลงบ้าง

หน่วย : การเปลี่ยนแปลงของหนี้สาธารณะ, ล้านบาท



ความเชื่อมั่นผู้บริโภคอยู่ในระดับต่ำ และลดลงต่อเนื่อง

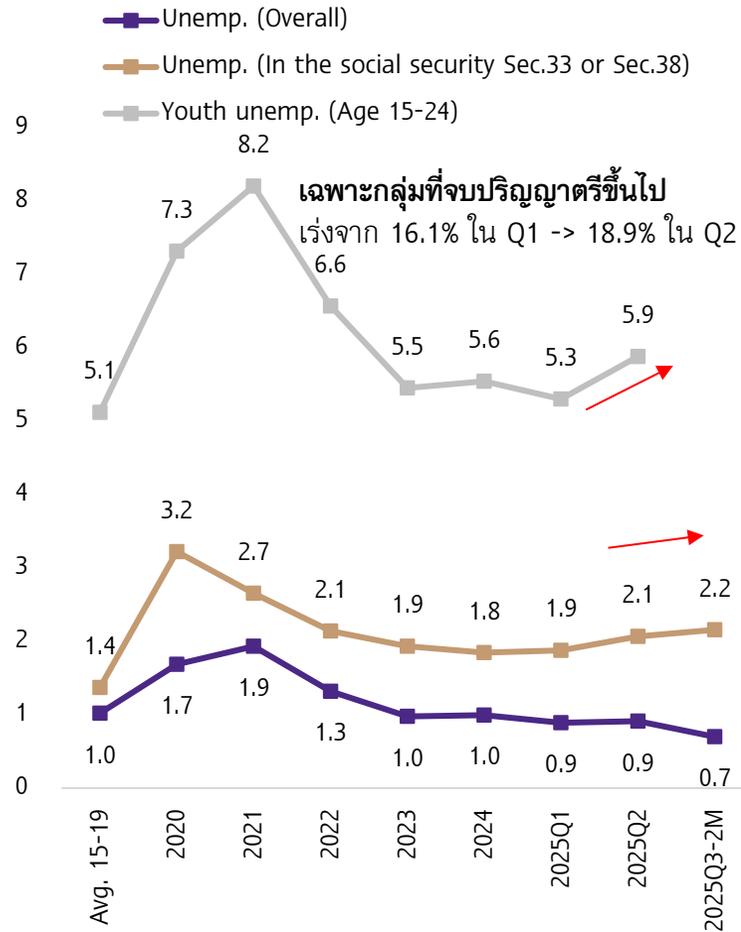
หน่วย : ดัชนี



การบริโภคภาคเอกชนมีแรงกดดันเพิ่มเติมหลายด้าน ตลาดแรงงานประปรายมากขึ้น สอดคล้องกับรายได้ฟื้นเข้า และหนี้ครัวเรือนยังอยู่ในระดับสูง

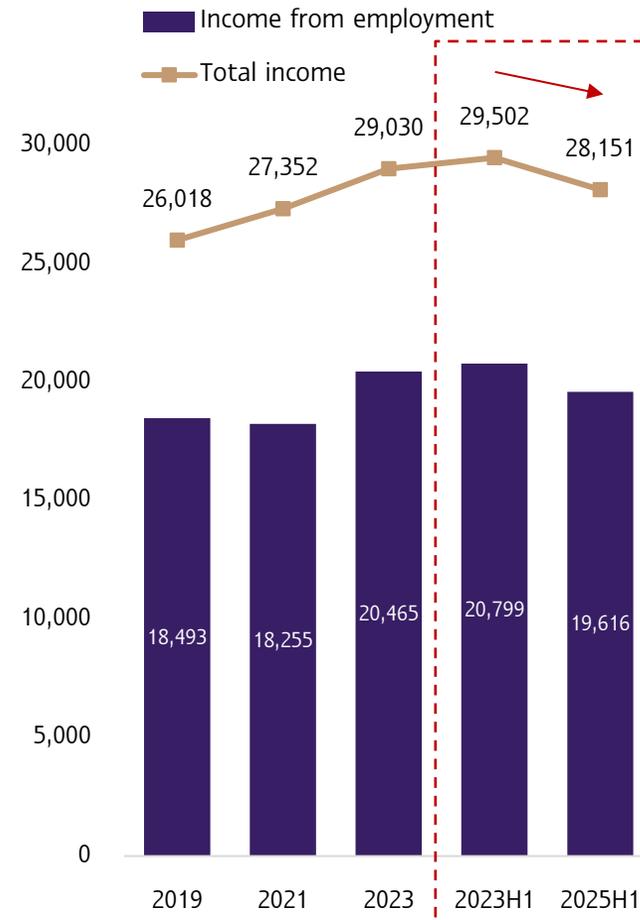
อัตราการว่างงานในระบบประกันสังคม และกลุ่มคนอายุน้อยเร่งตัว

หน่วย : % ต่อกำลังแรงงานในแต่ละกลุ่ม



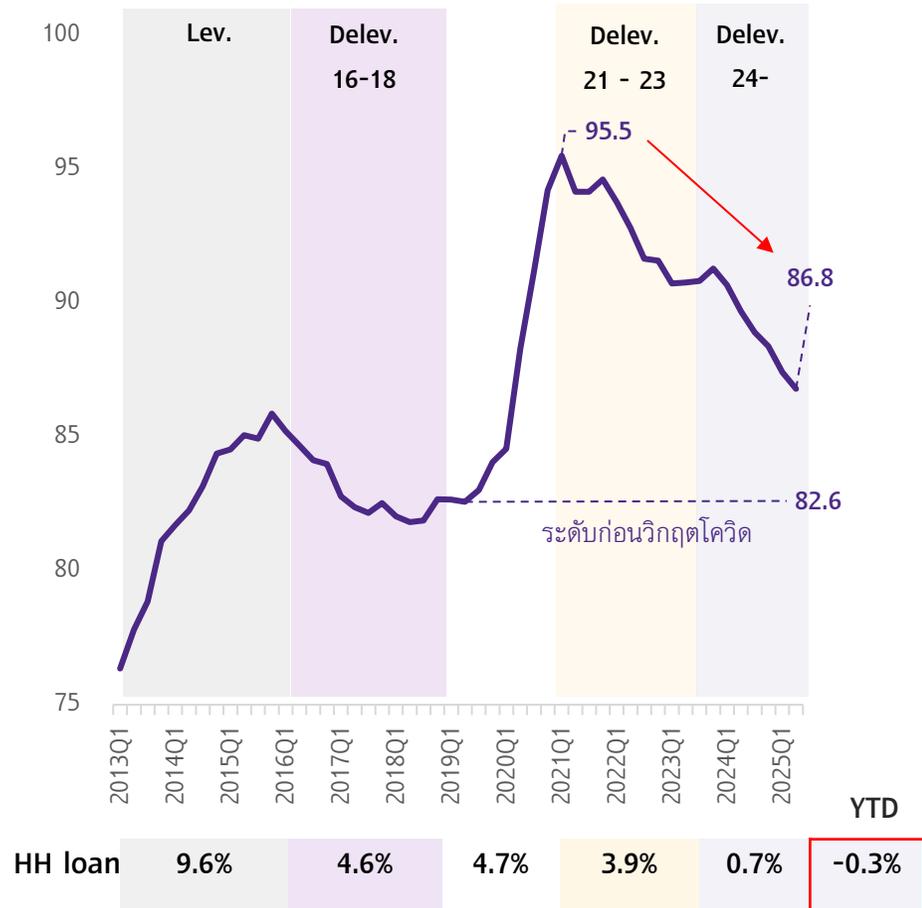
รายได้ครัวเรือนเฉลี่ยในช่วง H1/2025 ลดลง

หน่วย : บาทต่อเดือนของครัวเรือน



หนี้ครัวเรือนต่อ GDP ลดลงต่อเนื่อง แต่ยังอยู่ในระดับสูง

หน่วย : %GDP



SCB EIC Consumer survey 2025 พบว่า

1) รายได้โตช้ากว่ารายจ่าย : พบราว 1 ใน 3 ของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยเฉพาะกลุ่มรายได้น้อยมีปัญหาหนี้ 60%

ผู้บริโภคราว 1 ใน 3 รายได้โตช้ากว่ารายจ่าย

การเปลี่ยนแปลงของรายได้และรายจ่ายผู้บริโภค เทียบปีก่อน

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม

		รายจ่าย		
		รวม 100%	↓	↔
รายได้	↑	3.0%	11.8%	17.2%
	↔	4.4%	25.4%	20.2%
	↓	4.8%	6.5%	6.6%
	รวม 1 ใน 3 รายได้โตช้ากว่ารายจ่าย			

- 70% ของผู้บริโภคมีรายได้เท่าเดิม/ลดลง เทียบปีก่อน
- 20% ของกลุ่มรายได้น้อย (<3 หมื่นบาท/เดือน) รายได้เพิ่มจากปีก่อน
- 90% ของผู้บริโภค รายจ่ายเท่าเดิม/เพิ่มขึ้น เทียบปีก่อน

กลุ่มรายได้ <5 หมื่นบาท/เดือน ส่วนใหญ่มีปัญหารายได้ไม่พอรายจ่าย

สัดส่วนผู้บริโภคที่มีปัญหารายได้ไม่พอกับรายจ่ายในรอบปี ตามกลุ่มรายได้

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม

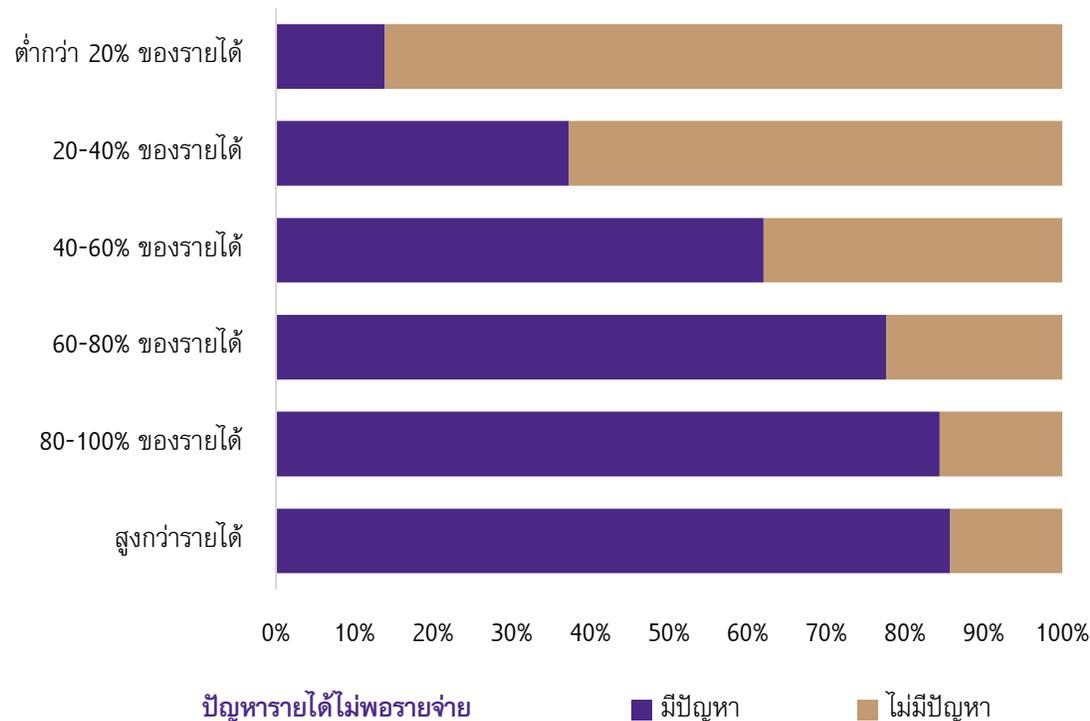


- กลุ่มรายได้ <50,000 บาท/เดือน เกินครึ่งมีปัญหารายได้ไม่พอรายจ่าย เสี่ยงปัญหาสภาพคล่องและต้องพึ่งพาสินเชื่อเพิ่มเติม

2) การหนี้กดดันหนักขึ้น : ภาระรายได้ไม่พอรายจ่ายเป็นปัจจัยสำคัญต่อความเสี่ยงการหนี้สูง โดยเฉพาะกลุ่มรายได้ต่ำกว่า 30,000 บาท/เดือน ราว 1 ใน 3 มีสัดส่วนการหนี้ต่อรายได้ (DSR) มากกว่า 60%

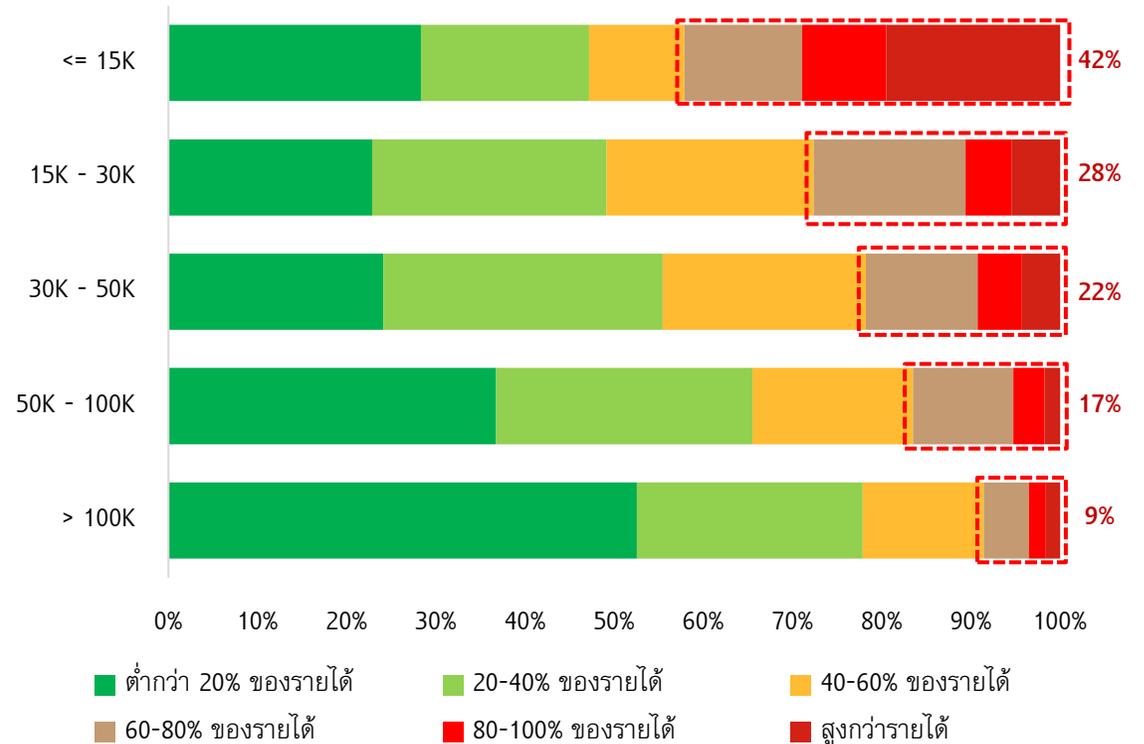
การกระจายตัวของผู้มีปัญหาหนี้ไม่พอรายจ่าย แบ่งกลุ่มตาม DSR

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีหนี้



การกระจายตัวของ DSR แต่ละระดับ แบ่งกลุ่มตามรายได้

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีหนี้



- ปัญหาหนี้ไม่พอรายจ่ายเป็นปัจจัยสำคัญต่อความเสี่ยงก่อหนี้เกินตัว ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีหนี้และมีปัญหาหนี้ไม่พอรายจ่ายมากกว่า 2 ใน 5 (ราว 40%) มี DSR >60% ของรายได้

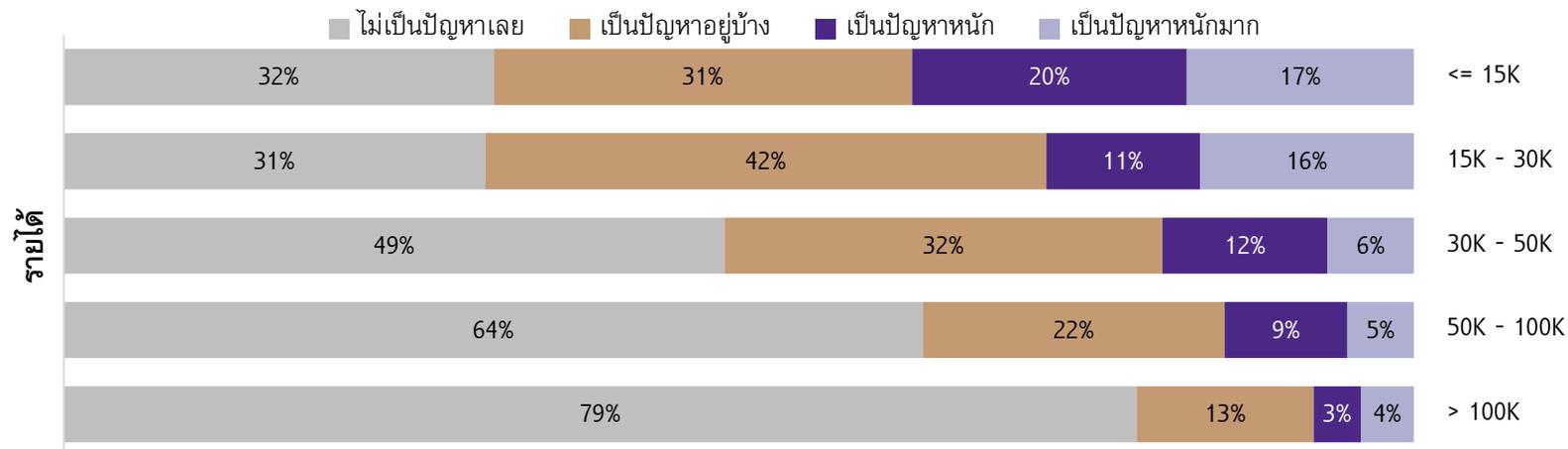
- กลุ่มรายได้ < 50,000 บาท/เดือน ราว 31% มี DSR >60%
- โดยเฉพาะผู้ที่รายได้ <15,000 บาท/เดือน สัดส่วนมากถึง 20% มี DSR >100% (ภาระหนี้ต่อเดือนเกินรายได้)

ผู้ตอบแบบสอบถามเกือบครึ่งรู้สึกว่าการชำระหนี้ในแต่ละเดือนเป็นปัญหา โดยกว่า 1 ใน 5 ของกลุ่มรายได้เกิน 100,000 บาท/เดือน เริ่มมองว่าการชำระหนี้เป็นปัญหา

ความรู้สึกต่อภาระการชำระหนี้ในแต่ละเดือนของผู้บริโภค

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีหนี้ (ไม่รวมผู้ใช้บริการผ่อน 0% เพียงอย่างเดียว)

แยกตามกลุ่มรายได้



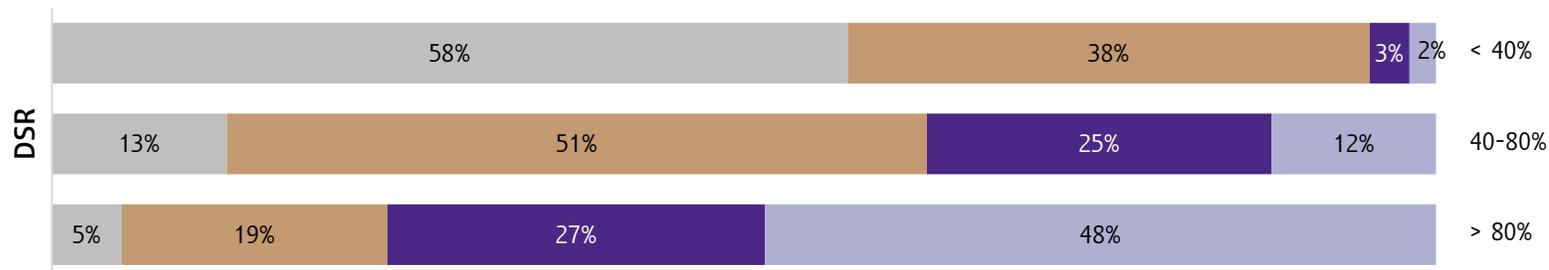
กลุ่มรายได้น้อย (< 15,000 บาท)

- 1 ใน 3 รู้สึกว่าการจ่ายหนี้เป็น “ปัญหาหนัก” หรือ “หนักมาก”
- สะท้อนความเสี่ยงภาระหนี้เรื้อรังและขาดสภาพคล่อง

กลุ่มรายได้สูง (> 100,000 บาท)

- 1 ใน 5 เริ่มรู้สึกว่า การจ่ายหนี้เป็นปัญหา
- สะท้อนความกังวลต่อความสามารถในการบริหารหนี้ และความมั่นใจต่อรายได้ในอนาคต

แยกตามอัตราส่วนการหนี้สินต่อรายได้ (Debt Service Ratio : DSR)

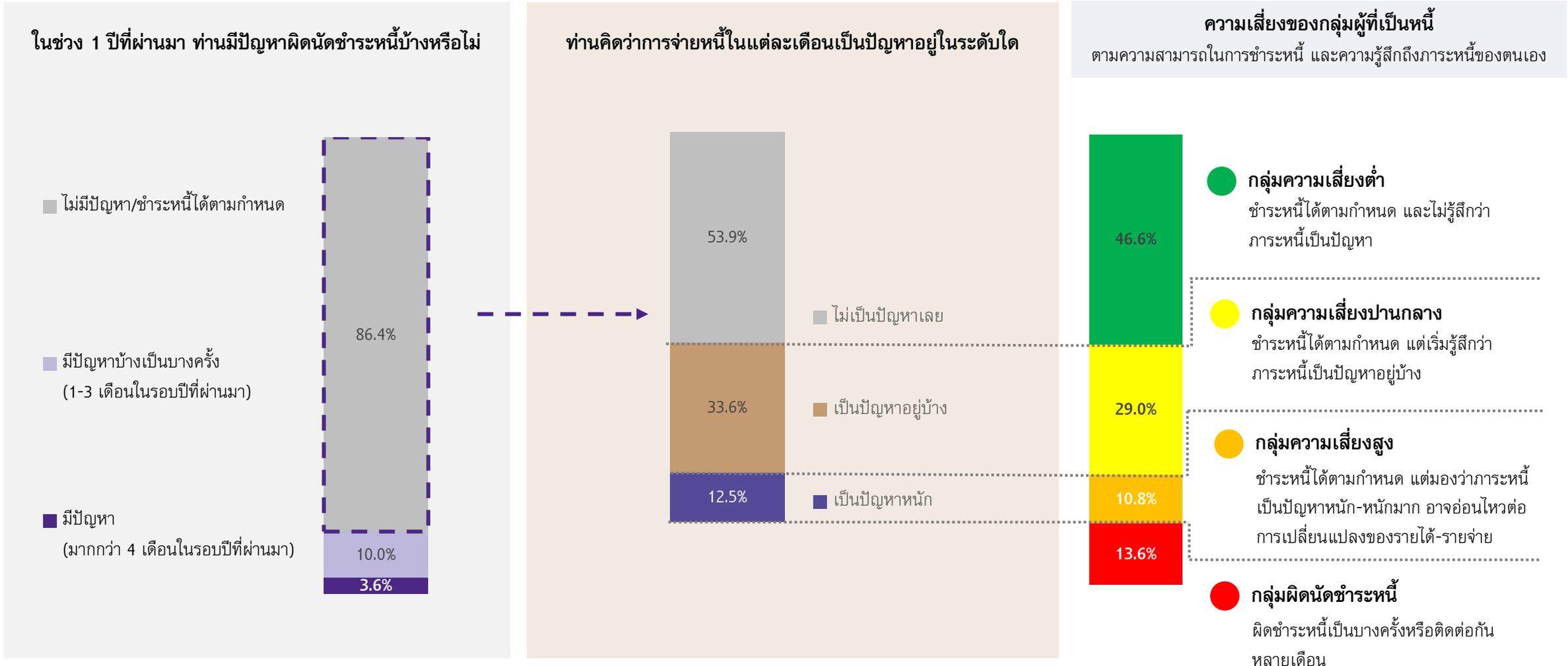


ยิ่ง DSR สูง ความรู้สึกว่าภาระชำระหนี้เป็นปัญหายิ่งรุนแรง

- สะท้อนความเปราะบางทางการเงินที่อาจนำไปสู่ปัญหาหนี้เรื้อรัง หากไม่มีมาตรการช่วยเหลือ/บริหารจัดการหนี้ที่มีประสิทธิภาพ

ความเสี่ยงการผิดนัดชำระหนี้ในระยะข้างหน้ามีโอกาสรุนแรงขึ้น แม้คนเป็นหนี้ส่วนใหญ่ไม่ได้มีปัญหาผิดนัดชำระ แต่เกินครึ่งเริ่มรู้สึกว่า ภาระหนี้เป็นปัญหา

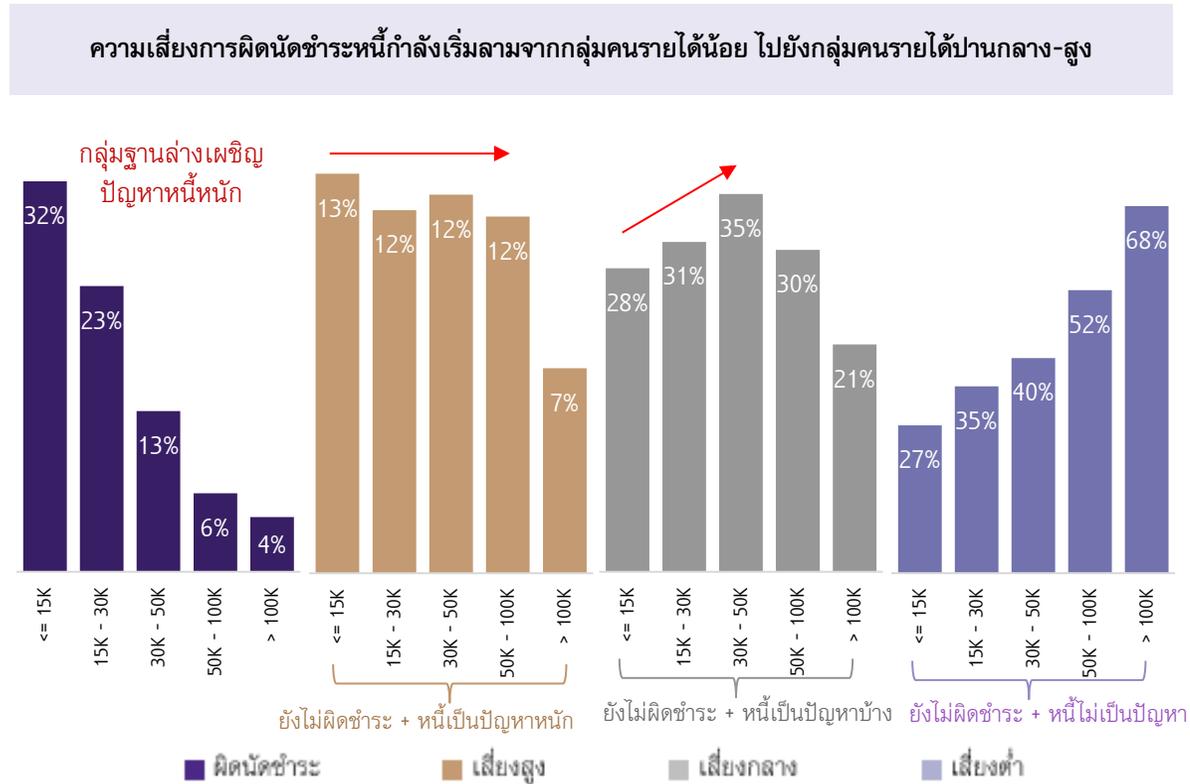
มีผู้เป็นหนี้ไม่ถึง 15% ที่มีปัญหาผิดชำระหนี้ แต่เกินครึ่งมองว่าภาระหนี้เป็นปัญหา



กลุ่มคนรายได้ปานกลาง-สูงเริ่มมีความเสี่ยงพินิจชำระหนี้มากขึ้น รวมถึงผู้บริโภคที่มีหนี้หลายประเภท และผู้ที่อยู่ในวัยทำงานอายุไม่ถึง 40 ปี ภาระหนี้จะกดดันการบริโภคของคนกลุ่มนี้มากขึ้น

ระดับความเสี่ยงการพินิจชำระหนี้และความกังวลต่อภาระหนี้ แบ่ง 5 กลุ่มรายได้

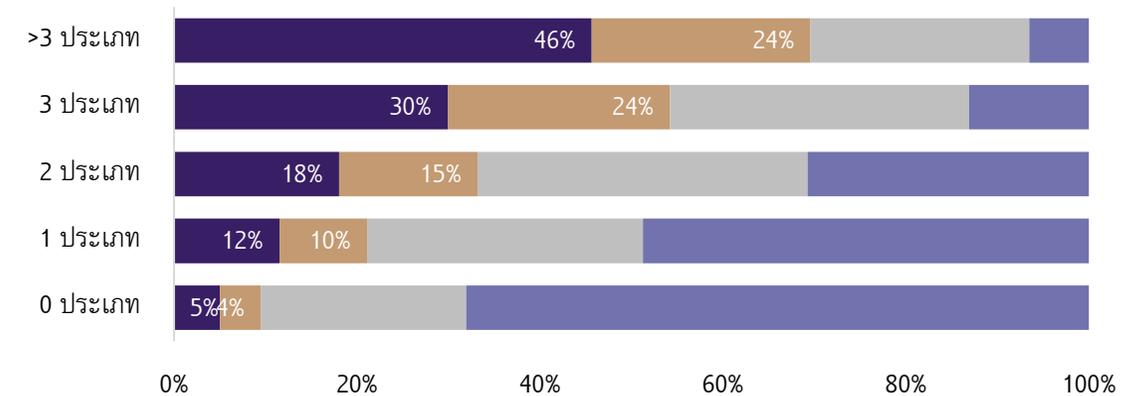
หน่วย : % จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีหนี้



กลุ่มรายได้ปานกลาง-สูง แม้ส่วนใหญ่อยังชำระหนี้ได้ปกติ แต่เริ่มกังวลปัญหาหนี้มากขึ้น และกระจายตัวอยู่ในกลุ่มความเสี่ยงกลาง-สูงค่อนข้างมาก สะท้อนความเสี่ยงพินิจชำระหนี้ในระยะข้างหน้าและส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมการบริโภคมากขึ้น

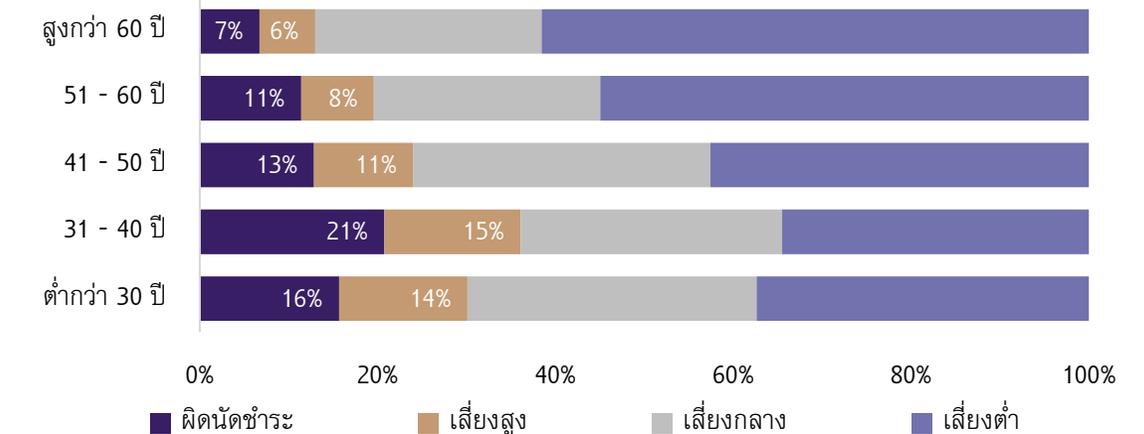
จำนวนประเภทหนี้สินที่ผู้บริโภคมี (ไม่รวมบัตรเครดิต) ตามระดับความเสี่ยง

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีหนี้



อายุ ตามระดับความเสี่ยง

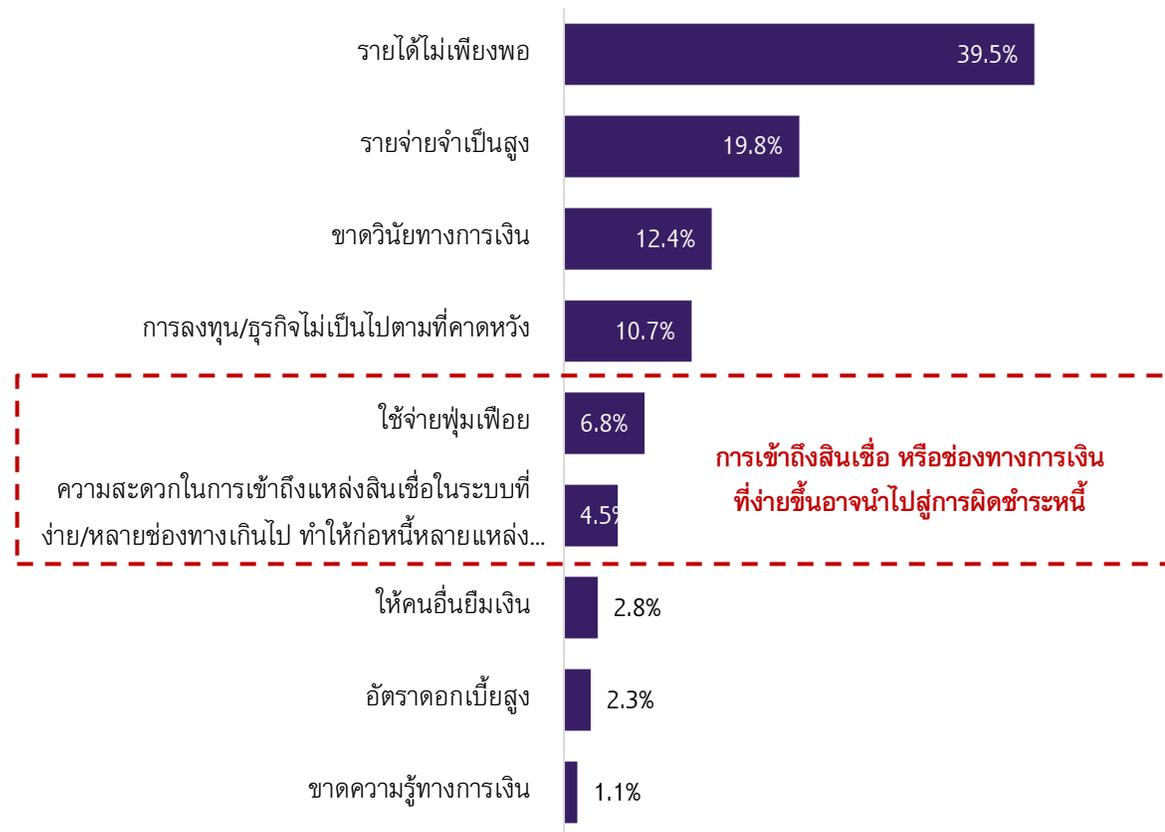
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีหนี้



สำหรับผู้บริโภคที่ประสบปัญหาการชำระหนี้แล้วในช่วงที่ผ่านมา เกือบ 1 ใน 3 มองว่าอาจต้องใช้เวลามากกว่า 3 เดือนในการกลับมาชำระหนี้ได้ตามปกติ

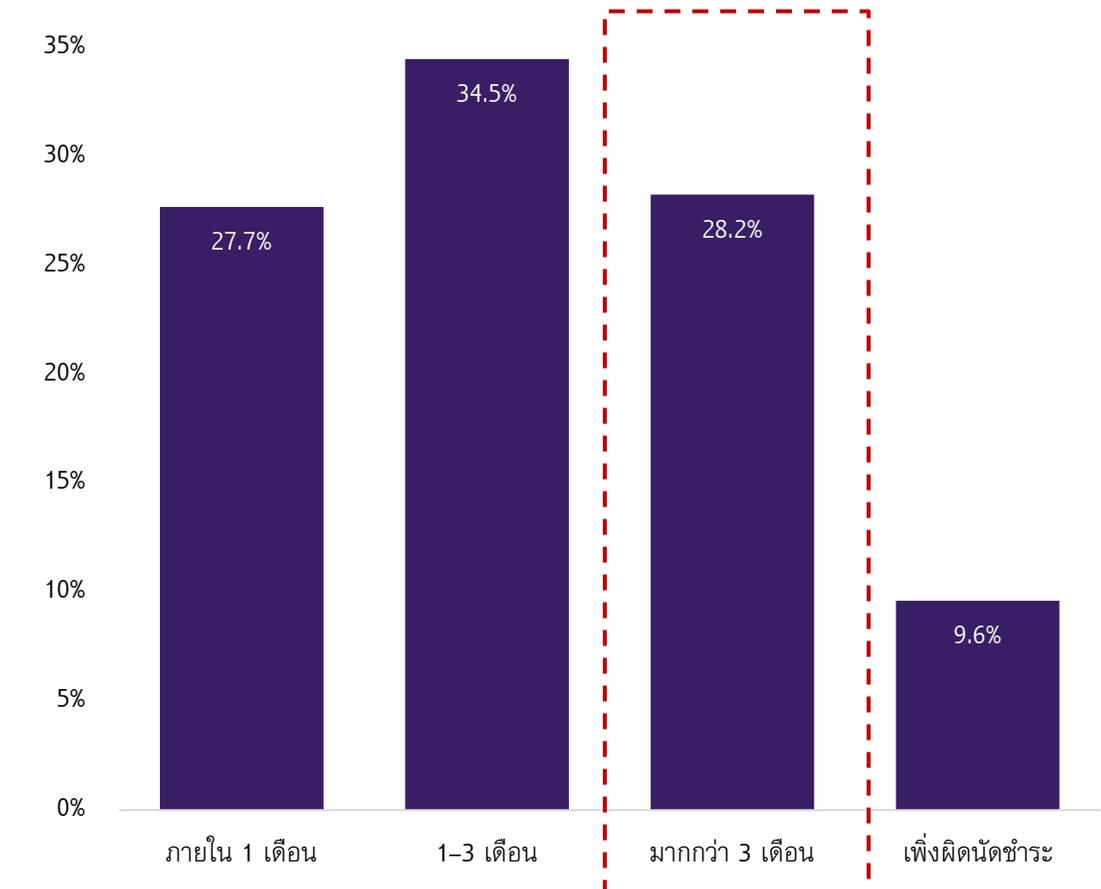
สาเหตุปัญหาการผิดนัดชำระหนี้ในช่วงที่ผ่านมา

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีปัญหาการผิดนัดชำระหนี้



ระยะเวลาที่คาดว่าจะสามารถกลับมาชำระหนี้ได้ตามปกติ

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีปัญหาการผิดนัดชำระหนี้

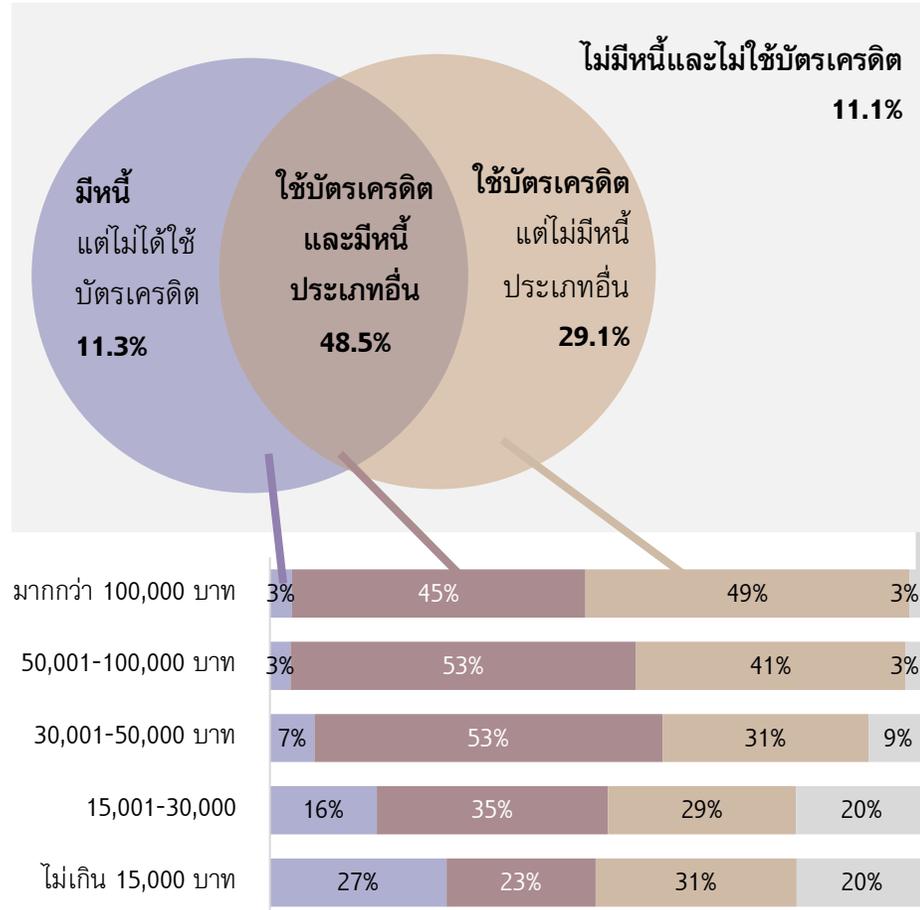


3) สินเชื่อดิจิทัล : การเข้าถึงช่องทางการเงินที่ง่ายขึ้น ได้แก่ Buy Now Pay Later (BNPL) และสินเชื่อผ่านแอป อาจทำให้ปัญหานี้มีความเสี่ยงเพิ่มเติมในระยะข้างหน้า

ผู้บริโภคในตัวอย่างเกือบทั้งหมดเข้าถึงสินเชื่อได้ทางใดทางหนึ่ง

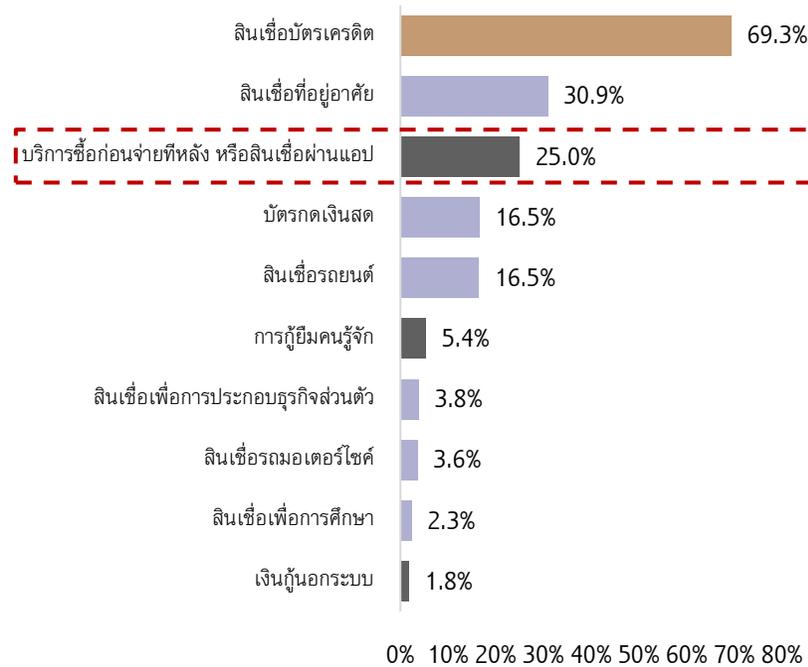
สัดส่วนผู้ที่มีหนี้/ถือบัตรเครดิต

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



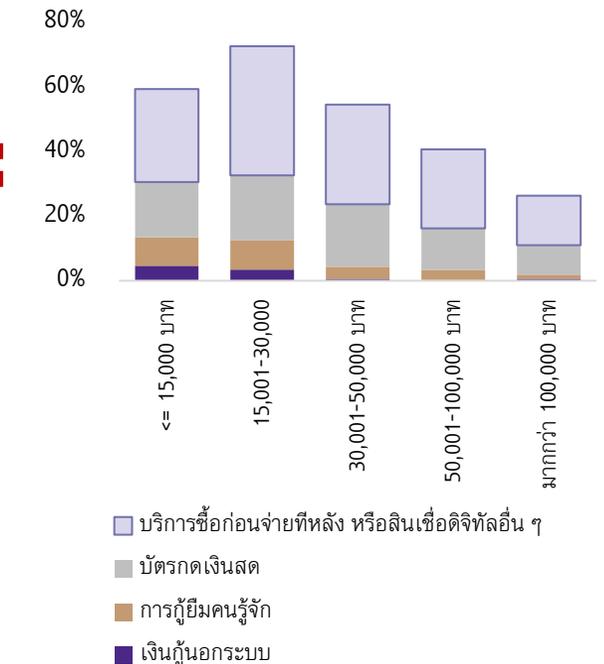
สัดส่วนผู้ที่มีหนี้สินคงค้างหรือถือบัตรเครดิต ตามประเภทสินเชื่อ

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีหนี้



การกระจายตัวของรายได้ ตามสินเชื่อเพื่อสภาพคล่อง

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีหนี้



- ผู้บริโภค 90% มีหนี้/บัตรเครดิต สะท้อนภาพการใช้จ่ายในชีวิตประจำวันที่พึ่งพาระบบสินเชื่อ
- บัตรเครดิตเป็นเครื่องมือทางการเงินหลักที่ถูกเลือกใช้ โดยผู้บริโภค 70% ใช้สินเชื่อบัตรเครดิต
- ผู้บริโภคพึ่งพาสินเชื่อ “ชื้อก่อน จ่ายทีหลัง” (Buy Now Pay Later : BNPL) หรือสินเชื่อผ่านแอป มีสัดส่วน 25% สูงกว่าบัตรเครดิต ซึ่งมีสัดส่วน 16.5%

ในปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์ทางการเงินรูปแบบใหม่ (BNPL และสินเชื่อผ่านแอป) ช่วยให้ผู้บริโภคเข้าถึงสินเชื่อได้ง่ายขึ้น จากกฎเกณฑ์และขั้นตอนที่น้อยลง แต่ความสะดวกในการเข้าถึงนี้แลกมาด้วยอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่สูงขึ้น

ตารางเปรียบเทียบข้อแตกต่างระหว่างบัตรเครดิต, บริการซื้อก่อน จ่ายทีหลัง (BNPL), บัตรกดเงินสด และสินเชื่อผ่านแอป

ประเด็น	บัตรเครดิต	ซื้อก่อน จ่ายทีหลัง (BNPL) เช่น ShopeePayLater, LazadaPayLater, Pay Next	บัตรกดเงินสด	สินเชื่อผ่านแอป
กลุ่มเป้าหมาย	รายได้ > 15,000 บาท/เดือน	รายได้น้อย/ไม่แน่นอน หรือมีประวัติเครดิตไม่ดี	รายได้ > 15,000 บาท/เดือน ต้องการวงเงินหมุนเวียนฉุกเฉิน	ผู้มีรายได้น้อย/ไม่แน่นอน หรือมีประวัติเครดิตไม่ดี ไม่สามารถเข้าถึงสินเชื่อปกติได้
คุณสมบัติผู้สมัคร	กำหนดรายได้ขั้นต่ำ แสดงเอกสารการเงิน ตรวจสอบประวัติเครดิตบูโร	ไม่มีข้อกำหนด	กำหนดรายได้ขั้นต่ำ แสดงเอกสารการเงิน ตรวจสอบประวัติเครดิตบูโร	กำหนดรายได้ขั้นต่ำ (ต่ำมาก)
กระบวนการอนุมัติ	เข้มงวด ตรวจสอบเอกสาร ต้องรอผลอนุมัติ 1-7 วันทำการ	ง่ายและเร็ว KYC เท่านั้น สามารถใช้วงเงินได้ทันที	เข้มงวด ตรวจสอบเอกสาร ต้องรอผลอนุมัติ 1-3 วันทำการ	ง่ายและเร็ว KYC เท่านั้น สามารถใช้วงเงินได้ทันที
ค่าธรรมเนียม	ค่าธรรมเนียมแรกเข้า/รายปี, ค่าธรรมเนียมการกดเงินสด 3% ของจำนวนเงินที่ถอน	ไม่มีค่าธรรมเนียมแรกเข้า/รายปี	ไม่มีค่าธรรมเนียมแรกเข้า/รายปี/การกดเงินสด	ไม่มีค่าธรรมเนียมแรกเข้า/รายปี/การกดเงินสด
อัตราดอกเบี้ย	0% หากจ่ายตรงตามรอบบิล, หรือไม่เกิน 16% ต่อปี	0% หากชำระตามเงื่อนไข, หรือไม่เกิน 25% ต่อปี	ไม่เกิน 25% ต่อปี (คิดดอกเบี้ยตั้งแต่วันที่ใช้)	ไม่เกิน 33% ต่อปี (คิดดอกเบี้ยตั้งแต่วันที่ใช้)
วงเงินโดยประมาณ	พิจารณาตามรายได้ วงเงินอยู่ระหว่าง 1.5 – 5 เท่าของรายได้	ไม่เกิน 20,000 บาท	พิจารณาตามรายได้ วงเงินอยู่ระหว่าง 1.5 – 5 เท่าของรายได้ ไม่เกิน 500,000 บาท	ไม่เกิน 100,000 บาท
ใช้จ่ายหน้าร้าน	ใช้ได้กับร้านค้าที่รับชำระเงินผ่านบัตรเครดิต	ใช้ได้เฉพาะกับร้านค้าที่เข้าร่วมกับผู้ให้บริการ BNPL เท่านั้น	ใช้ได้กับร้านค้าที่มีเครื่อง EDC ที่รับรูบัตรกดเงินสด / สามารถเบิกเงินสดแล้วนำไปใช้จ่ายที่ร้านค้าได้	สามารถเบิกเงินสดเข้าบัญชีธนาคารแล้วนำไปใช้จ่ายที่ร้านค้าได้
ใช้จ่ายออนไลน์	ใช้ได้กับร้านค้าที่รับชำระเงินผ่านบัตรเครดิต	ใช้ได้ผ่าน Application ผู้ให้บริการ BNPL เท่านั้น	สามารถเบิกเงินสดเข้าบัญชีธนาคารแล้วนำไปชำระสินค้าออนไลน์ได้	สามารถเบิกเงินสดเข้าบัญชีธนาคารแล้วนำไปชำระสินค้าออนไลน์ได้

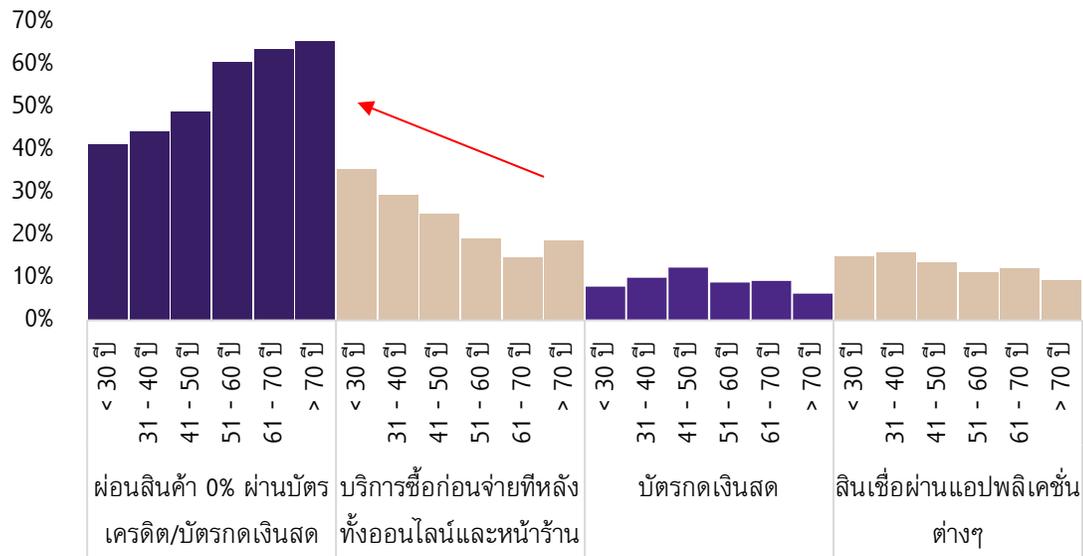
**BNPL สามารถเข้าถึงได้ง่ายกว่าช่องทางอื่น
เนื่องจากข้อกำหนดน้อยกว่า**

สำหรับช่องทางการเข้าถึงสินเชื่อรูปแบบใหม่ เช่น บริการ BNPL หรือ Application บนมือถือ ผู้ใช้ค่อนข้างกระจุกตัวในกลุ่มผู้บริโภคอายุน้อย และรายได้น้อย

ใช้บัตรเครดิตผ่อน 0%		ใช้ BNPL (ซื้อก่อน จ่ายทีหลัง)		ใช้บัตรกดเงินสด		ใช้สินเชื่อผ่าน Application บนมือถือ	
ต้องการซื้อสินค้า/บริการแบบผ่อนจ่าย				ต้องการเงินก้อน/เสริมสภาพคล่อง			
สินเชื่อแบบเดิม		สินเชื่อดิจิทัล		สินเชื่อแบบเดิม		สินเชื่อดิจิทัล	

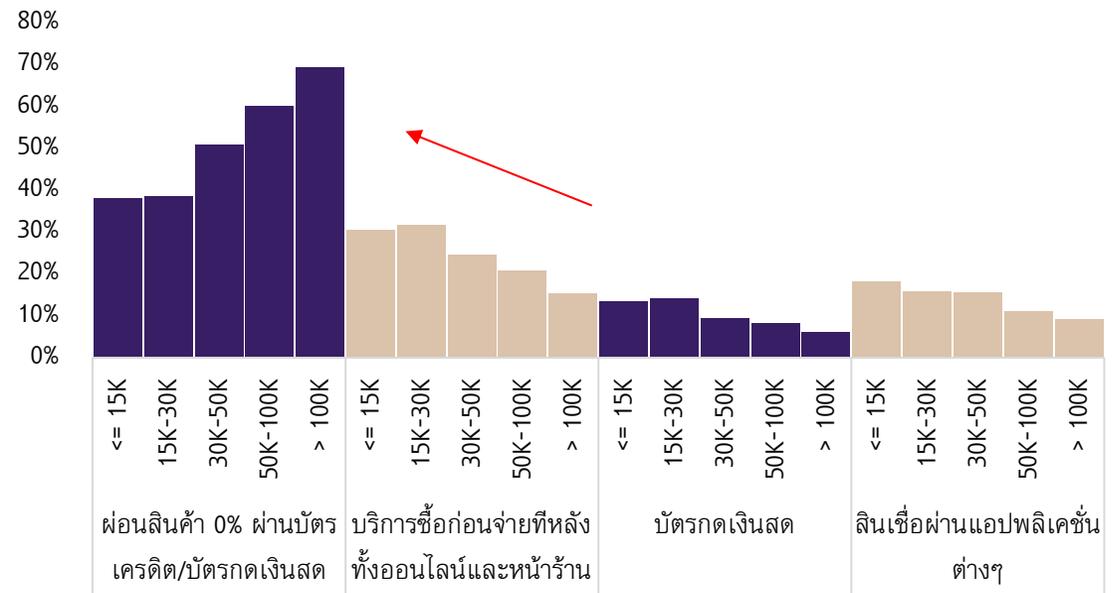
การกระจายตัวของอายุ ในแต่ละผลิตภัณฑ์ของสินเชื่อเพื่อการบริโภค

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



การกระจายตัวของรายได้ในแต่ละผลิตภัณฑ์ของสินเชื่อเพื่อการบริโภค

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



การเข้าถึงสินเชื่อในรูปแบบหลากหลายและสะดวกขึ้น เพิ่มความเสี่ยงหลายมิติ แม้ผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังใช้บัตรเครดิต แต่บริการชื้อก่อนจ่ายทีหลัง (BNPL) และสินเชื่อผ่านแอปเข้ามามีบทบาทต่อผู้บริโภคมากขึ้น

การเปรียบเทียบความเสี่ยง ตามกลุ่มผู้ใช้แต่ละผลิตภัณฑ์

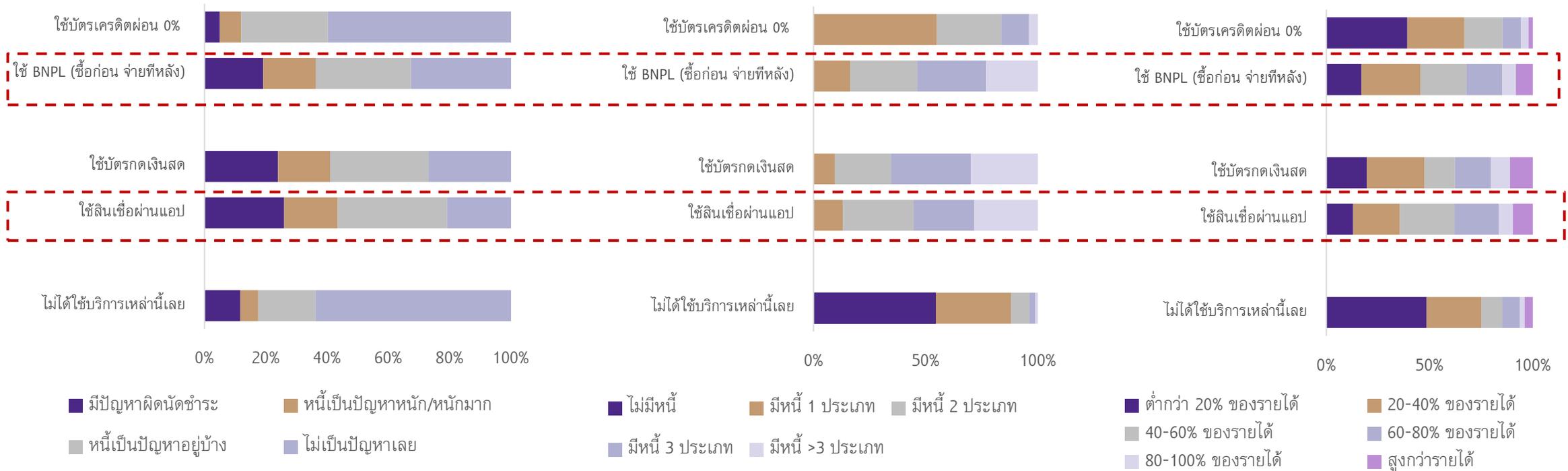
หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม

จำนวนประเภทหนี้ที่มี ตามกลุ่มผู้ใช้แต่ละผลิตภัณฑ์

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม

DSR ตามกลุ่มผู้ใช้แต่ละผลิตภัณฑ์

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม

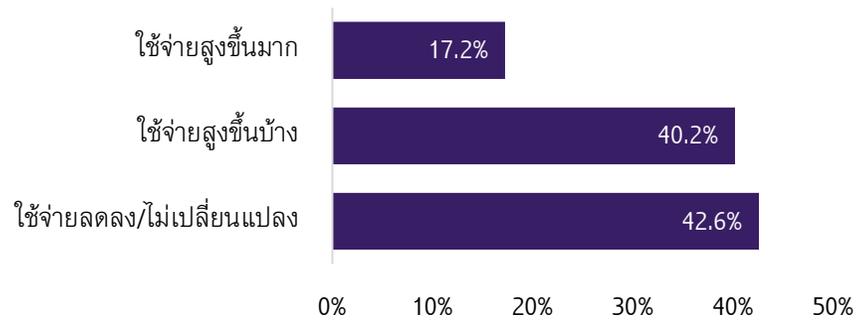


- ผู้ใช้บริการ BNPL และสินเชื่อผ่านแอป สะท้อนความเสี่ยงที่ผู้ใช้จะมีปัญหาผิคนัดชำระหนี้สูงขึ้นกว่าบริการสินเชื่อประเภทอื่นอย่างมีนัยสำคัญ
- ผู้ใช้บริการสินเชื่อกลุ่มนี้มีแนวโน้มเป็นหนี้อยู่แล้วในหลายประเภทและมีสัดส่วน DSR สูง โดยเฉพาะผู้ใช้ BNPL ราว 1 ใน 3 ที่มี DSR > 60%

ผลิตภัณฑ์สินเชื่อบริโภคที่หลากหลายมีส่วนทำให้ผู้บริโภคมีพฤติกรรมใช้จ่ายเพิ่มขึ้น โดยส่วนใหญ่ผู้บริโภคตระหนักว่าสินเชื่อเหล่านี้จะเพิ่มความเสี่ยงในการเป็นหนี้ในอนาคตได้

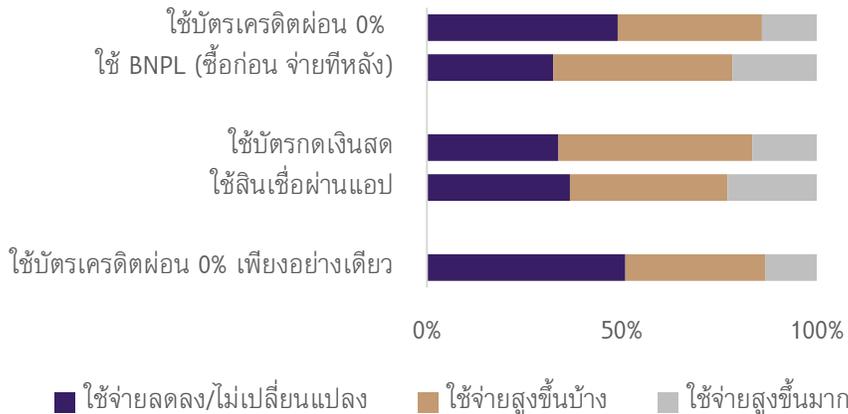
ผลิตภัณฑ์สินเชื่อบริโภคที่หลากหลายทำให้พฤติกรรมการใช้จ่ายเปลี่ยนหรือไม่

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



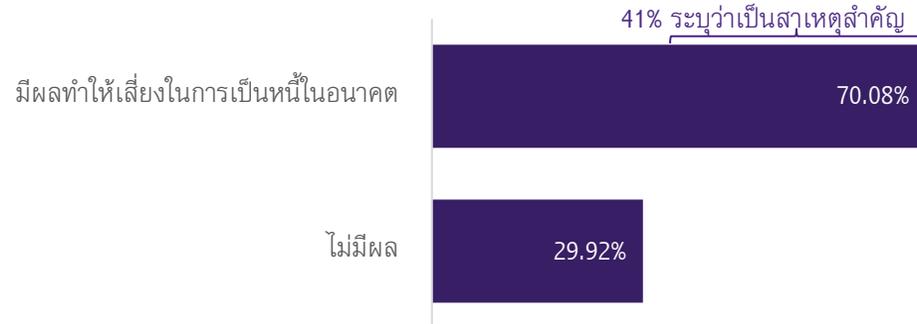
การเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมการใช้จ่าย ตามกลุ่มผู้ใช้แต่ละผลิตภัณฑ์

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



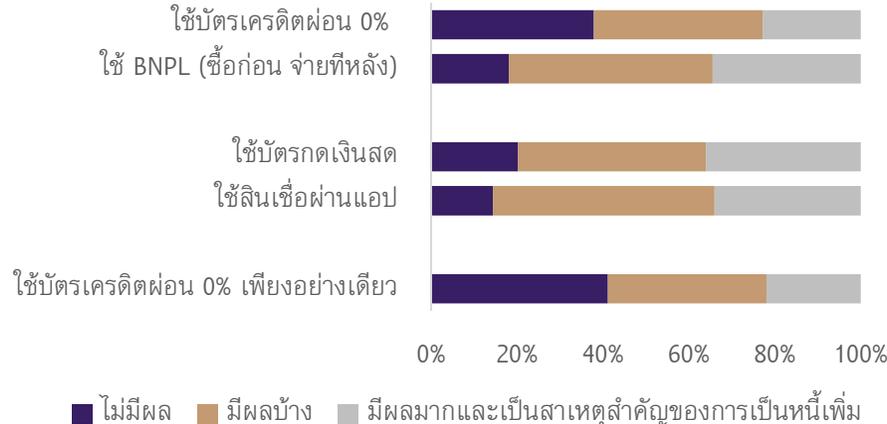
การประเมินความเสี่ยงในการเป็นหนี้ในอนาคต จากผลิตภัณฑ์สินเชื่อบริโภคที่หลากหลาย

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



การประเมินความเสี่ยงในการเป็นหนี้ในอนาคต ตามกลุ่มผู้ใช้แต่ละผลิตภัณฑ์

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



ผลิตภัณฑ์สินเชื่อดิจิทัลรูปแบบใหม่ ๆ ช่วยให้ผู้มีรายได้น้อย/รายได้ไม่แน่นอนเข้าถึงสินเชื่อได้มากขึ้น

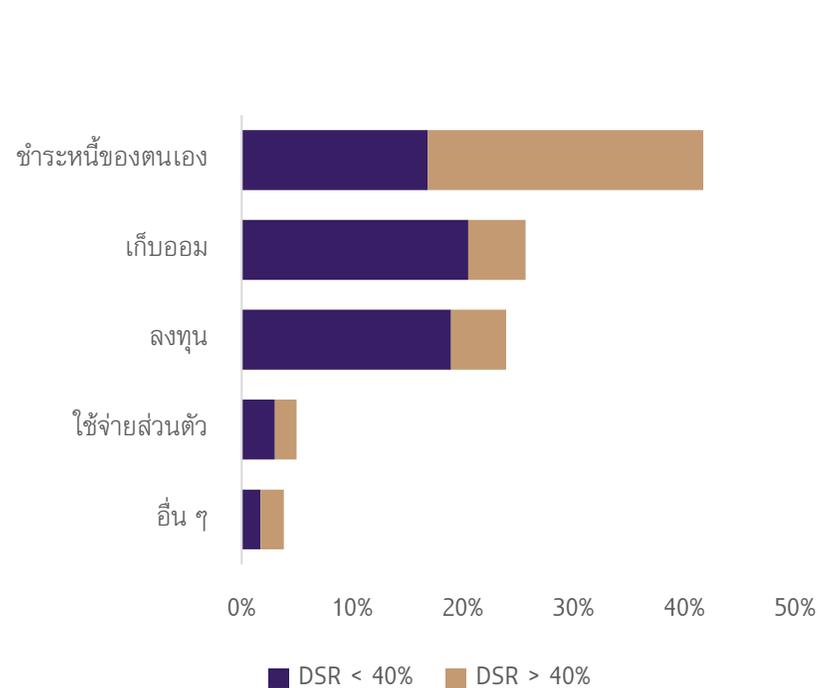
- ใช้ข้อมูลทางเลือก (Alternative data) แทนการพิจารณาเอกสารรายได้แบบเดิม กลุ่มที่มักถูกปฏิเสธจากระบบสินเชื่อปกติจึงมีโอกาสเข้าถึงง่ายขึ้น
- มีระยะเวลาปลอดดอกเบี้ย จึงได้รับความสนใจจากผู้บริโภคหลายกลุ่ม

- เกือบ 60% ใช้จ่ายเพิ่มขึ้นจากการเข้าถึงสินเชื่อดิจิทัลรูปแบบใหม่ ๆ
- มากกว่า 2 ใน 3 ตระหนักว่าสินเชื่อเหล่านี้จะเพิ่มความเสี่ยงในการเป็นหนี้ในอนาคต

4) ความเชื่อมั่นต่ำ : ผู้บริโภคส่วนมากยังระมัดระวังตามความเชื่อมั่นเศรษฐกิจที่ไม่ดีนัก โดยคำนึงถึงการชำระหนี้เป็นอันดับแรก

หากท่านได้รับเงินก้อนพิเศษมา เช่น เงินโบนัส เงินจากสลากฯ หรือเงินช่วยเหลือภาครัฐ ท่านจะนำไปทำอะไรเป็นอันดับแรก

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม

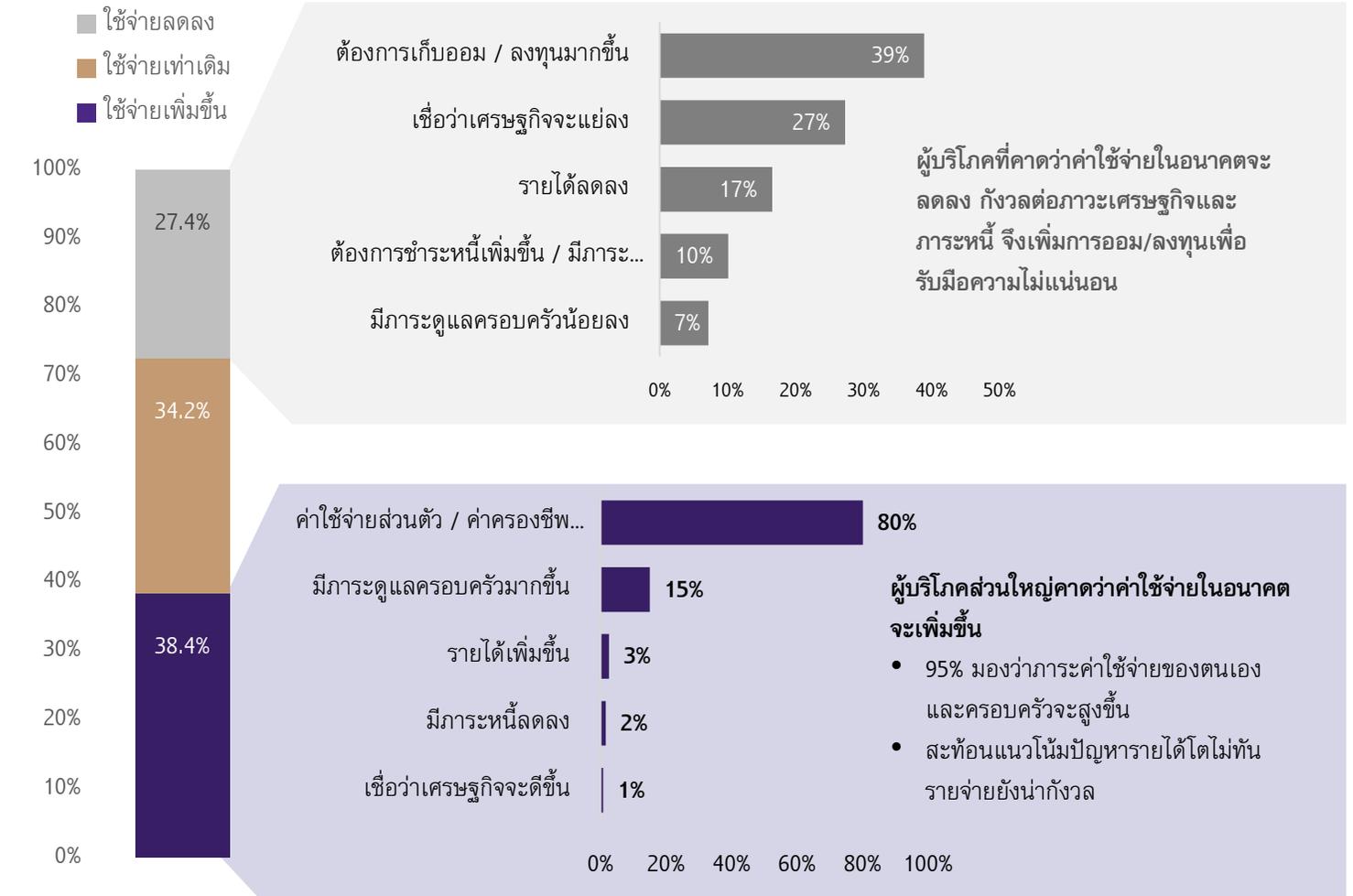


ผู้มีภาระหนี้สูงเน้นเร่งชำระหนี้ ขณะที่ผู้มีภาระหนี้ต่ำเน้นออมมากขึ้น

- ผู้บริโภคกว่า 40% ระบุว่าจะนำเงินที่ได้ไปชำระหนี้ : มากกว่าครึ่งมี DSR >40%
- ผู้บริโภคครึ่งหนึ่งจะนำเงินที่ได้ไปออม/ลงทุน : ส่วนใหญ่มี DSR <40%

มุมมองต่อค่าใช้จ่ายในอนาคตของผู้บริโภค

หน่วย : % ของผู้ตอบแบบสอบถาม



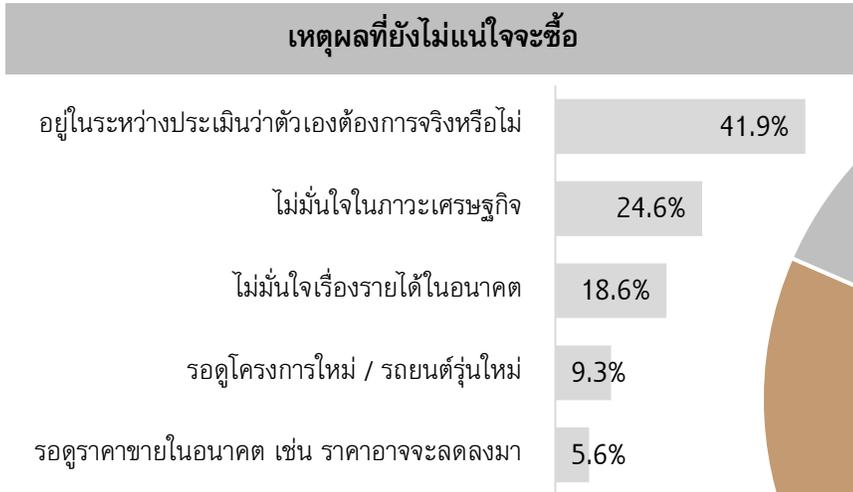
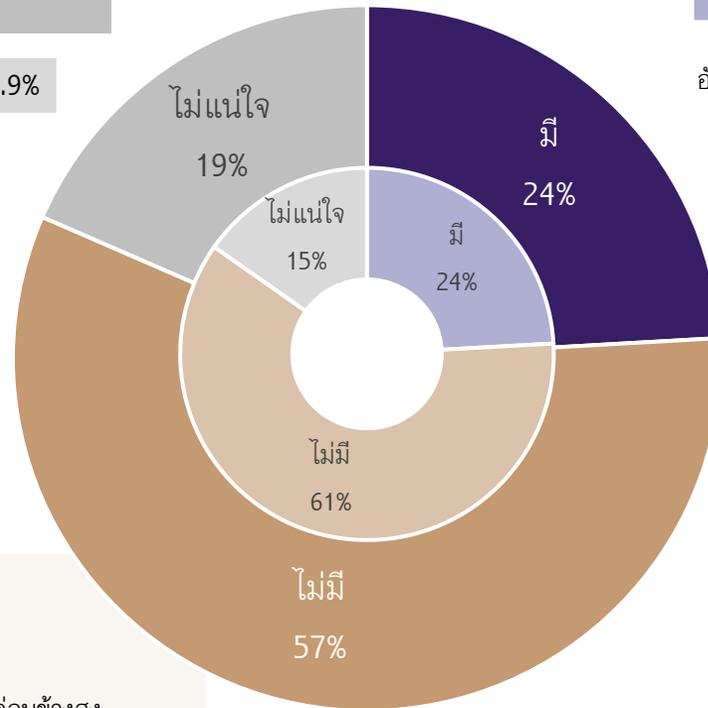
ผู้บริโภคที่คาดว่าจะค่าใช้จ่ายในอนาคตจะลดลง กังวลต่อภาวะเศรษฐกิจและภาระหนี้ จึงเพิ่มการออม/ลงทุนเพื่อรับมือความไม่แน่นอน

ผู้บริโภคส่วนใหญ่คาดว่าจะค่าใช้จ่ายในอนาคตจะเพิ่มขึ้น

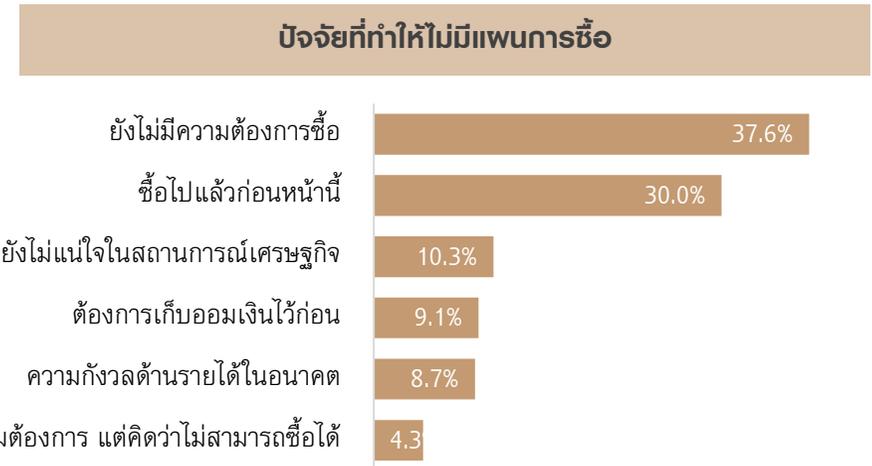
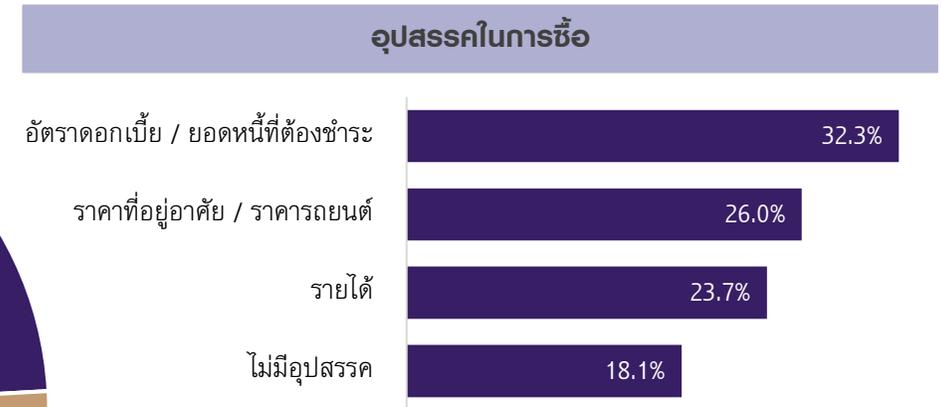
- 95% มองว่าภาระค่าใช้จ่ายของตนเองและครอบครัวจะสูงขึ้น
- สะท้อนแนวโน้มปัญหารายได้โตไม่ทันรายจ่ายยังนำกังวล

ผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังไม่มีแผนใช้จ่ายเงินก้อนใหญ่ในปี 2026 เพราะไม่แน่ใจในภาวะเศรษฐกิจและรายได้ในอนาคต โดยอุปสรรคสำคัญมาจากอัตราดอกเบี้ยและภาระหนี้ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต รวมถึงความสามารถในการซื้อ

แผนการซื้อบ้านหรือรถในปี 2026



- ผู้ที่มีแผนซื้อกว่า 80% คาดว่าอาจพบอุปสรรคสำคัญ ได้แก่
 - (1) ภาระหนี้และดอกเบี้ย เกือบ 1 ใน 3 กังวลเรื่องนี้
 - (2) ความสามารถในการซื้อ (Affordability) จากราคาบ้าน/รถที่ค่อนข้างสูง หากเทียบกับระดับรายได้
- ผู้ที่ไม่มีแผน/ยังไม่แน่ใจ ชะลอการตัดสินใจและเพิ่มการออม สะท้อนความไม่มั่นใจต่อความมั่นคงของรายได้และแนวโน้มเศรษฐกิจ



แนวทางแก้ไขปัญหานี้ : การปรับปรุงแก้ไขหนี้เดิม และป้องกันการเกิดหนี้ใหม่ที่เกินจำเป็น โดยเฉพาะจากช่องทาง การเงินใหม่ที่เข้าถึงได้ง่ายขึ้น

ความเปราะบางทางการเงินของครัวเรือนจะแข็งแกร่งขึ้นได้ เมื่อทุกภาคส่วน ทั้งผู้บริโภค/ลูกหนี้ ผู้ให้บริการกู้เงิน ผู้ค้าปลีก และภาครัฐ ร่วมกันยกระดับวินัยทางการเงิน เพื่อเร่งแก้ไขหนี้เดิม และป้องกันหนี้ใหม่ที่เกินจำเป็น

ปรับปรุงแก้ไขหนี้เดิม

ป้องกันการเกิดหนี้เกินจำเป็น

ภาครัฐ

- ภาครัฐช่วยกลุ่มรายได้น้อยแบบ Targeted เพื่อลดภาระรายจ่ายและเสริมสภาพคล่อง ให้สามารถมีคุณภาพชีวิต และลดผลกระทบจากปัญหานี้
- เร่งปรับโครงสร้างหนี้ให้ลูกหนี้ที่ยังมีศักยภาพ พร้อมแรงจูงใจให้ชำระหนี้ ต่อเนื่อง ปิดหนี้ไว
- ตั้งคลินิกหนี้แบบ One-stop รวมที่ปรึกษา-รวมหนี้-ปรับโครงสร้าง

- เสริมสร้างกลไกกำกับดูแลเพื่อป้องกันการปล่อยสินเชื่อเกินความจำเป็น โดยผลักดันให้ผู้ให้สินเชื่อทุกประเภทเข้าร่วม NCB และกำหนดเพดานหนี้รวม โดยเฉพาะสินเชื่อบริโภคที่ไม่มีหลักประกัน เพื่อป้องกันหนี้ครัวเรือนเกินศักยภาพผู้กู้
- ภาครัฐเพิ่มภูมิคุ้มกันให้คนไทยสร้างความแข็งแกร่งทางการเงินส่วนบุคคล และครัวเรือน ด้วยการพัฒนาทักษะ (Upskill/Reskill) เพิ่มรายได้ และสวัสดิการพื้นฐาน ลดแรงจูงใจในการก่อหนี้ ป้องกันไม่ให้เกิดกลับมาอยู่ในวงจรหนี้
- ควบคุมสินเชื่อดอกเบี้ยสูง / โฆษณา และบังคับเปิดเผยต้นทุนที่แท้จริง
- ผลักดันการให้สินเชื่อที่คิดอัตราดอกเบี้ยตามความเสี่ยงลูกหนี้แต่ละราย (Risk-based pricing) ให้ปฏิบัติได้จริง และผ่อนคลายเกณฑ์การกำกับดูแล ให้สอดคล้อง เพื่อให้กลุ่มเปราะบางเข้าถึงสินเชื่อในระบบได้มากขึ้น

สถาบันการเงิน

- สร้างแรงจูงใจให้สถาบันการเงิน “กันหนี้ไม่ให้เป็น NPL” และดึงหนี้นอกระบบเข้ามาในระบบ

- ผู้ให้บริการ/สถาบันการเงิน ปล่อยกู้แบบรับผิดชอบ และจำกัดภาระหนี้ต่อรายได้ (DSR) วางระบบจัดการบริหารหนี้เสีย

ภาคธุรกิจ

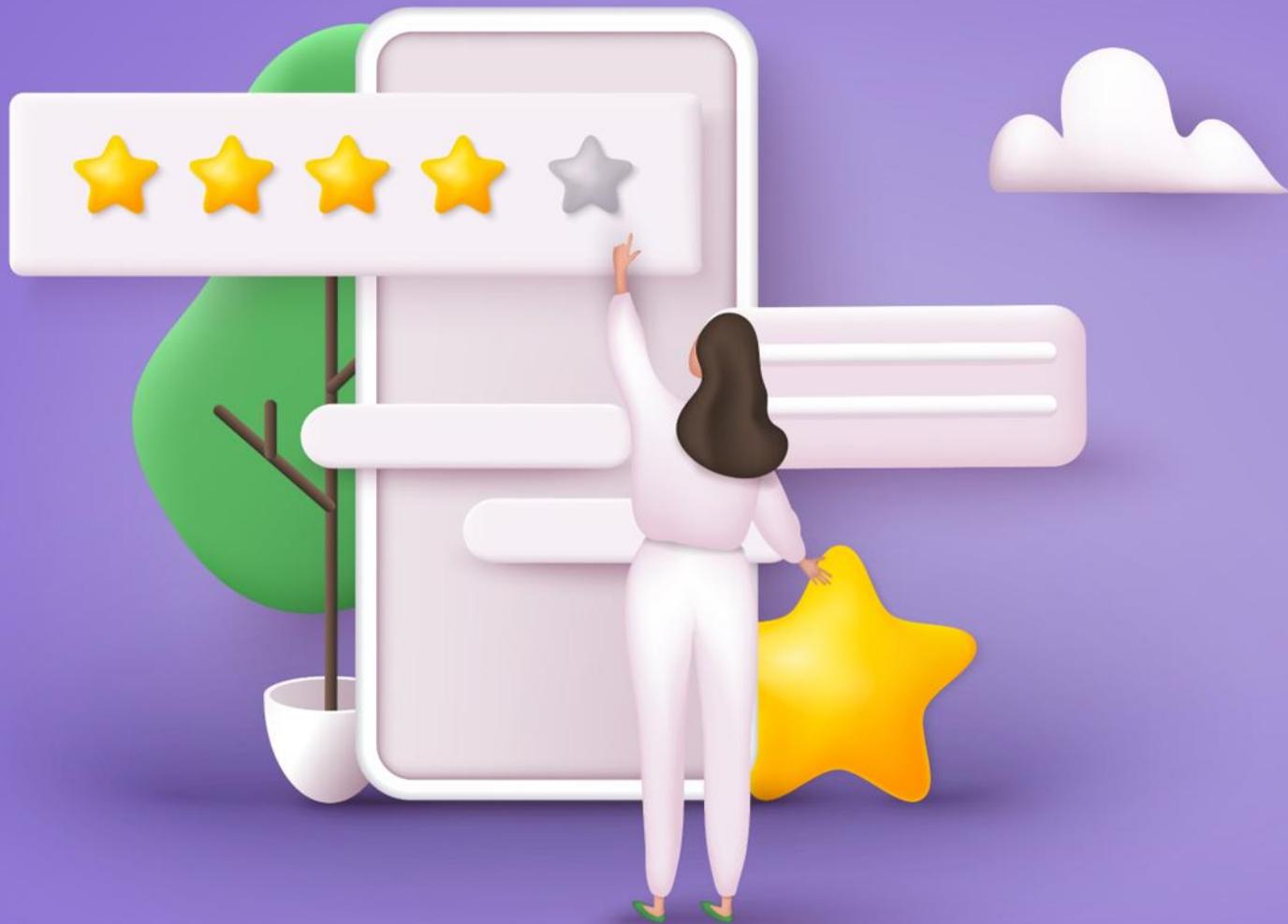
- ภาคธุรกิจสนับสนุนสวัสดิการ Employee Financial Wellbeing ช่วยเหลือก่อนลูกหนี้ล้ม

- ผู้ค้าปลีก สามารถใช้ BNPL เป็นทางเลือกให้ผู้บริโภคได้ แต่ควรร่วมมือกับผู้ให้บริการที่มีระบบบริหารจัดการหนี้เสีย เพื่อป้องกันผลกระทบต่อผู้บริโภค

ลูกหนี้

- ลูกหนี้ต้องวางแผนชำระหนี้ ตั้งเพดาน DSR และปรับพฤติกรรมใช้จ่ายให้เป็นระบบ หลีกเลี่ยงการใช้สินเชื่อหลายประเภทพร้อมกัน

- ลูกหนี้เพิ่มรายได้หลัก/เสริม และสร้างนิสัยในการออม เพื่อเป็นกันชนรองรับเหตุการณ์ไม่คาดฝัน



ท่านพึงพอใจต่อบทวิเคราะห์นี้เพียงใด?

ความเห็นของท่าน สำคัญกับเรา

ร่วมตอบแบบสอบถาม 7 ข้อ
เพื่อนำไปพัฒนาบทวิเคราะห์ของ
SCB EIC ต่อไป

**คลิกเพื่อทำ
แบบสอบถาม**

SCB EIC | ECONOMIC INTELLIGENCE CENTER



WEBSITE

www.scbeic.com

up-to-date with email notification

LINE OFFICIAL ACCOUNT

Find us at : [@scbeic](https://www.facebook.com/scbeic)

CONTACT US

E-mail: eic@scb.co.th

INSIGHTFUL ECONOMIC AND BUSINESS
INTELLIGENCE FOR EFFECTIVE DECISION MAKING

SCB EIC

SCB ♠ EIC