



ฉบับส่งสื่อมวลชน

Current Issue

ปีที่ 27 ฉบับที่ 3217

วันที่ 30 เมษายน 2564

สินเชื่อบัตรเครดิต ปี 2564...

ผลสำรวจสะท้อนจ่ายขั้นต่ำมากขึ้น หลังโควิดกระทบหลายรอบ

▶ ประเด็นสำคัญ

- ธุรกิจบัตรเครดิตเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากโควิด 19 เนื่องจากบัตรเครดิตมีสถานะเป็นเครื่องมือในการชำระค่าบริการและสินค้าแทนเงินสด ดังนั้นเมื่อกิจกรรมทางเศรษฐกิจมีทิศทางชะลอตัวจึงส่งผลทำให้ยอดการใช้จ่ายผ่านบัตรและสินเชื่อบัตรเครดิตปรับตัวลดลงตาม
- ขณะเดียวกัน ผลสำรวจพฤติกรรมการใช้บัตรเครดิตในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในไตรมาสที่ 1/2564 ของศูนย์วิจัยกสิกรไทย พบว่า กลุ่มตัวอย่างถึง 80% มักเลือกที่จะผ่อนชำระรายเดือนบางส่วน ซึ่งนอกจากจะสะท้อนความเปราะบางทางการเงินของลูกค้าหนึ่งในช่วงโควิด 19 แล้ว ยังทำให้โจทย์ทางธุรกิจของผู้ให้บริการบัตรเครดิตมีความซับซ้อนมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตามการเร่งดูแลพอร์ตลูกหนี้และการปรับโครงสร้างหนี้ในเชิงรุก ตลอดจนการขยายกรอบระยะเวลาการเข้าร่วมมหกรรมไกล่เกลี่ยหนี้ของธปท. จนถึง 30 มิ.ย. 2564 อาจมีส่วนช่วยปรับปรุงสถานะทางการเงินของลูกค้าหนี้และบรรเทาแรงกดดันต่อปัญหาคุณภาพหนี้บัตรเครดิตในภาพรวมลงบางส่วน
- ภายใต้สถานการณ์โควิด 19 ที่ยืดเยื้อต่อเนื่องมาในปี 2564 ทำให้ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่า สินเชื่อบัตรเครดิตของระบบ (รวมทั้ง Bank และ Non-Bank) ในปี 2564 จะยังไม่ฟื้นตัวอย่างเต็มที่ โดยคาดว่าสินเชื่อบัตรเครดิตอาจจะทรงตัวหรือมีโอกาสหดตัวลงเล็กน้อยประมาณ 1.0% เทียบกับที่หดตัวลง 1.6% ในปี 2563 ที่ผ่านมา

ภาพรวมธุรกิจบัตรเครดิตได้รับผลกระทบครั้งใหญ่จากสถานการณ์โควิด 19 ที่แพร่ระบาดตั้งแต่ปี 2563 ต่อเนื่องหลายระลอก โดยปริมาณการใช้จ่ายผ่านบัตรชะลอตัวในลูกค้าทุกกลุ่ม ทั้งกลุ่มลูกค้าระดับกลางบนและบนที่ถูกระทบด้วยมาตรการจำกัดการเดินทางและรักษาระยะห่างทางสังคม ส่วนลูกค้าระดับกลางล่างและล่างบางส่วนถูกระทบจากรายได้ที่ลดลง ประกอบกับมีการปรับลดรายจ่ายบางส่วนลง นอกจากนี้การที่ลูกค้าส่วน

Disclaimer

รายงานวิจัยนี้จัดทำโดยบริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ("KResearch") เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะหรือข้อมูลที่เชื่อในความน่าเชื่อถือที่ปรากฏขณะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KResearch มีอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำ หรือจูงใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้ถือเป็นทรัพย์สินของ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงชื่อและสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ห้าฯ ปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการในลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ทางการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจาก KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

บริการทุกระดับประทับใจ

ใหญ่ถือบัตรเครดิตมากกว่า 1 ใบ ยังเป็นปัจจัยที่กดดันให้ผู้ให้บริการต้องปรับกลยุทธ์เพื่อให้เป็นบัตรหลักที่ลูกค้าเลือกใช้ ควบคู่ไปกับการบริหารจัดการความเสี่ยงของหนี้เสียที่มีแนวโน้มสูงขึ้นตามการชะลอตัวของเศรษฐกิจ

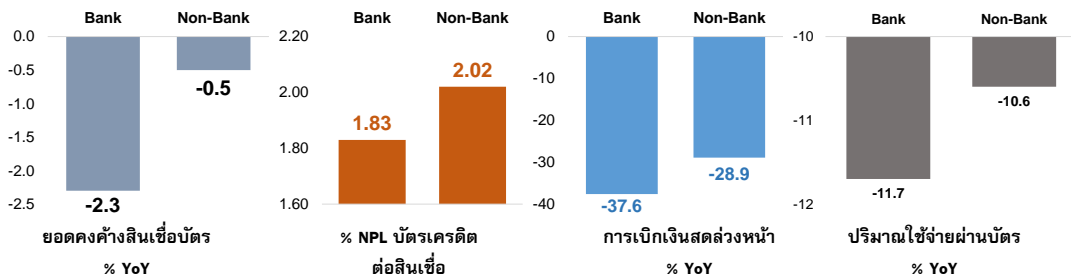
ทั้งนี้ปริมาณการใช้จ่ายผ่านบัตรของผู้ให้บริการที่เป็นธนาคารชะลอตัวลงแรงกว่าผู้ให้บริการที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากปัจจัยด้านความแตกต่างของกลุ่มลูกค้า กล่าวคือ ภาพรวมลูกค้าบัตรของผู้ให้บริการที่เป็นธนาคาร (หรือกรณีลูกค้ามีหลายบัตรแต่เลือกใช้บัตรธนาคารเป็นหลัก) เป็นกลุ่มที่มีฐานรายได้เฉลี่ยสูงกว่าและมีรายจ่ายด้านไลฟ์สไตล์มาก จึงถูกกระทบมากจากการปิดกิจกรรมทางเศรษฐกิจในภาคบริการภายใต้สถานการณ์โควิด 19 อาทิ การท่องเที่ยว บริการด้านการบิน ที่พักแรมและโรงแรม นอกจากนี้โครงสร้างของพอร์ตลูกค้าดังกล่าวยังส่งผลทำให้ยอดสินเชื่อคงค้างบัตรเครดิตของผู้ให้บริการที่เป็นธนาคารเผชิญแรงกดดันจากการชำระคืนและการลดลงของการเบิกเงินสดล่วงหน้า แต่ก็ยังคงสามารถบริหารจัดการสัดส่วน NPL ให้ทรงตัวอยู่ในระดับต่ำได้

ธุรกิจบัตรเครดิต ทั้งระบบ	ปี 2563	ส่วนแบ่งระหว่าง Bank และ Non-Bank	อัตราการเติบโต (YoY)		
			ปี 2562	ปี 2563	ม.ค-ก.พ. 2564
จำนวนบัญชี (หรือบัตร)	24,163,921	สัดส่วน 49 : 51	6.9% YoY	2.3% YoY	1.5% YoY
สินเชื่อคงค้าง (ล้านบาท)	449,733	สัดส่วน 61 : 39	9.2% YoY	-1.6% YoY	0.8% YoY
ปริมาณการใช้จ่าย* (ล้านบาท)	1,527,013	สัดส่วน 66 : 34	8.7% YoY	-11.3% YoY	-13.3% YoY
การเบิกเงินสด (ล้านบาท)	140,358	สัดส่วน 61 : 39	6.6% YoY	-34.5% YoY	-54.0% YoY
NPL Ratio (% ของสินเชื่อรวม)	1.91%	NPL แบ่งที่ 1.83% ของสินเชื่อรวม NPL นอกแบ่งที่ 2.02% ของสินเชื่อรวม	1.93%	1.91%	n.a.

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย รวบรวมโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย
หมายเหตุ: *ปริมาณการใช้จ่ายของบัตรที่ออกในประเทศ



ธุรกิจบัตรเครดิตปี 2563



ด้วยสถานการณ์โควิด 19 ที่กลับมาแพร่ระบาดรุนแรงอีกครั้งในปีนี ทำให้ประเด็นการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตยังเป็นโจทย์สำคัญที่ผู้ให้บริการแต่ละรายจำเป็นต้องหากกลยุทธ์เพื่อกระตุ้นให้มีการใช้จ่ายผ่านบัตรอย่างต่อเนื่อง เพื่อประคองรายได้ท่ามกลางการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นของเครื่องมือการชำระเงินอื่น โดยเฉพาะบัตรเดบิต อีมันนี่ และอีวอลเล็ต ในขณะที่ยังต้องมุ่งบริหารจัดการความเสี่ยงของคุณภาพหนี้ไปพร้อมกัน

Disclaimers

รายงานวิจัยนี้จัดทำโดยบริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ("KRResearch") เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะหรือข้อมูลที่เชื่อในความน่าเชื่อถือที่ปรากฏขณะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KRResearch มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำหรือจูงใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KRResearch จะไม่รับผิดชอบในความเสี่ยงใดๆ ที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้เป็นทรัพย์สินของ KRResearch และหรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงข้อความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KRResearch และหรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ทำซ้ำ ปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการในลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ทางการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจาก KRResearch และหรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมีข้อสังเกตต่อแนวโน้มธุรกิจบัตรเครดิตในปี 2564 ดังนี้

- แนวโน้มสินเชื่อบัตรเครดิตของระบบ (รวมทั้ง Bank และ Non-Bank) อาจยังไม่ฟื้นตัวอย่างเต็มที่ โดยคาดว่า สินเชื่อบัตรเครดิตของระบบจะทรงตัวหรือมีโอกาสหดตัวลงเล็กน้อยประมาณ 1.0% ในปี 2564 เทียบกับที่หดตัวลง 1.6% ในปี 2563 ที่ผ่านมา ทั้งนี้แม้ผลกระทบจากโควิด 19 (รวมถึงมาตรการผ่อนผันการจ่ายขั้นต่ำในอัตรา 5% ของทางการในปี 2563-2564) ทำให้ลูกค้าหันมาผ่อนชำระแค่บางส่วนมากขึ้น ซึ่งมีผลต่อการदनยอดคงค้างของสินเชื่อบัตรเครดิต แต่ก็มีผลอีกด้านหนึ่งที่กดดันสินเชื่อบัตรเครดิตได้เช่นกัน โดยเฉพาะผลที่เกิดจากยอดการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตที่คาดว่าจะได้รับผลกระทบจากสัญญาณซบเซาของเศรษฐกิจ ตลอดจนมาตรการความช่วยเหลือลูกหนี้บัตรเครดิตที่เปิดโอกาสให้ลูกหนี้เข้ามาปรับโครงสร้างหนี้ เปลี่ยนเป็นสินเชื่อระยะยาวสูงสุดถึง 4 ปี ในอัตราดอกเบี้ยพิเศษที่ 12%
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย สํารวจพฤติกรรมการใช้บัตรเครดิตของกลุ่มตัวอย่างในกรุงเทพฯ และปริมณฑลในช่วงไตรมาสแรกของปี 2564 นี้ พบว่า การเลือกจ่ายขั้นต่ำได้ในยามที่ขาดสภาพคล่องเป็นเหตุผลอันดับต้นๆ ของการเลือกใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต¹ และกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เกือบ 80% ในผลสำรวจฯ รอบนี้ ก็เลือกที่จะผ่อนชำระคืนบางส่วนด้วย โดยสัดส่วนดังกล่าวสูงกว่าผลสำรวจฯ ปี 2562 (ก่อนโควิด 19) ที่มีสัดส่วนของผู้ที่ผ่อนชำระบางส่วนราว 63.8% เท่านั้น

นอกจากนี้ ผลสำรวจฯ ปี 2564 ยังพบว่า ประมาณ 48% ของกลุ่มตัวอย่างลูกหนี้บัตรเครดิตที่เข้ามาตรการช่วยเหลือจากสถาบันการเงินเลือกที่จะขอรับความช่วยเหลือในรูปแบบของการผ่อนผันการผ่อนชำระต่อเดือนลง ทั้งนี้ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า ผลสำรวจฯ ปี 2564 นี้ อาจเป็นสัญญาณหนึ่งที่สะท้อนถึงสถานะทางการเงินที่ถดถอยลงจากผลกระทบของสถานการณ์โควิด 19 ที่ยืดเยื้อ ซึ่งเพิ่มความเสี่ยงให้ผู้ถือบัตรกลุ่มนี้เผชิญความยากลำบากที่จะปลดหนี้ได้ อย่างไรก็ดี หากมองในภาพรวมก็จะพบว่า ลูกค้ายกกลุ่มที่มีศักยภาพการชำระหนี้สูง ซึ่งแม้จะมีสัดส่วนน้อยกว่า แต่มีอำนาจซื้อและมีการใช้จ่ายต่อเดือนสูง ทำให้ประมาณ 75% ของปริมาณการใช้บัตรรวมในแต่ละปียังมีการชำระคืนเต็มจำนวน

ภาพรวมทั้งระบบ Bank และ Non-Bank	ปี 2562	ปี 2563	ปี 2564 f
การเติบโตของสินเชื่อบัตรเครดิต	9.2%	-1.6%	-1.0% ถึง +0.5%
% NPL ของสินเชื่อรวม	1.93%	1.91%	1.90-2.50%

ที่มา: ธปท. และคาดการณ์โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย ณ เมษายน 2564



¹ เหตุผล 3 อันดับแรกที่กลุ่มตัวอย่างเลือกที่จะใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต คือ 1) ขอบในแคมเปญผ่อนชำระ 0% 2) มองว่าสามารถเลือกจ่ายขั้นต่ำได้ในยามที่ขาดสภาพคล่อง และ 3) ลดการใช้เงินสด และสะดวกในการทำธุรกรรมออนไลน์

Disclaimers

รายงานวิจัยนี้จัดทำโดยบริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ("KResearch") เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะหรือข้อมูลที่เชื่อในความน่าเชื่อถือที่ปรากฏขณะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KResearch มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำ หรือจูงใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบในความเสี่ยงใดๆ ที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้เป็นทรัพย์สินของ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงชื่อความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ทำซ้ำ ปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำการในลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ทางการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจาก KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

- กลยุทธ์การเติบโตฐานบัตรและแคมเปญกระตุ้นการใช้จ่ายยังเป็นภาพที่ระมัดระวัง โดยการขยายบัตรใหม่คงมีลักษณะเป็นการถือบัตรเพิ่มเพื่อสิทธิประโยชน์เฉพาะ อาทิ บัตรร่วมกับพันธมิตร และบัตรต่างเครือข่าย เช่น ยูเนียนเพย์ เป็นต้น อย่างไรก็ตามผู้ใช้ผู้ประกอบการหลายรายน่าจะเน้นการปรับใช้แอปพลิเคชันในการรับสมัครบัตรใหม่มากขึ้นในช่วงสถานการณ์โควิด ขณะที่การยกเลิกบัตรบางส่วนน่าจะยังคงเกิดขึ้นต่อไป อาทิ บัตรที่มีค่าธรรมเนียมรายปีจากการให้สิทธิพิเศษที่เหนือกว่าบัตรทั่วไป แต่ไม่สามารถใช้สิทธิประโยชน์จากบัตรได้เต็มที่ในสถานการณ์โควิด

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังเดินทางเสนอแคมเปญเปลี่ยนวงเงินบัตรเป็นสินเชื่อเงินก้อนเพื่อกระตุ้นการใช้จ่ายเงินของบัตรให้มีประสิทธิภาพ และตอบใจทยอยข้อจำกัดด้านรายได้ที่ลดลงของผู้ถือบัตรบางกลุ่ม โดยมุ่งไปที่ลูกค้าที่มีประวัติดีและยังมีศักยภาพในการชำระหนี้ ซึ่งลูกค้าจะไม่เสียค่าธรรมเนียมการถอนเงินในอัตรา 3.21% ของวงเงิน (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ขณะที่ผู้ให้บริการมีรายได้จากดอกเบี้ยที่มีแผนการผ่อนชำระที่ชัดเจน โดยแบ่งจ่ายเป็นรายงวดตามระยะเวลาที่ตกลงกัน ทั้งนี้การเบิกใช้วงเงินดังกล่าวจะถูกบันทึกเป็นการใช้จ่ายผ่านบัตร (Purchase Volume) ไม่ใช่การเบิกถอนเงินสดจากบัตร (Cash Advance) ซึ่งอาจเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้การเบิกถอนเงินสดจากบัตรเครดิตในปีนี้น่าจะไม่ฟื้นตัวเท่าที่ควรหลังจากที่หดตัวลงลึกในปี 2563 ที่ผ่านมา

ด้านรายการส่งเสริมการขาย คาดว่าผู้ประกอบการมุ่งเป้าหมายไปที่การจัดแคมเปญทางการตลาดร่วมกับพันธมิตรธุรกิจในช่วงทางออนไลน์ที่มีผู้บริโภคใช้บริการจำนวนมาก อาทิ แอปพลิเคชันเดลิเวอรี่จัดส่งอาหารและสินค้า แพลตฟอร์มช้อปปิ้งออนไลน์ อีคอมเมิร์ซ เกมมิ่งและสันทนาการ โดยในระยะหลังๆ การเลือกชำระเงินในธุรกรรมออนไลน์ผ่านบัตรเครดิตก็เป็นช่องทางที่ผู้บริโภคมองว่ามีความปลอดภัยและได้รับความนิยมมากขึ้นตามลำดับ เพราะเหมาะกับพฤติกรรมการใช้ชีวิตในภาวะ New Normal ที่มีความกังวลต่อสถานการณ์การระบาดของไวรัส ภาพดังกล่าวสอดคล้องกับผลสำรวจพฤติกรรมการใช้บัตรเครดิตในส่วนของแคมเปญบัตรเครดิตโดนใจ โดยแม้แคมเปญผ่อน 0% จะครองใจตลาดมาเป็นเวลานาน แต่แคมเปญอื่นที่ผู้ถือบัตรเครดิตชื่นชอบในอันดับรองๆ ลงมาจะเป็นแคมเปญโปรโมชั่นส่วนลดซื้อสินค้า / บริการ / ร้านอาหาร และเครดิตเงินคืน โดยสัดส่วนผู้ตอบที่เลือกแคมเปญดังกล่าวอยู่ที่ 31% 26% และ 25.9% ตามลำดับ

- แม้ที่ผ่านมา NPL บัตรเครดิตจะไม่ได้เพิ่มขึ้นสูง แต่ก็ยังเป็นประเด็นติดตามต่อเนื่อง โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดการณ์ NPL บัตรเครดิตของระบบไว้ที่ 1.90-2.50% ใกล้เคียงกับสิ้นปี 2563 ที่ประมาณ 1.91% เนื่องจากยังคงมีมาตรการปรับโครงสร้างหนี้ของสถาบันการเงิน และการผ่อนปรนเกณฑ์

Disclaimers

รายงานวิจัยนี้จัดทำโดยบริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ("KResearch") เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะหรือข้อมูลที่เชื่อว่ามีความน่าเชื่อถือที่ปรากฏขณะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KResearch มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำ หรือจูงใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณก่อนตอบก่อนตัดสินใจ KResearch จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้เป็นทรัพย์สินของ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงชื่อความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ทำซ้ำ ปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำในลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ทางการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจาก KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

บริการทุกระดับประทับใจ

การจัดชั้นหนี้ของธปท. ประคองอยู่ ขณะที่ คาดว่า มหกรรมไกล่เกลี่ยหนี้บัตรเครดิตและสินเชื่อส่วนบุคคล จะมีส่วนช่วยเพิ่มคุณภาพของพอร์ตลูกหนี้ โดยจูงใจให้ลูกหนี้ชำระหนี้เพื่อรักษาประวัติทางการเงินของตนเอง

กล่าวโดยสรุป ทิศทางธุรกิจบัตรเครดิตในปี 2564 ยังถูกกระทบจากสถานการณ์โควิด 19 ที่ยังไม่ยุติ และกิจกรรมทางเศรษฐกิจ โดยเฉพาะภาคท่องเที่ยวและบริการที่ยังไม่กลับเป็นปกติ ทำให้ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า ยอดคงค้างสินเชื่อบัตรเครดิตทั้งระบบรวมผู้ให้บริการที่เป็นธนาคารและนอนแบงก์ อาจทรงตัวหรือมีโอกาสหดตัวลงต่อเนื่องในปี 2564 โดยมีกรอบประมาณการในช่วง -1.0% ถึง +0.5% เทียบกับที่ภาพสินเชื่อที่หดตัวลง 1.6% ในปี 2563 ทั้งนี้ท่ามกลางสภาวะธุรกิจที่ยังมีความไม่แน่นอนสูง คาดว่า ผู้ให้บริการบัตรเครดิตจะเน้นกลยุทธ์ที่ค่อนข้างระมัดระวังในการทำตลาด เพื่อดูแลประเด็นด้านต้นทุนและค่าใช้จ่าย รวมถึงเน้นการเสนอแคมเปญเปลี่ยนวงเงินบัตรเป็นสินเชื่อเงินก้อนเพื่อกระตุ้นการใช้จ่ายบัตรเครดิตให้มีประสิทธิภาพ ควบคู่กับการดูแลคุณภาพของพอร์ตสินเชื่ออย่างใกล้ชิด (แม้ว่าทิศทางตัวเลข NPL ของบัตรเครดิตอาจยังไม่เพิ่มขึ้นชัดเจน ท่ามกลางมาตรการการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้และผ่อนปรนเกณฑ์การจัดชั้นหนี้ของ ธปท.) ตลอดจนเตรียมแผนเพื่อขยายการให้บริการครอบคลุมไปถึงผลิตภัณฑ์สินเชื่อรายย่อยประเภทอื่นๆ เพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจรองรับจังหวะที่เศรษฐกิจไทยสามารถทยอยฟื้นตัวกลับมาได้ในช่วงหลังจากนี้



Disclaimers

รายงานวิจัยนี้จัดทำโดยบริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ("KResearch") เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะหรือข้อมูลที่เชื่อว่ามีความน่าเชื่อถือที่ปรากฏขณะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KResearch มิอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำ หรือจูงใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจ KResearch จะไม่รับผิดชอบในความเสี่ยงใดที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

ข้อมูลใดๆ ที่ปรากฏในรายงานวิจัยนี้เป็นทรัพย์สินของ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) การนำข้อมูลดังกล่าว (ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน) ไปใช้ต้องแสดงข้อความถึงสิทธิความเป็นเจ้าของแก่ KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี) หรือแหล่งที่มาของข้อมูลนั้นๆ ทั้งนี้ ท่านจะไม่ทำซ้ำ ปรับปรุง ดัดแปลง แก้ไข ส่งต่อ เผยแพร่ หรือกระทำในลักษณะใดๆ เพื่อวัตถุประสงค์ทางการค้า โดยไม่ได้รับอนุญาตล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจาก KResearch และ/หรือบุคคลที่สาม (แล้วแต่กรณี)

บริการทุกระดับประทับใจ