



# ธนาคารพาณิชย์ไร้สาขา (Virtual Bank) ในไทย จะส่งผลให้เกิดแผนธุรกิจและผลิตภัณฑ์ทางการเงินใหม่

CURRENT ISSUE

Vol.30 No.3488 26 เมษายน 2567

- ธนาคารพาณิชย์ไร้สาขา (Virtual Bank) ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงภูมิทัศน์การแข่งขันในภาคการเงินการธนาคารไทย เกิดผลิตภัณฑ์ทางการเงินใหม่ที่มีลูกเล่นมากขึ้นเพื่อเจาะตลาดลูกค้าเป้าหมาย
- การแข่งขันในตลาดคงรุนแรงขึ้นกว่าเดิม แต่จะอยู่ในตลาดลูกค้ากลุ่มใดขึ้นอยู่กับกติการอบเงื่อนไขการเข้าถึงบริการทางการเงิน (Financial Inclusion) ในขณะที่ธนาคารพาณิชย์ปัจจุบันก็สามารถออกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ได้เช่นเดียวกัน

วัชรารภรณ์ กันทะพะเยา



เจ้าหน้าที่วิจัยอาวุโส






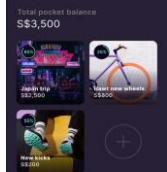
watcharaporn.k@kasikornresearch.com

ในระยะอันใกล้นี้ (ช่วงกลางปี 2569) คาดว่ามีธนาคารพาณิชย์ไร้สาขา (Virtual Bank)<sup>1</sup> เริ่มดำเนินการในประเทศไทย ซึ่งจะเป็นการเปลี่ยนแปลงภูมิทัศน์การแข่งขันในภาคการเงินการธนาคาร โดยมีประเด็นที่ต้องจับตามองในระยะข้างหน้า ดังนี้

- การแข่งขันที่เข้มข้นขึ้น นำมาซึ่งผลิตภัณฑ์ทางการเงินใหม่ๆ ที่หลากหลาย และตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่มากขึ้น เป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญให้ผู้เล่นในตลาดประสบความสำเร็จ ยกตัวอย่างเช่น
  - ผลิตภัณฑ์เงินฝากที่มีการนำเสนอดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น ระยะเวลาในการฝากประจำสั้นลง และคิดอัตราดอกเบี้ยเป็นรายวัน ร่วมกับมีลูกเล่นทางการตลาดหรือให้สิทธิประโยชน์พิเศษอื่นๆ เพิ่มเติม เพื่อดึงดูดเงินออม ดังเช่นผลิตภัณฑ์เงินฝากของผู้เล่นในต่างประเทศ อาทิ การให้โบนัสพิเศษเมื่อลูกค้าฝากเงินได้ครึ่งทางหรือเมื่อครบกำหนด การแบ่งเงินออมในบัญชีเป็น Pocket ตามวัตถุประสงค์ การแจกดิจิทัลเกอร์หรือตัว

<sup>1</sup> คาดว่า ธปท. น่าจะประกาศรายชื่อผู้ที่มีความเห็นชอบภายในมิถุนายน 2568 และสามารถเปิดดำเนินการได้ภายในช่วงเดือนมิถุนายน 2569 (ผ่อนผันได้ไม่เกิน 1 ปี)

การตูนดิจิทัลที่มีลักษณะเฉพาะหรือมีจำกัด การเลี้ยงสัตว์เลี้ยงดิจิทัลด้วย การบ่อนเงินฝากเป็นอาหาร การฝากเงินเพื่อสนับสนุนศิลปินหรือสมาชิก ในวงไอดอลที่กำลังออกดีซัน ซึ่งเป็นการเจาะตลาดคนรุ่นใหม่เป็นหลัก

ธนาคารพาณิชย์ไร้สาขา (Virtual Bank)	ตัวอย่างผลิตภัณฑ์เงินฝากเด่น	ผลตอบแทนและสิทธิประโยชน์อื่นๆ
 Kakao Bank	KakaoBank 26-week Installment Savings 	<ul style="list-style-type: none"> <li>อัตราดอกเบี้ย (ก่อนหักภาษี) 3.5% - 7.0% ต่อปี</li> <li>โบนัสพิเศษเพิ่มในสัปดาห์ที่ 7 และเมื่อสิ้นสุดสัปดาห์ที่ 26</li> <li>ในแต่ละสัปดาห์สามารถเลือกสติกเกอร์ Kakao Friends และ NINIZ ฟรี และหากออมถึงสัปดาห์ที่ 26 จะได้ Character ส่วนตัว</li> </ul>
 Toss Bank	Installment Savings (6 months or 26 weeks) 	<ul style="list-style-type: none"> <li>อัตราดอกเบี้ย 3.0% - 3.5% ต่อปี</li> <li>โบนัสพิเศษเพิ่ม 2 ครั้ง</li> <li>มีลูกเล่นที่สอดคล้องกับไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่ อาทิ เลี้ยงทามาก็อดิจิทัลเงินฝาก</li> </ul>
 GXS Bank	GXS Savings 	<ul style="list-style-type: none"> <li>ให้ดอกเบี้ยรายวันประมาณ 2.38% - 2.68% ต่อปี ไม่กำหนดเงินฝากขั้นต่ำ และไม่มีความธรรมเนียม</li> <li>สามารถแบ่งเงินเป็น Pocket ตามวัตถุประสงค์การออมเงินของแต่ละคน เช่น สำหรับทริปพักผ่อน สำหรับการศึกษาต่อ เป็นต้น</li> </ul>

ที่มา: ข้อมูลบริษัท รวบรวมโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย

➤ **ผลิตภัณฑ์สินเชื่อ**ที่จะมีความยืดหยุ่นและข้อเสนอที่ดีกว่าเดิม อย่างเช่น ดอกเบี้ยลดลง มีกระบวนการพิจารณาสินเชื่อที่เร็วขึ้น รวมถึงลดเงื่อนไขด้านคุณสมบัติของผู้กู้ ไม่ว่าจะเป็นอายุหรือรายได้ เป็นต้น เพื่อทำการแย่งชิงฐานลูกค้า โดยเฉพาะลูกค้ากลุ่มที่ไม่ได้รับบริการทางการเงินอย่างเพียงพอและเหมาะสม (Underserved) ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดียวกับธนาคารพาณิชย์ในปัจจุบัน ซึ่งในกรณีนี้ WeBank และ MYBank ของจีนก็ทำสำเร็จจากการมุ่งให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าและผู้ประกอบการรายย่อยระดับ Micro SMEs โดยใช้จุดแข็งจากการอนุมัติสินเชื่อเพียงหลักนาที ขณะที่ทาง Kakao Bank ในเกาหลีใต้ก็ประสบความสำเร็จจากการทำการตลาดกับคนทั่วไปกลุ่มวัยทำงานในผลิตภัณฑ์สินเชื่อรีไฟแนนซ์ภายใต้ข้อเสนอที่ดีกว่าเดิม

- **อย่างไรก็ตาม ในกรณีของไทย** ลูกเล่นของผลิตภัณฑ์ทั้งเงินฝากและสินเชื่อข้างต้น **ธนาคารพาณิชย์ไทยในปัจจุบันสามารถลงมาแข่งขันได้** ยกตัวอย่างเช่น ผลิตภัณฑ์เงินฝากที่ให้อัตราดอกเบี้ยรายเดือน การแยก Cloud Pocket เพื่อให้มีการออมตามวัตถุประสงค์ที่กำหนด การเปลี่ยนภาพพื้นหลังของสลิปเงินโอนได้ตามตัวเลือกที่ต้องการ ส่วนด้านสินเชื่อ ก็มีการให้บริการสินเชื่อ

ดิจิทัลในวงเงินขนาดเล็กให้แก่ลูกค้ารายย่อยด้วยระยะเวลาอนุมัติในหลัก ชั่วโมง เป็นต้น

- **ประเด็นจับตา** จึงอยู่ที่การตีกรอบเงื่อนไขของการทำธุรกิจธนาคารพาณิชย์ไร้สาขาของไทย ที่ทางการกำหนดว่าจะต้องให้บริการกับกลุ่มที่ไม่ได้รับบริการทางการเงินอย่างเพียงพอและเหมาะสม (Underserved) หรือกลุ่มที่เข้าไม่ถึงบริการทางการเงิน (Unserviced) ซึ่งจะแตกต่างจากกรณีของเกาหลีใต้ หรือ สิงคโปร์ ที่เน้นการให้ใบอนุญาตธนาคารพาณิชย์ไร้สาขาเพื่อเพิ่มการแข่งขันในตลาดมากกว่าจะเน้นการเพิ่มการเข้าถึงบริการทางการเงิน (Financial Inclusion) ให้กับกลุ่มประชากรข้างต้น

อย่างไรก็ดี เนื่องจากการกำหนดทุนขั้นต่ำของการสมัครใบอนุญาตธนาคารพาณิชย์ไร้สาขาในไทยที่จะต้องมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วไม่น้อยกว่า 5,000 ล้านบาท ก่อนจะเพิ่มเป็นไม่น้อยกว่า 10,000 ล้านบาท เมื่อพ้นระยะแรกของการประกอบธุรกิจ ซึ่งเมื่อเทียบกับทุนจดทะเบียนชำระแล้วของธนาคารพาณิชย์ไทยขนาดใหญ่ในปัจจุบันที่อยู่ในช่วงประมาณ 19,000 – 90,000 ล้านบาท และขนาดกลางและเล็กที่อยู่ในช่วง 5,800 – 25,000 ล้านบาท สะท้อนความต้องการเห็นธนาคารพาณิชย์ไร้สาขาที่มีขนาดค่อนข้างใหญ่นั้นหมายความว่า หากมีความยืดหยุ่นในการตีความธนาคารพาณิชย์ไร้สาขาก็อาจทำให้เห็นการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นในกลุ่มลูกค้าปัจจุบันที่ทับซ้อนกันได้อาที กลุ่มคนรุ่นใหม่ que เริ่มทำงาน (First Jobbers) ที่มีศักยภาพ รวมถึงตลาดสินเชื่อดีไฟแนนซ์ที่ช่วยให้ลูกค้าได้รับเงื่อนไขสินเชื่อใหม่ที่ดีกว่าเดิม

- ภายใต้บริบททางการเงินของครัวเรือนไทยที่ส่วนใหญ่มีหนี้สูง ขณะที่คนไทยยังมีการเก็บออมน้อย สะท้อนจากการสำรวจของธนาคารแห่งประเทศไทยที่พบว่า มีคนไทยเพียงร้อยละ 15.7 เท่านั้นที่มีการวางแผนเกษียณและสามารถเก็บออมได้ตามแผนที่วางไว้<sup>2</sup> คงทำให้ผู้เล่นธนาคารพาณิชย์ไร้สาขาเผชิญกับความท้าทายอย่างมาก ดังนั้น ความมั่นคงด้านเงินทุนตั้งต้น ความเชี่ยวชาญด้านการประกอบธุรกิจการเงินการธนาคาร ความสามารถในการประยุกต์ใช้ข้อมูลและการวิเคราะห์ฐานข้อมูลขนาดใหญ่ การใช้เทคโนโลยีดิจิทัล รวมถึงการเติมเต็มระบบนิเวศ (Ecosystem) กับพันธมิตรทางธุรกิจเป้าหมาย เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารความเสี่ยงของลูกค้าและตัวธุรกิจเอง การคุมต้นทุนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม ตลอดจนการหาโอกาสในการทำกำไรจากการลีดให้ลูกค้าใช้ชีวิตอยู่ใน Ecosystem ที่สร้างขึ้น

<sup>2</sup> รายงานผลการสำรวจทักษะทางการเงินของไทยปี 2565

สุดท้ายแล้ว ก็เพื่อให้ธนาคารไร้สาขาสามารถออกแบบโมเดลธุรกิจที่สามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่มีฟีเจอร์แตกต่างจากธนาคารพาณิชย์ปัจจุบัน ตอบโจทย์กลุ่มเป้าหมายที่ทางการต้องการได้อย่างมีประสิทธิภาพอย่างแท้จริง อันจะส่งผลดีต่อพัฒนาการของภาพรวมของระบบเศรษฐกิจและการเงินของประเทศ

#### เกณฑ์สำคัญในการจัดตั้งธนาคารพาณิชย์ไร้สาขา (Virtual Bank) ในไทย

เกณฑ์สำคัญในการจัดตั้งธนาคารพาณิชย์ไร้สาขา (Virtual Bank)	รายละเอียด
การจัดตั้ง	จดทะเบียนบริษัทมหาชนจำกัด
สำนักงานใหญ่	ให้มีสำนักงานใหญ่ในประเทศไทย
สาขา	ไม่มีสาขา
ทุนจดทะเบียน	ทุนจดทะเบียนชำระแล้วไม่น้อยกว่า 5,000 ล้านบาท และให้มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วไม่น้อยกว่า 10,000 ล้านบาท เมื่อพ้นระยะแรกของการประกอบธุรกิจ (Phasing)
จำนวนรายชื่อผู้สมัครที่เสนอต่อรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง	ไม่จำกัดจำนวน
ลูกค้าเป้าหมาย	รายย่อยและผู้ประกอบการ SMEs โดยเฉพาะกลุ่มที่ไม่ได้รับบริการทางการเงินอย่างเพียงพอและเหมาะสม (Underserved) หรือกลุ่มที่เข้าถึงบริการทางการเงิน (Unserved)
ระยะเวลาดำเนินการ	เปิดดำเนินการภายใน 1 ปี นับแต่วันที่รัฐมนตรีให้ความเห็นชอบ (เว้นแต่มีเหตุสมควรที่ทาง ธปท. จะผ่อนผันให้ได้อีกไม่เกิน 1 ปี)
แผนการประกอบธุรกิจ	จำเป็นต้องมีแผนธุรกิจหลายด้าน ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ แผนประกอบธุรกิจ เช่น กลยุทธ์ด้านราคา การสร้างและขยายฐานลูกค้าให้มีขนาดที่ยั่งยืนพร้อมรายละเอียดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย กระบวนการ แผนในการบริหารรายได้และต้นทุน เป็นต้น</li> <li>▪ แผนการดำเนินงานด้านระบบ IT</li> <li>▪ รายละเอียดโครงสร้างองค์กร คณะกรรมการ สายการบังคับบัญชา</li> <li>▪ แผนบริหารจัดการความเสี่ยงที่ครอบคลุมความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ เครดิต ตลาด สภาพคล่อง ความปฏิบัติการ และด้าน IT</li> <li>▪ แผนการเลิกประกอบกิจการ (Exit Plan) มีข้อมูลตัวบ่งชี้ (Exit Indicator) และจุดเริ่มดำเนินการตามแผนการเลิกกิจการ (Exit Trigger)</li> <li>▪ แผนการจัดตั้งโครงสร้างกลุ่มธุรกิจทางการเงิน หรือแผนการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างกลุ่มธุรกิจทางการเงินของสถาบันการเงินสำหรับกรณีที่สถาบันการเงินจะมีธนาคารพาณิชย์ไร้สาขาอยู่ในกลุ่มธุรกิจทางการเงินเดียวกัน</li> </ul>

**Disclaimers** รายงานวิจัยนี้จัดทำโดย บริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด (KResearch) เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะ หรือ ข้อมูลที่เชื่อว่ามีที่น่าเชื่อถือที่ปรากฏขณะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KResearch มีอาจรับรองความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำ หรือจูงใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

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

## บริการทุกระดับประทับใจ