



ประกาศรายชื่อ Virtual Bank กับกรณีศึกษาธุรกิจในต่างประเทศ

CURRENT ISSUE

Vol.31 No.3586 20 มิถุนายน 2568

Virtual Bank นวัตกรรมใหม่ในระบบธนาคารไทย

เมื่อวันที่ 19 มิถุนายน 2568 ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ประกาศรายชื่อผู้ได้รับความเห็นชอบให้จัดตั้งธนาคารพาณิชย์ไร้สาขา (Virtual Bank) จำนวน 3 ราย ซึ่งประกอบด้วย

1. บริษัท เอซีเอ็ม โฮลดิ้ง จำกัด และกลุ่มผู้ร่วมขออนุญาต
2. ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) บริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) และกลุ่มผู้ร่วมขออนุญาต
3. บริษัท เอสซีบี เอกซ์ จำกัด (มหาชน) WeTechnology Limited, KakaoBank Corp. และกลุ่มผู้ร่วมขออนุญาต

หลังจากนี้ผู้ได้รับความเห็นชอบจะต้องจัดตั้งบริษัทมหาชนจำกัด รวมถึงผ่านการประเมินความพร้อมของ ธปท. ก่อนยื่นขอรับใบอนุญาตประกอบธุรกิจ และจะต้องเปิดดำเนินการภายใน 1 ปี นับจากวันที่ได้รับความเห็นชอบจาก รมว. คลัง (1 ปี นับจากวันที่ 19 มิ.ย. 2568) อย่างไรก็ตาม ธปท. อาจพิจารณาผ่อนผันได้อีกไม่เกิน 1 ปี

ผู้ได้รับใบอนุญาตทั้ง 3 รายมีจุดเด่นด้านการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกันออกไป

ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่า รายชื่อที่ได้รับความเห็นชอบให้จัดตั้ง Virtual Bank ข้างต้น มีจุดแข็งที่สามารถให้บริการทางการเงินตามที่ ธปท. อยากรู้เห็น (Green Line) ที่แตกต่างกัน แต่สามารถช่วยตอบโจทย์และเติมเต็มบริการทางการเงินให้กับ Ecosystem ของภาคการเงิน รวมทั้งสามารถช่วยส่งเสริมให้เกิดนวัตกรรมทางการเงินรูปแบบใหม่ในระบบการเงินไทยได้ (รูปที่ 1) เนื่องจาก



กฤษฎี แก้วหิรัญ

เจ้าหน้าที่วิจัยอาวุโส

grid.k@kasikornresearch.com



กาญจนา โชคไพศาลศิลป์

ผู้บริหารงานวิจัย

kangana.c@kasikornresearch.com

- มีความเชี่ยวชาญในการให้บริการทางการเงินสำหรับกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs และรายย่อย และมีศักยภาพในการพัฒนาโมเดลการวิเคราะห์ข้อมูลด้วย AI เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ตอบโจทย์ให้กับลูกค้าของพันธมิตรในเครือและลูกค้าทั่วไป โดยเฉพาะในส่วน of sin เชื้อบุคคล ซึ่งครอบคลุมไปถึงสินเชื่อแบบที่มีและไม่มีหลักประกัน และ Digital Lending
- พันธมิตรกับผู้นำด้านเทคโนโลยีและผู้เล่นจากต่างประเทศ เป็นการจับมือกับผู้เล่นในภาคธุรกิจในประเทศที่มีฐานข้อมูลลูกค้าจำนวนมาก ทำให้มีแต้มต่อในเรื่องฐานข้อมูลลูกค้า โดยเฉพาะหากสามารถเชื่อมโยง Alternative data และข้อมูลธุรกรรมผ่าน Platform ต่าง ๆ เข้ามาอยู่ใน Ecosystem เดียวกัน เพื่อพัฒนาโมเดลและบริการทางการเงินที่ตรงใจยิ่งขึ้น รวมถึงการจับมือกับผู้เล่น Virtual Bank ในต่างประเทศที่เป็นผู้นำและมีประสบการณ์ดำเนินธุรกิจมาแล้ว
- ทั้ง 3 กลุ่ม น่าจะสามารถตอบโจทย์เรื่องผลิตภัณฑ์การออม-การลงทุนที่หลากหลาย และสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามพฤติกรรม/ความต้องการ/และรายได้ของผู้ออมได้ทุกกลุ่ม

รูปที่ 1 รายชื่อผู้ได้รับความเห็นชอบให้จัดตั้ง Virtual Bank

	1	2	3
	บริษัท เอซีเอ็ม โฮลดิ้ง จำกัด และกลุ่มผู้ร่วมขออนุญาต	ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) บริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) และกลุ่มผู้ร่วมขออนุญาต	บริษัท เอสซีบี เอกซ์ จำกัด (มหาชน) WeTechnology Limited KakaoBank Corp. และกลุ่มผู้ร่วมขออนุญาต
จุดเด่น			
ด้าน Digital Banking	ผู้นำการปล่อยสินเชื่อดิจิทัล ร่วมมือกับผู้ให้บริการ Virtual Bank ในประเทศจีน	ความเชี่ยวชาญด้าน mobile app และมีฐานผู้ใช้งาน Application ในธุรกิจที่หลากหลาย	ธนาคารพาณิชย์ไทยขนาดใหญ่ ร่วมมือกับ Digital Bank อันดับ 1 ในประเทศจีนและเกาหลีใต้
ด้านการวิเคราะห์เครดิตด้วยข้อมูล Alternative	ข้อมูล alternative จาก ecosystem ในกลุ่มบริษัทและความเชี่ยวชาญด้าน AI ของพันธมิตร	ข้อมูล alternative จาก ecosystem ที่หลากหลายในการวิเคราะห์เครดิต	มีประสบการณ์การให้สินเชื่อในฐานะธนาคาร และการพิจารณาเครดิตจากข้อมูล Alternative

ที่มา: รวบรวมโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย

Green line business ในต่างประเทศ และแนวทางที่อาจเห็นจาก Virtual Bank ของไทย

หากเปรียบเทียบแนวทางการดำเนินธุรกิจและการให้บริการทางการเงินที่ทางการและผู้กำกับดูแลต้องการเห็น (Green line business) ของไทยกับต่างประเทศจะพบว่า มีความคล้ายในเรื่องของการส่งเสริมเข้าถึงบริการทางการเงินของกลุ่มที่ยังไม่ได้รับบริการทางการเงินที่เพียงพอและเหมาะสม (Underserved) หรือกลุ่มที่ยังเข้าไม่ถึงบริการทางการเงิน (Unserved) โดยเฉพาะใน Segment ลูกค้ารายย่อย/ประชาชนทั่วไป และลูกค้าธุรกิจ SMEs รวมถึงการสร้างผลิตภัณฑ์ทางการเงินรูปแบบใหม่ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า (ตารางที่ 1)

ตารางที่ 1 เปรียบเทียบ Green Line Business ของ Virtual Bank ไทยและต่างประเทศ

	ประเทศไทย	ประเทศสิงคโปร์	ประเทศเกาหลีใต้
1. ส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงิน (Financial inclusion) โดยเฉพาะกลุ่มที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงิน (Unserved) และกลุ่มที่ได้รับบริการทางการเงินไม่เพียงพอ (Underserved)	 โดยเฉพาะรายย่อยและ SMEs กลุ่ม Unserved และ Underserved	 โดยเฉพาะรายย่อยและ SMEs กลุ่ม Underserved	 ไม่ได้มีการกำหนดกลุ่มเป้าหมายแบบเฉพาะเจาะจง
2. นวัตกรรมทางการเงินที่ตอบโจทย์ความต้องการและสร้างประสบการณ์ที่ดีในการใช้บริการทางการเงินของลูกค้า	 	 	
3. กระตุ้นให้เกิดการแข่งขัน เพื่อพัฒนา นวัตกรรมและบริการทางการเงินอย่างเหมาะสมและยั่งยืน	 	 	

ที่มา: ธปท. และรวบรวมโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย

นอกจากนี้ จากกรณีศึกษาในต่างประเทศ ยังพบข้อสังเกตว่า ในช่วงที่ Virtual Bank เริ่มประกอบธุรกิจและยังต้องอยู่ภายใต้การกำกับดูแลอย่างใกล้ชิดของธนาคารกลาง การแข่งขันการให้บริการทางการเงินจะมุ่งเน้นไปที่การสร้างนวัตกรรมและความหลากหลายให้กับผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า ซึ่งได้แก่

- **การผสมผสานเทคโนโลยีเข้ากับความเชี่ยวชาญเฉพาะทางการเงินและการวิเคราะห์ข้อมูล** หลังได้รับใบอนุญาตจากทางการเกาหลีใต้ในปี 2560 Virtual Bank ใหม่กระตุ้นให้เกิดการพัฒนา นวัตกรรม การให้บริการทางการเงินที่สร้างความสะดวกให้แก่ผู้ใช้บริการ เช่น การให้บริการครบวงจรผ่าน Mobile application การเปิดบัญชีเงินฝากหรือขอสินเชื่อโดยไม่ต้องใช้เอกสาร การยืนยันตัวตนผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-KYC) เป็นต้น นอกจากนี้ ในกรณีของสิงคโปร์ มีการนำข้อมูลทางเลือก (Alternative data) ผสมเข้ากับข้อมูลด้านรายได้และการชำระเงินผ่าน Application ของ Grab และ Singtel มาวิเคราะห์ความเสี่ยงด้านเครดิต ซึ่งทำให้สามารถเพิ่มการเข้าถึงสินเชื่อไม่มีหลักประกัน (Unsecured loan) ให้กับกลุ่มลูกค้า Underserved ที่เคยได้รับวงเงินสินเชื่อไม่เพียงพอต่อความต้องการ
- **ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงิน** กรณีเกาหลีใต้ Kakao Bank เชื่อมโยงบริการทางการเงินกับ Application Kakao Talks ซึ่งทำให้สามารถเพิ่มความสะดวกรวดเร็วในการใช้บริการทางการเงินส่วนบุคคล เช่น บริการการโอน-จ่าย และเรียกเก็บเงิน นอกจากนี้ ยังมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์บัญชีเงินฝากที่หลากหลาย (เช่น บัญชีออมเงินที่ให้ดอกเบี่ยรายวัน เงินฝากแบบกลุ่มที่ตอบโจทย์การรวมกลุ่มเพื่อนำไปใช้จ่ายตามวัตถุประสงค์¹ เชื่อมโยงดอกเบี้ย

¹ เช่น ค่าสมัครสมาชิกบริการสตรีมมิ่ง, ค่าใช้จ่ายเพื่อท่องเที่ยว, ค่าเช่าหอพัก เป็นต้น

เงินฝากกับการใช้จ่ายบัตรเครดิต โดยหากมีการใช้จ่ายตามที่กำหนดจะได้รับดอกเบี้ยเงินฝากเพิ่มมากขึ้น) และผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่ตอบโจทย์เฉพาะสำหรับลูกค้ารายบุคคล ทั้งใน ด้านวงเงินสินเชื่อขั้นต่ำ ความยืดหยุ่นของการกำหนดวันชำระคืนและจำนวนดอกเบี้ยตาม จำนวนวันที่มีการเบิกใช้สินเชื่อ การอนุมัติสินเชื่อโดยไม่ใช้เอกสาร รูปแบบการชำระคืน สินเชื่อที่ยืดหยุ่นตามความต้องการของผู้ขอสินเชื่อ เป็นต้น

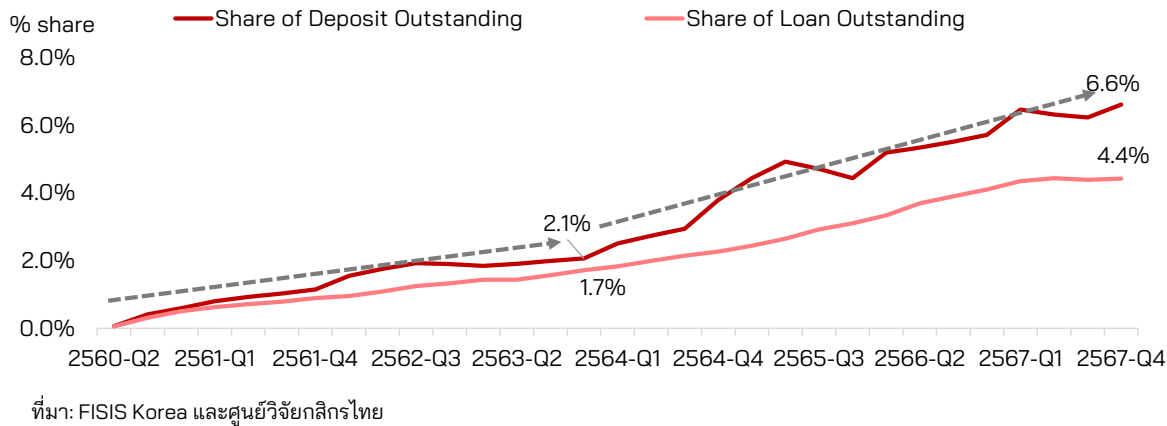
คาดว่า ตลาด Virtual bank ในไทยในระยะแรกจะมีภาพการแข่งขันในด้านการเร่งสร้างฐานลูกค้า และการนำเสนอผลิตภัณฑ์ด้านเงินฝาก

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า ในช่วง 3 ปีแรกจะเห็นภาพการแข่งขันสร้างฐานลูกค้าด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์เงินฝากเป็นหลัก โดยเฉพาะนวัตกรรมของผลิตภัณฑ์เงินฝากที่ตอบโจทย์เฉพาะรายบุคคลและอาจให้ดอกเบี้ยที่สูงกว่าธนาคารพาณิชย์ทั่วไปเล็กน้อย และตามมาด้วยการให้บริการผลิตภัณฑ์สินเชื่อและผลิตภัณฑ์การลงทุนที่เสริมสร้างความสามารถในการหารายได้ให้แก่ธนาคาร อย่างไรก็ตาม หลังจากที่ Virtual Bank ได้รับอนุญาตให้ดำเนินการอย่างเต็มรูปแบบ อาจมีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น

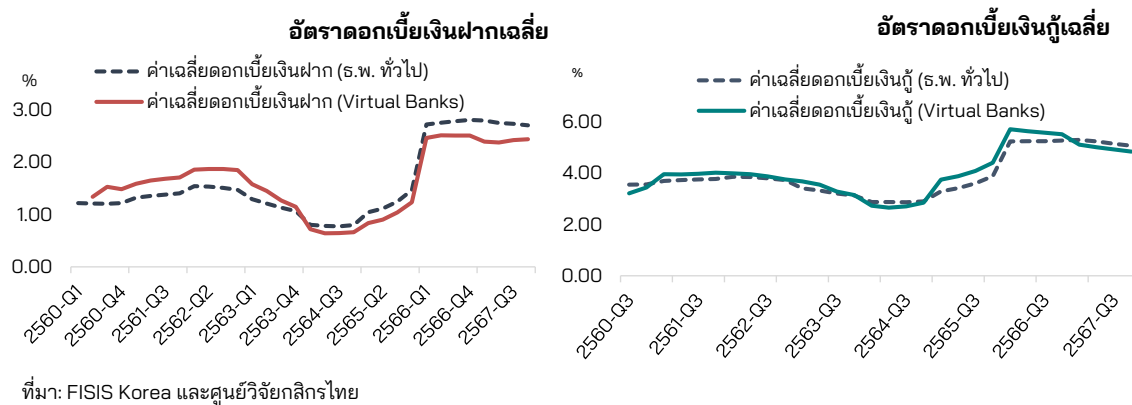
โดยจากกรณีของเกาหลีใต้ ที่มีการให้ใบอนุญาตจำนวน 2 รายในปี 2560 พบว่า ยอดคงค้างเงินฝากของ Virtual Bank ทอยอยเพิ่มสูงขึ้นมาอยู่ที่ 27 ล้านล้านวอน ณ สิ้นปี 2563 หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 2.1% ของยอดคงค้างเงินฝากในระบบธนาคารพาณิชย์ของเกาหลีใต้ ขณะที่ ในปี 2564 ทางเกาหลีใต้ได้เพิ่มจำนวนใบอนุญาต Virtual Bank อีก 1 ราย ส่งผลให้ภาพการแข่งขันระดมเงินฝากมีความเข้มข้นขึ้น สะท้อนจาก สัดส่วนเงินฝากของ Virtual Bank ทั้ง 3 แห่ง เพิ่มขึ้นถึง 4 เท่ามาที่ 110 ล้านล้านวอน คิดเป็น 6.6% ของยอดคงค้างเงินฝากโดยรวม ขณะที่ ในด้านสินเชื่อก็สะท้อนภาพที่คล้ายกัน แต่อาจจะมีคามเข้มข้นน้อยกว่า เพราะในช่วงแรกของการให้บริการ Virtual Bank ยังมีความระมัดระวังในการประเมินความเสี่ยงของผู้กู้ เนื่องจากกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการเป็นลูกค้ารายย่อยและ SMEs (รูปที่ 2)

นอกจากนี้ ในด้านดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียม ในช่วงแรกของ Virtual Bank ในเกาหลีใต้ พบว่า ผลิตภัณฑ์เงินฝากของ Virtual Bank โดยมากจะให้อัตราดอกเบี้ยสูงกว่าผลิตภัณฑ์เงินฝากของธนาคารพาณิชย์ทั่วไปประมาณ 0.3% เพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้า (ในขณะที่อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ใกล้เคียงกับตลาด) อย่างไรก็ตาม Virtual Bank ทั้งในเกาหลีใต้และสิงคโปร์ มีการลดค่าธรรมเนียมบริการทางการเงินบางส่วน เช่น ไม่มีค่าธรรมเนียมการชำระคืนหนีก่อนกำหนด ค่าธรรมเนียมเงินฝากต่ำกว่าจำนวนขั้นต่ำ ค่าธรรมเนียมรักษาบัญชีเงินฝาก เป็นต้น ซึ่งส่งผลให้เกิดการแข่งขันในการลดค่าธรรมเนียมส่วนนี้ขึ้นในภาคการเงินในเวลาต่อมา (รูปที่ 3)

รูปที่ 2 สัดส่วนสินเชื่อและเงินฝากของ Virtual Bank ในเกาหลีใต้



รูปที่ 3 อัตราดอกเบี้ยเงินฝากและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เฉลี่ยของ Virtual Bank และธนาคารพาณิชย์ทั่วไปในเกาหลีใต้



บทเรียนของ Virtual Bank ในต่างประเทศซึ่งเกิดผลดีต่อผู้ใช้บริการที่มีตัวเลือกหลากหลาย มีผลิตภัณฑ์ทางการเงินใหม่ที่ตรงตามความต้องการ มีค่าธรรมเนียมที่ลดลงหรือดอกเบี้ยที่ดีขึ้นกว่าเดิม ขณะที่การเข้าถึงสินเชื่อและบริการทางการเงินอื่น ๆ ทำได้ง่ายและสะดวกยิ่งขึ้น เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ธุรกิจ Virtual Bank ในต่างประเทศสามารถเติบโตและส่งเสริมแข่งขันภายในภาคการเงินในเชิงบวก

สำหรับไทย ในปัจจุบันธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินประเภทอื่น ๆ ในไทยได้มีการนำเทคโนโลยีและการวิเคราะห์ฐานข้อมูลขนาดใหญ่มาใช้ในการพัฒนาการให้บริการทางการเงิน (การยืนยันตัวตน การให้บริการสินเชื่อผ่านช่องทางดิจิทัล รวมถึงการผนวกข้อมูลทางเลือกมาประกอบการพิจารณาสินเชื่อ) และผลิตภัณฑ์ทางการเงินอื่นๆ แล้วบางส่วน ทำให้ในระยะหลังๆ มีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ทางการเงินใหม่ๆ ที่ใกล้เคียงกับ Virtual Bank ในต่างประเทศ ซึ่งในระยะถัดไป การมาของ Virtual Bank ซึ่งเป็นการร่วมมือของผู้เล่นในภาคการเงินในประเทศกับผู้เชี่ยวชาญ

ด้านเทคโนโลยีในหลายอุตสาหกรรมและผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศ จะช่วยกระตุ้นให้ภาคการเงินมีการพัฒนาด้านเทคโนโลยีที่ก้าวไปอีกขั้นซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อทั้งระบบการเงินในประเทศ

นอกจากนี้ อีกหนึ่งจุดเปลี่ยนที่สำคัญสำหรับผู้เล่นในภาคการเงิน ทั้งธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินประเภทอื่นๆ ที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน รวมถึง Virtual Bank ที่กำลังเตรียมจะเริ่มดำเนินการ ก็คือ Open Data ที่เป็นกลไกที่จะเอื้อให้ประชาชนสามารถรับส่งข้อมูลของตนไปยังผู้ให้บริการหรือหน่วยงานต่าง ๆ ซึ่งรพท. และหน่วยงานทางการอยู่ระหว่างผลักดันให้เกิดขึ้น **อย่างไรก็ดี ประเด็นสำคัญจะเปลี่ยนกลับไปอยู่ที่ 2 เรื่อง คือ**

1) ความสามารถและศักยภาพของผู้ให้บริการทางการเงินแต่ละรายที่จะนำข้อมูลดังกล่าวไปช่วยลดต้นทุนการดำเนินงาน ตลอดจนพัฒนาการให้บริการทางการเงินที่มีประสิทธิภาพ สะดวกปลอดภัย และตอบโจทย์ความต้องการเฉพาะของผู้ใช้บริการแต่ละรายได้ดีขึ้น และ

2) การรับมือของผู้เล่นในภาคการเงิน (ธ.พ. นอนแบงก์ และ Virtual Bank) กับความท้าทายของโจทย์เชิงโครงสร้าง เช่น หนี้ครัวเรือนสูง รายได้ครัวเรือนและภาคธุรกิจที่ยังไม่ฟื้นตัวกลับมาเป็นปกติ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการปล่อยสินเชื่อทั้งรายย่อยและ SMEs

Disclaimers

รายงานวิจัยนี้จัดทำโดย บริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด (KResearch) เพื่อเผยแพร่เป็นการทั่วไป โดยอาศัยแหล่งข้อมูลสาธารณะ หรือ ข้อมูลที่เชื่อว่ามีความน่าเชื่อถือที่ปรากฏขณะจัดทำ ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ KResearch มีอาชญากรรมความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือ ความเหมาะสม ความครบถ้วนสมบูรณ์ หรือความเป็นปัจจุบันของข้อมูลดังกล่าว และไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวน เสนอแนะ ให้คำแนะนำ หรือจงใจในการตัดสินใจเพื่อดำเนินการใดๆ แต่อย่างใด ดังนั้น ท่านควรศึกษาข้อมูลด้วยความระมัดระวังและใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจใดๆ KResearch จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดที่เกิดขึ้นจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว

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