



“

การสื่อสารที่ดี ไม่ใช่แค่การส่งข้อมูล
แต่คือ**การสร้าง**ความเข้าใจร่วมกัน

ภายใต้หลัก Market Conduct

ระหว่างธนาคารกับลูกค้า

โดยต้อง**โปร่งใส**และมีความ**รับผิดชอบ**

ในการ**ทำให้**ลูกค้า**ได้รับประโยชน์**อย่าง**ยุติธรรม**

ดังนั้น การ**สื่อสาร**ที่**ชัดเจน**และ**ตรงไปตรงมา**

จะ**ทำให้**ลูกค้า**เข้าใจถึงคุณค่า**ของ**ผลิตภัณฑ์/บริการ**
ที่**เรามีให้**บริการ และ**สามารถตัดสินใจเลือกได้**อย่าง**มั่นใจ**

ว่า**ผลิตภัณฑ์/บริการ**ของ**ธนาคาร**

สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า**ได้อย่างแท้จริง**

”

นายไพศาล หงษ์ทอง

รองผู้จัดการ

ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร

21 ก.พ. 2568





สรุปประเด็นการสื่อสาร



EP.12

STATION โดย รองผู้จัดการ ไพศาล หงษ์ทอง

• วันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2568 •

กระบวนการขาย ตามหลักเกณฑ์ Market Conduct ที่ธนาคารยึดถือปฏิบัติเพื่อการให้บริการลูกค้าอย่างเป็นธรรม

“ ❌ ไม่หลอก ❌ ไม่บังคับ ❌ ไม่รบกวน ❌ ไม่เอาเปรียบ ”

- ▶ ลูกค้าได้รับการเสนอขายที่ไม่รบกวนความเป็นส่วนตัว ได้รับข้อมูลครบถ้วน ไม่เกินจริง ไม่บิดเบือน เพียงพอต่อการตัดสินใจ ด้วยความเข้าใจที่ถูกต้อง และเพียงพอต่อการใช้บริการต่อไปได้รับผลิตภัณฑ์หรือบริการที่เหมาะสมกับความต้องการ ความสามารถทางการเงิน และความสามารถในการทำความเข้าใจของลูกค้า

❌ ไม่หลอก

อธิบายครบถ้วน (ข้อดี-ข้อเสีย)

❌ ไม่บังคับ

บอกทางเลือกครบ

❌
4ไม่

หยุดขายเมื่อลูกค้าปฏิเสธ

ดูแลกลุ่มพิเศษใกล้ชิด

❌ ไม่รบกวน

❌ ไม่เอาเปรียบ

- ▶ ลูกค้าได้รับผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับความต้องการและความสามารถ (ทั้งทางการเงิน และความเข้าใจ)



เพราะการสื่อสารที่ดีไม่ใช่แค่การส่งข้อมูล
แต่คือ การสร้างความเข้าใจร่วมกัน
ภายใต้หลัก Market Conduct

นายไพศาล หงษ์ทอง

รองผู้จัดการ
ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร
21 ก.พ. 2568

สแกนเพื่อตอบคำถาม



สำนักสื่อสารองค์กร