

ขั้นตอนการนำเสนอผลิตภัณฑ์เงินฝาก ตามหลัก Market Conduct

ลำดับที่	หัวข้อ	ปฏิบัติ	ไม่ปฏิบัติ
เปิดบัญชี+ทำบัตร ATM			
เปิดบัญชี			
	ส.ที่ 1 สอบถาม		
1	แนะนำตัว ชื่อ-สกุล พนักงาน		
2	สอบถามความต้องการของลูกค้า เพื่อให้ทราบวัตถุประสงค์ของการเปิดบัญชี		
	ส.ที่ 2 เสาะหา		
3	แนะนำผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับลูกค้า (แสดง Product Catalog )		
	ส.ที่ 3 สื่อสาร		
4	อธิบายข้อมูลที่สำคัญของผลิตภัณฑ์เงินฝากที่ลูกค้าเลือกตามรายละเอียดใน Sale sheet เช่น ระยะเวลาการฝาก,อัตราผลตอบแทน,การจ่ายผลตอบแทน/เงื่อนไขการฝาก-ถอน,ค่าธรรมเนียมบัญชีออมทรัพย์(กรณีบัญชีไม่เคลื่อนไหวเกิน 1 ปี+ยอดคงเหลือต่ำกว่า 200 บาท) เป็นต้น		
บัตร ATM			
5	แนะนำบัตร ATM (บัตรเงิน+บัตรทอง)พร้อมอธิบายรายละเอียดบัตร (แสดง Product Catalog )		
6	- <u>ในกรณีที่ลูกค้าเลือกทำบัตรทอง</u> อธิบายข้อมูลที่สำคัญของบัตร ATM ที่ลูกค้าเลือก ตามรายละเอียดใน Sale sheet และก่อนแจ้งรายละเอียดความคุ้มครองให้แสดงใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัยก่อนทุกครั้ง -หากพนักงานผู้รับเปิดบัญชีไม่มีใบอนุญาต ต้องเปลี่ยนให้พนักงานที่มีใบอนุญาตเป็นผู้แจ้งรายละเอียดความคุ้มครองประกันอุบัติเหตุกับลูกค้าเท่านั้น		
	ส.ที่ 4 เสนอ		
7	นำไปคำขอเปิดบัญชีและเอกสารที่เกี่ยวข้องให้ลูกค้าลงนาม		
8	พนักงานตรวจสอบความถูกต้องของเอกสาร และลงนามด้วยตัวบรรจงในช่องกล่องเตือนใจ เพื่อยืนยันการให้ข้อมูลกับลูกค้า		
9	มอบเอกสาร Sale sheet,สมุดเงินฝาก,บัตร ATM และสำเนาข้อตกลงเปิดบัญชีเงินรับฝากให้กับลูกค้า		
	ส.ที่ 5 สำคัญ		
10	พนักงานสอบถามลูกค้าอีกครั้งว่าเข้าใจรายละเอียดและเงื่อนไขต่างๆ ของผลิตภัณฑ์ และมีอะไรจะสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม หรือไม่		
11	แจ้งช่องทางการติดต่อสาขาพร้อมมอบนามบัตรของพนักงานให้กับลูกค้า		

หมายเหตุ : ในกรณีที่ลูกค้าไม่ได้ทำบัตร ATM ให้ข้ามขั้นตอนที่ 5 และ 6