



ธนาคารแห่งประเทศไทย
BANK OF THAILAND

(ร่าง) หลักเกณฑ์การกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไข
ในการประกอบธุรกิจการให้เข้าซื้อและการให้เข้าแบบสืสซึ่ง
รถยนต์และรถจักรยานยนต์

23 กันยายน 2568

เอกสารประกอบการ Hearing





- หลักการในการกำกับดูแลธุรกิจเข้าซื้อสินทรัพย์ของ ธปท.
- หลักเกณฑ์การกำกับดูแลธุรกิจเข้าซื้อสินทรัพย์ของ ธปท.
 1. การปฏิบัติเกี่ยวกับการเรียกเก็บและการเปิดเผยข้อมูลดอกเบี้ย ค่าบริการ และเบี้ยปรับ
 - 1.1 กรอบการเรียกเก็บและการเปิดเผยข้อมูลดอกเบี้ย ค่าบริการ และเบี้ยปรับ
 - 1.2 ค่าบริการที่เรียกเก็บได้
 - 1.3 เพดานอัตราดอกเบี้ย
 2. ดอกเบี้ยผิดนัดและลำดับการตัดชำระหนี้
 3. การปิดบัญชีก่อนกำหนด
 4. การให้บริการทางการเงินอย่างรับผิดชอบและเป็นธรรม
 5. การใช้บริการจากผู้ให้บริการภายนอก (Outsourcing)
 6. การรายงานข้อมูลเพื่อแสดงตัวตน



หลักการในการกำกับดูแลธุรกิจเช่าซื้อสินค้าของ สปท.



หลักการในการออกหลักเกณฑ์

- 1 คำนึงถึงลูกค้าให้ได้รับบริการทางการเงินที่เป็นธรรม ได้รับข้อมูลครบถ้วน และได้รับความช่วยเหลือเมื่อมีปัญหา
- 2 ผู้ประกอบธุรกิจให้บริการแก่ลูกค้าอย่างรับผิดชอบ และสามารถปรับตัวได้อย่างราบรื่น (smooth transition)
- 3 หลักเกณฑ์เป็นไปตามหลักการ same risk, same regulations ซึ่งพิจารณาจากระดับความเสี่ยงของผู้ประกอบธุรกิจ (risk proportionality)



หลักเกณฑ์การกำกับดูแลธุรกิจเช่าซื้อสี่ซึ่งของ ธปท.





การปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ประกอบธุรกิจเข้าซื้อและสืบทอด

ณ วันที่ 2 ธ.ค. 68



หลักเกณฑ์ใหม่

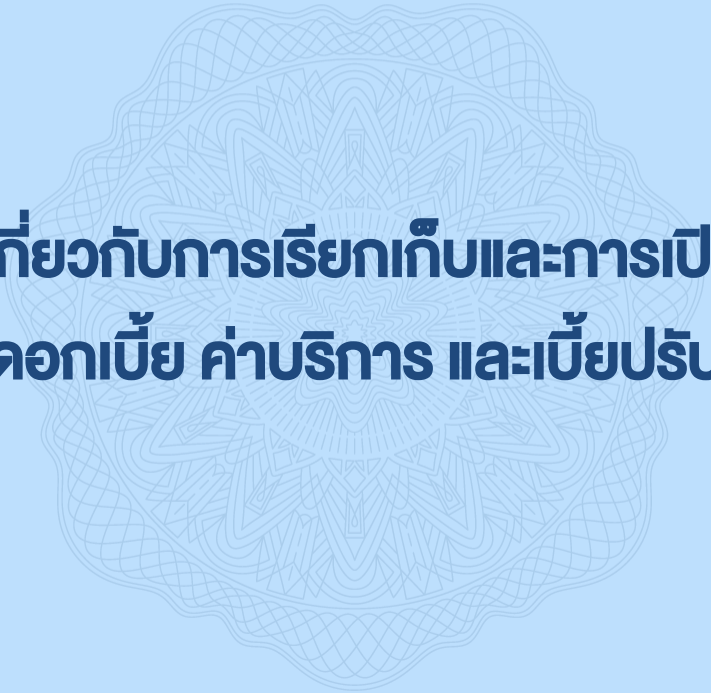


ตามหลักเกณฑ์เดิมของ สคบ.

หลักเกณฑ์ ธุรกรรม	1 การปฏิบัติเกี่ยวกับการเรียกเก็บและ การเปิดเผยข้อมูลดอกเบี้ย ค่าบริการ และเบี้ยปรับ			2 ดอกเบี้ยผิดนัดและ ลำดับการตัดชำระหนี้		3 การปิดบัญชีก่อนกำหนด		4 การให้บริการ ทางการเงิน อย่างรับผิดชอบ และเป็นธรรม (Market Conduct & Responsible Lending)	5 การใช้บริการ จาก ผู้ให้บริการ ภายนอก (Outsourcing)
	กรอบการเรียกเก็บและ การเปิดเผยข้อมูล ดอกเบี้ย ค่าบริการ และเบี้ยปรับ	เพดานอัตรา ดอกเบี้ย	ค่าบริการที่ เรียกเก็บได้	อัตราดอกเบี้ย และฐานการ คำนวณ	ลำดับการตัด ชำระหนี้	การระบุ เงื่อนไขการปิด บัญชีก่อน กำหนดใน สัญญา	ปิดโปะ ยึดรถ คืนรถ		
HP – บุคคลธรรมดา เพื่อใช้ส่วนตัว	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
HP – บุคคลธรรมดา เพื่อการค้า	✓		✓	✓	✓	✓		✓	✓
HP – นิติบุคคล	✓					✓			✓
LS – บุคคลธรรมดา	✓		✓			✓		✓	✓
LS – นิติบุคคล	✓					✓			✓



ธนาคารแห่งประเทศไทย
BANK OF THAILAND



การปฏิบัติเกี่ยวกับการเรียกเก็บและการเปิดเผยข้อมูล ดอกเบี้ย ค่าบริการ และเบี้ยปรับ



① การปฏิบัติเกี่ยวกับการเรียกเก็บและการเปิดเผยข้อมูลดอกเบี้ย ค่าบริการ และเบี้ยปรับ สำหรับการให้สินเชื่อและการให้เช่าแบบลีสซิ่งแก่ลูกค้าทุกประเภท

กรอบการเรียกเก็บ

- ไม่เอาเปรียบลูกค้า ไม่เรียกเก็บซ้ำซ้อน คำนึงถึงต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง
- ไม่นำดอกเบี้ย ค่าบริการ และเบี้ยปรับ มาคิดดอกเบี้ย/เบี้ยปรับอีก*
- คำนวณค่าบริการและเบี้ยปรับให้สอดคล้องกับต้นทุนของแต่ละรายการ
- เรียกเก็บค่าบริการตามสัดส่วนช่วงเวลาที่ให้บริการจริง
- ไม่ผลักภาระหรือสร้างภาระแก่ลูกค้าจนเกินสมควร



ลูกค้า \ ธุรกิจ	HP	LS
บุคคลธรรมดา	✓	✓
นิติบุคคล	✓	✓

การเปิดเผยข้อมูล**

- เปิดเผยข้อมูลที่สามารถเข้าใจได้ง่ายผ่านช่องทางต่าง ๆ ที่ใช้สื่อสารกับลูกค้า เช่น ประกาศไว้ในที่เปิดเผย ณ สถานที่ทำการทุกแห่ง เผยแพร่ไว้ในเว็บไซต์
- กรณีการเปลี่ยนแปลงข้อมูล ต้องแจ้งสาระสำคัญให้ลูกค้าทราบล่วงหน้า
- กรณีที่ลูกค้าประสงค์ขอข้อมูลประกอบการตัดสินใจ ต้องมอบข้อมูลให้ลูกค้าได้
- ต้องจัดเก็บต้นฉบับข้อมูล เพื่อจัดให้ลูกค้า/ศาล/หน่วยงานรัฐ ตามที่ร้องขอ



ข้อมูลขั้นต่ำที่ต้องเปิดเผย

1. อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงต่อปี (effective interest rate)
2. อัตราดอกเบี้ยผิวนิดชำระหนี้ต่อปี
3. ค่าบริการที่เรียกเก็บได้
4. เบี้ยปรับ (ถ้ามี)

*เว้นแต่ มีการกำหนดไว้เป็นการเฉพาะในประกาศฉบับนี้

**ไม่ใช้บังคับการให้สินเชื่อหรือการให้เช่าซื้อแบบลีสซิ่งที่ให้บริการแก่ลูกค้านิติบุคคลขนาดใหญ่ที่ผู้ประกอบการธุรกิจกำหนดประเภท จำนวน หรืออัตราของค่าบริการต่าง ๆ ไว้เป็นการเฉพาะ ซึ่งอาจมีความแตกต่างจากลูกค้ารายอื่น



ผู้ประกอบการธุรกิจสามารถเรียกเก็บดอกเบี้ย
โดยคำนวณเป็นอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงต่อปี (Effective Interest Rate) ดังนี้



รถยนต์ใหม่

ไม่เกิน 10% ต่อปี



รถยนต์ใช้แล้ว

ไม่เกิน 15% ต่อปี



รถจักรยานยนต์

ไม่เกิน 23% ต่อปี

ลูกค้า	ธุรกรรม	HP	LS
	ส่วนตัว		
บุคคล ธรรมดา	เพื่อค้า		
	นิติบุคคล		

ในปี 2569

สปท. จะพิจารณาข้อมูลของผู้ประกอบการธุรกิจ
เพื่อประเมินโครงสร้างต้นทุน
และกำหนดเพดานอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม



สำหรับการให้สินเชื่อและให้เช่าแบบสืซึ่งแก่ลูกค้าบุคคลธรรมดา

ค่าใช้จ่ายที่ผู้ประกอบการธุรกิจ
ต้องจ่ายให้แก่หน่วยงานราชการ

มีหลักฐานการชำระเงินที่สามารถตรวจสอบได้ เช่น ค่าใช้จ่ายที่
ผู้ประกอบการธุรกิจจ่ายให้แก่กรมการขนส่งทางบก กรมสรรพากร

ธุรกรรม \ ลูกค้า	HP	LS
บุคคลธรรมดา	✓	✓
นิติบุคคล		

ค่าใช้จ่ายที่ผู้ประกอบการธุรกิจ
ต้องจ่ายให้แก่บุคคลภายนอก หรือ
ค่าใช้จ่ายที่ทำให้ต้นทุนของ
ผู้ประกอบการธุรกิจเพิ่มขึ้น

รายการค่าบริการที่ สปท. อนุญาตให้เรียกเก็บได้

- ☐ ค่าติดตามทวงถามหนี้
☐ ค่าใช้จ่ายในการเปลี่ยนสัญญาที่ลูกค้าร้องขอ
☐ ค่าสำรวจและประเมินราคาารถ
☐ ค่าตรวจสอบข้อมูลเครดิต
☐ ค่าใช้จ่ายการชำระเงิน
☐ ค่าใช้จ่ายกรณีเช็คคั้น
☐ ค่าใช้จ่ายกรณีเงินในบัญชีไม่พอจ่าย
☐ ค่าธรรมเนียมการเรียกเก็บเช็คต่างจังหวัด
- ☐ ค่าเบี้ยประกันภัยตามกฎหมายว่าด้วยการ
คุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ
☐ ค่าเบี้ยประกันภัยรถยนต์และรถจักรยานยนต์
☐ ค่าธรรมเนียมการรับมอบอำนาจในการทำ
นิติกรรมกับหน่วยงานราชการแทนลูกค้า
☐ ค่าจัดทำชุดโอนกรรมสิทธิ์ในครั้งที่ 2 เป็นต้นไป
☐ ค่าพิจารณาคุณสมบัติผู้ค้าประกัน กรณีลูกค้า
เปลี่ยนผู้ค้าประกัน



ค่าใช้จ่ายหรือค่าบริการอื่น ๆ
ตามความประสงค์ของลูกค้า

เช่น ค่าซ่อมแซมรถ ค่าแปลเอกสารทะเบียนรถ



ธนาคารแห่งประเทศไทย
BANK OF THAILAND



ดอกเบี้ยผิดนัดและ ลำดับการตัดชำระหนี้



② ดอกเบี้ยผิมนัดและลำดับการตัดชำระหนี้

ลูกค้ำ	ธุรกรรม	HP	LS
บุคคลธรรมดา		✓	
นิติบุคคล			

การคิดดอกเบี้ยผิมนัดชำระหนี้

ตามแนวทาง สคบ.

ไม่เกิน 5% บนค่างวดค้างชำระ (เงินต้น + ดอกเบี้ย + VAT)
(ไม่รวมในพาดน)

- คิดตั้งแต่วันที่ค้างชำระจนถึงวันที่ลูกหนี้นำเงินค่างวดมาชำระคืน
- คิดจนถึงวันบอกเลิกสัญญา

ตัวอย่าง ผ่อนชำระงวดละ 20,000 บาท ดอกเบี้ยปกติ 7%

เมื่อผิมนัด 1 งวด คิดดอกเบี้ยผิมนัดเพิ่ม 5% บนค่างวดตามระยะเวลาที่ค้างชำระ

ค่างวด		อัตราดอกเบี้ยผิมนัด		ชำระหนี้ช้า
20,000 บาท	X	5% ต่อปี	X	<u>30 วัน</u> 365

ดอกเบี้ยผิมนัดชำระหนี้ที่ต้องจ่ายเพิ่ม
จากการผิมนัดชำระหนี้ 1 งวด **82.19 บาท**

สง. และ บ. ในกลุ่ม สำหรับการให้เข้าซื้อแก่ลูกค้า HP บุคคลธรรมดาเพื่อค้า
ให้ถือปฏิบัติตามแนวทางข้างต้นด้วย (เพื่อใช้ส่วนต่อปฏิบัติตามแนวทางเดิม)

ลำดับการตัดชำระหนี้

ตัดค่าธรรมเนียม ดอกเบี้ย และเงินต้น
ของงวดที่ค้างนานที่สุดก่อน

(VAT สามารถตัดชำระลำดับเดียวกับค่าธรรมเนียมได้)

ตัวอย่าง ถ้าลูกหนี้ค้างชำระ 3 งวด มียอดค้างชำระ 30,900 บาท แล้วนำเงินมาชำระ 10,300 บาท

ตัดค่าธรรมเนียม ดอกเบี้ย และเงินต้นของยอดค้างชำระที่เก่าที่สุดก่อน
แล้วค่อยตัดยอดที่ค้างชำระลำดับถัดมา

หน่วย : บาท	ค่าธรรมเนียม	ดอกเบี้ย	เงินต้น
งวดที่ 1	300 → 4,000 → 6,000		
งวดที่ 2	300 → 4,000 → 6,000		
งวดที่ 3	300 → 4,000 → 6,000		

ยังไม่ตัดชำระ

สง. และ บ. ในกลุ่ม ปฏิบัติตามเดิม*



ธนาคารแห่งประเทศไทย
BANK OF THAILAND



การปิดบัญชีก่อนกำหนด



การให้ส่วนลดดอกเบี้ยที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ

ตามแนวทาง สคบ.

ธุรกรรม		HP	LS
ลูกค้า			
บุคคล	ส่วนตัว	✓	
	เพื่อค้า		
นิติบุคคล			

กรณีปิดไป:

- ส่วนลดดอกเบี้ย
- ชำระค่างวดไม่เกิน 1/3 ▶ ไม่น้อยกว่า 60%
 - ชำระค่างวดเกิน 1/3 แต่ไม่เกิน 2/3 ▶ ไม่น้อยกว่า 70%
 - ชำระค่างวดเกิน 2/3 ▶ 100%

กรณียึดรถ

หากได้ราคาเกินกว่ามูลหนี้ส่วนที่ขาด* ฝาก. ต้องคืนเงินส่วนที่เกินให้ลูกค้า แต่หากได้ราคาน้อยกว่ามูลหนี้ส่วนที่ขาด ลูกค้าต้องรับผิดชอบในส่วนที่ขาด ทั้งนี้ ผู้ประกอบธุรกิจต้องไม่เรียกเก็บดอกเบี้ยล่าช้าที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระหลังจากที่บอกเลิกสัญญากับลูกค้า

การคืนรถ สคบ. ไม่ได้กำหนด

ธุรกรรม		HP	LS
ลูกค้า			
บุคคล	ธรรมดา	✓	✓
	นิติบุคคล	✓	✓



สปก. กำหนดเพิ่ม



ทุกกรณี
ระบุเงื่อนไขและผลของ
การปิดบัญชีก่อนกำหนด
ให้ชัดเจนและเป็นธรรม
ในสัญญา รวมทั้งแจ้งลูกค้าทราบใน
กระบวนการขาย

การคืนรถ เป็นไปตามที่ตกลงในสัญญา

* มูลหนี้ส่วนที่ขาด คำนวณจาก (1) ค่างวดที่ผิดนัดชำระ (2) ค่างวดที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระตามสัญญาเช่าซื้อ (3) ค่าติดตามทวงถามหนี้ค่าเช่าซื้อก่อนบอกเลิกสัญญา (4) ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่ผู้ประกอบธุรกิจได้จ่ายแทนลูกค้าไป ตามที่ได้จ่ายไปจริงและพอสมควรแก่เหตุ ก่อนบอกเลิกสัญญา และ (5) ดอกเบี้ยผิดนัดชำระก่อนบอกเลิกสัญญา

ในปี 2569 พิจารณาข้อมูลจาก ฝาก. เพื่อประเมินโครงสร้างต้นทุน
ในการกำหนดอัตราที่เหมาะสมที่สะท้อนต้นทุนจริงของ ฝาก. เป็นธรรมต่อลูกค้า และไม่ก่อให้เกิด moral hazard



ธนาคารแห่งประเทศไทย
BANK OF THAILAND

การให้บริการทางการเงินอย่างรับผิดชอบและเป็นธรรม (Market Conduct & Responsible Lending)



④ การให้บริการทางการเงินอย่างรับผิดชอบและเป็นธรรม (Market Conduct & Responsible Lending)

ธุรกรรม ลูกค้า	HP	LS
บุคคล ธรรมดา	✓	✓
นิติบุคคล		

สง. และบ. ในกลุ่ม ปฏิบัติตามเดิม*

1. วัฒนธรรมองค์กร

เจ้าของกิจการหรือผู้บริหาร
ให้ความสำคัญ-รับผิดชอบ-ควบคุม
การให้บริการที่เป็นธรรม

2. การพัฒนาผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์เป็นธรรมทั้งราคาและเงื่อนไข /
เหมาะสมกับความต้องการและ
ความสามารถในการชำระหนี้ลูกค้า

3. การโฆษณา

ถูกต้อง ครบถ้วน และชัดเจน
แสดง EIR เปรียบเทียบได้
ไม่กระตุ้นให้ก่อหนี้เกินควร

4. กระบวนการขายผลิตภัณฑ์

ไม่รบกวนความเป็นส่วนตัวลูกค้าได้รับ
ข้อมูลครบถ้วน ถูกต้อง

5. การให้ความช่วยเหลือ ลูกค้าที่มีปัญหาการชำระหนี้

เสนอแนวทางช่วยเหลือลูกค้าตั้งแต่
เริ่มมีปัญหาชำระหนี้จนถึงหลังเป็นหนี้เสีย

6. การดำเนินการตามกฎหมาย

แจ้งสิทธิและข้อมูลที่สำคัญ
ให้ลูกค้าทราบอย่างครบถ้วน

7. การดูแลข้อมูลของลูกค้า

ดูแลข้อมูลลูกค้าให้มั่นคงปลอดภัย

8. การแก้ไขปัญหาและ จัดการเรื่องร้องเรียน

แก้ไขปัญหาจัดการเรื่องร้องเรียน
อย่างรวดเร็ว มีมาตรฐาน

NEW

หลักเกณฑ์ การให้บริการ
ทางการเงินอย่าง
รับผิดชอบและเป็นธรรม

+

สำหรับฟป. ขนาดเล็กที่มี
ยอดสินเชื่อค้างรวม
ทั้งหมด ต่ำกว่า 1,000
ล้านบาท

Checklist
การปฏิบัติตาม
หลักเกณฑ์

+

คู่มือ Toolkits
ตามหลักเกณฑ์

ในปี 2569 สปท. จะพิจารณากบทวนหลักเกณฑ์ฯ โดยยึดหลัก risk proportionality
ฟปท. ที่มีความเสี่ยงระดับเดียวกัน ต้องอยู่ภายใต้หลักเกณฑ์เดียวกัน
(same risk, same regulations)

สง. บ.ใน
กลุ่ม
NB (เล็กและ
กลาง)
ความมั่นคงสำคัญของผู้ประกอบธุรกิจ

*ประกาศ สปท. ที่ สกส2. 4/2563 เรื่อง การบริหารจัดการด้านการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างเป็นธรรม (Market conduct) ลงวันที่ 13 ส.ค. 63 และประกาศ สปท. ที่ 3/2568 เรื่อง การให้สินเชื่ออย่างรับผิดชอบและเป็นธรรม (Responsible Lending) ลงวันที่ 31 ม.ค. 68

** พิจารณาจากยอดสินเชื่อค้างรวมทั้งหมด (จากรอบปีบัญชีก่อนหน้า) ของบัตรเครดิต P-loan นาโนไฟแนนซ์ การให้สินเชื่อ และการให้เช่าแบบสลิซซิ่ง



เจ้าของกิจการหรือผู้บริหาร ให้ความสำคัญ-รับผิดชอบ-ควบคุม การให้บริการที่เป็นธรรม

คณะกรรมการ / ผู้บริหารในตำแหน่งสูงสุดขององค์กร / เจ้าของกิจการ

รับผิดชอบผลักดันการให้บริการที่เป็นธรรมอย่างเป็นรูปธรรมและมีประสิทธิผล

ควบคุมดูแลภาพรวมการดำเนินธุรกิจให้เป็นไปตามแนวทางการให้บริการอย่างเป็นธรรม



ตัวอย่าง

ดูแลการแสดงความสนใจสำคัญและ
ถ้อยคำที่ใช้ในการโฆษณา

ดูแล/ควบคุมให้พนักงานให้ข้อมูลแก่
ลูกค้าอย่างครบถ้วนตอนเสนอขาย

ดูแลให้มีการให้ความช่วยเหลือ
ลูกค้าที่มีปัญหา

ดูแล/ควบคุมให้มีกระบวนการรักษา
ความปลอดภัยของข้อมูลลูกค้า

ติดตามแนวโน้มเรื่องร้องเรียน
หรือผลการสำรวจความพึงพอใจ



ผลิตภัณฑ์เป็นธรรมทั้งราคาและเงื่อนไข / เหมาะสมกับความต้องการและความสามารถในการชำระหนี้ลูกค้า

1 ต้องออกแบบผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมความต้องการ ความสามารถในการชำระหนี้

ความสามารถในการทำมาค้าขายของกลุ่มลูกค้า รวมถึง
ความสามารถในการให้ข้อมูลของพนักงานขาย



ตัวอย่าง ออกแบบให้มีตัวเลือกผ่อนชำระหลายแบบ เช่น 36-72 งวด
ตามความสามารถของลูกค้า

3 สนับสนุนให้ผู้ให้บริการกำหนดอัตราดอกเบี้ยอย่างสอดคล้องกับความเสี่ยงของลูกค้า
(risk-based pricing) ภายใต้เพดานอัตราดอกเบี้ยที่กำหนดไว้ตามหลักเกณฑ์
หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง



ตัวอย่าง คัดดอกเบี้ยต่ำสำหรับลูกค้าใหม่ที่เครดิตดี เช่น รายได้มั่นคง ทำงานประจำ
รวมถึงลูกค้าเก่าที่จ่ายหนี้ตรงเวลา วินัยดีต่อเนื่อง

5 ต้องพิจารณาสาเหตุเรื่องร้องเรียนและปัญหาของผลิตภัณฑ์
และการให้บริการในอดีตเพื่อปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์



ตัวอย่าง รับฟังข้อเสนอแนะจากลูกค้าเพื่อพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์

2 เงื่อนไขและสิทธิประโยชน์/ ดอกเบี้ย/ ค่าบริการ/ เบี้ยปรับ รวมถึงการคิดดอกเบี้ย
ในภาคกรณีปิดบัญชีก่อนกำหนด
ต้องคำนึงถึงต้นทุนที่แท้จริง และเป็นไปตามหลักเกณฑ์หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง



ตัวอย่าง

- คิดค่าบริการสอดคล้องกับต้นทุนจริง เช่น ค่าบริการที่เกิดขึ้นเป็นรายครั้ง
ต้องไม่คำนวณเป็น % ของราคาจริง
- เรียกเก็บค่าบริการเป็นไปตามหลักเกณฑ์ สปท.
- จัดทำสัญญาเป็นไปตามหลักเกณฑ์หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เช่น สคบ.

4 ต้องไม่เรียกหลักประกัน การค้าประกัน หรือการทำประกันเกินความจำเป็น

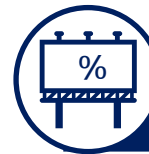


ตัวอย่าง ไม่บังคับหาผู้ค้ำประกันเพิ่ม หากลูกค้ามีรายได้เพียงพอและ
มีหลักทรัพย์ค้ำประกันที่เหมาะสม (มูลค่าเทียบเท่านี้ที่กู้ไปแล้ว)

6 กรณีให้ผู้ให้บริการขายผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้พัฒนาเอง
ผู้ให้บริการต้องเข้าใจลักษณะ เงื่อนไข และความเสี่ยงของผลิตภัณฑ์



ตัวอย่าง หากขายผลิตภัณฑ์เสริม เช่น ประกันภัย ต้องมั่นใจว่าพนักงานเข้าใจ
ผลิตภัณฑ์และความเสี่ยง



ถูกต้อง ครบถ้วน และชัดเจน / แสดง EIR เปรียบเทียบได้ / ไม่กระตุ้นให้ก่อหนี้เกินควร

“ถูกต้อง ครบถ้วน และชัดเจน”

โฆษณาต้องชัดเจน เข้าใจง่าย ไม่บิดเบือน ไม่ทำให้เข้าใจผิดในสาระสำคัญ ลูกค้าน่าจะสามารถมองเห็นหรือได้ยินข้อมูลได้อย่างชัดเจน และต้องแสดงเงื่อนไขสำคัญให้ครบถ้วน



ตัวอย่าง

อัตราดอกเบี้ยพิเศษ 0% เฉพาะเดือนแรก
ฟรีค่าธรรมเนียมรายปี เฉพาะปีแรก

“เปรียบเทียบได้”

- แสดงอัตราดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอกต่อปี (EIR) เป็นช่วงต่ำสุด-สูงสุด เพื่อให้ลูกค้าเปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์อื่นได้
- กรณีแสดงอัตราดอกเบี้ยคงที่ (flat interest rate) เพิ่มเติมจากอัตราดอกเบี้ย EIR ต้องมีข้อความกำกับว่าเป็นอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ให้ชัดเจนด้วย



ตัวอย่าง

อัตราดอกเบี้ยแบบคงที่อยู่ระหว่าง 3-6%* ต่อปี

* เทียบเท่าอัตราดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอก (EIR) ระหว่าง 5.4-10.8% ต่อปี

“ไม่กระตุ้นให้ก่อหนี้เกินควร”

สนับสนุนให้ใช้ถ้อยคำที่ไม่กระตุ้นให้ก่อหนี้เกินควร / ทำให้เข้าใจว่าการให้สินเชื่อและให้เช่าแบบสลิซซึ่งไม่ได้คำนึงถึงความสามารถในการชำระหนี้ / ทำให้เข้าใจว่ากระบวนการอนุมัติการให้สินเชื่อและให้เช่าแบบสลิซซึ่งไม่ได้ทำอย่างรอบคอบ

ตัวอย่างถ้อยคำที่ไม่เป็นไปตามหลักเกณฑ์ รทหรู จีบก่อน ผ่อนทีหลัง, ติดบูโรก็กูได้, ไม่เชื่อบูโร, กูง่าย



การขายและการให้บริการ

อธิบายข้อมูลที่สำคัญของผลิตภัณฑ์ ทั้งเงื่อนไข สิทธิประโยชน์ และข้อควรระวัง อย่างชัดเจน ถูกต้อง ไม่เกินจริง ไม่บิดเบือน เพียงพอต่อการตัดสินใจเลือกซื้อ



ตัวอย่าง ข้อมูลขั้นต่ำได้แก่ 1) **เงื่อนไขผลิตภัณฑ์ที่สำคัญ** เช่น วงเงิน จำนวนงวดที่ผ่อน อัตราดอกเบี้ย ค่าบริการ ค่าธรรมเนียม 2) **วิธีการชำระหนี้ก่อนกำหนด**
3) **ข้อควรระวังที่สำคัญ** ผลของการจ่ายหนี้ช้า เช่น ค่าติดตามวงหนหนี้ ดอกเบี้ยผิดนัด

ควบคุมดูแลให้พนักงานที่เสนอขายผลิตภัณฑ์ที่ต้องมีใบอนุญาตจากหน่วยงานกำกับดูแล และมีเอกสารที่แสดงให้ลูกค้าทราบ



ตัวอย่าง พนักงานที่ทำหน้าที่ขายประกันวินาศภัย/นายหน้าประกันชีวิต มีใบอนุญาตตามกฎหมาย

ไม่รับประกันความเป็นส่วนตัว ลูกค้าได้รับข้อมูลครบถ้วน ถูกต้อง

- ไม่บังคับขายผลิตภัณฑ์ในลักษณะพ่วงผลิตภัณฑ์หนึ่งกับอีกผลิตภัณฑ์หนึ่ง
- ไม่บังคับลูกค้าทำประกันภัยกับบริษัทใดบริษัทหนึ่งเป็นการเฉพาะเจาะจง



ตัวอย่าง

- ไม่บังคับขายประกันชีวิตพร้อมการทำธุรกรรมเข้าซื้อ
- ไม่บังคับทำประกันวินาศภัยกับบริษัทแบบเจาะจง หรือทำประกันคุ้มครองที่เกินความเหมาะสม

ไม่รับรื้อหรือรบกวนความเป็นส่วนตัวของลูกค้า เช่น มีระบบ do not call list สำหรับลูกค้าที่ไม่ประสงค์ให้ติดต่ออีก

ระมัดระวังและให้ความสำคัญในการเสนอขายลูกค้ากลุ่มเปราะบาง

แจ้งผู้ค้าประกันถึงสิทธิและความรับผิดชอบก่อนลงนามในสัญญา

ส่งมอบหลักฐานการทำธุรกรรมแก่ลูกค้าทุกครั้ง เช่น สัญญา

การปฏิบัติหลังการขาย

- แจ้งลูกค้าทุกครั้งเกี่ยวกับรายการที่จะต้องชำระ เพื่อให้ลูกค้าทราบล่วงหน้าก่อนถึงวันครบกำหนดชำระ และมีระยะเวลาเพียงพอให้ลูกค้าตรวจสอบหรือโต้แย้งรายการดังกล่าว (สำหรับการให้สินเชื่อแบบสืซซิง สนับสนุนให้แยกรายละเอียดค่าบริการออกจากค่าเช่า)
- แจ้งให้ลูกค้าทราบล่วงหน้า กรณีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขจะกระทบต่อการใช้บริการของลูกค้า
- ขอความยินยอมลูกค้า กรณีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขให้ลูกค้าเกิดการระ/ความเสี่ยงเพิ่มเติม



ตัวอย่าง รายการที่ต้องแจ้งล่วงหน้า ได้แก่ ค่างวด ยอดหนี้คงเหลือ ดอกเบี้ย เบี้ยปรับผิดนัด ครบน. วงหนหนี้ ค่าเบี้ยประกันภัย



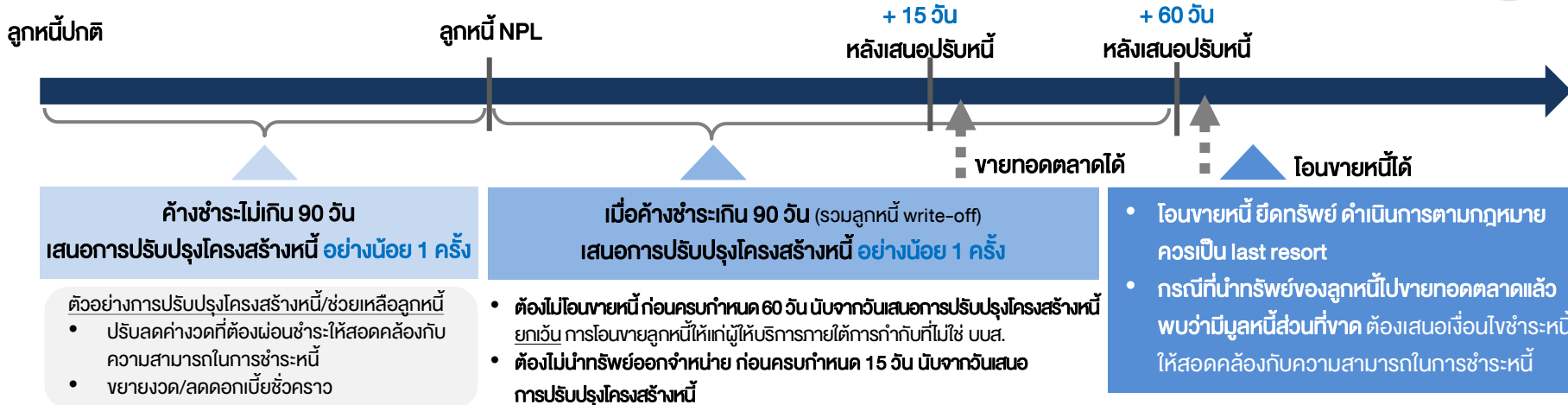
ตัวอย่าง เงื่อนไขที่กระทบการใช้บริการของลูกค้า เช่น การปรับค่าธรรมเนียม เงื่อนไขที่ทำให้ลูกค้าเกิดความเสียหายเพิ่มเติม เช่น การเปลี่ยนวิธีแจ้งข้อมูล

ธนาคารแห่งประเทศไทย
BANK OF THAILAND

5. การให้ความช่วยเหลือลูกค้าที่มีปัญหาการชำระหนี้

เสนอแนวทางช่วยเหลือลูกค้าตั้งแต่เริ่มมีปัญหาชำระหนี้จนถึงหลังเป็นหนี้เสีย

กำหนดนโยบายในการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ไว้อย่างชัดเจน โดยเสนอแนวทางปรับปรุงโครงสร้างหนี้ที่สอดคล้องกับความสามารถในการชำระหนี้
ให้ข้อมูลสำคัญในการปรับปรุงโครงสร้างหนี้กับลูกหนี้ รวมถึงต้องจัดให้มีช่องทางติดต่อ และบุคลากรที่เข้าถึงง่ายและเพียงพอ



- การติดตามทวงถามหนี้ ต้องคำนึงถึงความเป็นธรรมต่อลูกหนี้ และแจ้งข้อมูลภาระหนี้อย่างครบถ้วน
- ต้องไม่เรียกเก็บค่าธรรมเนียมการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ยกเว้น การประเมินราคาทรัพย์สินที่ใช้หาซื้อหรือให้เช่าแบบลีสซิง เพื่อนำข้อมูลมาพิจารณากำหนดเงื่อนไขการปรับปรุงโครงสร้างหนี้



แจ้งสิทธิและข้อมูลที่สำคัญให้ลูกหนี้ทราบอย่างครบถ้วน

ต้องกำกับดูแลการปฏิบัติงานในขั้นตอนการไกล่เกลี่ยข้อพิพาทก่อนฟ้อง
การดำเนินคดี การบังคับคดีกับลูกหนี้ รวมถึงการติดตามทรัพย์สินกลับคืน
ให้เป็นไปตามกระบวนการของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

กรณีที่ลูกหนี้ประสงค์ทราบข้อมูลการดำเนินการตามกฎหมายของตน
ต้องแจ้งข้อมูลดังกล่าวแก่ลูกหนี้ โดยอาจแจ้งด้วยวาจา
หรือจัดทำสรุปข้อมูลดังกล่าวข้างต้นเป็นเอกสารได้ตามความเหมาะสม



ตัวอย่าง

ข้อมูลที่ต้องแจ้งลูกหนี้ เช่น การระหนี้ ยอดหนี้คงค้าง สิทธิหน้าที่
ผลทางกฎหมาย การใช้สิทธิในชั้นศาล และช่องทางในการเจรจา
ประนีประนอม

กรณีที่ลูกหนี้อยู่ระหว่างกระบวนการดำเนินการตามกฎหมาย สนับสนุนให้ผู้ให้บริการเปิดโอกาสให้ลูกหนี้ไกล่เกลี่ยปัญหานี้ได้อย่างเหมาะสม
กับความสามารถในการชำระหนี้ โดยคำนึงถึงประโยชน์ของลูกหนี้เป็นสำคัญ
ตลอดจนต้องควบคุมดูแลไม่ให้พนักงานหรือพันธมิตรทางธุรกิจที่ดำเนินการแทนให้ข้อมูลลูกหนี้ในลักษณะที่ไม่ให้ไปศาล



ตัวอย่าง

- สนับสนุนให้ลูกหนี้ที่อยู่ระหว่างดำเนินคดี สามารถขอเจรจาไกล่เกลี่ยเงื่อนไขการจ่ายชำระหนี้ได้
- สนับสนุนให้ลูกหนี้ที่ถูกพิพากษาแล้ว สามารถขอเจรจาปรับรูปแบบการชำระยอดหนี้ตามคำพิพากษาได้
เช่น แบ่งชำระหนี้ตามคำพิพากษา จากก้อนใหญ่ออกเป็นงวด ๆ
- สนับสนุนให้ลูกหนี้ที่ถูกบังคับคดียึดทรัพย์แล้ว ยังสามารถขอเจรจาไกล่เกลี่ยเพื่อจ่ายชำระหนี้ได้
เพื่อลดการยึดทรัพย์ลูกหนี้รายทอดตลาด



1

การดูแลรักษาความมั่นคงปลอดภัยของข้อมูลลูกค้า

มีนโยบาย วิธีปฏิบัติ และระบบงานการดูแลรักษาความมั่นคงปลอดภัยของข้อมูล สอดคล้องกับแผนธุรกิจ และพร้อมรับความเปลี่ยนแปลง โดยคำนึงถึงประเด็นดังนี้

- (1) การรักษาความมั่นคงปลอดภัยของข้อมูล เช่น จัดชั้นความลับของข้อมูล เก็บรักษา และทำลายข้อมูลให้เหมาะสมกับชั้นความลับ
- (2) การรักษาความมั่นคงปลอดภัยของระบบงาน โดยสามารถป้องกันภัยคุกคามที่อาจเกิดขึ้น
- (3) การควบคุมการเข้าถึงระบบงาน เช่น จัดการสิทธิของผู้ใช้งานตามความจำเป็น



ตัวอย่าง

- อนุญาตให้เฉพาะพนักงานที่เกี่ยวข้องเข้าถึงข้อมูลลูกค้าได้
- ทำลายเอกสารที่มีข้อมูลลูกค้าด้วยวิธีที่เหมาะสมเมื่อไม่ใช้แล้ว โดยไม่นำเอกสารที่มีข้อมูลลูกค้ามาใช้ซ้ำ (reuse)

- (4) กรณีออกผลิตภัณฑ์ร่วมกับพันธมิตรในลักษณะ co-brand ผู้ประกอบธุรกิจยังคงต้องมีความรับผิดชอบต่อข้อมูลของลูกค้า



ตัวอย่าง

ผู้ประกอบธุรกิจควบคุมให้บริษัท co-brand มีมาตรฐานการดูแลข้อมูลลูกค้าที่ใกล้เคียงกับผู้ประกอบธุรกิจเอง

2

การเปิดเผยข้อมูลลูกค้าให้แก่บุคคลอื่น

การเปิดเผยข้อมูลลูกค้าให้แก่บุคคลอื่นเพื่อวัตถุประสงค์การตลาด

- ต้องขอความยินยอม โดยให้สิทธิลูกค้าเลือกเปิดเผยข้อมูลอย่างชัดเจน พร้อมบอกวัตถุประสงค์ รายชื่อผู้รับข้อมูล และประเภทผู้รับข้อมูล ให้ลูกค้าทราบ

ตัวอย่างข้อความในการขอความยินยอม

“ขอเปิดเผยข้อมูลลูกค้าให้แก่พันธมิตรของบริษัทเพื่อเสนอขายผลิตภัณฑ์ที่ประกกันภัยและประกันชีวิต โดยมีรายชื่อดังนี้ บริษัทประกันภัย ก. บริษัทประกันชีวิต ข. ...”

- ระบุด้อยคำ “การขอความยินยอมไม่มีผลต่อการพิจารณาใช้ผลิตภัณฑ์” ในตำแหน่งที่ลูกค้าสามารถมองเห็นได้ง่ายและชัดเจน เช่น ด้านบนแบบฟอร์ม
- กรณีมีการเพิ่มรายชื่อผู้รับข้อมูล / รายชื่อในประเภทผู้รับข้อมูลเดิม ต้องแจ้งให้ลูกค้าทราบล่วงหน้า แต่หากเป็นการเพิ่มรายชื่อในประเภทผู้รับข้อมูลใหม่ ต้องขอความยินยอมจากลูกค้าใหม่ทุกครั้ง
- มีช่องทางให้ลูกค้าสามารถติดต่อเพื่อถอนความยินยอมได้อย่างสะดวก และแจ้งผู้รับข้อมูลทุกรายทราบถึงการถอนความยินยอมโดยเร็ว



แก้ไขปัญหาจัดการเรื่องร้องเรียนอย่างรวดเร็ว มีมาตรฐาน

รับแจ้งปัญหา

มีช่องทางและบุคลากรในการรับแจ้ง
ปัญหาหรือเรื่องร้องเรียนที่สามารถ
ติดต่อได้อย่างสะดวก

ดำเนินการแก้ไข

กำหนดมาตรฐานการรับแจ้งปัญหา แก้ไขปัญหา
และชดเชยให้แก่ลูกค้าอย่างเป็นธรรม
รวมถึง กำหนดกรอบระยะเวลาในการดำเนินการให้เหมาะสม
และแจ้งความคืบหน้าให้ลูกค้าทราบเป็นระยะ



ตัวอย่าง ปัญหาที่มีลักษณะเดียวกันต้องมีวิธีการจัดการในลักษณะ
เดียวกัน เช่น กำหนดมาตรฐานการแก้ไขปัญหา
กรณีลูกค้าถูกคิดค่าธรรมเนียมเกิน ต้องคืนเงินภายใน 3 วัน

หาสาเหตุและปรับปรุง

หาสาเหตุที่แท้จริงของปัญหาการให้บริการ
และเรื่องร้องเรียน และนำไปแก้ไข ปรับปรุง
คุณภาพการให้บริการให้ดีขึ้น



ตัวอย่าง ลูกค้าไม่ทราบเงื่อนไขที่ถูกลดเลิก
สัญญา วิเคราะห์สาเหตุแล้วพบว่าเกิดจาก
ระยะเวลาเสนอขายไม่เพียงพอ จึงอาจระบุ
เงื่อนไขดังกล่าวในเอกสารที่ลูกค้าได้รับ
หรือเห็นเป็นประจำ



Checklist และ Toolkits สำหรับ ฅปท. ขนาดเล็ก

1 หลักเกณฑ์การให้บริการทางการเงิน อย่างรับผิดชอบและเป็นธรรม

เรื่องที่ 3 การโฆษณา

- ข้อมูลที่ใช้ในการโฆษณาต้องชัดเจน เข้าใจง่าย ไม่บิดเบือน หรือทำให้เข้าใจผิดในสาระสำคัญ และต้องแสดงเงื่อนไขสำคัญให้ครบถ้วนชัดเจน
- ต้องแสดงอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงต่อปี (effective interest rate) เป็นช่วงระหว่างอัตราดอกเบี้ยต่ำสุด และอัตราดอกเบี้ยสูงสุด อย่างชัดเจนในสื่อโฆษณา กรณีแสดงอัตราดอกเบี้ยคงที่ (flat interest rate) เพิ่มเติม ต้องมีข้อความกำกับว่าเป็นอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ด้วย

เรื่องที่ 4 กระบวนการขายผลิตภัณฑ์

- อธิบายข้อมูลที่สำคัญของผลิตภัณฑ์ ทั้งเงื่อนไข สิทธิประโยชน์ และข้อควรระวังอย่างชัดเจน ถูกต้อง ไม่เกินจริง ไม่บิดเบือน เพียงพอต่อการตัดสินใจเลือกซื้อ โดยให้ความสำคัญกับเงื่อนไขและข้อควรระวัง
- ไม่บังคับขายผลิตภัณฑ์ในลักษณะพ่วงผลิตภัณฑ์หนึ่งกับอีกผลิตภัณฑ์หนึ่ง
- ควบคุมดูแลพนักงานที่เสนอขายผลิตภัณฑ์ ต้องมีใบอนุญาตจากหน่วยงานกำกับดูแล
- ส่งมอบหลักฐานการทำธุรกรรม แก่ลูกค้าทุกครั้ง

2 Checklist

เรื่องที่ 3 การโฆษณา

- ☒ แสดงเงื่อนไขสำคัญของข้อมูลที่ใช้โฆษณาจูงใจลูกค้า โดยขนาดตัวอักษรต้องชัดเจน
ตัวอย่าง อัตราดอกเบี้ยพิเศษ 0% เฉพาะเดือนแรก
ฟรีค่าธรรมเนียมรายปี เฉพาะปีแรก
- ☒ แสดงอัตราดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอกต่อปี (EIR) เป็นช่วงระหว่างอัตราต่ำสุด-สูงสุด
- ☒ ถ้าแสดงอัตราดอกเบี้ยคงที่เพิ่มเติม ต้องระบุให้ชัดเจนว่าเป็นอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ด้วย
ตัวอย่าง อัตราดอกเบี้ยแบบคงที่อยู่ระหว่าง 3-6%*
* เทียบเท่าอัตราดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอก 5.4-10.8%

เรื่องที่ 4 กระบวนการขายผลิตภัณฑ์

- ☒ พนักงานขายสามารถอธิบายข้อมูลสำคัญได้อย่างชัดเจนและครบถ้วน ได้แก่ เงื่อนไขผลิตภัณฑ์ที่สำคัญ เช่น วงเงิน จำนวนงวดที่ผ่อน อัตราดอกเบี้ยค่าธรรมเนียม วิธีการชำระหนี้ก่อนกำหนด ผลของการจ่ายหนี้ช้า เช่น ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมกรณีผิดนัดหรือชำระบางส่วน การดำเนินการตามกฎหมาย
- ☒ ไม่บังคับให้ต้องซื้อประกันชีวิตพร้อมการทำธุรกรรมเข้าซื้อ
- ☒ พนักงานที่ทำหน้าที่ขายประกันวินาศภัย/นายหน้าประกันชีวิต มีใบอนุญาตตามกฎหมาย
- ☒ มอบหลักฐาน เช่น สัญญา หลังทำธุรกรรมเสร็จทุกครั้ง

3 Toolkits

- ☐ แจ้งข้อมูลลูกค้าถูกต้อง ครบถ้วน ชัดเจน ในหัวข้อต่อไปนี้
 - ข้อมูลการโฆษณา
 - รกยนต์ยี่ห้อ _____ รุ่น _____
 - อัตราดอกเบี้ยแบบ EIR _____ % - _____ %
 - อัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ (ถ้ามี) _____ % - _____ %
 - อัตราดอกเบี้ยโปรโมชัน (ถ้ามี) _____ %
 - เงื่อนไขโปรโมชั่น (ถ้ามี) _____
 - ประเภทลูกค้า _____ - ระยะเวลา _____
 - ข้อมูลสำคัญที่ต้องอธิบาย
 - ราคารกยนต์ _____
 - จำนวนงวดที่ผ่อน _____
 - อัตราดอกเบี้ย/อัตราดอกเบี้ยผิฉฉฉ _____ %
 - ค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายต่างๆ เช่น ค่าวงกฉฉฉ _____
 - เงื่อนไขและผลของการผิดนัดช้ก่อนกำหนด _____
 - พนักงานที่ทำหน้าที่ขายประกันวินาศภัย/นายหน้าประกันชีวิต
 - ชื่อ-นามสกุล / ใบอนุญาต _____
- ☐ ไม่บังคับให้ต้องซื้อประกันชีวิตพร้อมการทำธุรกรรมเข้าซื้อ
 - จำนวนรถที่ให้เข้าซื้อในรอบเดือน _____
 - จำนวนกรรมสิทธิ์ที่ขายได้ในรอบเดือน _____
- ☐ มีการมอบหลักฐานหลังทำธุรกรรมเสร็จทุกครั้ง ได้แก่ _____



ธนาคารแห่งประเทศไทย
BANK OF THAILAND

การใช้บริการจากผู้ให้บริการภายนอก (Outsourcing)



⑤ การใช้บริการจากผู้ให้บริการภายนอก (Outsourcing)



ธุรกรรม ลูกค้า	HP	LS
บุคคล ธรรมดา	✓	✓
นิติบุคคล	✓	✓

สง. และบ. ในกลุ่ม Solo
consolidation ปฏิบัติตามเดิม*

กรอบหลักการสำคัญ

- (1) รับผิดชอบต่อผู้ริโกคเสมือนดำเนินการด้วยตนเอง
- (2) ใช้บริการจากผู้ให้บริการภายนอกที่มีความน่าเชื่อถือ**

* สง.: ประกาศ สปท. ที่ สนส. 16/2563 เรื่อง หลักเกณฑ์การใช้บริการจากพันธมิตรทางธุรกิจ (business partner) ของสถาบันการเงิน ลงวันที่ 3 ส.ค. 63

บ. ในกลุ่ม Solo consolidation: ประกาศ สปท. ที่ สนส. 12/2561 เรื่อง หลักเกณฑ์การกำกับดูแลความเสี่ยงของกลุ่มธุรกิจทางการเงิน ลงวันที่ 22 พ.ค. 61

** ความน่าเชื่อถือ อาจพิจารณาได้จาก ความสามารถ/ประสบการณ์ในการดำเนินงาน สถานะความมั่นคงทางการเงิน ชื่อเสียงทางธุรกิจ/ประวัติการถูกร้องเรียน วัฒนธรรมองค์กร/นโยบายการให้บริการที่มีความเหมาะสมกับผู้ประกอบธุรกิจ และผลการประเมินผู้ให้บริการภายนอก กรณีว่าจ้างรายเดิม



ธนาคารแห่งประเทศไทย
BANK OF THAILAND



การรายงานข้อมูลเพื่อแสดงตัวตน



⑥ การรายงานข้อมูลบนระบบ HPLS



ผู้ประกอบการ
ที่ต้องรายงานข้อมูล



ระยะเวลาการรายงานข้อมูล

ผู้ประกอบการทุกราย
ที่ประกอบธุรกิจให้เช่าซื้อและ
ให้เช่าแบบลีสซิ่งรถยนต์และ
รถจักรยานยนต์
(รย.1-12, 17-18)

(ยกเว้น สง. และบริษัทในกลุ่มฯ และ SFI๑)

ผู้ประกอบการ
ที่ประกอบธุรกิจ¹
ก่อนวันที่ 3 ธ.ค. 68

รายงานข้อมูล
ตั้งแต่วันที่ 10 ต.ค. 68 – 31 มี.ค. 69 บนเว็บไซต์ สปท.

ผู้ประกอบการ
ที่ประกอบธุรกิจ
ตั้งแต่วันที่ 3 ธ.ค. 68

รายงานข้อมูลภายใน 120 วัน นับแต่วันที่จดทะเบียน
เพื่อประกอบธุรกิจ

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ Call center 1213 กด 5 หรืออีเมล hpls-bot@bot.or.th

¹หมายถึง ผู้ประกอบการที่ยังมีพอร์ตสินเชื่อกั๊ก on-book และ/หรือ write-off รวมถึงผู้ประกอบการที่จดทะเบียนว่าจะทำธุรกิจเช่าซื้อลีสซิ่งกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์



ธนาคารแห่งประเทศไทย
BANK OF THAILAND

(ร่าง) หลักเกณฑ์ประกอบธุรกิจเช่าซื้อและลีสซิ่งรถยนต์และรถจักรยานยนต์

ช่วงเวลาในการเปิดรับฟังความคิดเห็น

23 กันยายน – 7 ตุลาคม 2568

เอกสารประกอบการรับฟังความคิดเห็น



ช่องทางการรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

