

เอกสารรับฟังความคิดเห็น เลขที่ อกน. 50/2559

1. ร่างประกาศที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการขายผลิตภัณฑ์และประเภทคนขายในตลาดทุน
2. ร่างแนวปฏิบัติในการขายและให้บริการด้านผลิตภัณฑ์หน่วยลงทุนและตราสารหนี้
3. แบบลงนามรับทราบความเสี่ยง

เผยแพร่เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2559

สำนักงานได้จัดทำเอกสารฉบับนี้ขึ้นเพื่อรับฟังความคิดเห็นจากผู้เกี่ยวข้อง ท่านสามารถ download เอกสารเผยแพร่ฉบับนี้ได้จาก www.sec.or.th

ท่านสามารถส่งความเห็นหรือข้อเสนอแนะให้สำนักงานได้ ตามที่ติดต่อด้านล่าง หรือ e-mail: kunpatu@sec.or.th หรือ sirinad@sec.or.th

วันสุดท้ายของการแสดงความคิดเห็น วันที่ 30 ธันวาคม 2559

ท่านสามารถติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้จากเจ้าหน้าที่ของสำนักงาน ดังนี้

1. นางสาวกุลพฐ ศรคุปต์ โทรศัพท 0-2263-6071
2. นางสาวสิรินาฏ พรศิริประทาน โทรศัพท 0-2263-6222

สำนักงานขอขอบคุณทุกท่านที่เข้าร่วมแสดงความคิดเห็น และให้ข้อเสนอแนะมา ณ โอกาสนี้

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
เลขที่ 333/3 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900
โทรศัพท์ 0-2263-6071 , 0-2263-6222 โทรสาร 0-2263-6332 , 0-2263-6485

I. บทนำ

ตามที่สำนักงานได้เปิดรับฟังความคิดเห็นเรื่องการปรับปรุงหลักเกณฑ์เกี่ยวกับกระบวนการขายผลิตภัณฑ์และประเภทคนขายในตลาดทุน เพื่อให้คนขายสามารถเสนอขายผลิตภัณฑ์ทางการเงินในตลาดทุน (“product”) ที่เหมาะสม ให้บริการและข้อมูลที่ครบถ้วน คนขายมีคุณภาพและมีจำนวนเพียงพอต่อการให้บริการผู้ลงทุน รวมถึงกระบวนการขาย (“sales process”) สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้ลงทุน มีประสิทธิภาพ และป้องกันการขาย product ที่ไม่เหมาะสมหรือผิดประเภทกับผู้ลงทุน (“mis-selling”) ทั้งนี้ เพื่อให้ผู้ลงทุนซื้อ product ที่สอดคล้องกับเป้าหมายการลงทุนและศักยภาพในการรับความเสี่ยง โดยการปรับปรุงหลักเกณฑ์ดังกล่าวมีผลต่อการปรับเปลี่ยนโครงสร้างคนขายซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อรูปแบบการให้บริการของผู้ประกอบธุรกิจ สำนักงานจึงได้ให้ความสำคัญกับการเปิดรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ และได้จัดให้มีการรับฟังความคิดเห็นผ่านการจัดประชุมร่วมกับทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องและผ่านทางเว็บไซต์ของสำนักงานในระหว่างวันที่ 19 เมษายน ถึงวันที่ 23 พฤษภาคม 2559 นั้น

สำนักงานได้รับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับแนวทางการปรับปรุงหลักเกณฑ์ดังกล่าว และได้นำความเห็นและข้อเสนอแนะของผู้ประกอบธุรกิจมาปรับปรุงหลักการเพื่อให้มีความยืดหยุ่นและเหมาะสมมากยิ่งขึ้น โดยได้ดำเนินการยกย่องประกาศตามแนวทางดังกล่าว และเห็นควรให้มีการรับฟังความคิดเห็นต่อเอกสารที่เกี่ยวข้อง ดังต่อไปนี้

1. ร่างประกาศที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการขายผลิตภัณฑ์และประเภทคนขายในตลาดทุน (3 ฉบับ) ได้แก่
 - (1) ร่างประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทธ. /25.. เรื่อง มาตรฐานการประกอบธุรกิจโครงสร้างการบริหารงาน ระบบงาน และการให้บริการของผู้ประกอบธุรกิจหลักทรัพย์และผู้ประกอบธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (ฉบับที่)
 - (2) ร่างประกาศประกาศสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ สธ. /25.. เรื่อง หลักเกณฑ์ในรายละเอียดเกี่ยวกับการติดต่อและให้บริการลูกค้าสำหรับผู้ประกอบธุรกิจหลักทรัพย์และผู้ประกอบธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (ฉบับที่)
 - (3) ร่างประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทลธ. /25.. เรื่อง หลักเกณฑ์เกี่ยวกับบุคลากรในธุรกิจตลาดทุน (ฉบับที่)
2. ร่างแนวปฏิบัติในการขายและให้บริการด้านผลิตภัณฑ์หน่วยลงทุนและตราสารหนี้ (product governance) โดยร่างแนวปฏิบัตินี้เพื่อให้ผู้ประกอบธุรกิจ¹ มีแนวทางในการขายและให้บริการด้านผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้าอย่างเป็นธรรม โดยคำนึงถึงประโยชน์ของลูกค้าเป็นสำคัญ (“fair dealing”) และมีแนวปฏิบัติในการขายและให้คำแนะนำที่สอดคล้องกับร่างประกาศข้างต้น
3. แบบลงนามรับทราบความเสี่ยง

¹ ผู้ประกอบธุรกิจนี้หมายถึง ผู้ประกอบธุรกิจที่ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ประเภท 1) การจัดการกองทุนรวม 2) การเป็นนายหน้า คำ และจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ที่เป็นหน่วยลงทุน (Limited Broker Dealer Underwriter : LBDU) และ 3) การเป็นนายหน้าหรือคำ หรือการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ที่เป็นตราสารแห่งหนี้

II. เหตุผลความจำเป็น และวัตถุประสงค์ในการปรับปรุงหลักเกณฑ์

เนื่องจากสำนักงานมุ่งหวังให้ผู้ประกอบธุรกิจเข้าใจและให้ความสำคัญกับกระบวนการขายและให้บริการแก่ผู้ลงทุน (หรือ “ลูกค้า”) อย่างเป็นธรรม โดยคำนึงถึงประโยชน์ของลูกค้าเป็นสำคัญ เพื่อลดโอกาสและป้องกันมิให้เกิด mis-selling ในระบบการขาย product ในตลาดทุน โดยให้ **1) คนขายมีความรู้**ใน product ที่ตนขาย สามารถอธิบายลักษณะและความเสี่ยงของ product ได้อย่างถูกต้อง เสนอขาย product ที่เหมาะสม ให้บริการและข้อมูลที่ครบถ้วนแก่ลูกค้า และมีจำนวนเพียงพอต่อการให้บริการ **2) ลูกค้า**ได้รับคำแนะนำ ข้อมูล ครบถ้วน และไม่ทำให้สำคัญผิด (mislead) สามารถตัดสินใจลงทุนได้ด้วยความเข้าใจที่ถูกต้อง โดยเลือกลงทุนได้ สอดคล้องกับเป้าหมายการลงทุนและศักยภาพในการรับความเสี่ยง และ **3) sales process** สอดคล้องกับ พฤติกรรมผู้ลงทุน มีประสิทธิภาพ รวมถึงให้ความสำคัญกับการกำกับดูแลกระบวนการขายและให้บริการของผู้ประกอบธุรกิจเองด้วย

สำนักงานจึงเห็นควรปรับปรุงหลักเกณฑ์เกี่ยวกับประเภทคนขายและ sales process ของ product ในตลาดทุน โดยกำหนดประเภทผู้แนะนำการลงทุน (investment consultant : IC) ให้เหมาะสมกับความซับซ้อนของ product การเพิ่มจำนวน IC ที่มีคุณภาพเข้าสู่ระบบเพื่อให้เพียงพอต่อการให้บริการแก่ลูกค้า และการปรับปรุง sales process ให้มีประสิทธิภาพตั้งแต่กระบวนการเตรียมความพร้อม กระบวนการในการขาย และให้บริการ และการติดตามตรวจสอบ รวมทั้งเห็นควรกำหนดแนวปฏิบัติในการขายและให้บริการ หน่วยลงทุนและตราสารหนี้สำหรับผู้ประกอบธุรกิจ (ซึ่งในที่นี้หมายถึง ผู้ประกอบธุรกิจที่ได้รับใบอนุญาต ประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ประเภท 1) การจัดการกองทุนรวม 2) การเป็นนายหน้า ค้า และจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ ที่เป็นหน่วยลงทุน (LBDU) และ 3) การเป็นนายหน้า หรือค้า หรือการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ที่เป็น ตราสารแห่งนี้)

III. สรุปส่วนสาระสำคัญของหลักเกณฑ์ที่ปรับปรุง

1. การกำหนดประเภทคนขายให้เหมาะสมตามความซับซ้อนของตราสาร

1.1 การแบ่งประเภท product ตามความซับซ้อนของตราสาร เพื่อให้เกิดความชัดเจนยิ่งขึ้น โดยแบ่งออกเป็น 2 ประเภท (รายละเอียดตามตารางประเภท product และองค์ความรู้ของคนขาย ในหน้า 6 ของเอกสารฉบับนี้) ดังนี้

- (1) ผลิตภัณฑ์ในตลาดทุนที่ไม่มีความซับซ้อน (plain product)
- (2) ผลิตภัณฑ์ในตลาดทุนที่มีความซับซ้อน (complex product)

1.2 การกำหนดประเภทคนขายให้เหมาะสมกับประเภทของ product ในข้อ 1.1 ตามโครงสร้างดังต่อไปนี้ (ดูแผนภาพในหน้า 9 ของเอกสารฉบับนี้)

(1) **ผู้แนะนำการลงทุนตราสารทั่วไป (IC plain)** : IC ที่เสนอขายและให้คำแนะนำการลงทุนใน plain product โดยต้องสอบผ่านหลักสูตรที่มีองค์ความรู้เกี่ยวกับ plain product

(2) **ผู้แนะนำการลงทุนตราสารซับซ้อน (IC complex)** : IC ที่เสนอขายและให้คำแนะนำการลงทุนใน complex product โดยต้องสอบผ่านหลักสูตร (1) ก่อน จึงสามารถเลือกสอบได้ในแต่ละ module ตามประเภท product ที่ตนต้องการเสนอขาย โดยไม่จำเป็นต้องสอบในทุก module ซึ่งแบ่งออกได้ดังนี้

(ก) **ผู้แนะนำการลงทุนตราสารซับซ้อนประเภท 1** ซึ่งสามารถเสนอขายและให้คำแนะนำการลงทุนใน complex product ได้ทุกประเภท

(ข) **ผู้แนะนำการลงทุนตราสารซับซ้อนประเภท 2** ซึ่งสามารถเสนอขายและให้คำแนะนำการลงทุนใน complex product ได้เฉพาะที่เป็นหน่วยลงทุนที่มีความซับซ้อน และตราสารหนี้ที่มีความซับซ้อน

(ค) **ผู้แนะนำการลงทุนตราสารซับซ้อนประเภท 3** ซึ่งสามารถเสนอขายและให้คำแนะนำการลงทุนใน complex product ได้เฉพาะที่เป็นสัญญาซื้อขายล่วงหน้า

III. สรุปส่วนสาระสำคัญของหลักเกณฑ์ที่ปรับปรุง

ตารางประเภท product และองค์ความรู้ของคณนาย

(1) plain product	(2) complex product
หุ้น, REIT, warrant, derivative warrants (DW), infrastructure fund*, infrastructure trust*	
กองทุนรวม: กองทุนรวมตลาดเงิน (MMF), กองทุนรวมตราสารหนี้, กองทุนรวมผสม, กองทุนรวมหุ้น, กองทุนรวม ETF, กองทุนรวมทองคำ/ น้ำมัน (track spot), HYB fund*, GMS fund* ตราสารหนี้: straight bond, callable bond, puttable bond, convertible bond, securitization, ตราสารหนี้ด้อยสิทธิ, ตราสารศุกุก (sukuk), non-investment grade bond*, unrated bond*, perpetual bond*	Module 1 : หน่วยลงทุนที่มีความซับซ้อน และ ตราสารหนี้ที่มีความซับซ้อน <ul style="list-style-type: none"> กองทุนรวม complex return, hedge fund, กองทุนรวมทองคำ/ น้ำมัน ที่ไม่ได้ track spot, กองทุนรวมที่มีการลงทุนแบบซับซ้อน (exotic derivatives) Hybrid bond, ตราสาร Basel III, หุ้นกู้ที่มีอนุพันธ์แฝง (structured notes)
	Module 2 : สัญญาซื้อขายล่วงหน้า futures, option, swap

* หมายเหตุ :

product ในข้อ ก. และ ข. ต่อไปนี้ เป็น plain product ที่มีความเสี่ยงสูง (plain/risky product) ซึ่งกำหนดให้ sales process มีลักษณะเช่นเดียวกับ complex product (ดูรายละเอียดข้อ 3.1 หน้า 11-14 ของเอกสารฉบับนี้)

- ก. infrastructure fund และ infrastructure trust ที่เสนอขายต่อผู้ลงทุนเป็นการทั่วไป
- ข. HYB fund, GMS fund, unrated bond และ perpetual bond

III. สรุปส่วนสาระสำคัญของหลักเกณฑ์ที่ปรับปรุง

1.3 แนวทางการดำเนินการเพื่อรองรับคนขายในปัจจุบัน (license migration)

(1) กรณี IC ตลาดทุน/ IC หลักทรัพย์ และผู้วางแผนการลงทุน (investment planner : IP)

เมื่อปรับโครงสร้างใหม่แล้ว (ประกาศมีผลใช้บังคับ) ให้บุคลากรกลุ่มนี้สามารถปฏิบัติหน้าที่ต่อไปได้ แต่ต้องเข้ารับการอบรมความรู้เกี่ยวกับ complex product เพิ่มเติมในหลักสูตรที่สำนักงานยอมรับ เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับ complex product เพิ่มเติม (หลักสูตรใหม่จะมีเนื้อหาเกี่ยวกับ complex product ที่เข้มข้นและละเอียดขึ้น รวมถึง product ใหม่ ๆ ที่ยังไม่เคยบรรจุไว้ในหลักสูตรเดิม) โดยให้เข้าอบรมให้แล้วเสร็จภายในระยะเวลา 3 ปีนับแต่วันที่ประกาศมีผลบังคับใช้ และเมื่อเข้ารับการอบรมดังกล่าวแล้ว ให้ยื่นแจ้งต่อสำนักงานในช่วงระหว่างวันที่ 1 กันยายน - 15 ธันวาคม ของปีที่ได้รับการอบรม

License ปัจจุบัน	License ตามโครงสร้างใหม่	อบรมเพิ่มเติม	กรณีไม่เข้ารับการอบรมหรือ อบรมไม่ครบถ้วน ภายในระยะเวลา 3 ปี
IP	ผู้วางแผนการลงทุน (IP) [Plain + Complex (Module 1 และ 2)]	Module 1-2	IP (scope down การปฏิบัติหน้าที่ ให้วางแผนได้เฉพาะ plain product)
IC ตลาดทุน	ผู้แนะนำการลงทุนตราสารซับซ้อนประเภท 1 [Plain + Complex (Module 1 และ 2)]	Module 1-2	IC plain
IC หลักทรัพย์	ผู้แนะนำการลงทุนตราสารซับซ้อนประเภท 2 [Plain + Complex (Module 1)]	Module 1	IC plain

(2) กรณี IC ตราสารทุน/ IC ตราสารหนี้/ IC กองทุนรวม/ IC สัญญาฯ/ IC สินค้าเกษตรล่วงหน้า²

เมื่อปรับโครงสร้างใหม่แล้ว IC กลุ่มนี้สามารถปฏิบัติหน้าที่และรักษาสถานภาพได้ต่อไปตามเดิม แต่จะไม่เปิดให้มีการขอความเห็นชอบเป็นบุคลากรประเภทดังกล่าวเพิ่มเติมอีก โดยให้ IC กลุ่มนี้เข้ารับการอบรมเพื่อต่ออายุใบอนุญาต (refresher course) ในหลักสูตรที่มีเนื้อหาแบบฐานกว้างและสอดคล้องกับโครงสร้างใหม่มากขึ้น

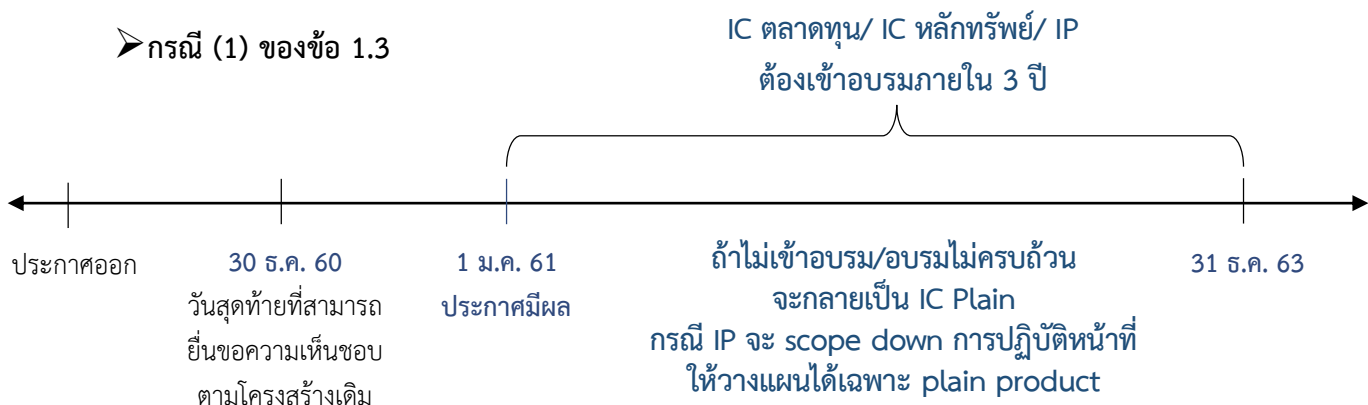
ตัวอย่าง กรณี IC กองทุนรวม ที่ปัจจุบันสามารถขายหน่วยลงทุนได้ทุกประเภท (รวมถึงหน่วยลงทุนที่มีความซับซ้อน เช่น complex return fund, hedge fund, กองทุนรวมทองคำ/ น้ำมัน ที่ไม่ได้ track spot และกองทุนรวมที่มีการลงทุนแบบซับซ้อน) หากปรับโครงสร้าง license ใหม่ ให้ IC กองทุนรวมเข้ารับการอบรมในหลักสูตรที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับหน่วยลงทุนที่มีความซับซ้อน หุ่น และตราสารหนี้ด้วย เพื่อให้มีความรู้ใน product ที่หลากหลายขึ้น

² สำนักงานเห็นควรยกเลิก IC โลหะมีค่า เนื่องจากปัจจุบันไม่มีผู้มาขึ้นทะเบียนและแจ้งปฏิบัติหน้าที่แล้ว

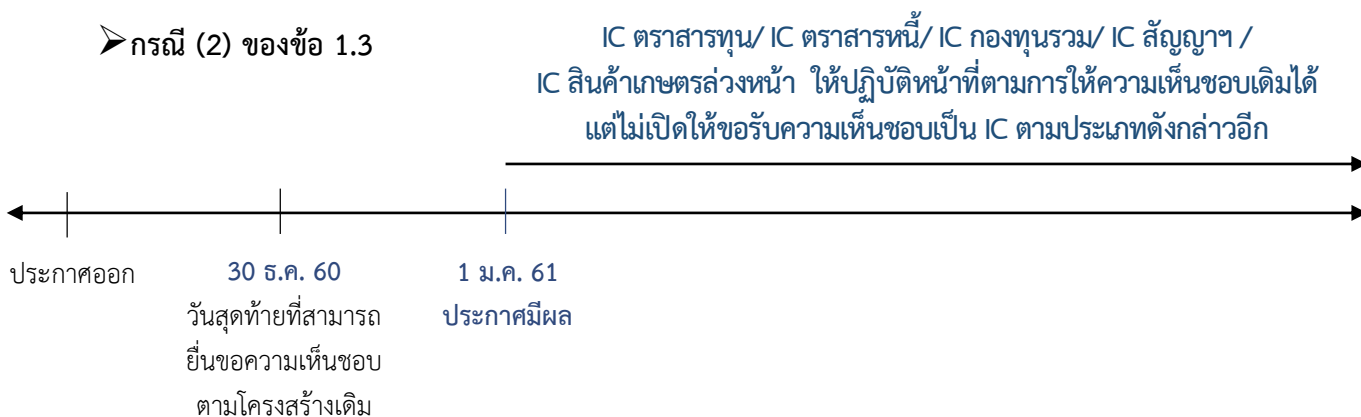
III. สรุปส่วนสาระสำคัญของหลักเกณฑ์ที่ปรับปรุง

แผนภาพการดำเนินการเพื่อรองรับคนขายในปัจจุบัน (license migration)

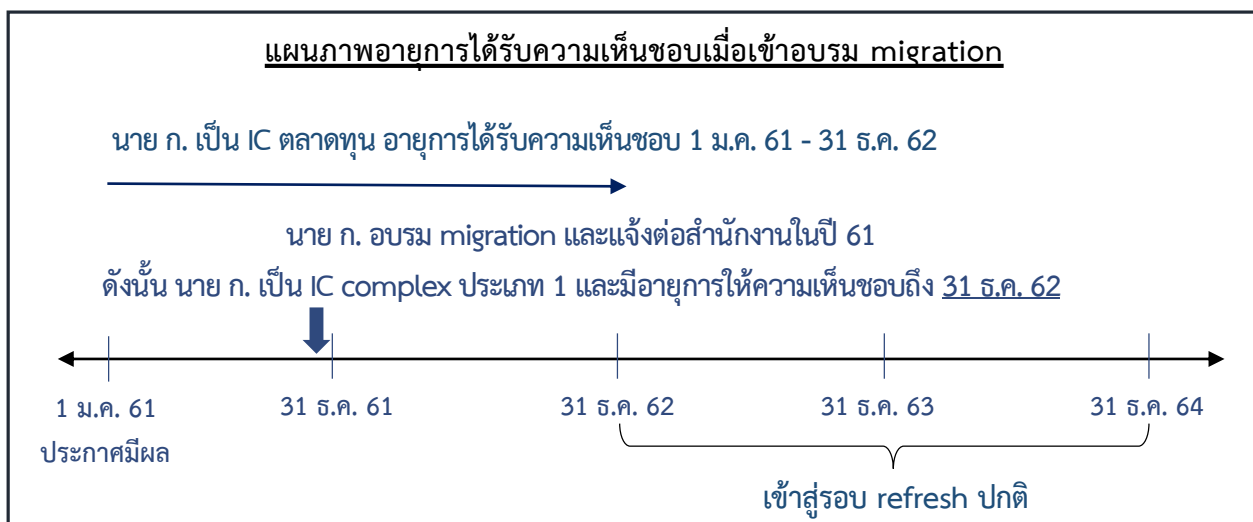
➤ กรณี (1) ของข้อ 1.3



➤ กรณี (2) ของข้อ 1.3

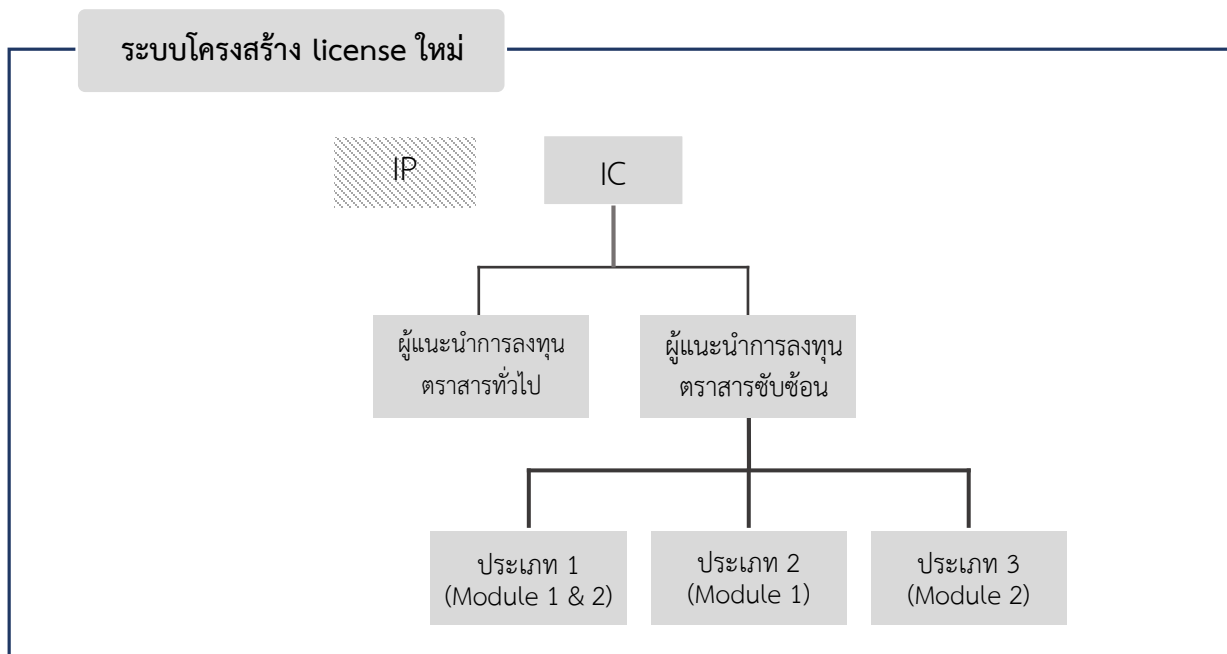
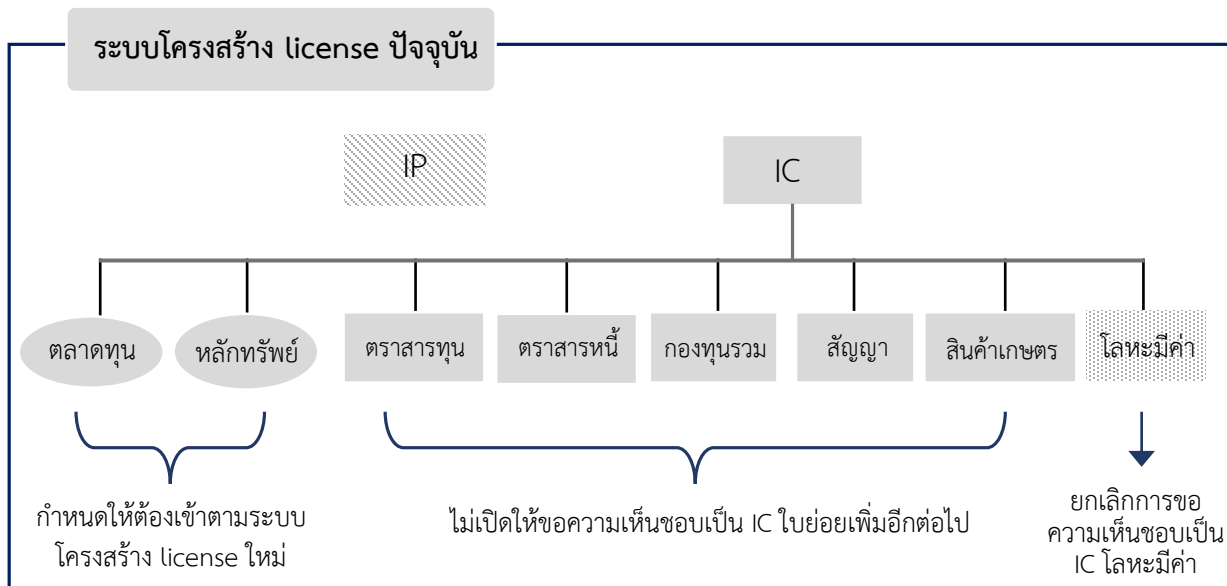


แผนภาพอายุการได้รับความเห็นชอบเมื่อเข้าอบรม migration



III. สรุปส่วนสาระสำคัญของหลักเกณฑ์ที่ปรับปรุง

สรุปหลักการเกี่ยวกับบุคลากรในธุรกิจตลาดทุนที่ใช้ในการยกเว้นประกาศ



III. สรุปส่วนสาระสำคัญของหลักเกณฑ์ที่ปรับปรุง

2. การเพิ่มจำนวนคนขาย โดยการยกระดับ experienced staff ให้เป็น IC เพื่อแก้ปัญหาจำนวนคนขายไม่เพียงพอต่อการให้บริการลูกค้า

เปิดให้กลุ่มบุคลากรของผู้ประกอบธุรกิจที่มีวิสัยทัศน์และมีประสบการณ์ในการติดต่อและให้บริการลูกค้าในการเสนอขาย product ร่วมกับคนขายมาเป็นระยะเวลาานาน (“experienced staff”) สามารถมาขออนุญาตเป็น IC plain ได้ โดยจะเปิดรับเพียงครั้งเดียว โดยมีรายละเอียด ดังนี้

(1) experienced staff ต้องมีคุณสมบัติ ดังนี้

(1.1) เป็นผู้ซึ่งผู้ประกอบธุรกิจประเมินแล้วว่า มีศักยภาพเพียงพอในการพัฒนาเป็น IC

(1.2) อายุ 50 ปีบริบูรณ์ขึ้นไป

(1.3) มีประสบการณ์ในการติดต่อและให้บริการลูกค้าในการเสนอขาย product ร่วมกับคนขายไม่น้อยกว่า 10 ปี (ไม่นับรวมประสบการณ์ด้านประกัน) ทั้งนี้ หนังสือรับรองประสบการณ์ดังกล่าวต้องลงนามรับรองโดยผู้มีอำนาจลงนามของบริษัท³ รวมทั้งต้องบรรยายลักษณะงานในรายละเอียดที่ชัดเจนเกี่ยวกับประสบการณ์ทำงานที่เกี่ยวข้อง

(2) experienced staff ต้องผ่านการอบรมหลักสูตรที่สำนักงานยอมรับ โดยมีรายละเอียดของหลักสูตร⁴ ดังนี้

(2.1) ความรู้พื้นฐาน

(2.2) กฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง และการให้คำแนะนำการลงทุนที่เหมาะสม

(2.3) ความรู้และกฎระเบียบเกี่ยวกับหลักทรัพย์

ทั้งนี้ experienced staff ต้องเข้ารับการทดสอบ post-test ให้ผ่าน เพื่อวัดความเข้าใจเกี่ยวกับ product ภายหลังกการอบรม (ข้อสอบและเนื้อหาเทียบเท่ากับการสอบ IC plain แต่อาจปรับเปลี่ยนรูปแบบและกระบวนการสอบให้เหมาะสมกับ experienced staff เช่น ให้เวลาทำข้อสอบแต่ละข้อมากกว่าปกติ และให้เป็น paper-based เป็นต้น)

(3) การขอความเห็นชอบ

- การยื่นคำขอรับความเห็นชอบเป็น IC plain สำหรับ experienced staff ต้องกระทำภายใน 2 ปีนับแต่วันที่ประกาศนี้มีผลใช้บังคับ

- การให้ความเห็นชอบเป็น IC plain ไม่ได้ตัดตัว experienced staff ดังนั้น หากบุคคลรายนั้นลาออก/พ้นจากการปฏิบัติหน้าที่เป็น IC plain ของผู้ประกอบธุรกิจที่ออกหนังสือรับรองประสบการณ์และศักยภาพในการทำงาน ให้ถือว่า การได้รับความเห็นชอบดังกล่าวจะสิ้นสุดลง

³ ในกรณีผู้ลงนามไม่ใช่กรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทให้แนบหนังสือมอบอำนาจด้วย ทั้งนี้ ไม่สามารถใช้การรับรองจากหัวหน้างานโดยตรงของผู้ยื่นคำขอได้

⁴ โครงสร้างเดียวกับหลักสูตรทดสอบสำหรับผู้แนะนำการลงทุนด้านหลักทรัพย์ของศูนย์ส่งเสริมการพัฒนาความรู้ตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (TSI)

III. สรุปส่วนสาระสำคัญของหลักเกณฑ์ที่ปรับปรุง

3. การปรับปรุงกระบวนการขาย

3.1 การกำหนดวัตถุประสงค์ของหลักเกณฑ์ในกระบวนการขาย (regulatory objective) หลักการสำคัญ (principle) และแนวปฏิบัติ (guideline)

สำนักงานเห็นควรกำหนดให้ผู้ประกอบธุรกิจต้องจัดให้มีระบบงานรองรับการติดต่อและให้บริการแก่ลูกค้า เพื่อสร้างความมั่นใจว่าช่องทางการติดต่อและการให้บริการ การเปิดเผยข้อมูล การติดตามตรวจสอบ และบุคลากรที่ได้รับมอบหมายจากผู้ประกอบธุรกิจ มีความสอดคล้องและเหมาะสมกับความเสี่ยงและความซับซ้อนของ product แต่ละประเภท รวมทั้งมีการกำกับดูแลให้การติดต่อและให้บริการแก่ลูกค้าดำเนินการตามระบบงานที่ผู้ประกอบธุรกิจกำหนด โดยคำนึงถึงเรื่องดังต่อไปนี้

(1) กระบวนการเตรียมความพร้อมเพื่อการติดต่อและให้บริการ ได้แก่

(1.1) คัดเลือกและมอบหมายบุคลากรที่เหมาะสมและมีความรู้ความเข้าใจใน product ให้ทำหน้าที่เป็นคนขาย

(1.2) จัดหาเอกสารและข้อมูลเกี่ยวกับ product ให้แก่คนขาย เพื่อใช้ศึกษาและทำความเข้าใจรายละเอียดของ product ก่อนนำไปเสนอขายหรือให้บริการแก่ลูกค้า

(1.3) จัดหาเครื่องมือหรือสื่อประกอบการอธิบายให้แก่คนขาย เพื่อใช้ในการอธิบาย ลักษณะและความเสี่ยงของ product

กรณีการคัดเลือกบุคลากรที่เป็นคนขาย นอกจากผู้ประกอบธุรกิจจะต้องใช้คนขายที่สอดคล้องกับประเภท product แล้ว ผู้ประกอบธุรกิจต้องให้ความสำคัญกับกระบวนการคัดกรองคนขาย complex product และ/หรือ plain/risky product เพิ่มเติมเป็นพิเศษด้วย เช่น อาจกำหนดให้มีคนขายสำหรับ complex product เป็นการเฉพาะ โดยพิจารณาจากประสบการณ์การขาย complex product ความรู้ความสามารถเฉพาะด้าน ความสามารถในการเรียนรู้ข้อมูลเกี่ยวกับ complex product ความสามารถด้านทักษะการสื่อสาร ทักษะการนำเสนอ มีใจรักการบริการ (service mind) เป็นต้น

(2) กระบวนการในการติดต่อและให้บริการ ได้แก่

(2.1) รวบรวมและประเมินข้อมูลของลูกค้าเพื่อการทำความรู้จักลูกค้าและประเมินความเหมาะสมในการลงทุนหรือทำธุรกรรมของลูกค้า

(2.2) นำเสนอ product หรือบริการที่เหมาะสมกับลูกค้า โดยพิจารณาจากผล suitability test และคำแนะนำเกี่ยวกับ asset allocation ของลูกค้า

III. สรุปส่วนสาระสำคัญของหลักเกณฑ์ที่ปรับปรุง

ทั้งนี้ การจัดสรรและกำหนดสัดส่วนการลงทุนที่เหมาะสม กำหนดให้

- คำแนะนำเบื้องต้นเกี่ยวกับการจัดสรรและกำหนดสัดส่วนการลงทุนที่เหมาะสม (basic asset allocation) ที่ผู้ประกอบการต้องทำให้ลูกค้าภายหลังการทำ suitability test นั้น ต้องจัดทำโดยบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ และเป็นไปตามหลักวิชาการอันเป็นที่ยอมรับ เพื่อให้คำแนะนำดังกล่าวเหมาะสมกับศักยภาพและการยอมรับความเสี่ยงจากการลงทุนของผู้ลงทุน

- ผู้ประกอบการต้องดูแลให้ลูกค้าลงทุนหรือทำธุรกรรมให้เป็นไปตามผล suitability test หรือ basic asset allocation ทั้งนี้ กรณีที่ลูกค้าประสงค์จะลงทุนหรือทำธุรกรรมโดยไม่เป็นไปตามผล suitability test หรือ basic asset allocation ให้ผู้ประกอบการต้องดำเนินการใด ๆ เพื่อให้ลูกค้าตระหนักถึงความเสี่ยงจากการลงทุนหรือทำธุรกรรมดังกล่าว เช่น ให้ความรู้ในการอธิบายความเสี่ยงของ product นั้น ๆ มากกว่าปกติ มีระบบการเก็บบันทึกหลักฐานประกอบการขาย อาทิ อัดเทปการอธิบายและให้คำแนะนำของคณขาย ให้ลูกค้าลงนามรับทราบความเสี่ยง มีระบบตรวจสอบการขายและให้บริการของคณขาย เป็นต้น

(2.3) อธิบายข้อมูลและแจกจ่ายเอกสารประกอบการติดต่อหรือให้บริการ (factsheet/ หนังสือชี้ชวน (ฉบับเต็ม)/ marketing flyer (ถ้ามี)) ให้แก่ลูกค้า โดยให้สอดคล้องกับ product แต่ละประเภทที่เสนอขายและให้บริการ (ไม่เพียงเฉพาะแต่กรณี product ประเภท risky หรือ complex เท่านั้น)

(2.4) แจ้งข้อมูลเกี่ยวกับ material event⁵ ที่อาจส่งผลกระทบต่อ product

(2.5) ประเมินความรู้ความสามารถในการลงทุน (knowledge assessment)⁶ ของลูกค้า โดยอาจพิจารณาจากการศึกษา ประสบการณ์การทำงานและการลงทุนของลูกค้า (กรณี complex product และ plain/risky product)

(2.6) มีคำเตือนความเสี่ยง โดยเฉพาะข้อมูลหรือรายละเอียดเกี่ยวกับความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการลงทุนเนื่องจากผลตอบแทนไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง (กรณี complex product และ plain/risky product)

(2.7) ให้ลูกค้าลงนามในแบบลงนามรับทราบความเสี่ยงก่อนการลงทุน (กรณี complex product และ plain/risky product) โดยลูกค้าควรได้รับคำอธิบายลักษณะและความเสี่ยงที่สำคัญของ product และลงนามในแบบลงนามรับทราบความเสี่ยงอย่างเป็นทางการก่อนการตัดสินใจลงทุน

⁵ ข้อมูลเกี่ยวกับเหตุการณ์สำคัญที่อาจส่งผลกระทบต่อ product หรือบริการแต่ละประเภท เช่น ตราสารที่กองทุนรวมลงทุนถูกปรับลดอันดับความน่าเชื่อถือ (downgrade) หรือประเทศที่กองทุนรวมเน้นลงทุนตกอยู่ในสภาวะวิกฤตเศรษฐกิจหรือเผชิญกับเหตุการณ์ความไม่สงบในประเทศ

⁶ การประเมินความรู้ความสามารถในการลงทุนของลูกค้า เพื่อช่วยให้คณขายรู้จักลูกค้าในเชิงลึกขึ้นเพื่อสามารถให้คำแนะนำที่เหมาะสมยิ่งขึ้น สำหรับการขาย complex product และ/หรือ plain/risky product

III. สรุปส่วนสาระสำคัญของหลักเกณฑ์ที่ปรับปรุง

แบบลงนามรับทราบความเสี่ยง

	กองทุนรวม	ตราสารหนี้
แบบลงนามรับทราบความเสี่ยงเป็นไปตามที่สำนักงานกำหนด (มีบนเว็บไซต์ของสำนักงาน)	<ul style="list-style-type: none"> • HYB fund • GMS fund • กองทุนรวมทองคำ/ น้ำมัน ที่ไม่ได้ track spot 	<ul style="list-style-type: none"> • non-investment grade bond • hybrid bond • structured notes • unrated bond • Basel III • perpetual bond
ผู้ประกอบการธุรกิจสามารถใช้แบบลงนามรับทราบความเสี่ยงตามที่ตนกำหนด โดยให้ขอความเห็นชอบจากสำนักงานเป็นรายกรณี (ทั้งนี้ ให้ยื่นขอพร้อมกับการยื่นเสนอขออนุมัติการออกและเสนอขายตราสาร)	<ul style="list-style-type: none"> • complex return fund • hedge fund • กองทุนรวมที่มีการลงทุนแบบซับซ้อน (exotic derivatives) 	<p style="text-align: center;">ตราสารทุน</p> <ul style="list-style-type: none"> • infrastructure fund, infrastructure trust ที่ไม่ได้เสนอขายต่อผู้ลงทุนเป็นการทั่วไป

(2.8) กรณีการขาย product ที่มีความเสี่ยงสูงหรือมีความซับซ้อนที่ยากต่อการรักษาคุณภาพและมาตรฐานในการแนะนำและให้ข้อมูล (เช่น Basel III และ hedge fund) ผู้ประกอบธุรกิจต้องจัดให้มีเครื่องมือหรือสื่อประกอบการอธิบาย ซึ่งอาจเป็นสื่อที่นำเสนอภาพนิ่งหรือภาพเคลื่อนไหว ประกอบกับข้อความและเสียงควบคู่กัน เช่น video clip และ visualized presentation เป็นต้น เพื่อให้คนขายสามารถอธิบายให้ลูกค้าเกิดความเข้าใจได้ง่ายขึ้น และมองเห็นภาพการลงทุนได้ชัดเจนขึ้น

(2.9) กรณีการขาย Basel III และ hedge fund ผู้ประกอบธุรกิจต้องจัดให้มีข้อมูลเพิ่มเติมให้คนขายสามารถอธิบายลูกค้าให้ทราบถึง worst case scenario ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการลงทุนของลูกค้าด้วย เช่น ผลขาดทุนที่จะได้รับหากเกิด worst case scenario

(3) กระบวนการติดตามตรวจสอบการติดต่อและให้บริการ ได้แก่

(3.1) self-monitoring (เช่น call-back client, mystery shopping) ภายหลังการติดต่อและให้บริการ

(3.2) แก้ไขหรือดำเนินการใด ๆ เมื่อพบว่ามีการขายหรือให้บริการที่ไม่เหมาะสม

(3.3) จัดเก็บเอกสารและหลักฐานการดำเนินการขาย

III. สรุปส่วนสาระสำคัญของหลักเกณฑ์ที่ปรับปรุง

สรุป sales process ตามหลักเกณฑ์ที่ปรับปรุง

	plain product	complex product (และ plain/risky product)
กระบวนการเตรียมความพร้อม เพื่อการติดต่อและให้บริการ	คัดเลือกคนขาย โดยต้องให้ความสำคัญเป็นพิเศษกรณีการขาย complex product และ/หรือ plain/risky product	
	จัดหาเอกสารและข้อมูลเกี่ยวกับ product ให้แก่คนขาย	
	จัดหาเครื่องมือหรือสื่อประกอบการอธิบายให้แก่คนขาย	
กระบวนการในการติดต่อและให้บริการ	suitability test + asset allocation	
		knowledge assessment
	แจกจ่ายเอกสาร (factsheet/ หนังสือชี้ชวน (ฉบับเต็ม)/ marketing flyer (ถ้ามี))	
	อธิบายลักษณะและความเสี่ยงสำคัญของ product	
	แจ้งข้อมูล material event ที่อาจส่งผลกระทบต่อ product	
		เตือนว่า product เสี่ยงสูงหรือซับซ้อนมากกว่าปกติ และให้ข้อมูลความเสียหายจาก unexpected return
		ลงนามในแบบลงนามรับทราบความเสี่ยง
		video clip/ visualized presentation
	แจ้ง worst case scenario (กรณี Basel III, hedge fund)	
กระบวนการติดตามตรวจสอบ การติดต่อและให้บริการ	self-monitoring: call-back client, mystery shopping	
	แก้ไขหรือดำเนินการใด ๆ เมื่อพบว่ามีการขายหรือให้บริการที่ไม่เหมาะสม	
	จัดเก็บเอกสารและหลักฐานการดำเนินการขาย	

III. สรุปส่วนสาระสำคัญของหลักเกณฑ์ที่ปรับปรุง

3.2 การผ่อนผัน sales process ให้เหมาะสมกับประเภทผู้ลงทุน

ให้ผู้ประกอบธุรกิจไม่ต้องนำเกณฑ์ทั้งหมดที่เกี่ยวกับ sales process บังคับใช้กับการเสนอขาย product แก่ลูกค้าที่เป็นผู้ลงทุนประเภทดังต่อไปนี้

1) **ผู้ลงทุนสถาบัน (institutional investor: II)** : ไม่ต้องนำเกณฑ์ทั้งหมดที่เกี่ยวกับ sales process มาบังคับใช้กับลูกค้าประเภทนี้ เนื่องจากผู้ลงทุนสถาบันเป็น regulated entities ซึ่งมีความรู้ความสามารถในการลงทุนได้ด้วยตนเอง มีฐานะการเงินซึ่งสามารถรับผลขาดทุนอันเกิดจากการลงทุน และสามารถดูแลตนเองได้

2) **ผู้ลงทุนรายใหญ่ (high net worth: HNW) ที่เป็นนิติบุคคล** : ไม่ต้องนำเกณฑ์ที่เกี่ยวกับ sales process มาบังคับใช้หากลูกค้าสละสิทธิในการคุ้มครองตนเอง (opt-out) แต่ผู้ประกอบธุรกิจยังคงมีหน้าที่ในการทำ KYC/CDD ซึ่งต้องมีกระบวนการหรือระบบที่มั่นใจได้ว่า สามารถระบุตัวตนที่แท้จริงของลูกค้า ผู้รับประโยชน์ที่แท้จริง หรือผู้มีอำนาจกระทำการแทนได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ

อย่างไรก็ดี เกณฑ์ sales process ยังคงใช้กับลูกค้าประเภท HNW ที่เป็นผู้ลงทุนรายบุคคลที่มี wealth สูง เพราะแม้จะเป็นลูกค้าที่มีฐานะการเงินสูง แต่อาจยังมีความรู้ความเข้าใจใน product ที่จะลงทุนไม่เพียงพอ โดยเฉพาะ complex product

3) **ผู้ลงทุนที่ใช้บริการเกี่ยวกับ product ที่เป็นสัญญาซื้อขายล่วงหน้านอกศูนย์ซื้อขายสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (OTC derivatives) เพื่อ hedging** เนื่องจากการซื้อ product ดังกล่าวเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์อื่นที่ไม่ใช่การลงทุน

นอกจากนี้ เกณฑ์ sales process ควรปรับให้เหมาะสมกับประเภทของลูกค้าด้วย โดยเฉพาะลูกค้าที่เป็นผู้ลงทุนรายย่อยที่มีความเปราะบาง (vulnerable investors)⁷ ซึ่งควรได้รับความคุ้มครองมากกว่ากรณีปกติ โดยผู้ประกอบธุรกิจต้องใช้ความระมัดระวังในการให้บริการเป็นพิเศษและนำเสนอ product ที่มีความเหมาะสมกับลูกค้ากลุ่มนี้ โดยอาจพิจารณาเพิ่มกระบวนการให้มีความรัดกุมยิ่งขึ้น ตัวอย่างเช่น สร้างระบบให้ผู้จัดการสาขา หรือหัวหน้าส่วนงานมาเป็นผู้ใช้ทดสอบการให้บริการของคนขายอีกครั้งว่า ธุรกรรมของ vulnerable investors มีความเหมาะสมและถูกต้องหรือไม่ หรือสร้างระบบ post-sales monitoring กรณีดังกล่าวเป็นพิเศษ โดยจะทำการ call-back client กลุ่ม vulnerable investors ทุกราย (ดูรายละเอียดในข้อ 4.4 หน้า 28 ของร่างแนวปฏิบัติ)

⁷ ผู้ลงทุนรายย่อยที่มีความเปราะบาง (vulnerable investors) เช่น ผู้สูงอายุที่มีอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป ผู้ที่มีความรู้ทางการเงินและการลงทุนอย่างจำกัด หรือไม่มีประสบการณ์การลงทุน ผู้ที่มีข้อจำกัดในการสื่อสาร/ตัดสินใจ อาทิ ผู้ที่มีความบกพร่องทางการได้ยินหรือการมองเห็น หรือมีภาวะบกพร่องทางสุขภาพ เป็นต้น

III. สรุปส่วนสาระสำคัญของหลักเกณฑ์ที่ปรับปรุง

3.3 การใช้คนขายในธุรกรรมซื้อขายหน่วยลงทุน

การให้บริการซื้อขาย product ทุกประเภท ต้องกระทำผ่าน IC หรือ IP ทุกกรณี รวมถึงกองทุนรวมตลาดเงิน (money market fund) ในประเทศ เนื่องจากลูกค้าควรได้รับคำแนะนำจากคนขายในการทำธุรกรรมซื้อหรือขายคืน product และเพื่อให้เป็นไปตามแนวสากลและป้องกันปัญหาการได้รับคำแนะนำที่อาจไม่ถูกต้องจากผู้ที่ไม่ใช่คนขาย

3.4 การลดขั้นตอนการให้บริการแก่ลูกค้าที่ลงทุนหรือใช้บริการซ้ำ

ผู้ประกอบการธุรกิจสามารถลดขั้นตอนการขายและให้บริการโดยคนขายที่ไม่จำเป็นได้ในกรณีที่ผู้ลงทุนมีการซื้อซ้ำ product เดิม (repeated sell) โดยไม่มีการกำหนดระยะเวลาการซื้อซ้ำ เช่น ซื้อซ้ำกองทุนรวมกองเดิม หรือ ตราสารหนี้ตัวเดิม โดยที่ในการซื้อครั้งแรก ลูกค้าได้มีการติดต่อและได้รับคำแนะนำจากคนขายตามกระบวนการขายปกติแล้ว (ตามข้อ 3.1 ของเอกสารฉบับนี้) ทั้งนี้ เพื่อให้การขายและให้บริการเหมาะสมในทางปฏิบัติยิ่งขึ้น กรณีหุ้น หากลูกค้าได้เปิดบัญชีซื้อขายหุ้นแล้ว ให้ถือว่าการซื้อหุ้นครั้งถัดไปมีลักษณะ repeated sell)

อย่างไรก็ดี หากข้อมูลที่มีการเปลี่ยนแปลงหรือมีการทำให้เป็นปัจจุบัน (เช่น ข้อมูลใน factsheet และ peer fund performance) คนขายยังคงมีหน้าที่ในการแจ้งข้อมูลดังกล่าวให้ลูกค้าทราบ เพื่อให้ลูกค้าได้รับทราบข้อมูลหรือความเสี่ยงที่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิมซึ่งลูกค้าเคยได้รับการลงทุนหรือใช้บริการครั้งก่อน (ถ้ามี) เพื่อให้ลูกค้าใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจก่อนการซื้อซ้ำ (ดูรายละเอียดในข้อ 4.3.1 หน้า 26 ของร่างแนวปฏิบัติ)

3.5 การนำเกณฑ์ sales process มาปรับใช้ให้เหมาะสมกับลักษณะของแต่ละผลิตภัณฑ์และช่องทางการขาย

ผู้ประกอบการธุรกิจต้องกำหนดวิธีการหรือรูปแบบการขายและให้บริการให้เหมาะสมกับการติดต่อและให้บริการผ่านช่องทาง online (เช่น ทางเว็บไซต์และ mobile application) โดยมีระบบควบคุมและระบบสอบถามเพื่อให้แน่ใจว่าลูกค้าจะได้รับข้อมูล คำแนะนำ และบริการครบถ้วนถูกต้อง (ดูรายละเอียดในข้อ 4.3.2 หน้า 26 ของร่างแนวปฏิบัติ) ทั้งนี้ รวมถึงกรณีที่ผู้ประกอบการให้บริการผ่านเครื่อง ATM ด้วย เช่น การซื้อซ้ำกองทุนรวมเดิม โดยให้ผู้ประกอบการมีระบบที่สามารถตรวจสอบได้ว่าลูกค้าที่ทำธุรกรรมผ่านเครื่อง ATM นั้น เป็นลูกค้าที่ได้รับคำแนะนำและบริการตามกระบวนการขายของตนมาแล้ว และเชื่อมั่นได้ว่าลูกค้าจะได้รับบริการอย่างครบถ้วนถูกต้อง เช่น ได้รับทราบข้อมูลของกองทุนรวมที่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิมที่ลูกค้าได้เคยลงทุนแล้ว (ถ้ามี)

III. สรุปส่วนสาระสำคัญของหลักเกณฑ์ที่ปรับปรุง

นอกจากนี้ กรณี complex product ที่มีลักษณะพิเศษและมีความยากแก่การอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจ เช่น Basel III และ hedge fund ผู้ประกอบธุรกิจต้องให้ความสำคัญกับการเลือกช่องทางการขาย และมีกลไกที่สร้างความมั่นใจได้ว่า ช่องทางการขาย การเปิดเผยข้อมูล และการกำกับดูแลกระบวนการขาย รวมทั้งคนขาย มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับความเสี่ยงหรือความซับซ้อนของ product และลูกค้ารับทราบความเสี่ยงของ product ครบถ้วน

ผู้ประกอบธุรกิจที่ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ประเภท 1) การจัดการกองทุนรวม 2) การเป็นนายหน้า คำ และจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ที่เป็นหน่วยลงทุน (Limited Broker Dealer Underwriter : LBDU) และ 3) การเป็นนายหน้า หรือคำ หรือการจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ที่เป็นตราสารหนี้ สามารถดูรายละเอียดแนวทางปฏิบัติที่ดีในการขายและให้บริการด้าน product ประเภทหน่วยลงทุนและตราสารหนี้ ในเอกสารร่างแนวปฏิบัติในการขายและให้บริการด้านผลิตภัณฑ์หน่วยลงทุนและตราสารหนี้

4. ประเด็นอื่น ๆ

4.1 คุณสมบัติการขอขึ้นทะเบียนเป็น IC

จากการเปิดรับฟังความคิดเห็นจากภาคเอกชน สำนักงานได้พิจารณาแล้ว จึงได้กำหนดคุณสมบัติขั้นต่ำปริญญาตรีสำหรับ IC เนื่องจากเป็นการรักษามาตรฐานของ IC และให้สอดคล้องกับบุคลากรในตลาดทุนทุกประเภท (ยกเว้นกรณี experienced staff ที่จะอนุญาตให้เป็น IC plain)

4.2 การอบรมเพื่อต่ออายุการได้รับความเห็นชอบ

กำหนดให้นักวิเคราะห์การลงทุน IP และ IC ต้องต่ออายุการได้รับความเห็นชอบทุก 2 ปี โดยต้องเข้าอบรมหรือสัมมนาหลักสูตรที่สำนักงานยอมรับ หรือเข้าร่วมกิจกรรม อย่างน้อย 15 ชั่วโมง ซึ่งอย่างน้อย 3 ชั่วโมง เป็นการอบรมเกี่ยวกับความรู้ด้านกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง

III. สรุปส่วนสาระสำคัญของหลักเกณฑ์ที่ปรับปรุง

สรุปประเภทคนขายและ sales process สำหรับการขายผลิตภัณฑ์ในตลาดทุน

Product		IC	Sales Process	กระบวนการที่ต้องคำนึงเป็นพิเศษ กรณีการขาย complex product และ/หรือ plain/risky product	
plain	plain product	IC plain	plain		
	plain/risky product		plain + complex	<ul style="list-style-type: none"> ให้ความสำคัญกับการคัดเลือกคนขาย knowledge assessment พูดค่าเตือนความเสี่ยง + ความเสียหายจาก unexpected return 	
complex product	Hybrid bond / Basel III / Structured notes	IC complex (ตามประเภท module ที่เลือกสอบ)	plain + complex	<ul style="list-style-type: none"> ให้ลูกค้าลงนามในแบบลงนามรับทราบความเสี่ยง มีเครื่องมือหรือสื่อช่วยอธิบาย (เช่น video clip/ visualized presentation) 	
	complex return fund / hedge fund / กองทุนรวมทองคำ/ น้ำมัน ที่ไม่ได้ track spot / กองทุนรวมที่มีการลงทุนแบบซับซ้อน (exotic derivatives)				(กรณี Basel III, hedge fund)
	futures/ option/ swap				<ul style="list-style-type: none"> แจ้ง worst case scenario

แบบสำรวจความคิดเห็น



1. ร่างประกาศที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการขายผลิตภัณฑ์และประเภทคนขายในตลาดทุน
2. ร่างแนวปฏิบัติในการขายและให้บริการด้านผลิตภัณฑ์หน่วยลงทุนและตราสารหนี้
3. แบบลงนามรับทราบความเสี่ยง

ข้อมูลทั่วไป

ชื่อผู้ตอบ _____ ตำแหน่ง _____

ชื่อบริษัท _____

โทรศัพท์ _____ โทรสาร _____

อีเมล _____

สถานะของผู้ให้ข้อคิดเห็น (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> บริษัทหลักทรัพย์ | <input type="checkbox"/> สถาบันการเงิน |
| <input type="checkbox"/> ผู้ลงทุนสถาบัน | <input type="checkbox"/> ผู้ลงทุนรายย่อย |
| <input type="checkbox"/> ที่ปรึกษาทางการเงิน | <input type="checkbox"/> ที่ปรึกษากฎหมาย |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (ระบุ) _____ | |

กรุณาส่งแบบสำรวจความคิดเห็นกลับไปที่ ฝ่ายนโยบายและพัฒนาธุรกิจจัดการลงทุน สำนักงาน ก.ล.ต.
333/3 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900

โทรสาร: 0-2263-6332 , 0-2263-6485 หรือ e-mail: kunpatu@sec.or.th , sirinad@sec.or.th

*** สำนักงานขอขอบคุณท่านที่ได้ให้ความร่วมมือในการแสดงความคิดเห็นในครั้งนี้ ***

แบบสำรวจความคิดเห็น



ความเห็นและข้อเสนอแนะต่อเอกสารที่เกี่ยวข้อง ดังต่อไปนี้

1. ร่างประกาศที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการขายผลิตภัณฑ์และประเภทคนขายในตลาดทุน (3 ฉบับ) ได้แก่

- (1) ร่างประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทธ. /25.. เรื่อง มาตรฐานการประกอบธุรกิจ โครงสร้างการบริหารงาน ระบบงาน และการให้บริการของผู้ประกอบธุรกิจหลักทรัพย์และผู้ประกอบธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้า เห็นด้วย ไม่เห็นด้วย

ความเห็นและข้อเสนอแนะ _____

- (2) ร่างประกาศประกาศสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ สธ. /25.. เรื่อง หลักเกณฑ์ในรายละเอียดเกี่ยวกับการติดต่อและให้บริการลูกค้าสำหรับผู้ประกอบธุรกิจหลักทรัพย์และผู้ประกอบธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้า เห็นด้วย ไม่เห็นด้วย

ความเห็นและข้อเสนอแนะ _____

- (3) ร่างประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทธ. /25.. เรื่อง หลักเกณฑ์เกี่ยวกับบุคลากร ในธุรกิจตลาดทุน เห็นด้วย ไม่เห็นด้วย

ความเห็นและข้อเสนอแนะ _____

แบบสำรวจความคิดเห็น



ความเห็นและข้อเสนอแนะต่อเอกสารที่เกี่ยวข้อง ดังต่อไปนี้

2. ร่างแนวปฏิบัติในการขายและให้บริการด้านผลิตภัณฑ์หน่วยลงทุนและตราสารหนี้

เห็นด้วย ไม่เห็นด้วย

ความเห็นและข้อเสนอแนะ _____

3. แบบลงนามรับทราบความเสี่ยง

เห็นด้วย ไม่เห็นด้วย

ความเห็นและข้อเสนอแนะ _____

4. ข้อเสนอแนะอื่น ๆ หรือข้อสังเกตเพิ่มเติม _____
