



แนวปฏิบัติในการออกเสนอขายกองทุนรวมของบริษัทจัดการ



สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

<u>บทอาศัยอำนาจ</u>	2
<u>บทนิยาม</u>	3
<u>บทนำ</u>	5
<u>องค์ประกอบ 4 ด้าน ในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้บรรลุเป้าหมายตามหลัก Product governance ของบริษัทจัดการ</u>	7
ด้านที่ 1 การจัดโครงสร้างองค์กร บทบาทของคณะกรรมการ และหน้าที่ของผู้บริหารระดับสูง	7
ด้านที่ 2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (Product Development)	9
2.1 การกำหนดกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย (Identification of Target Market)	9
2.2 การออกแบบผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (Product Design)	9
2.3 การทดสอบผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (Product Testing)	10
ด้านที่ 3 การคัดเลือกตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุน และการสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (Distributor Selection and Communication)	11
3.1 การคัดเลือกตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุน	11
3.2 การสื่อสารข้อมูลกับตัวกลาง	12
3.3 การสื่อสารข้อมูลกับผู้ลงทุน	13
ด้านที่ 4 การติดตามความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์กองทุนรวมและการทำหน้าที่ของตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุน (Product and Distributor Monitoring)	14
4.1 การติดตามผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (Product Monitoring)	14
4.2 การติดตามการทำหน้าที่ของตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุน (Distributor monitoring)	14

ตามที่ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทช. 35/ 2556 เรื่อง มาตรฐานการประกอบธุรกิจ โครงสร้างการบริหารงาน ระบบงาน และการให้บริการของผู้ประกอบธุรกิจหลักทรัพย์และผู้ประกอบธุรกิจ สัญญาซื้อขายล่วงหน้า ลงวันที่ 6 กันยายน พ.ศ. 2556 (ประกาศที่ ทช. 35/2556) และประกาศสำนักงาน คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ที่ สช. /25.. เรื่อง หลักเกณฑ์ในรายละเอียดเกี่ยวกับ มาตรฐานการประกอบธุรกิจ โครงสร้างการบริหารงาน ระบบงาน และบุคลากรของผู้ประกอบธุรกิจ การจัดการกองทุน และการเป็นนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ คำหลักทรัพย์ และจัดจำหน่ายหลักทรัพย์ประเภท หน่วยลงทุน¹ (ประกาศที่ สช. /25..) กำหนดให้ผู้ประกอบธุรกิจจัดให้มีระเบียบปฏิบัติ นโยบาย และ ระบบงานในการออกเสนอขายกองทุนรวมของบริษัทจัดการ โดยต้องดำเนินการควบคุมดูแลติดตาม และ ตรวจสอบให้มีการปฏิบัติตามนโยบาย มาตรการ และระบบงานดังกล่าว ตลอดจนมีการทบทวน ความเหมาะสมของเรื่องดังกล่าวเป็นประจำ นั้น

เพื่อประโยชน์ในการปฏิบัติตามข้อกำหนดข้างต้นของบริษัทจัดการ สำนักงานโดยอาศัยอำนาจ ตามข้อ 5(3) ประกอบกับข้อ 11 และข้อ 12 วรรคหนึ่ง (1) (2) (3) และ (7) แห่งประกาศที่ ทช. 35/2556 และ ข้อ .. แห่งประกาศ ที่ สช. /25.. จึงกำหนดแนวทางปฏิบัติไว้ตามเอกสารฉบับนี้

ในกรณีที่บริษัทจัดการจัดให้มีนโยบายและระบบงานในการออกเสนอขายกองทุนรวมของ บริษัทจัดการตามแนวทางปฏิบัติที่นี้จนครบถ้วน สำนักงานจะพิจารณาว่าบริษัทจัดการได้ปฏิบัติตาม หลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องแล้ว ทั้งนี้ หากบริษัทจัดการดำเนินการต่างจากแนวปฏิบัตินี้ บริษัทจัดการมีภาระ ที่จะต้องพิสูจน์ให้เห็นได้ว่าการดำเนินการนั้นยังคงอยู่ภายใต้หลักการและข้อกำหนดของหลักเกณฑ์

¹ สำนักงานอยู่ระหว่างจัดทำร่างประกาศ ที่ สช. /25.. โดยจะเปิดรับฟังความคิดเห็นร่างประกาศดังกล่าวอีกครั้ง

<p>คนขาย</p>	<p>บุคลากรของตัวกลางที่ทำหน้าที่ขายและให้บริการคำแนะนำการลงทุน ด้านผลิตภัณฑ์การลงทุนประเภทหน่วยลงทุนซึ่งได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานเป็นผู้วางแผนการลงทุน (IP) และ/หรือผู้แนะนำการลงทุน (IC) แล้วแต่กรณี</p>
<p>ตัวกลาง</p>	<p>ผู้ประกอบการธุรกิจที่ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ประเภท 1) การจัดการกองทุนรวม และ 2) การเป็นนายหน้า ค้ำ และจัดจำหน่าย หลักทรัพย์ที่เป็นหน่วยลงทุน (Limited Broker Dealer Underwriter : LBDU) ที่ทำหน้าที่ในการขายและให้บริการด้านผลิตภัณฑ์หน่วยลงทุน</p>
<p>บริษัทจัดการ</p>	<p>บริษัทหลักทรัพย์ที่ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ประเภท การจัดการกองทุนรวม</p>
<p>ผู้ลงทุนรายย่อยที่มีความ เปราะบาง (vulnerable investors)</p>	<p>ผู้ลงทุนซึ่งผู้ประกอบการต้องใช้ความระมัดระวังในการติดต่อและให้บริการ เป็นพิเศษ เช่น ผู้สูงอายุที่มีอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป ผู้ที่มีความรู้ทางการเงินและ การลงทุนอย่างจำกัด หรือไม่มีประสบการณ์การลงทุน ผู้ที่มีข้อจำกัดใน การสื่อสาร/ตัดสินใจ อาทิ ผู้ที่มีความบกพร่องทางการได้ยินหรือการมองเห็น หรือมีภาวะบกพร่องทางสุขภาพ เป็นต้น</p>
<p>สำนักงาน</p>	<p>สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์</p>
<p>compliance</p>	<p>งานด้านการกำกับดูแลการปฏิบัติงาน</p>
<p>Factsheet</p>	<p>หนังสือชี้ชวนส่วนสรุปข้อมูลสำคัญของผลิตภัณฑ์</p>
<p>HNW : high net worth</p>	<p>ผู้ลงทุนรายใหญ่ ซึ่งมีคุณสมบัติ ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - กรณีเป็นบุคคลธรรมดาต้องมีสินทรัพย์สุทธิตั้งแต่ 50 ล้านบาทขึ้นไป หรือมีรายได้ต่อปีตั้งแต่ 4 ล้านบาทขึ้นไป หรือมีเงินลงทุนในหลักทรัพย์ ตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป สามารถพิจารณาพร้อมกับคู่สมรสได้

- กรณีเป็นนิติบุคคลต้องมีส่วนของผู้ถือหุ้นตั้งแต่ 100 ล้านบาทขึ้นไป หรือ มีเงินลงทุนในหลักทรัพย์ตั้งแต่ 20 ล้านบาทขึ้นไป

HYB fund : high yield bond fund	กองทุนรวมที่มีนโยบายการลงทุนในตราสารหนี้ที่มีอันดับความน่าเชื่อถือต่ำกว่าอันดับที่สามารถลงทุนได้เกินกว่าร้อยละ 60 ของมูลค่าทรัพย์สินสุทธิของกองทุน
IC : Investment Consultant	ผู้แนะนำการลงทุน
II : Institutional Investor	ผู้ลงทุนสถาบัน (เช่น ธนาคารพาณิชย์ บริษัทหลักทรัพย์ บริษัทประกันชีวิต เป็นต้น)
IP : Investment Planner	ผู้วางแผนการลงทุน
mis-buying	การซื้อผลิตภัณฑ์กองทุนรวมที่ไม่เหมาะสมหรือผิดประเภทของผู้ลงทุน
mis-selling	การขายผลิตภัณฑ์กองทุนรวมที่ไม่เหมาะสมหรือผิดประเภทให้แก่ผู้ลงทุน
UHNW : ultra high net worth	<p>ผู้ลงทุนรายใหญ่พิเศษ ซึ่งมีคุณสมบัติ ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - กรณีเป็นบุคคลธรรมดา (รวมคู่สมรส) ต้องมีสินทรัพย์สุทธิตั้งแต่ 70 ล้านบาทขึ้นไป หรือมีรายได้ต่อปีตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป หรือมีเงินลงทุนในหลักทรัพย์ (ไม่รวมเงินฝาก) ตั้งแต่ 25 ล้านบาทขึ้นไป หรือมีเงินลงทุนในหลักทรัพย์ (รวมเงินฝาก) ตั้งแต่ 50 ล้านบาทขึ้นไป - กรณีเป็นนิติบุคคลต้องมีส่วนของผู้ถือหุ้นตั้งแต่ 200 ล้านบาทขึ้นไป หรือมีเงินลงทุนในหลักทรัพย์ (ไม่รวมเงินฝาก) ตั้งแต่ 40 ล้านบาทขึ้นไป หรือมีเงินลงทุนในหลักทรัพย์ (รวมเงินฝาก) ตั้งแต่ 80 ล้านบาทขึ้นไป

1. สำนักงานได้จัดทำแนวปฏิบัติในการออกเสนอขายกองทุนรวมของบริษัทจัดการ เพื่อให้บริษัทจัดการใช้เป็นแนวทางในการออกเสนอขายกองทุนรวม โดยคำนึงถึงความต้องการและประโยชน์ของผู้ลงทุน เป็นสำคัญ (product governance) เพื่อสร้างความเชื่อมั่นของผู้ลงทุนต่อการลงทุนในตลาดทุนผ่านกองทุนรวม และเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมกองทุนรวมในระยะยาวต่อไป ทั้งนี้ บริษัทจัดการต้องให้ความสำคัญและรับผิดชอบต่อการจัดให้มีระบบงานรองรับการออกเสนอขายกองทุนรวม

เป้าหมายที่
ต้องการบรรลุ

2. แนวปฏิบัตินี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริษัทจัดการบรรลุเป้าหมาย 6 ข้อ ได้แก่

เป้าหมายที่ 1: กองทุนรวมถูกออกแบบ โดยคำนึงถึงความต้องการและประโยชน์สูงสุดของกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย

เป้าหมายที่ 2: บริษัทจัดการเข้าใจลักษณะและความเสี่ยงของกองทุนรวมอย่างแท้จริง

เป้าหมายที่ 3: กองทุนรวมถูกเสนอขายให้เฉพาะกับกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย ผ่านช่องทางที่เหมาะสม

เป้าหมายที่ 4: ตัวกลางและคนขายเข้าใจลักษณะสำคัญและความเสี่ยงของกองทุนรวมและกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายของกองทุนรวม

เป้าหมายที่ 5: ผู้ลงทุนเข้าใจในลักษณะสำคัญและความเสี่ยงของกองทุนรวมอย่างแท้จริง ก่อนการตัดสินใจลงทุน

เป้าหมายที่ 6: บริษัทจัดการติดตามดูแลกองทุนรวมและการทำหน้าที่ของตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุนอย่างต่อเนื่อง โดยหากมีปัญหาเกิดขึ้นจะมีการดำเนินการอย่างเหมาะสม

องค์ประกอบ
ของการดำเนิน
ธุรกิจเพื่อให้
บรรลุเป้าหมาย

3. องค์ประกอบในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้บรรลุเป้าหมายตามหลัก product governance สำหรับบริษัทจัดการ มีทั้งหมด 4 ด้าน ประกอบด้วย

ด้านที่ 1 การจัดโครงสร้างองค์กร บทบาทของคณะกรรมการ และหน้าที่ของผู้บริหารระดับสูง

ด้านที่ 2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (product development)

ด้านที่ 3 การคัดเลือกตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุน และการสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (distributor selection and communication)

ด้านที่ 4 การติดตามความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์กองทุนรวมและการทำหน้าที่ของตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุน (product and distributor monitoring)

ความมุ่งหวัง
ขององค์ประกอบ
แต่ละด้าน

4. องค์ประกอบในการดำเนินธุรกิจแต่ละด้านมีความมุ่งหวัง ดังนี้

ด้านที่ 1 การจัดโครงสร้างองค์กร บทบาทของคณะกรรมการ และหน้าที่ของผู้บริหารระดับสูง

คณะกรรมการและผู้บริหารระดับสูงของบริษัทจัดการให้ความสำคัญและสนับสนุนการดำเนินธุรกิจตามหลัก product governance โดยกำหนดให้เป็นหัวใจของวัฒนธรรมองค์กร ซึ่งจะช่วยให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างยั่งยืน มั่นใจได้ในคุณภาพของกองทุนรวมที่ออกเสนอขาย และลดความเสี่ยงในการเกิด mis-selling/mis-buying

ด้านที่ 2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (product development)

บริษัทจัดการมีกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์กองทุนรวมที่เหมาะสม โดยมีการกำหนดกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายของกองทุนรวมที่จะออกเสนอขาย มีกระบวนการในการออกแบบผลิตภัณฑ์กองทุนรวมที่มั่นใจว่ากองทุนรวมถูกออกแบบโดยคำนึงถึงความต้องการและประโยชน์ของผู้ลงทุนเป็นสำคัญ และมีการทดสอบผลิตภัณฑ์ก่อนการออกเสนอขาย ซึ่งจะช่วยให้บริษัทจัดการเข้าใจลักษณะและความเสี่ยงของกองทุนรวมดังกล่าวอย่างแท้จริงก่อนการเสนอขาย และมั่นใจว่ากลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายจะได้รับผลิตภัณฑ์กองทุนรวมที่สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายได้

ด้านที่ 3 การคัดเลือกตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุน และการสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (distributor selection and communication)

บริษัทจัดการมีการคัดเลือกตัวกลางที่เหมาะสม รวมทั้งมีแนวทางการสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับกองทุนรวมและกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายไปยังตัวกลางที่ทำให้มั่นใจได้ว่าตัวกลางเข้าใจถึงลักษณะและความเสี่ยงของกองทุนรวมที่เสนอขาย และสามารถเสนอขายกองทุนรวมแก่กลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายได้อย่างถูกต้อง มีวิธีการสื่อสารข้อมูลกับผู้ลงทุนที่มั่นใจได้ว่า ผู้ลงทุนมีข้อมูลเพียงพอที่จะสามารถทำความเข้าใจกองทุนรวมก่อนการตัดสินใจลงทุนได้ รวมทั้งมีระบบงานรองรับการขายและให้บริการ ในกรณีที่บริษัทจัดการมีการขายและให้บริการหน่วยลงทุนตามแนวปฏิบัติในการขายและให้บริการด้านผลิตภัณฑ์หน่วยลงทุนและตราสารหนี้

ด้านที่ 4 การติดตามความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์กองทุนรวมและการทำหน้าที่ของตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุน (product and distributor monitoring)

บริษัทจัดการมีวิธีการติดตามผลการดำเนินงานของกองทุนรวมเพื่อให้มั่นใจว่ากองทุนรวมยังคงมีความเหมาะสมกับกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย และมีวิธีการติดตามการทำหน้าที่ของตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุนที่มั่นใจว่าได้มีการขายหน่วยลงทุนแก่กลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย และผู้ลงทุนมีความเข้าใจในกองทุนรวมก่อนการตัดสินใจลงทุน

องค์ประกอบ 4 ด้านในการดำเนินธุรกิจตามหลัก product governance สำหรับบริษัทจัดการ

องค์ประกอบ
ด้าน 1

1. การจัดโครงสร้างองค์กร บทบาทของคณะกรรมการ และหน้าที่ของผู้บริหารระดับสูง

การมอบหมายและกำหนดขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบของผู้บริหาร ส่วนงาน และบุคลากรที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทจัดการมีการดำเนินการในเรื่องดังนี้

การกำหนด
นโยบาย product
governance

1.1 กำหนดนโยบายและแผนกลยุทธ์อันแสดงถึงแนวทางการดำเนินธุรกิจในส่วนที่เกี่ยวข้องกับกองทุนรวม ที่ให้ความสำคัญในการสร้างและถ่ายทอดเจตนารมณ์ของหลัก product governance ที่ชัดเจน เป็นลายลักษณ์อักษร ทั้งในระดับบริษัทและหน่วยงานย่อยที่เกี่ยวข้องกับการออกเสนอขายกองทุนรวม โดยคณะกรรมการและผู้บริหารระดับสูงควรมีบทบาทและความรับผิดชอบ และคณะกรรมการเป็นผู้อนุมัตินโยบายดังกล่าว พร้อมทั้งมีการสื่อสารและถ่ายทอดเจตนารมณ์ของหลัก product governance ไปทุกส่วนงาน และบุคลากรที่เกี่ยวข้องขององค์กร

การกำหนด
โครงสร้าง
ระบบงาน
ขั้นตอนปฏิบัติ
และหน้าที่ความ
รับผิดชอบของ
หน่วยงาน

1.2 กำหนดโครงสร้างการบริหารจัดการ ระบบงาน และขั้นตอนปฏิบัติเกี่ยวกับการออกเสนอขายกองทุนรวมที่ชัดเจน เป็นลายลักษณ์อักษร โดยคณะกรรมการเป็นผู้อนุมัติ รวมถึงมีการระบุหน้าที่ความรับผิดชอบ และผู้ควบคุมของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอย่างชัดเจน โดยมุ่งเน้นให้เกิดการสอบทาน การถ่วงดุลอำนาจในการปฏิบัติงาน มีความเป็นอิสระ และการไม่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ในการปฏิบัติหน้าที่ของหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยมีการจัดเก็บเอกสารหลักฐานให้สามารถตรวจสอบได้

การกำหนด
ให้มีผู้บริหาร
ที่รับผิดชอบด้าน
การออกเสนอขาย
กองทุนรวม

1.3 กำหนดให้มีผู้บริหารระดับสูงที่มีหน้าที่รับผิดชอบการกำกับดูแลการออกเสนอขายกองทุนรวม เพื่อสามารถติดตามตรวจสอบได้อย่างเป็นระบบ ทันทต่อเหตุการณ์ และสามารถประเมินภาพรวมและความเสี่ยงของธุรกิจได้ครบถ้วน สามารถวัดผลสำเร็จ วิเคราะห์จุดที่มีปัญหา และแก้ไขปัญหาได้อย่างรวดเร็ว มีประสิทธิภาพ

การมอบหมาย
ผู้รับผิดชอบ
งานด้านต่าง ๆ
ที่ชัดเจน

1.4 มอบหมายผู้ที่มีหน้าที่รับผิดชอบงานด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างชัดเจน เช่น ผู้บริหารที่ดูแลงานด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์กองทุนรวม ผู้บริหารที่ดูแลงานด้านการทดสอบผลิตภัณฑ์กองทุนรวม ผู้บริหารที่ดูแลงานด้านการคัดเลือกตัวกลาง เป็นต้น รวมทั้งมอบหมายหน้าที่ให้ผู้บริหารและหัวหน้างานที่ทำหน้าที่ด้านการตรวจสอบ (เช่น หน่วยงานด้าน compliance และด้านตรวจสอบกิจการภายใน) มีส่วนสำคัญในการดูแลและตรวจสอบการปฏิบัติงานในการออกเสนอขายกองทุนรวมให้เป็นไปตามนโยบายและขั้นตอนการปฏิบัติที่กำหนด

สอบทานการปฏิบัติงาน และรายงานผลการปฏิบัติงานที่มีข้อบกพร่องหรือไม่เป็นไปตามที่กำหนด ให้ผู้ที่รับผิดชอบทราบ

การมีทรัพยากร และบุคลากรที่มีความพร้อม 1.5 มีทรัพยากรและบุคลากรที่มีความพร้อม ทั้งด้านจำนวนและคุณภาพ ที่สามารถรองรับ การออกเสนอขายกองทุนรวมได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบุคลากรดังกล่าวเป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถ และมีความเข้าใจในผลิตภัณฑ์กองทุนรวมที่บริษัทจัดการต้องการออกเสนอขาย ทั้งเรื่องลักษณะ ผลตอบแทน และความเสี่ยง รวมถึงเข้าใจกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายของกองทุนรวมดังกล่าว

การสื่อสารให้ ผู้ปฏิบัติงาน 1.6 สื่อสารให้ผู้ปฏิบัติงานทุกคนและผู้ที่เกี่ยวข้องภายนอกได้ทราบและตระหนักถึงความเอาใจจริงเอาใจของ บริษัทจัดการในเรื่อง product governance ซึ่งในบางแห่งอาจต้องปรับกระบวนการคิดของผู้ปฏิบัติงาน ดังนั้น ผู้บริหารระดับสูงจึงต้องแสดง commitment และเป็นแบบอย่างของความเอาใจจริงเอาใจ product governance

การติดตาม การดำเนินธุรกิจ 1.7 คณะกรรมการและผู้บริหารระดับสูงติดตามภาพรวมของการออกเสนอขายกองทุนรวม อย่างมีประสิทธิภาพ โดยจัดให้มีรายงานผลการปฏิบัติงานที่ไม่เหมาะสมหรือไม่เป็นไปตามที่กำหนด เพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการติดตามดังกล่าว และมีการทบทวนความเหมาะสมของนโยบาย ระบบงานและ ขั้นตอนปฏิบัติอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง รวมถึงเมื่อเกิดเหตุการณ์สำคัญ (material event) เพื่อพิจารณาปรับปรุงแก้ไข ให้เหมาะสมต่อไป

2. การพัฒนาผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (Product Development)

บริษัทจัดการมีการดำเนินการในเรื่องดังนี้

2.1 การกำหนดกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย (identification of target market)

การกำหนดกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย 2.1.1 กำหนดกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายของกองทุนรวมที่ออกเสนอขาย โดยพิจารณาถึงลักษณะของผู้ลงทุน ความต้องการ และวัตถุประสงค์ของการลงทุน ทั้งนี้ บริษัทจัดการอาจใช้ข้อมูลจากแหล่งข้อมูลอื่น เช่น ตัวกลาง (เนื่องจากมีความใกล้ชิดกับผู้ลงทุนมากกว่าบริษัทจัดการ) และบทศึกษา/งานวิจัย เป็นต้น มาพิจารณาประกอบด้วย เพื่อให้การวิเคราะห์ลักษณะ ความต้องการ และวัตถุประสงค์การลงทุนของผู้ลงทุน เพื่อกำหนดกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย ทำได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การกำหนดปัจจัยที่ใช้กำหนดกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายให้ชัดเจน 2.1.2 กำหนดปัจจัยหรือเงื่อนไขที่ใช้กำหนดกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายที่ชัดเจน เช่น ประเภทผู้ลงทุน² ระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ สถานภาพทางการเงิน ข้อจำกัดหรือเงื่อนไขทางการเงินของผู้ลงทุน (เช่น ความต้องการด้านสภาพคล่อง ระยะเวลาการลงทุน) อายุของผู้ลงทุน ประสบการณ์การลงทุน ระดับความรู้ความเข้าใจในกองทุนรวมดังกล่าว เป็นต้น ซึ่งปัจจัยหรือเงื่อนไขดังกล่าวควรมีความละเอียด เพียงพอที่จะสามารถแบ่งแยกประเภทผู้ลงทุนที่ไม่ใช่กลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายออกจากผู้ลงทุนที่เป็นกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายได้ เพื่อที่จะสามารถใช้เป็นข้อมูลในการพิจารณากำหนดแนวทางในการเสนอขายหน่วยลงทุน ให้เหมาะสมกับกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายดังกล่าวต่อไป

การระบุลักษณะของผู้ลงทุนที่ไม่เหมาะสมกับกองทุนรวมที่ออกเสนอขาย 2.1.3 ระบุประเภทผู้ลงทุนที่มีลักษณะที่ไม่เหมาะสมที่จะลงทุนในกองทุนรวมที่ออกเสนอขายอย่างชัดเจน เพื่อให้บริษัทจัดการ ตัวกลาง รวมถึงผู้ลงทุน ได้ตระหนักถึงและพิจารณาก่อนที่จะเสนอขายหน่วยลงทุนหรือ ลงทุนในกองทุนรวมดังกล่าว ตัวอย่างเช่น ผู้ลงทุนที่รับความเสี่ยงได้ต่ำ อาจไม่เหมาะสมที่จะลงทุน ในหน่วยลงทุนของ HYB fund ซึ่งมีความเสี่ยงสูง

2.2 การออกแบบผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (product design)

การกำหนดหน่วยงานที่รับผิดชอบ 2.2.1 กำหนดหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการพิจารณาออกแบบผลิตภัณฑ์กองทุนรวม เช่น หน่วยงาน ด้านการลงทุน การบริหารความเสี่ยง (เพื่อระบุและประเมินความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง) การขาย (ซึ่งรู้ความต้องการ

² โดยบริษัทจัดการอาจใช้การจำแนกประเภทผู้ลงทุนตามหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง (เช่น ผู้ลงทุนสถาบัน (institutional investor : II) ผู้ลงทุนรายย่อยที่มีความเปราะบาง ผู้ลงทุน HNW หรือ UHNW) หรือจำแนกประเภทผู้ลงทุนในรูปแบบอื่นใดก็ได้ ตามความเหมาะสม

และลักษณะของผู้ลงทุน) รวมถึงให้หน่วยงานด้าน compliance มีส่วนร่วมในขั้นตอนการออกแบบผลิตภัณฑ์ กองทุนรวม เพื่อควบคุมดูแล ให้ความเห็น รวมถึงแทรกแซงการปฏิบัติงานได้

การมีกระบวนการ
ในการออกแบบ
ผลิตภัณฑ์
กองทุนรวม

2.2.2 มีกระบวนการในการออกแบบผลิตภัณฑ์กองทุนรวมที่มั่นใจว่ากองทุนรวมดังกล่าวถูกออกแบบ โดยคำนึงถึงประโยชน์และความต้องการของกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายเป็นสำคัญ รวมทั้งมีมาตรการที่เหมาะสม ในการป้องกันและจัดการความขัดแย้งทางผลประโยชน์ไม่ให้เกิดการออกแบบกองทุนรวมที่จะทำให้ผู้ลงทุน เสียประโยชน์จากการลงทุนในกองทุนรวมดังกล่าว³ โดยมีการเก็บเอกสารหลักฐานในการพิจารณา ออกกองทุนรวมให้สามารถตรวจสอบได้

การออกแบบ
ผลิตภัณฑ์
กองทุนรวม

2.2.3 ในการออกแบบผลิตภัณฑ์กองทุนรวม มีการพิจารณาถึงความสอดคล้องและเหมาะสมของ กองทุนรวมกับกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย ทั้งในเรื่องนโยบาย ลักษณะ (features) ผลตอบแทน ความเสี่ยง เงื่อนไขการจ่ายผลตอบแทน ความสมเหตุสมผลของอัตราค่าธรรมเนียมของบริษัทจัดการในการบริหารจัดการ กองทุนและค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บจากผู้สั่งซื้อหรือผู้ถือหน่วยลงทุน⁴ และความโปร่งใสและชัดเจนของ โครงสร้างค่าธรรมเนียมว่าผู้ลงทุนสามารถทำความเข้าใจได้โดยง่ายหรือไม่ ทั้งนี้ เพื่อให้สามารถออกแบบ ผลิตภัณฑ์กองทุนรวมได้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น บริษัทจัดการอาจใช้ข้อมูลอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น feedback จากผู้ลงทุนและผู้ที่เกี่ยวข้อง (เช่น ตัวกลาง คนขาย) และข้อร้องเรียนในอดีต เป็นต้น มาพิจารณาประกอบการ ออกแบบผลิตภัณฑ์กองทุนรวมด้วย

2.3 การทดสอบผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (product testing)

การทดสอบ
ผลิตภัณฑ์
กองทุนรวม

มีการทดสอบผลิตภัณฑ์กองทุนรวมก่อนการเสนอขายหน่วยลงทุนภายใต้สถานการณ์ต่าง ๆ (scenario analysis / stress test) โดยใช้สมมติฐานที่เหมาะสม เช่น มีเหตุการณ์ที่ส่งผลกระทบต่อราคา หรือสภาพคล่องของ ทรัพย์สิน เกิดวิกฤติการณ์ที่ส่งผลกระทบต่อตลาดในภาพรวม เป็นต้น เพื่อให้เข้าใจผลการดำเนินงานของ กองทุนรวมภายใต้สถานการณ์ต่าง ๆ สามารถระบุปัจจัยหรือเหตุการณ์ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนและ ความเสี่ยงของกองทุนรวมได้อย่างครบถ้วน และสามารถพิจารณาได้ว่ากองทุนรวมดังกล่าวมีผลตอบแทนและ ความเสี่ยงที่เหมาะสมกับกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายหรือไม่ โดยพิจารณาปรับปรุงหากพบว่าผลิตภัณฑ์กองทุนรวมนั้น ไม่เหมาะสม โดยมีการกำหนดรูปแบบและวิธีการที่ใช้ในการประเมินความเหมาะสมที่ชัดเจน เช่น บริษัทจัดการ อาจกำหนดเครื่องมือในการวัดค่าความเสี่ยง⁵ และระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ เป็นต้น

³ เช่น จัดตั้งกองทุนรวมเพื่อลงทุนในทรัพย์สินที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทจัดการ มากกว่าผู้ถือหน่วยลงทุน

⁴ เช่น ค่าธรรมเนียมการขาย ค่าธรรมเนียมการรับซื้อคืน และค่าธรรมเนียมการสับเปลี่ยนหน่วยลงทุน เป็นต้น

⁵ เช่น Value-at-Risk (VaR), maximum drawdown, tracking error, information ratio เป็นต้น

3. การคัดเลือกตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุน และการสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (Distributor Selection and Communication)

บริษัทจัดการมีการดำเนินการในเรื่องดังนี้

3.1 การคัดเลือกตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุน

การเลือกตัวกลางในการขายหน่วยลงทุน 3.1.1 เลือกตัวกลางสำหรับทำหน้าที่ในการขายและให้บริการด้านผลิตภัณฑ์หน่วยลงทุนให้เหมาะสมกับกลุ่มลงทุนเป้าหมาย โดยคำนึงว่า กองทุนรวมจะถูกเสนอขายให้เฉพาะกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายหรือไม่ และกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายเข้าใจในลักษณะสำคัญและความเสี่ยงของกองทุนรวมอย่างแท้จริงก่อนการตัดสินใจลงทุนหรือไม่ ทั้งนี้ บริษัทจัดการไม่ควรเลือกตัวกลางโดยยึดที่ความสำเร็จทางการตลาด (เช่น ยอดขายการเป็นที่รู้จักของผู้ลงทุน) เป็นหลัก เนื่องจากอาจนำไปสู่ปัญหา mis-selling/mis-buying และการเสนอขายหรือการให้คำแนะนำที่ขาดคุณภาพ

การทำ distributor due diligence 3.1.2 ในการทำ distributor due diligence บริษัทจัดการได้มีการประเมินความพร้อมและคุณสมบัติของตัวกลางในทำหน้าที่ในการขายและให้บริการด้านผลิตภัณฑ์หน่วยลงทุน โดยพิจารณาถึงความรู้ ประสบการณ์ ความเข้าใจในกองทุนรวมที่จะเสนอขายและกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย การเลือกช่องทางการขายที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์กองทุนรวมและกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย⁶ ความพร้อมของระบบงานที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการขาย เป็นต้น โดยบริษัทจัดการอาจนำแนวปฏิบัติในการขายและให้บริการด้านผลิตภัณฑ์หน่วยลงทุนและตราสารหนี้กับลูกค้า มาใช้ประกอบการทำ distributor due diligence ด้วย

การมีระบบงานรองรับการขาย 3.1.3 ในกรณีที่บริษัทจัดการมีการขายและให้บริการหน่วยลงทุนแก่ผู้ลงทุน จะต้องปฏิบัติตามแนวปฏิบัติในการขายและให้บริการด้านผลิตภัณฑ์หน่วยลงทุนและตราสารหนี้ด้วย

⁶ บริษัทจัดการควรกำหนดช่องทางการขายที่เหมาะสมและไม่เหมาะสมกับกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายของกองทุนรวมดังกล่าว เช่น กรณีกองทุนรวมที่มีความเสี่ยงสูงหรือมีความซับซ้อนที่มีลักษณะพิเศษซึ่งยากแก่การอธิบายให้ผู้ลงทุนเข้าใจ บริษัทจัดการอาจจำกัดช่องทางการขายให้ตัวกลางขายได้เฉพาะช่องทางที่ทำให้ผู้ลงทุนได้พบหรือพูดคุยกับคนขาย และได้รับคำแนะนำหรือสอบถามเพิ่มเติมหากมีข้อสงสัยกับคนขายได้โดยตรง (เช่น สาขานาการพาณิชย์) หรืออาจใช้ช่องทางการขายอื่นที่ทำให้ผู้ลงทุนสามารถติดต่อกับคนขายได้ (เช่น โทรศัพท์ Skype VDO conference) เป็นต้น และสื่อสารช่องทางดังกล่าวให้ตัวกลางทราบ

3.2 การสื่อสารข้อมูลกับตัวกลาง

การให้ข้อมูล
กับตัวกลาง

3.2.1 สื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับกองทุนรวมให้ตัวกลาง เพื่อให้ตัวกลางดังกล่าวมีข้อมูลเพียงพอที่จะสามารถทำความเข้าใจกองทุนรวมที่จะเสนอขายและคนขายนำไปอธิบายต่อให้ผู้ลงทุนเข้าใจได้ เช่น อธิบายลักษณะกองทุนรวม นโยบายการลงทุน ความเสี่ยง ข้อจำกัด ค่าใช้จ่าย/ค่าธรรมเนียมที่เกี่ยวข้อง ข้อมูลใดอื่นใดและข้อควรระวังที่ผู้ลงทุนควรทราบก่อนการลงทุน เป็นต้น รวมทั้งสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายซึ่งประกอบด้วยลักษณะของผู้ลงทุนที่เหมาะสมและไม่เหมาะสมที่จะลงทุนในกองทุนรวมดังกล่าว เพื่อให้ตัวกลางสามารถเสนอขายหน่วยลงทุนให้แก่กลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายได้อย่างถูกต้อง ทั้งนี้ บริษัทจัดการควรพึงระลึกไว้เสมอว่า เนื่องจากบริษัทจัดการมีความใกล้ชิดกับกองทุนรวมมากกว่าตัวกลาง และตัวกลางมักมีข้อจำกัดในเข้าถึงข้อมูลด้วยตนเอง ดังนั้น บริษัทจัดการจึงควรให้ความสำคัญในการสื่อสารข้อมูลที่จำเป็นให้ตัวกลางอย่างครบถ้วน แม้ตัวกลางจะไม่ได้ร้องขอ

การมีเครื่องมือ
ช่วยในการ
สื่อสารและ
การเลือกวิธีการ
สื่อสารข้อมูล

3.2.2 มีเครื่องมือที่ช่วยให้ตัวกลางสามารถอธิบายข้อมูลกองทุนรวมให้ผู้ลงทุนเข้าใจได้ง่าย โดยจัดทำเอกสารและข้อมูลเกี่ยวกับกองทุนรวมที่จำเป็นในรูปแบบที่เข้าใจง่าย และเลือกวิธีการสื่อสารข้อมูลให้สอดคล้องและเหมาะสมกับลักษณะและความซับซ้อนของกองทุนรวม เช่น ในกรณีที่กองทุนรวมดังกล่าวมีความซับซ้อน บริษัทจัดการอาจจัดให้มีการอบรม/สัมมนาเพื่อให้ความรู้ตัวกลางเพิ่มเติม เป็นต้น รวมทั้ง มีการเน้นสื่อสารข้อมูลหรือลักษณะพิเศษอื่นใดที่ควรต้องให้ความสำคัญเป็นพิเศษ เพื่อให้มั่นใจว่าตัวกลางมีความเข้าใจและให้ความสำคัญกับข้อมูลนั้น ๆ⁷

การมีช่องทาง
สำหรับติดต่อ
ประสานงาน

3.2.3 มีช่องทางการติดต่อประสานงาน (on-going) ระหว่างบริษัทจัดการและตัวกลางที่จะสามารถทำให้การสื่อสารข้อมูลเป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ

⁷ เช่น กรณีกองทุนรวมตราสารหนี้ที่เปิดให้ผู้ลงทุนสามารถซื้อขายหน่วยลงทุนได้ทุกวันทำการ (Daily Fixed Income Fund: “กอง daily FI”) โดยกำหนดระยะเวลาชำระค่าขายคืนหน่วยลงทุนภายในเวลาอันรวดเร็วเช่นเดียวกับกองทุนรวมตลาดเงิน (Money Market Fund: “MMF”) รวมถึงอาจมีกลยุทธ์การลงทุนที่คล้ายกับ MMF ผู้ลงทุนอาจเข้าใจผิดว่า กอง daily FI เป็นกองทุนประเภทเดียวกันกับ MMF หรือมีความเสี่ยงต่ำเทียบเคียงได้กับ MMF หรือการฝากเงินกับธนาคาร อย่างไรก็ตาม เนื่องจากกองทุนทั้งสองประเภทมีความแตกต่างกัน กล่าวคือ MMF ถูกจำกัด โดยหลักเกณฑ์ให้ต้องลงทุนในตราสารที่มีคุณภาพ มีสภาพคล่อง และมีความผันผวนด้านราคาต่ำ เท่านั้น ในขณะที่กอง daily FI สามารถลงทุนในตราสารหนี้ที่อยู่นอกกรอบการลงทุนของ MMF ได้ตามแผนนโยบายการลงทุนที่กำหนดไว้ในโครงการ จึงอาจมีความเสี่ยงที่สูงกว่า MMF ดังนั้น บริษัทจัดการจึงควรเน้นให้การอธิบายความแตกต่างของกองทุนรวมดังกล่าวให้ตัวกลางทราบ เพื่อที่จะสามารถอธิบายต่อให้ผู้ลงทุนเข้าใจอย่างชัดเจนด้วย

3.3 การสื่อสารข้อมูลกับผู้ลงทุน

การสื่อสาร
ข้อมูลกับ
ผู้ลงทุน

มีวิธีการสื่อสารข้อมูลที่มั่นใจว่าผู้ลงทุนได้รับข้อมูลเกี่ยวกับกองทุนรวมที่เพียงพอที่จะสามารถทำความเข้าใจกองทุนรวมดังกล่าวก่อนการตัดสินใจลงทุนได้ โดยจัดทำเอกสาร fact sheet หนังสือชี้ชวน เอกสารประกอบการขาย รวมถึงข้อมูลอื่นใดที่เกี่ยวข้องให้อยู่ในรูปแบบที่สามารถเข้าใจได้ง่าย โดยเน้นสื่อสารข้อมูลในมุมมองของผู้ลงทุนที่จะทำให้ผู้ลงทุนจะเข้าใจข้อมูลดังกล่าวในความหมายเดียวกับที่บริษัทจัดการต้องการสื่อสาร เพื่อป้องกันผู้ลงทุนเข้าใจผิดในสาระสำคัญของกองทุนรวม ตัวอย่างเช่น ในการกำหนดชื่อหรืออธิบายนโยบายของกองทุนรวม บริษัทจัดการควรเลือกใช้คำ/ข้อความที่มีความหมายชัดเจน เข้าใจง่าย โดยหลีกเลี่ยงการใช้คำ/ข้อความที่อาจสื่อได้หลายความหมายหรือมีลักษณะกำกวม เป็นต้น

4. การติดตามความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์กองทุนรวมและการทำหน้าที่ของตัวกลางในการเสนอขาย หน่วยลงทุน (product and distributor monitoring)

บริษัทจัดการมีการดำเนินการในเรื่องดังนี้

4.1 การติดตามผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (product monitoring)

การติดตามดูแล
กองทุนรวม
ที่เสนอขาย

4.1.1 มีวิธีการติดตามและตรวจสอบกองทุนรวมที่ออกเสนอขายที่มั่นใจว่ากองทุนรวมดังกล่าว
ยังเหมาะสมกับกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย โดยพิจารณาข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ผลตอบแทนและ
ความเสี่ยงของกองทุนรวมดังกล่าวยังคงเหมาะสมกับกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายอยู่หรือไม่ ข้อมูลการซื้อขายหน่วยลงทุน
feedback จากผู้ลงทุนและผู้ที่เกี่ยวข้อง (เช่น ตัวกลาง คนขาย) ข้อร้องเรียนในอดีต เป็นต้น และจัดให้มี
การทบทวนความเหมาะสมของกองทุนรวม (product review) โดยกำหนดความถี่ในการทบทวนให้สอดคล้อง
กับลักษณะของกองทุนรวม (เช่น ความเสี่ยง ความซับซ้อน กลยุทธ์การลงทุน) รวมทั้ง จัดให้มีการทบทวน
เมื่อเกิด material event ที่อาจส่งผลกระทบต่อกองทุนรวม (เช่น คราสารที่กองทุนรวมลงทุนถูกปรับลด
อันดับความน่าเชื่อถือ (downgrade) หรือประเทศที่กองทุนรวมเน้นลงทุนตกอยู่ในภาวะวิกฤตเศรษฐกิจหรือ
เผชิญกับเหตุการณ์ความไม่สงบในประเทศ)

การดำเนินการ
ในกรณีที่พบ
ความไม่เหมาะสม

4.1.2 ในกรณีที่พบว่าผลการดำเนินงานของกองทุนรวมไม่เหมาะสมกับกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายหรือ
ไม่สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายได้อีกต่อไป หรือกรณีที่เกิด material event
ที่อาจกระทบกับผลตอบแทนและความเสี่ยงของกองทุนรวมอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจัดการมีการเฝ้าติดตาม
สถานการณ์ที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง วิเคราะห์ผลกระทบต่อกองทุนรวมของตน และแก้ไขหรือดำเนินการใด ๆ
ตามความเหมาะสม เช่น เปิดเผยข้อมูลผลกระทบต่อไว้ใน website เพื่อให้ผู้ลงทุนรับทราบ และสื่อสารข้อมูล
ดังกล่าวให้ตัวกลางรับทราบ เพื่อที่คนขายจะได้มีข้อมูลในการอธิบายให้ผู้ลงทุนทราบก่อนการตัดสินใจลงทุน
ในกองทุนรวมดังกล่าว เป็นต้น

4.2 การติดตามการทำหน้าที่ของตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุน (distributor monitoring)

การติดตาม
การทำหน้าที่
ของตัวกลาง
ในการเสนอขาย

4.2.1 มีวิธีการติดตามและตรวจสอบการทำหน้าที่ของตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุนที่มั่นใจว่า
ได้มีการขายหน่วยลงทุนแก่กลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย และผู้ลงทุนมีความเข้าใจในกองทุนรวมดังกล่าว
ซึ่งอาจติดตามได้จาก ยอดขาย ข้อร้องเรียน feedback จากผู้ลงทุนและผู้ที่เกี่ยวข้อง (เช่น ตัวกลาง คนขาย)
ตัวอย่างเช่น บริษัทจัดการอาจประสานงานกับตัวกลางในการติดตามยอดขายเพื่อตรวจสอบว่ายอดขาย
มีแนวโน้มการเติบโตที่สูงผิดปกติในบางช่องทางการขาย สาขาหนึ่งสาขาใดของตัวกลาง หรือตัวกลางรายหนึ่ง
รายใดหรือไม่ เนื่องจากยอดขายที่สูงผิดปกติดังกล่าวอาจเป็นสัญญาณบ่งบอกถึงการขายหน่วยลงทุน

ที่ไม่เหมาะสม (เช่น มีการเร่งรัดการตัดสินใจของผู้ลงทุน มีการขายหน่วยลงทุนให้ผู้ลงทุนที่ไม่ใช่กลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย) บริษัทจัดการอาจทำ call-back client หรือ client survey เพื่อตรวจสอบว่าผู้ลงทุนที่ซื้อหน่วยลงทุนมีความเข้าใจในกองทุนรวม และเป็นผู้ลงทุนในกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายที่กำหนดหรือไม่ รวมทั้งได้รับการอธิบายข้อมูลจากตัวกลางอย่างเพียงพอเหมาะสมหรือไม่

การดำเนินการ
ในกรณีที่พบ
ความไม่เหมาะสม

4.2.2 ในกรณีที่เกิดข้อสงสัยหรือพบว่าตัวกลางมีวิธีการเสนอขายไม่เหมาะสม หรือช่องทางการขายหน่วยลงทุนไม่เหมาะสมกับกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย บริษัทจัดการมีการตรวจสอบสาเหตุ และแก้ไขหรือดำเนินการใด ๆ ตามความเหมาะสม เช่นหารือกับตัวกลางเพื่อปรับปรุงแก้ไขกระบวนการขาย ปรับเปลี่ยนกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย ให้ข้อมูล/จัดอบรม/สัมมนา เพื่อให้ความรู้ตัวกลางเพิ่มเติม เปลี่ยนหรือหยุดการใช้ช่องทางการขาย/ตัวกลางรายนั้น เป็นต้น



ก.ล.ต. ดูแลตลาดทุน เพื่อให้คุณมั่นใจ
www.sec.or.th โทรศัพท์ 1207