

ผลการรับฟังความคิดเห็นจากผู้ที่เกี่ยวข้อง (hearing) เอกสารรับฟังความคิดเห็น เลขที่ อกน. 18/2559
เรื่อง การปรับปรุงหลักเกณฑ์เกี่ยวกับประเภทคนขายและกระบวนการขายผลิตภัณฑ์ในตลาดทุน¹

I. การกำหนดประเภท IC ให้เหมาะสมกับความซับซ้อนของตราสาร

เรื่อง	ความเห็นจากผู้ที่เกี่ยวข้อง	ความเห็นของสำนักงาน										
<p>1. การแบ่งประเภท product ในตลาดทุนตามความซับซ้อนของตราสาร โดยแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้</p> <p>(1) ตราสารที่ไม่ซับซ้อน (plain) และ/หรือ ตราสารที่ผู้ลงทุนมีความคุ้นเคยในการลงทุนแล้ว (common)</p> <p>(2) ตราสารที่มีความซับซ้อน (complex) และ/หรือเสี่ยงสูง (risky)</p>	<p>1.1 หลักการในการแบ่งประเภท product ควรดูที่ความซับซ้อนของ product เพราะความเสี่ยงเป็นเรื่องเฉพาะตัวของผู้ลงทุน</p> <p>1.2 Product บางประเภทในกลุ่ม complex/risky ควรอยู่ในกลุ่ม plain/common</p> <p>(1) กองทุนรวมประเภท gold fund และ oil fund ที่ track spot ได้</p> <p>(2) Derivative warrant (DW) เพราะผู้ลงทุนมีความคุ้นเคยแล้ว</p> <p>(3) complex return fund ที่มี capital protection > 80%</p> <p>(4) unrated bond และ perpetual bond</p> <p>(5) HYB fund เนื่องจากมีความเสี่ยงต่ำกว่าตราสารทุน และต้องลงทุนตามเกณฑ์ single issuer ที่กำหนดไว้ที่ 5% อยู่แล้ว และถ้าจัดให้ HYB fund อยู่ในกลุ่ม complex/ risky ควรกำหนดสัดส่วนการลงทุนที่ 80% ไม่ใช่ 60%</p> <p>1.3 Product บางประเภทในกลุ่ม plain/common ควรอยู่ในกลุ่ม complex/risky ได้แก่ กอง REIT และ Infrastructure fund</p> <p>1.4 อื่น ๆ</p> <p>(1) ควรมีข้อกำหนดชัดเจนว่า product ใดเป็นประเภท risky หรือ complex</p>	<p>สำนักงานเห็นด้วยกับข้อเสนอ จึงปรับปรุงแนวทางการแบ่งประเภท product ออกเป็น กลุ่ม plain และ complex และกำหนดประเภท IC และ sales process ตามประเภท product ดังนี้</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>(1) plain product</th> <th>(2) complex product</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>หุ้น, REIT, warrant, DW, infrastructure fund*, infrastructure trust*</td> <td></td> </tr> <tr> <td>กองทุนรวม: กองทุนรวมตลาดเงิน (MMF), กองทุนรวมตราสารหนี้, กองทุนรวมผสม, กองทุนรวมหุ้น, กองทุนรวม ETF, กองทุนรวมทองคำ/น้ำมัน (track spot), HYB fund*, GMS fund*</td> <td>Module 1 : หน่วยงานที่มีความซับซ้อน และตราสารที่มีความซับซ้อน - กองทุนรวม complex return, hedge fund, กองทุนรวมทองคำ/น้ำมัน ที่ไม่ได้ track spot, กองทุนรวมที่มีการลงทุนแบบซับซ้อน (exotic derivatives) - Hybrid bond, ตราสาร Basel III, หุ้นที่มีอนุพันธ์แฝง (structured notes)</td> </tr> <tr> <td>ตราสารหนี้: straight bond, callable bond, puttable bond, convertible bond, securitization, ตราสารหนี้ด้อยสิทธิ, ตราสารสุกุก (sukuk), non-investment grade bond*, unrated bond*, perpetual bond*</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Module 2 : สัญญาซื้อขายล่วงหน้า futures, option, swap</td> </tr> </tbody> </table> <p>* การจัดประเภท product ตามหลักการนี้ จะไม่นำความเสี่ยงมาพิจารณา แต่จะกำหนดให้ plain product ที่มีความเสี่ยงสูง (plain/risky product) ต้องมี sales process เช่นเดียวกับ complex product (กรณี infrastructure fund และ infrastructure trust เฉพาะที่เสนอขายต่อผู้ลงทุนเป็นการทั่วไป ถือเป็น plain/risky product)</p>	(1) plain product	(2) complex product	หุ้น, REIT, warrant, DW, infrastructure fund*, infrastructure trust*		กองทุนรวม: กองทุนรวมตลาดเงิน (MMF), กองทุนรวมตราสารหนี้, กองทุนรวมผสม, กองทุนรวมหุ้น, กองทุนรวม ETF, กองทุนรวมทองคำ/น้ำมัน (track spot), HYB fund*, GMS fund*	Module 1 : หน่วยงานที่มีความซับซ้อน และตราสารที่มีความซับซ้อน - กองทุนรวม complex return, hedge fund, กองทุนรวมทองคำ/น้ำมัน ที่ไม่ได้ track spot, กองทุนรวมที่มีการลงทุนแบบซับซ้อน (exotic derivatives) - Hybrid bond, ตราสาร Basel III, หุ้นที่มีอนุพันธ์แฝง (structured notes)	ตราสารหนี้: straight bond, callable bond, puttable bond, convertible bond, securitization, ตราสารหนี้ด้อยสิทธิ, ตราสารสุกุก (sukuk), non-investment grade bond*, unrated bond*, perpetual bond*			Module 2 : สัญญาซื้อขายล่วงหน้า futures, option, swap
(1) plain product	(2) complex product											
หุ้น, REIT, warrant, DW, infrastructure fund*, infrastructure trust*												
กองทุนรวม: กองทุนรวมตลาดเงิน (MMF), กองทุนรวมตราสารหนี้, กองทุนรวมผสม, กองทุนรวมหุ้น, กองทุนรวม ETF, กองทุนรวมทองคำ/น้ำมัน (track spot), HYB fund*, GMS fund*	Module 1 : หน่วยงานที่มีความซับซ้อน และตราสารที่มีความซับซ้อน - กองทุนรวม complex return, hedge fund, กองทุนรวมทองคำ/น้ำมัน ที่ไม่ได้ track spot, กองทุนรวมที่มีการลงทุนแบบซับซ้อน (exotic derivatives) - Hybrid bond, ตราสาร Basel III, หุ้นที่มีอนุพันธ์แฝง (structured notes)											
ตราสารหนี้: straight bond, callable bond, puttable bond, convertible bond, securitization, ตราสารหนี้ด้อยสิทธิ, ตราสารสุกุก (sukuk), non-investment grade bond*, unrated bond*, perpetual bond*												
	Module 2 : สัญญาซื้อขายล่วงหน้า futures, option, swap											

¹ สำนักงานเปิดรับฟังความคิดเห็นจากการประชุมกับผู้ที่เกี่ยวข้องดังนี้ (1) AIMC (2) ASCO (3) กลุ่มบริษัทหลักทรัพย์ (4) กลุ่มบริษัทจัดการลงทุน ธนาคารพาณิชย์ บริษัทประกัน และ LBDU (5) กลุ่มที่ดูแลลูกค้า private wealth ของผู้ประกอบการ และเปิดรับฟังความคิดเห็นผ่านเว็บไซต์ ระหว่างวันที่ 19 เมษายน ถึงวันที่ 23 พฤษภาคม 2559

เรื่อง	ความเห็นจากผู้ที่เกี่ยวข้อง	ความเห็นของสำนักงาน												
	<p>(2) ข้อเสนอแนะทางในการแบ่ง product เป็น 2 กลุ่ม คือ ตราสารที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (listed product) ที่มีการซื้อขายใน SET/TFEX และตราสารที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (unlisted product)</p> <p>(3) ปรับเรียงลำดับ module ของ complex product ใหม่</p>													
<p>2. การปรับโครงสร้างประเภท IC ใหม่ให้สอดคล้องกับประเภท product (ตามข้อ 1.)</p> <p>(1) IC สำหรับการเสนอขายและให้คำแนะนำการลงทุนใน plain/ common product ได้ทุกชนิด โดยต้องสอบผ่านหลักสูตรพื้นฐาน</p> <p>(2) IC สำหรับการเสนอขายและให้คำแนะนำการลงทุนใน complex/risky product โดย IC ที่สอบผ่านหลักสูตรใน (1) แล้ว หากประสงค์จะเสนอขายตราสารในกลุ่ม complex/risky product ให้ IC สามารถเลือกสอบได้ในแต่ละ module ตามประเภทตราสารที่ตนต้องการเสนอขาย โดยไม่จำเป็นต้องสอบในทุก module</p> <table border="1" data-bbox="107 1193 613 1409"> <thead> <tr> <th>Module</th> <th>Content</th> <th>การเสนอขายและให้คำแนะนำการลงทุน</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>derivatives และตราสารที่มี embedded derivatives</td> <td>futures, option, swap, structured notes, DW</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>complex/ risky bond</td> <td>ตราสารหนี้คือยลธิ, unrated bond, perpetual bond, hybrid, sukuk, securitization และตราสาร Basel</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>complex/ risky CIS</td> <td>gold fund, oil fund, HYB fund, GMS fund, nbt complex return and hedge fund</td> </tr> </tbody> </table> <p>Extra session* - DW only</p>	Module	Content	การเสนอขายและให้คำแนะนำการลงทุน	1	derivatives และตราสารที่มี embedded derivatives	futures, option, swap, structured notes, DW	2	complex/ risky bond	ตราสารหนี้คือยลธิ, unrated bond, perpetual bond, hybrid, sukuk, securitization และตราสาร Basel	3	complex/ risky CIS	gold fund, oil fund, HYB fund, GMS fund, nbt complex return and hedge fund	<p>2.1 ไม่มีความจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนโครงสร้าง / โครงสร้างใหม่ไม่ practical</p> <p>(1) แยกแยะประเภท IC ลำบาก และขาดความคล่องตัว</p> <p>(2) ควรปรับหลักสูตรและเนื้อหาข้อสอบมากกว่าปรับโครงสร้าง license ใหม่</p> <p>(3) ให้คงโครงสร้างปัจจุบันไว้ เมื่อมี product ใหม่ จึงค่อยเพิ่มในหลักสูตรอบรมและสอบ</p> <p>2.2 ไม่ขัดข้องกับโครงสร้างประเภท IC ใหม่ แต่มีข้อเสนอแนะเพิ่มเติม</p> <p>(1) การสอบเพิ่มตามราย module (แยกประเภท) ไม่ควรมีค่าใช้จ่ายเพิ่ม</p> <p>(2) ควรมีวิธีสื่อสารกับผู้ลงทุน เพื่อให้ผู้ลงทุนทราบว่า หากซื้อ product ประเภทนี้ ต้องปรึกษา IC ท่านใด</p> <p>(3) ขอให้ นำผลการสอบผ่าน CISA/ CFA (level 3) และ CFP module 2 (การวางแผนทางการเงินราย product) มาขอยกเว้นการอบรมและการสอบบาง module สำหรับกลุ่ม complex/ risky product ได้</p>	<p>การกำหนดประเภท IC ให้เหมาะสมกับประเภทของ product เป็นไปตามหลักการที่สำนักงานเสนอในข้อ 1. ข้างต้น โดยมีโครงสร้างดังต่อไปนี้</p> <p>1) IC plain : IC ที่เสนอขายและให้คำแนะนำการลงทุนใน plain product โดยต้องสอบผ่านหลักสูตรที่มีองค์ความรู้เกี่ยวกับ plain product</p> <p>2) IC complex : IC ที่เสนอขายและให้คำแนะนำการลงทุนใน complex product โดยต้องสอบผ่านหลักสูตร 1) ก่อน จึงสามารถเลือกสอบได้ในแต่ละ module ตามประเภท product ที่ตนต้องการเสนอขาย (มี 2 module ตามข้อ 1.) โดยไม่จำเป็นต้องสอบในทุก module</p> <div data-bbox="1563 1026 1998 1342" data-label="Diagram"> <pre> graph TD A[IC] --> B[ผู้แนะนำการลงทุน ตราสารทั่วไป (IC plain)] A --> C[ผู้แนะนำการลงทุน ตราสารซับซ้อน (IC complex)] C --> D[IC complex ประเภท 1 (Module 1 & 2)] C --> E[IC complex ประเภท 2 (Module 1)] C --> F[IC complex ประเภท 3 (Module 2)] </pre> </div> <p>สำหรับความเห็นจากผู้ที่เกี่ยวข้องในข้อ 2.2 สำนักงานเห็นด้วยและจะนำไปปรับปรุงในส่วนที่เกี่ยวข้องต่อไป</p>
Module	Content	การเสนอขายและให้คำแนะนำการลงทุน												
1	derivatives และตราสารที่มี embedded derivatives	futures, option, swap, structured notes, DW												
2	complex/ risky bond	ตราสารหนี้คือยลธิ, unrated bond, perpetual bond, hybrid, sukuk, securitization และตราสาร Basel												
3	complex/ risky CIS	gold fund, oil fund, HYB fund, GMS fund, nbt complex return and hedge fund												

เรื่อง	ความเห็นจากผู้ที่เกี่ยวข้อง	ความเห็นของสำนักงาน
<p>3. แนวทางการดำเนินการเพื่อรองรับคนขายในปัจจุบัน (license migration)</p> <p>(1) การเข้ารับการอบรม: กรณีที่เป็น product ที่คนขายสามารถขายได้อยู่แล้วในปัจจุบัน เมื่อปรับโครงสร้างใหม่แล้ว หาก product นั้นอยู่ในกลุ่ม complex product ให้คนขายเข้ารับการอบรมเพิ่มเติมเพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับ product นั้น ๆ</p> <p>(2) การเข้ารับการทดสอบ: IC ทุกรายต้องได้ IC plain ดังนั้น IC ตราสารทุน IC ตราสารหนี้ IC กองทุนรวม และ IC สัญญาฯ (“IC ไบย่อ”) ต้องเข้ารับการทดสอบเพิ่ม เพื่อยกระดับ (upgrade) เป็น IC plain</p>	<p>3.1 ประเด็นเกี่ยวกับการสอบ</p> <p>(1) IC กองทุนรวมที่มีอายุมาก (โดยเฉพาะในบริษัทประกัน) อาจไม่สามารถสอบผ่านหุ้นและหนี้ เพื่อ upgrade ตนมาเป็น IC plain ได้</p> <p>(2) IC สัญญาฯ ซึ่งไม่ประสงค์จะขาย หุ้น หนี้ หน่วย ต้องมีภาระในการสอบ หุ้น หนี้ หน่วย เพื่อได้ IC plain</p> <p>3.2 ประเด็นเกี่ยวกับการอบรม</p> <p>(1) ควรกำหนดให้ IC อบรมให้เสร็จภายใน 3 ปี</p> <p>(2) IC ปัจจุบันไม่ต้องอบรม product ที่ขาย เนื่องจากที่ผ่านมาหลักสูตรอบรมเพื่อต่ออายุใบอนุญาต (refresher course) ครอบคลุมเนื้อหาความรู้ของ product บางตัวแล้ว</p> <p>(3) IC ที่ขาย derivatives warrant (DW) ได้อยู่แล้วในปัจจุบัน ไม่ต้องเข้ารับการอบรมเพิ่ม เนื่องจากเป็น product ที่ขายมานานแล้ว</p> <p>(4) ให้ IC สามารถเลือกอบรมเฉพาะบาง product ใน module ได้ ไม่จำเป็นต้องอบรม full course</p>	<p>สำนักงานเห็นควร</p> <p>1) ให้ IC ไบย่อ ตามโครงสร้างปัจจุบันไม่ต้องเข้ารับการทดสอบเพื่อ upgrade เป็น IC plain แต่จะไม่เปิดให้มีบุคลากรกลุ่มดังกล่าวเพิ่มเติมอีก โดยให้บุคลากรกลุ่มนี้เข้าอบรม refresher course ที่สอดคล้องกับโครงสร้างใหม่มากขึ้น เพื่อเรียนรู้ product ที่กว้างขึ้น (ไม่เฉพาะแต่ product ที่ตนขายเท่านั้น) และเป็นประโยชน์ต่อการปฏิบัติหน้าที่ของ IC</p> <p>2) ให้ IC plain เป็น prerequisite ของการสอบ IC complex เนื่องจากคนขายควรมีความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ในตลาดทุนก่อนขายผลิตภัณฑ์ที่ซับซ้อน ดังนั้น IC สัญญาฯ ต้องสอบหุ้นตราสารหนี้ หน่วยลงทุน เพื่อให้ได้ IC plain</p> <p>3) กรณี IC ตลาดทุน/ IC หลักทรัพย์ / IP เมื่อปรับโครงสร้างใหม่แล้วให้สามารถปฏิบัติหน้าที่ต่อไปได้ โดยให้เข้าอบรมความรู้เกี่ยวกับ complex product ให้แล้วเสร็จภายในระยะเวลา 3 ปีนับแต่วันที่ประกาศมีผลบังคับใช้</p> <p>4) ให้ DW อยู่ในกลุ่ม plain product จึงไม่มี DW session แต่ขอให้คนขายในปัจจุบันอบรมความรู้เกี่ยวกับ DW (refresher course)</p>

II. การเพิ่มจำนวน IC

เรื่อง	ความเห็นจากผู้ที่เกี่ยวข้อง	ความเห็นของสำนักงาน
<p>1. การยกระดับ experienced staff ให้เป็น IC ให้กลุ่มบุคลากรของผู้ประกอบการธุรกิจที่มีวิวุฒิ และมีประสบการณ์ในการติดต่อและให้บริการลูกค้าในการเสนอขาย product ร่วมกับคนขายมาเป็นระยะเวลานาน (experienced staff) และมีคุณสมบัติและเข้าเงื่อนไขตามที่กำหนดสามารถมาขออนุญาตเป็น IC plain ได้ โดยจะเปิดรับเพียงครั้งเดียว</p>	<p>1.1 การสอบ post-test</p> <p>(1) ควรกำหนดให้ experienced staff ต้องสอบผ่าน post-test เนื่องจาก IC ควรต้องมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับ product และเพื่อไม่เป็นการลดคุณภาพของ IC</p> <p>(2) ไม่เห็นด้วยกับการ grandfather โดยไม่มีการสอบ แต่ควรกำหนดให้ต้องสอบผ่าน post-test โดยปรับเพิ่มเวลาสำหรับการสอบ</p> <p>(3) ข้อสอบ post-test ต้องเป็นมาตรฐานเดียวกับข้อสอบ IC แต่อาจให้ทยอยเก็บคะแนนได้</p> <p>1.2 ควรให้ apply เกณฑ์นี้ได้ตลอด</p> <p>1.3 ควรให้ license IC ติดตัวบุคคล / อาจจัดทำข้อสอบเฉพาะ นอกเหนือจาก post-test เพื่อให้ license ติดตัวได้</p> <p>1.4 ให้นำประสบการณ์ด้านประกันได้</p> <p>1.5 ควรลดเกณฑ์อายุจากที่กำหนดไว้ 50 ปีขึ้นไป เช่น 40 ปี หรือ 45 ปี</p>	<p>สำนักงานขอเสนอปรับปรุงหลักการ ดังนี้</p> <p>1) ให้ experienced staff ต้องเข้ารับการอบรมและทดสอบ post-test ให้ผ่าน เนื่องจาก IC ควรมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับ product รวมถึงไม่เป็นการลดคุณภาพของ IC</p> <p>2) เปิดให้ experienced staff มาขออนุญาตเป็น IC plain ได้ เพียงครั้งเดียว เพื่อเป็นการปิด gap ช่วงที่ผู้ประกอบการไม่ทันต่อการให้บริการ</p> <p>3) license ไม่ติดตัวบุคลากร เนื่องจากการรับรองประสบการณ์ เพื่อมาเป็น experienced staff ถือเป็นความเห็นของผู้ประกอบการแต่ละราย ซึ่งอาจมีมาตรฐานไม่เหมือนกัน</p> <p>4) คุณสมบัติของ experienced staff ไม่นับรวมประสบการณ์ด้านประกัน เนื่องจากไม่ใช่ประสบการณ์ที่สอดคล้องและเป็นประโยชน์ต่อการขายผลิตภัณฑ์ในตลาดทุนที่มีลักษณะเป็น investment product</p> <p>5) experienced staff ต้องมีอายุ 50 ปีบริบูรณ์ขึ้นไป เนื่องจากเป็นบุคลากรที่มีวิวุฒิและประสบการณ์เพียงพอ</p>

เรื่อง	ความเห็นจากผู้ที่เกี่ยวข้อง	ความเห็นของสำนักงาน
<p>2. การยกเว้นการใช้ IC สำหรับธุรกรรม การขายคืนหน่วยลงทุน ยกเว้นกองทุน LTF / RMF</p> <p>- กรณีธุรกรรมการขายคืนหน่วยลงทุน ผู้ประกอบธุรกิจได้รับการผ่อนผันให้สามารถกระทำได้โดยไม่ต้องผ่านคนขายได้ ยกเว้นกรณีการขายคืนหน่วยลงทุนของกองทุนรวมหุ้นระยะยาว (LTF) และกองทุนรวมสำรองเลี้ยงชีพ (RMF) ที่ยังคงต้องกระทำผ่านคนขาย</p>	<p>2.1 ขอ waive การใช้ IC : กรณีการขายคืนหน่วยลงทุนทุกประเภท รวมถึง</p> <p>(1) การขายคืนกองทุน LTF/RMF เนื่องจากผู้ลงทุนควรต้องรับผิดชอบต่อเงื่อนไขการลงทุนและภาวะภาษีของตนเอง และในการลงทุนครั้งแรก ผู้ลงทุนได้รับทราบเงื่อนไขการลงทุนและคำอธิบายจาก IC แล้ว (หรือสามารถสร้างระบบให้ผู้ลงทุนสอบเช็คเงื่อนไขการลงทุนได้)</p> <p>(2) การซื้อซ้ำ (repeated sell) กองทุนรวมที่มีความเสี่ยงระดับ 1 เช่น กองทุนรวมตลาดเงิน (money market fund: MMF)</p> <p>(3) การ switch ไปกองทุนที่มีความเสี่ยงต่ำกว่าต้นทาง (เช่น MMF)</p> <p>2.2 ขอไม่ waive การใช้ IC : กรณีการขายคืนหน่วยลงทุน ดังนี้</p> <p>(1) กองทุนรวม LTF/RMF</p> <p>(2) กองทุนในประเทศและต่างประเทศ</p> <p>2.3 คำถาม : ธุรกรรมการขายคืน product จำเป็นต้องใช้ IC ตามประเภทที่กำหนดเหมือนกรณีการซื้อ product หรือไม่</p>	<p>สำนักงานขอเสนอให้การซื้อขาย product ทุกประเภท ยังคงต้องกระทำผ่านคนขาย และควรเป็น IC ประเภทเดียวกันทั้งการซื้อและขาย เนื่องจากผู้ลงทุนอาจต้องการสอบถามและควรได้รับคำแนะนำจาก IC ในการทำธุรกรรมซื้อหรือขายคืนหน่วยลงทุน (ซึ่งรวมถึงกรณีการซื้อซ้ำกองทุน MMF ในประเทศ เพื่อพักเงิน) ทั้งนี้ หลักการดังกล่าวสอดคล้องกับ sales conduct ของต่างประเทศ</p>
<p>3. การลดขั้นตอน sales process ในบางธุรกรรม</p> <p>- กรณีที่ผู้ลงทุนได้มีการซื้อซ้ำ (repeated sell) โดยที่ในการซื้อครั้งแรกผู้ลงทุนได้มีการติดต่อและได้รับคำแนะนำจากคนขายแล้ว และยังคงอยู่ใน 1 เดือนนับจากวันที่ผู้ลงทุนซื้อครั้งแรก สามารถกระทำได้โดยไม่ต้องผ่าน IC อีก</p>	<p>3.1 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับระยะเวลาในการลดขั้นตอน</p> <p>(1) ไม่ควรกำหนดระยะเวลาสำหรับการซื้อซ้ำไม่เกิน 1 เดือน เพราะอาจไม่ยืดหยุ่นในการดำเนินธุรกิจ</p> <p>(2) หากต้องกำหนดระยะเวลาสำหรับการซื้อซ้ำ ควรเพิ่มจาก 1 เดือน เป็น 3 เดือน หรือเป็น 1 ปี</p> <p>3.2 ไม่ต้องลดขั้นตอน sales process เนื่องจาก</p> <p>(1) เป็นการกระทำกับผู้ประกอบธุรกิจในการเก็บข้อมูลสถิติความถี่ในการซื้อซ้ำของผู้ลงทุน</p> <p>(2) ผู้ลงทุนอาจยังต้องการรับคำแนะนำจาก IC แม้เป็นการซื้อซ้ำ</p>	<p>สำนักงานขอเสนอให้การลดขั้นตอน sales process ในกรณี repeated sell ไม่มีการกำหนดระยะเวลาการซื้อซ้ำ โดยกำหนดให้คนขายต้องให้ข้อมูลผู้ลงทุนทุกครั้งที่มีการเปลี่ยนแปลงไปจากครั้งแรกที่ผู้ลงทุนซื้ออย่างมีนัยสำคัญ</p>

เรื่อง	ความเห็นจากผู้ที่เกี่ยวข้อง	ความเห็นของสำนักงาน
	(3) ผู้ลงทุนอาจเกิดความสับสนได้ว่าเพราะเหตุใดจึงไม่ได้รับการอธิบายเกี่ยวกับ product จาก IC กรณีการซื้อซ้ำ	

III. การปรับปรุง sales process

เรื่อง	ความเห็นจากผู้ที่เกี่ยวข้อง	ความเห็นของสำนักงาน
<p>1. การปรับปรุง sales process ให้เหมาะสมกับความซับซ้อนของ product</p> <p>- สำนักงานเห็นควรปรับปรุง sales process ทั้งกระบวนการให้เหมาะสมกับความซับซ้อนของ product (ประเภท plain และ complex) โดยแบ่ง sales process ออกเป็นขั้นตอนดังนี้</p> <p>1) ก่อนการขาย (pre-sales)</p> <p>2) ณ จุดขาย (at point of sales) และ</p> <p>3) หลังการขาย (post-sales)</p> <p>- กรณีการเสนอขาย product ที่ risky และ/หรือ complex ต้องกำหนด sales process ที่มีขั้นตอนมากกว่าปกติ (add-ons)</p>	<p>1.1 กรณีการเสนอขาย risky product : ไม่ต้องกำหนด sales process ที่มีขั้นตอนมากกว่าปกติ (add-ons) เนื่องจากความเสี่ยงเป็นเรื่องเฉพาะตัวของผู้ลงทุน</p> <p>1.2 กรณีการเสนอขาย plain product : ไม่ควรบังคับให้ต้องทำ self-monitoring หลังการขาย แต่ควรกำหนดให้เป็นทางเลือก</p> <p>1.3 กรณีการเสนอขาย complex product : เสนอดังนี้</p> <p>(1) Knowledge assessment</p> <ul style="list-style-type: none"> - ขอทำ knowledge assessment เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์โดยไม่แยกราย product - อาจซ้ำซ้อนกับการทำ suitability test จึงขอดำเนินการ knowledge assessment พร้อมกับ suitability test หากต้องการข้อมูลเชิงลึก - ควรบังคับให้ทำ knowledge assessment กรณีการเสนอขาย complex product (แต่ไม่ต้องทำกรณี risky product) - ควรกำหนดให้การทำ knowledge assessment เป็นทางเลือก - ไม่ควรจำกัดการทำ knowledge assessment ในรูปแบบ paper-based 	<p>1) สำนักงานขอเสนอหลักเกณฑ์ sales process โดยกำหนดเป็น regulatory objective และ principle ให้ผู้ประกอบการธุรกิจต้องจัดให้มีระบบงานรองรับการติดต่อและให้บริการแก่ลูกค้า ที่มั่นใจว่าช่องทางการติดต่อและให้บริการ การเปิดเผยข้อมูล การติดตามตรวจสอบ และบุคลากรที่ได้รับมอบหมายจากผู้ประกอบการธุรกิจ มีความสอดคล้องและเหมาะสมกับความเสี่ยงและความซับซ้อนของ product แต่ละประเภท โดยคำนึงถึงประโยชน์ที่ดีที่สุดให้แก่ลูกค้า รวมถึงมีการกำกับดูแลให้การติดต่อและให้บริการแก่ลูกค้า ดำเนินการตามระบบงานที่ผู้ประกอบการธุรกิจกำหนดไว้ โดยกรณีการเสนอขาย plain/risky และ/หรือ complex product จะต้องมีขั้นตอนมากกว่าปกติ (add-ons) เช่น</p> <ul style="list-style-type: none"> - knowledge assessment - ลงนามในแบบลงนามรับทราบความเสี่ยง - เตือนว่า product เสี่ยงสูงหรือซับซ้อนมากกว่าปกติ และให้ข้อมูลความเสียหายจาก unexpected return - มีเครื่องมือหรือสื่อประกอบการอธิบาย เช่น video clip/ visualized presentation

เรื่อง	ความเห็นจากผู้ที่เกี่ยวข้อง	ความเห็นของสำนักงาน
	<p>(2) Designated Sales Person : มีความยุ่งยากในการสร้างระบบ แยก IC ธรรมดา/ IC พิเศษ/ non-IC</p> <p>(3) VDO clip :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ในทางปฏิบัติเป็นเรื่องลำบากที่ผู้ลงทุนจะดู VDO clip จนจบ - ควรให้การจัดทำ VDO clip เป็นทางเลือก หากเอกสารอยู่ในรูปแบบที่เข้าใจง่ายอยู่แล้ว <p>(4) การอัดเทป/การบันทึกการให้คำแนะนำ</p> <ul style="list-style-type: none"> - การเก็บเทปบันทึกเป็นระยะเวลา 5 ปี นานเกินไป ขอให้เหลือเพียง 3 เดือนนับแต่วันที่ทำธุรกรรม เพื่อไม่ให้เป็นการแก่ผู้ประกอบธุรกิจ - ระยะเวลาการเก็บบันทึกการให้คำแนะนำอาจกำหนดให้สอดคล้องตามประเภทตราสาร - ทำให้ sales process ใช้เวลานานขึ้น และเป็นไปได้ยากในทางปฏิบัติ จึงควรพิจารณาสิ่งอื่นทดแทนเพื่อความกระชับ sales process โดย objective ยังคงอยู่ - การอัดเทปเป็นการรบกวนสิทธิของผู้ลงทุน จึงขอเสนอให้ใช้ self-monitoring แทน - ไม่ควรกำหนดให้ต้องอัดเทป/บันทึกการให้คำแนะนำกับการเสนอขาย complex/risky product ทุกประเภท <p>1.4 อื่น ๆ</p> <p>(1) Fund performance : ควรยกเลิกการให้คนขายอธิบาย peer performance เนื่องจากเป็นหน้าที่ที่ผู้ลงทุนควรศึกษาและเปรียบเทียบข้อมูลเอง</p>	<p>นอกจากนี้ สำนักงานได้กำหนดให้มีแนวทางปฏิบัติที่ดีในการขาย และให้บริการด้าน product ประเภทหน่วยลงทุนและตราสารหนี้ เพื่อเป็น guideline ให้ผู้ประกอบธุรกิจกำหนดแนวทางในการขาย และให้บริการแก่ลูกค้าอย่างเป็นธรรม และสอดคล้องกับหลักเกณฑ์ของสำนักงาน (โดยเอกสารแนวปฏิบัติฯ แนบอยู่ในเอกสาร hearing เลขที่ อกน. 50/2559)</p> <p>2) ทั้งนี้ ตามหลักการในข้อ 1) สำนักงานจึงได้ยกเลิก/ปรับปรุงข้อกำหนดบางประการที่ได้เสนอในช่วง hearing ที่ผ่านมา เช่น</p> <ul style="list-style-type: none"> - ยกเลิกการอัดเทป/การบันทึกการให้คำแนะนำ - จัดทำ knowledge assessment โดยสามารถทำในรูปแบบใดก็ได้ ตราบเท่าที่คนขายสามารถประเมินความรู้ความสามารถในการลงทุนใน risky/ complex product ของลูกค้าได้ <p>3) ยังคงหลักการเรื่อง peer performance ไว้ เนื่องจากเป็นข้อมูลสำคัญที่ผู้ลงทุนควรจะได้รับ</p>

เรื่อง	ความเห็นจากผู้ที่เกี่ยวข้อง	ความเห็นของสำนักงาน
	<p>(2) ควรกำหนด sales process เฉพาะการเสนอขาย plain/common product แต่กรณีการเสนอขาย complex/risky product ควรให้อิสระผู้ประกอบการในการวางระบบ sales process เอง โดยอาจกำหนดเป็นหลักการว่า ให้ IC และผู้ลงทุนต้องเข้าใจ product</p> <p>(3) การ call-back client :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ควรกำหนดให้ทำเฉพาะกับผู้ลงทุนที่ลงทุนใน complex product ไม่ควรบังคับทำกับผู้ลงทุนประเภท vulnerable ทุกราย - เป็นการรุกรอนสิทธิของผู้ลงทุน จึงควรมีทางเลือกเป็นวิธีการอื่นด้วย <p>(4) ควรพิจารณากรณีลูกค้ารายเดิมที่เคยซื้อ DW แล้ว จะดำเนินการเรื่องการลงนามรับทราบความเสี่ยงอย่างไร</p> <p>(5) ขอนิยามและคำขยายความเกี่ยวกับ flyer ว่าเป็นแบบใด และต้องมีข้อมูลสำคัญอะไรบ้าง</p>	<p>4) สำนักงานขอเสนอเป็น regulatory objective และ principle ตามข้อ 1) ข้างต้น</p> <p>5) สำนักงานขอเสนอเป็น regulatory objective และ principle ตามข้อ 1) ข้างต้น</p> <p>6) สำนักงานได้ปรับให้ DW อยู่ในกลุ่ม plain product จึงไม่ต้องดำเนินการเรื่องการลงนามรับทราบความเสี่ยง</p> <p>7) flyer ควรมีข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะและความเสี่ยงสำคัญของ product กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และประเภท IC ที่สามารถขายได้อย่างชัดเจน โดยไม่ผิดไปจากข้อมูลของผู้ออกผลิตภัณฑ์</p>
<p>2. การนำเกณฑ์ sales process มาปรับใช้ให้เหมาะสมกับลักษณะของแต่ละผลิตภัณฑ์และช่องทางการขาย</p> <p>- กรณี product ซึ่งโดยลักษณะมีการซื้อซ้ำ และปัจจุบันผู้ลงทุนนิยมใช้ช่องทางการขาย online และ/หรือ mobile application ได้แก่ กองทุนรวมต่าง ๆ</p>	<p>2.1 เกณฑ์ sales process อาจไม่เหมาะสมกับ product แต่ละประเภท</p> <p>(1) การเสนอขาย listed product เช่น หุ้น futures DW</p> <p>(2) การเสนอขาย product ในตลาดรอง (เช่น ตราสารหนี้ในตลาดรอง) ไม่สามารถปฏิบัติตามเกณฑ์ sales process ได้ทั้งหมด เช่น การจัดทำและแจก fact sheet ของตราสารหนี้ในตลาดรอง</p> <p>(3) ควรจัดทำ guideline เพิ่มเติมสำหรับสำหรับผู้ประกอบการในการเสนอขาย product แต่ละประเภท</p>	<p>สำนักงานขอเสนอเป็น regulatory objective และ principle ตามข้อ 1) ข้างต้น โดยผู้ประกอบการสามารถเสนอขาย product ผ่านช่องทางใดก็ได้ที่การติดต่อและให้บริการด้าน product แก่ลูกค้าสอดคล้องกับความเสี่ยง/ความซับซ้อนของ product และลูกค้าได้รับข้อมูล คำแนะนำ และบริการ ครบถ้วน</p>

เรื่อง	ความเห็นจากผู้ที่เกี่ยวข้อง	ความเห็นของสำนักงาน
<p>- กรณี risky/ complex product ที่มีการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ ได้แก่ DW และ futures โดยลักษณะของ product คือ เมื่อผู้ลงทุนเปิดบัญชีครั้งแรกแล้วจะสามารถทำการซื้อขายเองได้ตลอดเวลา</p> <p>- กรณี risky/ complex product ที่มีลักษณะพิเศษและมีความยากแก่การอธิบายให้ผู้ลงทุนเข้าใจ ได้แก่ Basel III และ hedge fund</p>	<p>2.2 การนำเกณฑ์ sales process มาใช้ผ่านช่องทาง technology ต่าง ๆ</p> <p>(1) ไม่ควรปิดกั้นการเสนอขายตราสาร Basel และ hedge fund ผ่านช่องทาง online</p> <p>(2) ไม่ควรปิดกั้นช่องทาง technology ต่าง ๆ</p> <p>(3) การเสนอขาย product ผ่านช่องทาง ATM อาจต้องผ่อนผัน sales process บางขั้นตอน เช่น กรณีแจก fact sheet ขอเสนอให้ทำเฉพาะ product ที่สำนักงานและผู้ประกอบธุรกิจร่วมกันประเมินแล้วว่าต้องมีแจก</p>	
<p>3. การปรับ sales process ให้เหมาะสมกับประเภทผู้ลงทุน</p> <p>สำนักงานเสนอปรับปรุง sales process ให้เหมาะสมกับประเภทผู้ลงทุน ดังนี้</p> <p>- ไม่ต้องนำเกณฑ์ sales process ทั้งหมดบังคับใช้กับการเสนอขาย product แก่ผู้ลงทุนสถาบัน (institutional investor: II)</p> <p>- ไม่ต้องนำเกณฑ์ sales process ทั้งหมดบังคับใช้กับการเสนอขาย product แก่ผู้ลงทุนรายใหญ่ (high net worth: HNW) ที่เป็นนิติบุคคล หากผู้ลงทุนสละสิทธิในการคุ้มครอง (opt-out)</p> <p>- ให้นำเกณฑ์ sales process ทั้งหมดบังคับใช้กับการเสนอขาย product แก่ HNW ที่เป็นผู้ลงทุนรายย่อย</p>	<p>ผู้ที่เกี่ยวข้องเห็นด้วยกับข้อเสนอของสำนักงาน</p> <p>โดยมีความเห็น/ข้อเสนอเพิ่มเติม คือ ไม่ควรนำเกณฑ์ sales process มาใช้กับ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ลูกค้ำที่เป็น HNW บุคคลธรรมดา โดยกรณีการลงทุนใน product เดิมขอให้ผู้ลงทุนประเภทนี้สามารถขอ opt-out ได้ 2. ลูกค้ำที่ทำธุรกรรมเกี่ยวกับ derivatives เพื่อ hedging (เช่น ลูกค้ำ corporate) เนื่องจากลูกค้ำไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อการลงทุน และไม่ควรกำหนดให้คนขายต้องเป็น IC สำหรับธุรกรรมดังกล่าว 	<p>สำนักงานขอเสนอ ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) ให้ผู้ประกอบธุรกิจยังคงให้ใช้เกณฑ์ sales process กับ HNW ที่เป็นผู้ลงทุนรายบุคคลอยู่ เนื่องจากแม้จะเป็นผู้ลงทุนที่มีฐานะการเงินสูงแต่อาจยังมีความรู้ความเข้าใจใน product ที่จะลงทุนไม่เพียงพอ โดยเฉพาะ risky และ complex product โดยผู้ประกอบธุรกิจสามารถพิจารณาใช้แนวทางการลดขั้นตอนการให้บริการโดยคนขายในกรณีที่ผู้ลงทุนมีการซื้อซ้ำ product เดิม (repeated sell) ได้ 2) ให้ยกเว้นการใช้เกณฑ์ sales process ทั้งหมด รวมถึงการใช้ IC กับลูกค้ำที่เป็นผู้ลงทุนที่ใช้บริการเกี่ยวกับ product ที่เป็นสัญญาซื้อขายล่วงหน้านอกศูนย์ซื้อขายสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (OTC derivatives) เพื่อ hedging เนื่องจากการซื้อ product ดังกล่าวเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์อื่นที่ไม่ใช่การลงทุน

IV. ประเด็นอื่นๆ

เรื่อง	ความเห็นจากผู้ที่เกี่ยวข้อง	ความเห็นของสำนักงาน
1. <u>ระยะเวลาที่คาดว่าประกาศจะมีผลบังคับใช้</u>	- ควรขยายจาก 6 เดือน เป็น 1 ปี	- เห็นด้วย
2. <u>คุณสมบัติการขอขึ้นทะเบียนเป็น IC</u>	<ul style="list-style-type: none"> - กรณีทดสอบผ่าน IC แล้ว หากไม่มีปริญญาตรีและไม่มีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้อง ขอให้ขึ้นทะเบียนได้ - ผู้ที่จบปริญญาตรีในบางสาขา เช่น เศรษฐศาสตร์ การเงิน บัญชี ควรพิจารณาขเว้นการสอบบางส่วนได้ โดยให้ใช้การเข้ารับการอบรมแทน 	สำนักงานขอเสนอให้กำหนดคุณสมบัติขั้นต่ำปริญญาตรีสำหรับ IC เนื่องจากเป็นการรักษามาตรฐานของ IC และให้สอดคล้องกับบุคลากรในตลาดทุนทุกประเภท (ยกเว้นกรณี experienced staff ที่จะอนุญาตให้เป็น IC plain) โดยให้ IC ยังคงต้องสอบผ่านตามเกณฑ์ที่กำหนด
3. <u>การทบทวนแบบประเมิน suitability test</u>	- หากลูกค้า inactive ในรอบ 2 ปีที่ผ่านมา ขอไม่จัดส่งเอกสารแจ้งลูกค้า แต่ใช้วิธี lock บัญชีของลูกค้า ให้ไม่สามารถทำธุรกรรมต่อไปได้ โดยจะทำธุรกรรมได้ก็ต่อเมื่อลูกค้าได้ทำ suitability test ใหม่แล้ว	- เห็นด้วย
4. <u>การอบรม refresher course</u>	- นอกจากสำนักงานจะกำหนดให้อบรมความรู้เกี่ยวกับลักษณะสำคัญของ product แล้ว ขอให้เพิ่มเนื้อหาเกี่ยวกับกระบวนการขายด้วย	- สำนักงานจะไม่บังคับ แต่ผู้ประกอบการสามารถพิจารณาให้ IC อบรมเพิ่มได้

ขอขอบคุณผู้เข้าร่วมแสดงความคิดเห็นตามรายชื่อต่อไปนี้

- (1) สมาคมบริษัทจัดการลงทุน
 - (2) สมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทย
 - (3) ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)
 - (4) ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)
 - (5) ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน)
 - (6) ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)
 - (7) ธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด (ไทย) จำกัด (มหาชน)
 - (8) กลุ่มทีเอสโก้
 - (9) บริษัทหลักทรัพย์ กสิกรไทย จำกัด (มหาชน)
 - (10) บริษัทหลักทรัพย์ เคจีไอ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
 - (11) บริษัทหลักทรัพย์ เคที ซีมิโก้ จำกัด
 - (12) บริษัทหลักทรัพย์ ทรินิตี้ จำกัด
 - (13) บริษัทหลักทรัพย์ ธนชาติ จำกัด (มหาชน)
 - (14) บริษัทหลักทรัพย์ ฟิลลิป (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
 - (15) บริษัทหลักทรัพย์ ภัทร จำกัด (มหาชน)
 - (16) บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน กรุงไทย จำกัด (มหาชน)
 - (17) บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน กรุงศรี จำกัด
 - (18) บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน ไทยพาณิชย์ จำกัด
 - (19) บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน ธนชาติ จำกัด
 - (20) บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน ยูโอบี (ประเทศไทย) จำกัด
 - (21) บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม บัวหลวง จำกัด
 - (22) บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)
 - (23) บริษัท เอไอเอ จำกัด
-