

## นโยบาย แผนกลยุทธ์ โครงสร้างการบริหารจัดการ ระบบงานและขั้นตอนปฏิบัติในการออก และ เสนอขายผลิตภัณฑ์กองทุนรวม โดยคำนึงถึงประโยชน์ของผู้ลงทุนเป็นสำคัญ

เพื่อให้การออกและเสนอขายผลิตภัณฑ์กองทุนรวมโดยคำนึงถึงประโยชน์ของผู้ลงทุนเป็นสำคัญเป็นไปอย่าง  
เหมาะสมและเพียงพออย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทฯ จึงได้กำหนดนโยบาย แผนกลยุทธ์ โครงสร้างการบริหารจัดการ  
ระบบงานและขั้นตอนปฏิบัติในการออกและเสนอขายผลิตภัณฑ์กองทุนรวม โดยคำนึงถึงประโยชน์ของผู้ลงทุนเป็นสำคัญ  
โดยกำหนดองค์ประกอบในการดำเนินธุรกิจเพื่อบรรลุเป้าหมายดังกล่าวใน 4 ด้าน ประกอบด้วย

ด้านที่ 1 การจัดโครงสร้างองค์กร บทบาทของคณะกรรมการ และหน้าที่ของผู้บริหารระดับสูง

ด้านที่ 2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (product development)

ด้านที่ 3 การคัดเลือกตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุน และการสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์กองทุนรวม  
(distributor selection and communication)

ด้านที่ 4 การติดตามความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์กองทุนรวมและการทำหน้าที่ของตัวกลางในการเสนอขาย  
หน่วยลงทุน (product and distributor monitoring)

### ข้อ 1. คำจำกัดความ

กองทุน buy & hold กองทุนรวมที่มุ่งเน้นลงทุนเพียงครั้งเดียวโดยถือทรัพย์สินที่ลงทุนไว้จนครบกำหนด  
อายุของทรัพย์สิน หรือครบอายุของรอบการลงทุนของกองทุนรวม หรือครบอายุของ  
กองทุนรวม

กองทุนรวมที่มีความเสี่ยงสูง หมายถึง กองทุนรวม ดังต่อไปนี้

หรือมีความซับซ้อน

(1) กองทุนรวมที่เสนอขายต่อผู้ลงทุนสถาบันหรือผู้ลงทุนรายใหญ่พิเศษตาม  
ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการ  
จัดตั้งและจัดการของกองทุนรวมเพื่อผู้ลงทุนสถาบันหรือผู้ลงทุนรายใหญ่พิเศษ  
(hedge fund)

(2) กองทุนรวมที่มีการลงทุนแบบซับซ้อน ตามประกาศสำนักงานคณะกรรมการ  
กำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ว่าด้วยหลักเกณฑ์เพิ่มเติมในกรณี  
กองทุนลงทุนในสัญญาซื้อขายล่วงหน้า และตราสารที่มีการสัญญาซื้อขาย  
ล่วงหน้าแฝง (กองทุนรวมที่ลงทุนใน derivatives ที่มีความซับซ้อน โดยใช้วิธี  
VaR approach)

(3) กองทุนรวมที่จ่ายผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหน่วยลงทุนโดยวิธีการคำนวณ  
ผลประโยชน์ตอบแทนให้ผันแปรไปตามสูตรการคำนวณหรือเงื่อนไขใดๆ ซึ่งผู้ถือ  
หน่วยลงทุนทั่วไปไม่สามารถทำความเข้าใจได้ง่าย (complex return fund)

	<p>(4) กองทุนรวมที่มีมูลค่าการลงทุนสุทธิ (net exposure) ในสินค้าโภคภัณฑ์ ผ่านการลงทุนในสัญญาซื้อขายล่วงหน้าที่ให้ผลตอบแทนอ้างอิงกับสัญญาโภคภัณฑ์นั้น</p> <p>(5) กองทุนรวมที่มีนโยบายการลงทุนในตราสารหนี้ที่มีอันดับความน่าเชื่อถือต่ำกว่าอันดับที่สามารถลงทุนได้เกินกว่าร้อยละ 60 ของมูลค่าทรัพย์สินสุทธิของกองทุน</p>
คนขาย	บุคลากรของตัวกลางที่ทำหน้าที่ขายและให้บริการคำแนะนำการลงทุนด้านผลิตภัณฑ์การลงทุนประเภทหน่วยลงทุน ซึ่งได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานฯ เป็นผู้วางแผนการลงทุน (IP) และ/หรือผู้แนะนำการลงทุน (IC) แล้วแต่กรณี
ตัวกลาง	ผู้ที่ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ประเภทการจัดการกองทุนรวม หรือการเป็นนายหน้า ค้า หรือจัดจำหน่ายหน่วยลงทุน ซึ่งมีข้อตกลงในการให้บริการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์กองทุนรวมกับบริษัทจัดการกองทุนรวม แล้วแต่กรณี
บริษัทจัดการ	บริษัทหลักทรัพย์ที่ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ประเภทการจัดการกองทุนรวม
ผู้ลงทุนรายย่อยที่มีความเหวี่ยงบาง (vulnerable investors)	ผู้ลงทุนซึ่งตัวกลางต้องใช้ความระมัดระวังในการติดต่อและให้บริการเป็นพิเศษ (เช่น ผู้สูงอายุที่มีอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป ผู้ที่มีความรู้ทางการเงินและการลงทุนอย่างจำกัด หรือไม่มีประสบการณ์การลงทุน ผู้ที่มีข้อจำกัดในการสื่อสารตัดสินใจ อาทิ ผู้ที่มีความบกพร่องทางการได้ยินหรือการมองเห็น หรือมีภาวะบกพร่องทางสุขภาพ เป็นต้น
สำนักงาน	สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
Basic asset allocation	คำแนะนำเรื่องการจัดสรรและกำหนดสัดส่วนการลงทุนเบื้องต้น ซึ่งเป็นคำแนะนำในรูปแบบมาตรฐานที่จัดทำโดยบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ ของผู้ประกอบการ และเป็นไปตามหลักวิชาการอันเป็นที่ยอมรับ
Compliance	ฝ่ายหรืองานการกำกับดูแลการปฏิบัติงาน
Factsheet	หนังสือชี้ชวนส่วนสรุปข้อมูลสำคัญของผลิตภัณฑ์
HNW : high net worth	<p>ผู้ลงทุนรายใหญ่ ซึ่งมีคุณสมบัติ ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- กรณีเป็นบุคคลธรรมดา (รวมคู่สมรส) ต้องมีสินทรัพย์สุทธิตั้งแต่ 50 ล้านบาทขึ้นไป หรือมีรายได้ต่อปีตั้งแต่ 4 ล้านบาทขึ้นไป มีเงินลงทุนในหลักทรัพย์หรือสัญญาซื้อขายล่วงหน้าตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป หรือหากนับรวมเงินฝากแล้วมีเงินลงทุนในหลักทรัพย์หรือสัญญาซื้อขายล่วงหน้าตั้งแต่ 20 ล้านบาทขึ้นไป สามารถพิจารณารวมกับคู่สมรสได้</li> </ul>

	- กรณีเป็นนิติบุคคลต้องมีส่วนของผู้ถือหุ้นตั้งแต่ 100 ล้านบาทขึ้นไป หรือมีเงินลงทุนในหลักทรัพย์หรือสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ตั้งแต่ 20 ล้านบาทขึ้นไป หรือหากนับรวมเงินฝากแล้วมีเงินลงทุนในหลักทรัพย์หรือสัญญาซื้อขายล่วงหน้าตั้งแต่ 40 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	ผู้ลงทุนรายใหญ่พิเศษ ซึ่งมีคุณสมบัติ ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>- กรณีเป็นบุคคลธรรมดา (รวมคู่สมรส) ต้องมีสินทรัพย์สุทธิตั้งแต่ 70 ล้านบาทขึ้นไป หรือมีรายได้ต่อปีตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป (หากไม่นับรวมคู่สมรส ต้องมีรายได้ต่อปีตั้งแต่ 7 ล้านบาทขึ้นไป) หรือมีเงินลงทุนในหลักทรัพย์หรือสัญญาซื้อขายล่วงหน้าตั้งแต่ 25 ล้านบาทขึ้นไป หรือหากนับรวมเงินฝากแล้วมีเงินลงทุนในหลักทรัพย์หรือสัญญาซื้อขายล่วงหน้าตั้งแต่ 50 ล้านบาทขึ้นไป</li> <li>- กรณีเป็นนิติบุคคลต้องมีส่วนของผู้ถือหุ้นตั้งแต่ 200 ล้านบาทขึ้นไป หรือมีเงินลงทุนในหลักทรัพย์หรือสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ตั้งแต่ 40 ล้านบาทขึ้นไป หรือหากนับรวมเงินฝากแล้วมีเงินลงทุนในหลักทรัพย์หรือสัญญาซื้อขายล่วงหน้าตั้งแต่ 80 ล้านบาทขึ้นไป</li> </ul>

## ข้อ 2. การจัดโครงสร้างองค์กร บทบาทของคณะกรรมการ และหน้าที่ของผู้บริหารระดับสูง

### 2.1 นโยบายและแผนกลยุทธ์

เพื่อให้การออกแบบและเสนอขายผลิตภัณฑ์กองทุนรวมโดยคำนึงถึงประโยชน์ของผู้ลงทุนเป็นสำคัญตามหลักธรรมาภิบาลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (product governance) เป็นไปอย่างเหมาะสมและเพียงพออย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทฯ โดยกรรมการผู้จัดการจึงได้กำหนดนโยบาย แผนกลยุทธ์ในการออกและเสนอขายผลิตภัณฑ์กองทุนรวมโดยคำนึงถึงประโยชน์ของผู้ลงทุนเป็นสำคัญ ซึ่งครอบคลุมในเรื่องดังต่อไปนี้

#### 1. การพัฒนาผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (product development)

##### 1.1 การกำหนดกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายเหมาะสมสำหรับผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (Identification of Target Market)

1.2 การออกแบบผลิตภัณฑ์กองทุนรวมโดยกำหนดหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและขั้นตอนในการดำเนินการดังกล่าว รวมถึงมาตรการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Product Design)

1.3 การทดสอบผลิตภัณฑ์กองทุนรวมก่อนการเสนอขายหน่วยลงทุน (Product Testing)

2. การคัดเลือกตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุน และการสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (distributor selection and communication)

2.1 การคัดเลือกตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุนที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์กองทุนรวมและผู้ลงทุนเป้าหมาย

2.2 การสื่อสารข้อมูลกับตัวกลางที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์กองทุนรวมและผู้ลงทุนเป้าหมาย

2.3 การสื่อสารข้อมูลกับผู้ลงทุน รวมถึงการสื่อสารข้อมูลและช่องทางการติดต่อประสานงานระหว่างบริษัทจัดการกองทุนรวมกับตัวกลาง

3. การติดตามความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์กองทุนรวมและการทำหน้าที่ของตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุน เพื่อให้เหมาะสมกับผู้ลงทุนเป้าหมาย (product and distributor monitoring) บริษัทจึงได้กำหนดนโยบายในเรื่องดังกล่าวไว้ดังนี้

3.1 บริษัทจะดำเนินการเพื่อให้แน่ใจว่า ผู้ที่มีหน้าที่ออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมถึงการขายและบริหารผลิตภัณฑ์ จะทำหน้าที่โดยยึดถือผลประโยชน์ของผู้ลงทุนเป็นสำคัญ โดยไม่ยึดผลประโยชน์ของบริษัทเป็นหลัก

3.2 ผลิตภัณฑ์จะต้องสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า

3.3 จะจัดให้มีระบบงานและขั้นตอนการปฏิบัติงานที่พร้อมและเหมาะสมสำหรับการออกแต่ละผลิตภัณฑ์

3.4 ผู้ปฏิบัติงานด้านการขายผลิตภัณฑ์ที่ซับซ้อนและมีความเสี่ยงสูง จะต้องเป็นผู้ที่มีความรู้เพียงพอในผลิตภัณฑ์นั้นๆ

3.5 บริษัทจะจัดให้มีการทบทวนผลิตภัณฑ์ปัจจุบันอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้แน่ใจว่าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวยังเหมาะกับลูกค้าเป้าหมายหรือไม่

3.6 พนักงานที่ปฏิบัติงานด้านการขาย จะต้องมีความรู้เพียงพอและมีความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ที่จะขาย รวมถึงลูกค้าเป้าหมายด้วย

กรรมการผู้จัดการมีหน้าที่และความรับผิดชอบในการสื่อสารและถ่ายทอดเจตนารมณ์ของหลัก product governance ไปทุกส่วนงานและบุคลากรที่เกี่ยวข้องขององค์กร

2.2 โครงสร้างการบริหารจัดการ ระบบงาน และขั้นตอนปฏิบัติในภาพรวม

บริษัทกำหนดให้ฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นหน่วยงานหลักในการรับผิดชอบเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (product development) โดยการเรียกประชุมหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น ฝ่ายการตลาด ฝ่ายจัดการลงทุน หน่วยงานบริหารความเสี่ยง และฝ่ายกำกับดูแลการปฏิบัติงาน เป็นต้น เพื่อพิจารณาออกแบบผลิตภัณฑ์กองทุนรวมที่คำนึงถึงประโยชน์ของผู้ลงทุนเป็นสำคัญ ซึ่งต้องมีการบันทึกรายงานการประชุมไว้เป็นหลักฐาน เพื่อสามารถตรวจสอบได้

บริษัทกำหนดให้ฝ่ายการตลาดเป็นหน่วยงานหลักในการรับผิดชอบเรื่องการคัดเลือกตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุน และการสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (distributor selection and communication) และการติดตามความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์กองทุนรวมและการทำหน้าที่ของตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุน เพื่อให้เหมาะสมกับผู้ลงทุนเป้าหมาย (product and distributor monitoring)

ทั้งนี้ เพื่อให้เกิดการสอบทาน การถ่วงดุลอำนาจในการปฏิบัติงาน มีความเป็นอิสระ และไม่มี ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในการปฏิบัติหน้าที่ของหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยมีการจัดเก็บเอกสารหลักฐานให้สามารถตรวจสอบได้

### 2.3 กรรมการผู้จัดการทำหน้าที่รับผิดชอบการกำกับดูแลการออกและเสนอขายกองทุนรวม

เพื่อให้สามารถติดตามตรวจสอบได้อย่างเป็นระบบ ทันต่อเหตุการณ์ และสามารถประเมินภาพรวมและความเสี่ยงของธุรกิจได้ครบถ้วน สามารถวัดผลสำเร็จ วิเคราะห์จุดที่มีปัญหา และแก้ไขปัญหาได้อย่างรวดเร็ว มีประสิทธิภาพ โดยผ่านทางฝ่ายกำกับดูแลการปฏิบัติงาน

### 2.4 มอบหมายหน่วยงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบงานด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างชัดเจน

ฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ เป็นหน่วยงานหลักในการรับผิดชอบเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (product development)

ฝ่ายการตลาด เป็นหน่วยงานหลักในการรับผิดชอบเรื่องการคัดเลือกตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุน และการสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (distributor selection and communication) และการติดตามความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์กองทุนรวมและการทำหน้าที่ของตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุน เพื่อให้เหมาะสมกับผู้ลงทุนเป้าหมาย (product and distributor monitoring)

ฝ่ายกำกับดูแลการปฏิบัติงาน ทำหน้าที่ดูแลและตรวจสอบการปฏิบัติงานในการออกและเสนอขายกองทุนรวม ให้เป็นไปตามนโยบายและขั้นตอนการปฏิบัติที่กำหนด สอบทานการปฏิบัติงาน และรายงานผลการปฏิบัติงานที่มีข้อบกพร่องหรือไม่เป็นไปตามที่กำหนดให้ผู้รับผิดชอบทราบ

หน่วยงานบริหารความเสี่ยง ทำหน้าที่และรับผิดชอบงานด้าน product testing และ product review

2.5 กรรมการผู้จัดการ รับผิดชอบด้านการจัดให้มีทรัพยากรและบุคลากรที่มีความพร้อม ทั้งด้านจำนวนและคุณภาพ ที่สามารถรองรับการออกแบบและเสนอขายกองทุนรวมได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบุคลากรดังกล่าวเป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถและมีความเข้าใจในผลิตภัณฑ์กองทุนรวมที่บริษัทจัดการต้องการออกและเสนอขายทั้งเรื่องลักษณะผลตอบแทน และความเสี่ยง รวมถึงเข้าใจกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายของกองทุนรวมดังกล่าว

2.6 กรรมการผู้จัดการจัดให้มีการสื่อสารไปยังผู้ปฏิบัติงานทุกคนและผู้ที่เกี่ยวข้องภายนอกได้ทราบและตระหนักถึงความเอาใจจริงเอาใจของบริหารจัดการในเรื่อง product governance เช่น การปรับกระบวนการคิดของผู้ปฏิบัติงาน ผู้บริหารระดับสูงจะแสดง commitment และเป็นแบบอย่างของความเอาใจจริงเอาใจในการปฏิบัติงานตามนโยบาย product governance & fair deal

2.7 คณะกรรมการและผู้บริหารระดับสูงติดตามภาพรวมของการออกและเสนอขายกองทุนรวมอย่างมีประสิทธิภาพ โดยฝ่ายกำกับดูแลการปฏิบัติงานมีการรายงานผลการปฏิบัติที่ไม่เหมาะสม หรือไม่ปฏิบัติตามที่กำหนดเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการติดตามดังกล่าว และมีการทบทวนความเหมาะสมของนโยบาย ระบบงานและขั้นตอนการปฏิบัติอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง รวมถึงเมื่อเกิดเหตุการณ์สำคัญ (material event) เพื่อพิจารณาปรับปรุงแก้ไขให้เหมาะสมต่อไป

### 3. ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

การพัฒนาผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (product development)

บริษัทมีการดำเนินการในเรื่องดังนี้

#### 3.1 การกำหนดกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย (identification of target market)

##### 3.1.1 กำหนดกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายของกองทุนรวมที่ออกและเสนอขาย

บริษัทจัดการได้คัดเลือกและมอบหมายให้บุคลากรที่มีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ที่จะเสนอขายให้ผู้ลงทุน เช่น ฝ่ายการตลาด (ต้องมีใบอนุญาตผู้แนะนำการลงทุนด้านหลักทรัพย์) ได้อธิบายถึงลักษณะหรือรายละเอียดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทจัดการที่มีความเสี่ยงสูงหรือมีความซับซ้อนให้แก่ผู้ลงทุนก่อนการเสนอขาย เพื่อประเมินความรู้ความสามารถของผู้ลงทุน วัตถุประสงค์การลงทุน และศักยภาพในการรับความเสี่ยงของผู้ลงทุน รวบรวมและประเมินข้อมูลของผู้ลงทุนเพื่อทำความรู้จักผู้ลงทุนให้เหมาะสมในการลงทุนหรือทำธุรกรรมของผู้ลงทุน เพื่อกำหนดกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายให้เหมาะสมในการลงทุนกับกองทุนนั้นๆ รวมทั้งมีการสอบถามความเห็นจากตัวแทนขาย รวมทั้งศึกษาจากบทวิจัยหรือบทความที่เกี่ยวข้อง (ถ้ามี)

3.1.2 กำหนดปัจจัยหรือเงื่อนไขที่ใช้กำหนดกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายที่ชัดเจน ได้แก่ ประเภทผู้ลงทุน ระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ สถานภาพทางการเงิน ข้อจำกัดหรือเงื่อนไขทางการเงินของผู้ลงทุน (ได้แก่) ความต้องการด้านสภาพคล่อง ระยะเวลาการลงทุน อายุของผู้ลงทุน ประสบการณ์การลงทุน ระดับความรู้ความเข้าใจในกองทุนรวมดังกล่าว เป็นต้น ซึ่งปัจจัยหรือเงื่อนไขดังกล่าวควรมีความละเอียดเพียงพอที่จะสามารถแบ่งแยกประเภทผู้ลงทุนที่ไม่ใช่กลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายออกจากผู้ลงทุนที่เป็นกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายได้ เพื่อที่จะสามารถใช้เป็นข้อมูลในการพิจารณากำหนดแนวทางการเสนอขายหน่วยลงทุนให้เหมาะสมกับผู้ลงทุนกลุ่มเป้าหมายดังกล่าวต่อไป

3.1.3 ระบุประเภทผู้ลงทุนที่มีลักษณะที่ไม่เหมาะสมที่จะลงทุนในกองทุนรวมที่ออกและเสนอขายอย่างชัดเจน เพื่อให้บริษัทจัดการ ตัวกลาง รวมถึงผู้ลงทุน ได้ตระหนักถึงและพิจารณาก่อนที่จะเสนอขายหน่วยลงทุนหรือลงทุนในกองทุนรวมดังกล่าว ตัวอย่างเช่น ผู้ลงทุนที่รับความเสี่ยงได้ต่ำ อาจไม่เหมาะสมที่จะลงทุนในหน่วยลงทุนของ HYB fund ซึ่งมีความเสี่ยงสูง ได้แก่

- ก่อนที่จะเสนอขายหน่วยลงทุนหรือลงทุนในกองทุนรวมดังกล่าว บริษัทจัดการได้คัดเลือกและมอบหมายให้บุคลากรที่มีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ที่จะเสนอขายให้ผู้ลงทุน เช่น ฝ่ายการตลาด (ต้องมีใบอนุญาตผู้แนะนำการลงทุนด้านหลักทรัพย์) ได้อธิบายให้ผู้ลงทุนได้ทราบถึงลักษณะของกองทุนที่จะลงทุนในกองทุนรวมที่ออกและเสนอขายอย่างชัดเจน

- ก่อนที่จะแจกจ่ายเอกสารการขายฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้ระบุค่าเตือนได้ชื่อกองทุนในหนังสือชี้ชวน ส่วนสรุปข้อมูลสำคัญ และระบุประเภทของผู้ลงทุน ลักษณะที่ไม่เหมาะสมที่จะลงทุนในกองทุนรวมของบริษัทจัดการ ในหนังสือชี้ชวนสรุปข้อมูลสำคัญ และหนังสือชี้ชวนส่วนข้อมูลกองทุนรวมอย่างชัดเจน เช่น ผู้ลงทุนที่รับความเสี่ยงได้ต่ำ อาจไม่เหมาะสมที่จะลงทุนในกองทุนรวมที่มีความเสี่ยงสูงหรือมีความซับซ้อน

### 3.2 การออกแบบผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (product design)

#### 3.2.1 กำหนดหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการพิจารณาออกแบบผลิตภัณฑ์กองทุนรวม

1. จัดให้มีประชุม product กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น ฝ่ายการตลาด ฝ่ายจัดการลงทุน หน่วยงานบริหารความเสี่ยง ฝ่ายกำกับดูแลการปฏิบัติงาน เพื่อพิจารณาออกแบบผลิตภัณฑ์กองทุนรวม และรวบรวมข้อมูลกองทุนสรุปเพื่อกำหนด feature กองทุน โดยคำนึงถึงประโยชน์ของผู้ลงทุนเป็นสำคัญ ภายหลังจากกำหนดกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายเสร็จแล้ว และต้องมีการบันทึกรายงานการประชุมไว้เป็นหลักฐานในการพิจารณาออกกองทุนรวมเพื่อสามารถตรวจสอบได้

ทั้งนี้ เพื่อให้เกิดการสอบถาม การถ่วงดุลอำนาจในการปฏิบัติงาน ความเป็นอิสระ และไม่มี ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในการปฏิบัติหน้าที่ของหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยมีการจัดเก็บเอกสารหลักฐานให้สามารถตรวจสอบได้

2. เตรียมความพร้อมด้านบุคลากรในแต่ละฝ่ายงาน เพื่อรวบรวมข้อมูลในการจัดตั้งกองทุนก่อนการเสนอขาย

3. เตรียมความพร้อมด้านระบบงานเพื่อรองรับการออกกองทุนนั้นๆ

3.2.2 มีกระบวนการในการออกแบบผลิตภัณฑ์กองทุนรวมที่มั่นใจว่ากองทุนรวมดังกล่าวถูกออกแบบโดยคำนึงถึงประโยชน์และความต้องการของกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายเป็นสำคัญก่อนการออกแบบผลิตภัณฑ์กองทุนรวมในแต่ละครั้ง บริษัทจัดการต้องคำนึงถึงประโยชน์ และความต้องการของกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายของผู้ลงทุนก่อนเป็นอันดับแรก เพื่อประเมินความรู้ความสามารถของผู้ลงทุน วัตถุประสงค์การลงทุน และศักยภาพในการรับความเสี่ยงของผู้ลงทุน รวบรวมและประเมินข้อมูลของผู้ลงทุนเพื่อทำความรู้จักผู้ลงทุนให้เหมาะสมในการลงทุนหรือทำธุรกรรมของผู้ลงทุน เพื่อกำหนดกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายให้เหมาะสมในการลงทุนกับกองทุนนั้นๆ หลังจากได้รับข้อมูลผู้ลงทุน ฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์จึงมีกระบวนการในการออกแบบผลิตภัณฑ์กองทุนรวม

โดยการจัดประชุม product เพื่อรวบรวมข้อมูลกองทุน และสรุปเพื่อกำหนด feature กองทุน ก่อนการเสนอขายกองทุนนั้น จะต้องรวบรวมข้อมูลในที่ประชุม และบันทึกไว้ทุกครั้งที่มีการออกกองทุน เพื่อเก็บไว้เป็น record และเผยแพร่ให้ทุกฝ่ายในหน่วยงานที่เกี่ยวข้องรับทราบ และให้ความเห็นเกี่ยวกับข้อมูลในส่วนงานของแต่ละฝ่ายที่รับผิดชอบ โดยคำนึงถึงประโยชน์และความต้องการของกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายเป็นสำคัญ ภายใต้งบและกฎเกณฑ์ของสำนักงาน

3.2.3 ในการออกแบบผลิตภัณฑ์กองทุนรวม มีการพิจารณาถึงความสอดคล้องและเหมาะสมของกองทุนรวมกับกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย ทั้งในเรื่องนโยบายกองทุน ลักษณะ (feature) ผลิตภัณฑ์ ผลตอบแทน ความเสี่ยงและเงื่อนไขการจ่ายผลตอบแทน ความสมเหตุสมผลของอัตราค่าธรรมเนียมของบริษัทจัดการในการบริหารจัดการกองทุนและ

ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บจากผู้สั่งซื้อหรือผู้ถือหน่วยลงทุน (เช่น ค่าธรรมเนียมการขาย ค่าธรรมเนียมการรับซื้อคืน ค่าธรรมเนียมการสับเปลี่ยนหน่วยลงทุน เป็นต้น) และความโปร่งใสและชัดเจนของโครงสร้างค่าธรรมเนียมว่าผู้ลงทุนสามารถทำความเข้าใจได้ง่ายหรือไม่ ทั้งนี้ เพื่อให้สามารถออกแบบผลิตภัณฑ์กองทุนรวมได้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น บริษัทจัดการอาจใช้ข้อมูลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น feedback จากผู้ลงทุนและผู้ที่เกี่ยวข้อง (เช่น ตัวกลาง คนขาย) และข้อร้องเรียนในอดีต เป็นต้น มาพิจารณาประกอบการออกแบบผลิตภัณฑ์ของกองทุนรวมด้วย

#### 3.2.4 ระบุว่ากองทุนรวมดังกล่าวเป็นกองทุนรวมที่มีความเสี่ยงสูงหรือมีความซับซ้อนหรือไม่

เพื่อที่จะสามารถใช้เป็นข้อมูลในการพิจารณากำหนดแนวทางในการเสนอขายหน่วยลงทุนให้เหมาะสมกับลักษณะของกองทุนรวมดังกล่าวต่อไป ซึ่งฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้ระบุค่าเตือนในหนังสือชี้ชวนส่วนสรุปข้อมูลสำคัญ fund factsheet ก่อนการเสนอขายกองทุนรวมไว้ได้ชื่อกองทุนแล้ว

### 3.3 การทดสอบผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (product testing)

มีการทดสอบผลิตภัณฑ์กองทุนรวมก่อนการเสนอขายหน่วยลงทุนภายใต้สถานการณ์ต่างๆ (scenario analysis/stress test) โดยใช้สมมติฐานที่เหมาะสม เช่น มีเหตุการณ์ที่ส่งผลกระทบต่อราคา หรือสภาพคล่องของทรัพย์สิน เกิดวิกฤติการณ์ที่ส่งผลกระทบต่อตลาดในภาพรวม เป็นต้น เพื่อให้เข้าใจผลการดำเนินงานของกองทุนรวมภายใต้สถานการณ์ต่างๆ สามารถระบุปัจจัยหรือเหตุการณ์ที่จะส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนและความเสี่ยงของกองทุนรวมได้อย่างครบถ้วน และสามารถพิจารณาได้ว่ากองทุนรวมดังกล่าวมีผลตอบแทนและความเสี่ยงที่เหมาะสมและเป็นธรรมกับกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายหรือไม่ และอาจกำหนดเครื่องมือในการวัดค่าความเสี่ยง และระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้

ทั้งนี้ กรณีออกผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีลักษณะซ้ำ/คล้ายกับผลิตภัณฑ์ที่ออกมาแล้วก่อนหน้านี้ ซึ่งทดสอบไว้แล้ว หากพิจารณาแล้วเห็นว่า ผลิตภัณฑ์ใหม่ดังกล่าวยังอยู่ได้สภาพแวดล้อม/สถานการณ์ของผลิตภัณฑ์เดิมที่ออกมาแล้วก่อนหน้านี้ อาจพิจารณาไม่ทำการทดสอบโดยอ้างอิงผลการทดสอบ (scenario analysis/stress test)

### 4. การคัดเลือกตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุน และการสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (distributor selection and communication)

บริษัทมีการดำเนินการในเรื่องดังนี้

4.1.1 การเลือกตัวกลางสำหรับทำหน้าที่ในการขายและให้บริการด้านผลิตภัณฑ์หน่วยลงทุนให้เหมาะสมกับกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย บริษัทจะเลือกตัวกลางที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ให้เป็นผู้สนับสนุนการขายหรือรับซื้อคืนหน่วยลงทุนเป็นหลัก รวมทั้งคำนึงว่า กองทุนรวมจะถูกเสนอขายให้เฉพาะกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย และกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายเข้าใจในลักษณะสำคัญและความเสี่ยงของกองทุนรวมอย่างแท้จริงก่อนการตัดสินใจลงทุน ทั้งนี้ บริษัทจะไม่เลือกตัวกลาง โดยยึดที่ความสำเร็จทางการตลาด (เช่น ยอดขาย การเป็นที่รู้จักของผู้ลงทุน) เป็นหลัก เนื่องจากอาจนำไปสู่ปัญหา mis-selling / mis-buying และการเสนอขายหรือการให้คำแนะนำที่ขาดคุณภาพ

ทั้งนี้ บริษัทจะนำการเปรียบเทียบปรับจาก website ของสำนักงาน มาประกอบในการคัดเลือกตัวกลาง



4.1.2 ทำ distributor due diligence โดยประเมินความพร้อมและคุณสมบัติของตัวกลาง เพื่อให้มั่นใจว่าตัวกลางจะสามารถทำหน้าที่ในการขายและให้บริการหน่วยลงทุนของกองทุนรวมที่จะออกเสนอขายได้อย่างเหมาะสม โดยจะพิจารณาถึงความคุ้นเคย ความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ที่จะเสนอขายและกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย รวมถึงความพร้อมของระบบงาน แนวทาง และวิธีการในการเสนอขาย การให้บริการต่อผู้ลงทุน เป็นต้น โดยบริษัทจัดการอาจนำแนวทางปฏิบัติในการขายและให้บริการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ในตลาดทุนที่เป็นหน่วยลงทุนและตราสารหนี้ มาใช้ประกอบการทำ distributor due diligence ด้วย โดยจะมีการทบทวนความพร้อมและคุณสมบัติของตัวกลางภายในเดือนมกราคมของทุกปี

4.1.3 ในกรณีที่บริษัทจัดการมีการขายและให้บริการหน่วยลงทุนแก่ผู้ลงทุน จะต้องปฏิบัติตามคู่มือการปฏิบัติงานฝ่ายการตลาด รวมทั้งแนวทางปฏิบัติในการขายและให้บริการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ในตลาดทุนที่เป็นหน่วยลงทุนและตราสารหนี้ด้วย

#### 4.2 การสื่อสารข้อมูลกับตัวกลาง

4.2.1 สื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับกองทุนรวมให้ตัวกลาง เพื่อให้ตัวกลางดังกล่าวมีข้อมูลเพียงพอที่จะสามารถทำความเข้าใจกองทุนรวมที่จะเสนอขายและคนขายนำไปอธิบายต่อให้ผู้ลงทุนเข้าใจได้ เช่น สื่อสารให้ทราบอย่างชัดเจนว่ากองทุนรวมดังกล่าวเป็นกองทุนรวมที่มีความเสี่ยงสูงหรือมีความซับซ้อนหรือไม่ อธิบายลักษณะกองทุนรวม นโยบายการลงทุน ความเสี่ยง ข้อจำกัด ค่าใช้จ่าย/ค่าธรรมเนียมที่เกี่ยวข้อง ข้อมูลอื่นใดและข้อควรระวังที่ผู้ลงทุนควรทราบก่อนการลงทุน เป็นต้น รวมทั้งสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย ซึ่งประกอบด้วยลักษณะของผู้ลงทุนที่เหมาะสมและไม่เหมาะสมที่จะลงทุนในกองทุนรวมดังกล่าว เพื่อให้ตัวกลางสามารถเสนอขายหน่วยลงทุนให้แก่กลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายได้อย่างถูกต้อง ทั้งนี้ บริษัทจัดการระลึกไว้เสมอว่า เนื่องจากบริษัทจัดการมีความใกล้ชิดกับกองทุนรวมมากกว่าตัวกลาง และตัวกลางมักมีข้อจำกัดในการเข้าถึงข้อมูลด้วยตนเอง ดังนั้น บริษัทจัดการจึงให้ความสำคัญในการสื่อสารข้อมูลที่จำเป็นให้ตัวกลางอย่างครบถ้วน แม้ตัวกลางจะไม่ได้ร้องขอ

4.2.2 มีเครื่องมือที่ช่วยให้ตัวกลางสามารถอธิบายข้อมูลกองทุนรวมให้ผู้ลงทุนเข้าใจได้ง่าย

โดยจัดทำเอกสารและข้อมูลเกี่ยวกับกองทุนรวมที่จำเป็นในรูปแบบที่เข้าใจง่าย และเลือกวิธีการสื่อสารข้อมูลให้สอดคล้องและเหมาะสมกับลักษณะและความซับซ้อนของกองทุนรวม เช่น ในกรณีที่กองทุนรวมดังกล่าวมีความซับซ้อน บริษัทจัดการอาจจัดให้มีการอบรม/สัมมนา เพื่อให้ความรู้ตัวกลางเพิ่มเติม เป็นต้น รวมทั้งมีการเน้นสื่อสารข้อมูลหรือลักษณะพิเศษอื่นใดที่ควรต้องให้ความสำคัญเป็นพิเศษ เพื่อให้มั่นใจว่าตัวกลางมีความเข้าใจและให้ความสำคัญกับข้อมูลนั้นๆ รวมถึงการให้ข้อมูลรายงานสถานการณ์และสภาวะตลาด เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยยะสำคัญ เพื่อให้ตัวกลางสื่อสารต่อไปยังผู้ถือหน่วยลงทุน

4.2.3 มีช่องทางการติดต่อประสานงาน (on-going) ระหว่างบริษัทจัดการและตัวกลางที่จะสามารถทำให้การสื่อสารข้อมูลเป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น อีเมล โทรศัพท์ หรือการเข้าพบตัวกลาง

#### 4.3 การสื่อสารข้อมูลกับผู้ลงทุน

มีวิธีการสื่อสารข้อมูลที่มีแนวโน้มว่าผู้ลงทุนได้รับข้อมูลเกี่ยวกับกองทุนรวมที่เพียงพอที่จะสามารถทำความเข้าใจกองทุนรวมดังกล่าวก่อนการตัดสินใจลงทุนได้ โดยจัดทำเอกสาร factsheet หนังสือชี้ชวน เอกสารประกอบการขาย รวมถึงข้อมูลอื่นใดที่เกี่ยวข้องให้อยู่ในรูปแบบที่สามารถเข้าใจได้ง่าย โดยเน้นสื่อสารข้อมูลในมุมมองของผู้ลงทุนที่จะทำให้ผู้ลงทุนเข้าใจข้อมูลดังกล่าวในความหมายเดียวกับที่บริษัทจัดการต้องการสื่อสาร เพื่อป้องกันผู้ลงทุนเข้าใจผิดในสาระสำคัญของกองทุนรวม ตัวอย่างเช่น ในการกำหนดชื่อหรืออธิบายนโยบายของกองทุนรวม บริษัทจัดการจะเลือกใช้คำ/ข้อความที่มีความหมายชัดเจน เข้าใจง่าย โดยหลีกเลี่ยงการใช้คำ/ข้อความที่อาจสื่อได้หลายความหมาย จะสื่อสารในมุมมองผู้ลงทุน เป็นต้น

#### 5. การติดตามความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์กองทุนรวมและการทำหน้าที่ของตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุน (product and distributor monitoring)

บริษัทจัดการมีการดำเนินการในเรื่องดังนี้

##### 5.1 การติดตามผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (product monitoring)

5.1.1 มีวิธีการติดตามและตรวจสอบกองทุนรวมที่ออกและเสนอขายที่มีแนวโน้มว่ากองทุนรวมดังกล่าวยังเหมาะสมกับกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย โดยพิจารณาข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ผลตอบแทนและความเสี่ยงของกองทุนรวมดังกล่าว ยังคงเหมาะสมกับกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายอยู่หรือไม่ ข้อมูลการชี้ขายหน่วยลงทุน feedback จากผู้ลงทุนและผู้ที่เกี่ยวข้อง (เช่น ตัวกลาง คนขาย) ข้อร้องเรียนในอดีต เป็นต้น และจัดให้มีการทบทวนความเหมาะสมของกองทุนรวม (product review) โดยกำหนดความถี่ในการทบทวนให้สอดคล้องกับลักษณะของกองทุนรวม (เช่น ความเสี่ยงความซับซ้อน กลยุทธ์การลงทุน) รวมทั้ง จัดให้มีการทบทวนเมื่อเกิด material event) ที่อาจส่งผลกระทบต่อกองทุนรวม (เช่น ตราสารที่กองทุนรวมลงทุนถูกปรับลดอันดับความน่าเชื่อถือ (downgrade) หรือประสบปัญหาผู้ออกตราสารผิดนัดชำระหนี้หรือมีเหตุการณ์ที่อาจไม่สามารถชำระหนี้ได้ หรือประเทศที่กองทุนรวมเน้นลงทุนตกอยู่ในสภาวะวิกฤตเศรษฐกิจหรือเผชิญกับเหตุการณ์ความไม่สงบในประเทศ เป็นต้น)

5.1.2 ในกรณีที่พบว่าผลการดำเนินงานของกองทุนรวมไม่เหมาะสมกับกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายหรือไม่สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายได้อีกต่อไป หรือกรณีที่เกิด material event) ที่อาจส่งผลกระทบต่อ การตัดสินใจลงทุนของผู้ลงทุน หรือกระทบกับผลตอบแทนและความเสี่ยงของกองทุนรวมอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจัดการมีการเฝ้าติดตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง วิเคราะห์ผลกระทบต่อกองทุนรวมของตน และแก้ไขหรือดำเนินการใดๆ ตามความเหมาะสม เช่น เปิดเผยข้อมูลผลกระทบไว้ใน website เพื่อให้ผู้ลงทุนรับทราบและสื่อสารข้อมูลดังกล่าวกับให้ตัวกลางรับทราบ เพื่อที่ตัวกลางจะได้มีข้อมูลในการอธิบายให้ผู้ลงทุนทราบก่อนการตัดสินใจลงทุนในกองทุนรวมดังกล่าว ขอมติผู้ถือหน่วยลงทุน เพื่อควรวมกองทุนหรือเปลี่ยนแปลงนโยบายกองทุน เป็นต้น

## 5.2 การติดตามการทำหน้าที่ของตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุน (distributor monitoring)

5.2.1 มีวิธีการติดตามและตรวจสอบการทำหน้าที่ของตัวกลางในการเสนอขายหน่วยลงทุนที่มั่นใจได้ว่าการขายหน่วยลงทุนแก่กลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย และผู้ลงทุนมีความเข้าใจในกองทุนรวมถึงกล่าว ซึ่งจะติดตามจาก สรุปข้อมูล ยอดขาย ข้อร้องเรียน feedback จากผู้ลงทุนและผู้ที่เกี่ยวข้อง (เช่น ตัวกลาง คนขาย) ตัวอย่างเช่น บริษัทจัดการ ประสานงานกับตัวกลางในการติดตามยอดขายเพื่อตรวจสอบว่ายอดขายมีแนวโน้มการเติบโตที่สูงผิดปกติในบางช่องทางการขาย สาขาหนึ่งสาขาใดของตัวกลาง หรือตัวกลางรายหนึ่งรายใดหรือไม่ เนื่องจากยอดขายที่สูงผิดปกติดังกล่าวอาจ เป็นสัญญาณบ่งบอกถึงการขายหน่วยลงทุนที่ไม่เหมาะสม เช่น มีการเร่งรัดการตัดสินใจของผู้ลงทุน มีการขายหน่วยลงทุนให้ผู้ลงทุนที่ไม่ใช่กลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย เป็นต้น

5.2.2 ในกรณีที่เกิดข้อสงสัยหรือพบว่าตัวกลางมีวิธีการเสนอขายไม่เหมาะสม หรือช่องทางการขายหน่วยลงทุน ไม่เหมาะสมกับกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย บริษัทจัดการมีการตรวจสอบสาเหตุ เช่น การโทรศัพท์ถามความเห็นลูกค้า เป็นต้น และแก้ไขหรือดำเนินการใดๆ ตามความเหมาะสม เช่นหารือกับตัวกลางเพื่อปรับปรุงแก้ไขกระบวนการขาย ปรับเปลี่ยนกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย ให้ข้อมูล/จัดอบรม/สัมมนา เพื่อให้ความรู้ตัวกลางเพิ่มเติม เปลี่ยนหรือหยุดการใช้ช่องทางการขาย/ ตัวกลางรายนั้นๆ เป็นต้น

## 6. การลงทะเบียนพนักงาน

หากพนักงานกระทำผิดกฎระเบียบที่เกี่ยวกับนโยบายและประกาศที่เกี่ยวข้อง บริษัทอาจพิจารณาดำเนินการ ดังนี้

- ตักเตือนด้วยวาจา
- ตักเตือนเป็นลายลักษณ์อักษร
- ภาคทัณฑ์
- สั่งพักงาน หรือให้ออกจากการเป็นพนักงาน