

นโยบายด้านการพัฒนาและเสนอขายผลิตภัณฑ์กองทุนรวม

บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน กรุงศรี จำกัด (บริษัท) ให้ความสำคัญในการพัฒนาและเสนอขายกองทุนรวมที่คำนึงถึงความต้องการและประโยชน์สูงสุดของผู้ลงทุนเป็นสำคัญตามหลักธรรมาภิบาลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (product governance) บริษัทจึงจัดให้มีระบบรองรับการออกและเสนอขายกองทุนรวม โดยบริษัทต้องเข้าใจในลักษณะและความเสี่ยงของกองทุนรวมอย่างถ่องแท้ เสนอขายผลิตภัณฑ์กองทุนรวมกับกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายผ่านช่องทางที่เหมาะสม คัดเลือกตัวแทนขาย จัดทำเอกสารการขาย และกำหนดแผนการสื่อสารได้อย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทจะมีการทบทวนความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์กองทุนรวมที่เสนอขายไปแล้ว พร้อมทั้งทบทวนการทำหน้าที่ของตัวแทนขาย เพื่อให้มั่นใจว่าตัวแทนจะสามารถทำหน้าที่ในการขายและให้บริการหน่วยลงทุนของกองทุนรวมที่จะออกเสนอขายได้อย่างถูกต้อง และหากเกิดปัญหาใดๆขึ้น บริษัทจะสามารถดำเนินการได้อย่างเหมาะสม

โครงสร้างองค์กร บทบาท หน้าที่และความรับผิดชอบ

1. คณะกรรมการบริษัทและผู้บริหารระดับสูงให้ความสำคัญและสนับสนุนการดำเนินธุรกิจตามหลัก product governance โดยกำหนดให้เป็นหัวใจของวัฒนธรรมองค์กร ซึ่งจะช่วยให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างยั่งยืน มั่นใจได้ในคุณภาพของกองทุนรวมที่ออกและเสนอขาย และลดความเสี่ยงในการ mis-selling / mis-buying
2. คณะกรรมการด้านการพัฒนาและการเสนอขายผลิตภัณฑ์กองทุนรวม ประกอบด้วยผู้บริหารระดับสูงจากฝ่ายที่เกี่ยวข้อง

ขั้นตอนการพัฒนาผลิตภัณฑ์กองทุนรวม

1. การริเริ่มพัฒนาผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (Idea generation)

พิจารณาจากหลากหลายปัจจัย อาทิเช่น ข้อเสนอแนะ ความคิดเห็น ความต้องการ (demand) จากพนักงานขาย ตัวแทนขาย เพื่อทำความเข้าใจความต้องการของลูกค้าต่อผลิตภัณฑ์ วิเคราะห์ภาพรวมอุตสาหกรรมกองทุนรวมในไทยและ/หรือต่างประเทศ เพื่อหาช่องว่างด้านผลิตภัณฑ์ (product gap) พิจารณาภาพรวมและวงจรเศรษฐกิจ สภาวะตลาดการลงทุนกับความเหมาะสมในแต่ละประเภทสินทรัพย์

2. การออกแบบผลิตภัณฑ์กองทุนรวม (Product Design)

คณะกรรมการด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์กองทุนรวมร่วมกันออกแบบผลิตภัณฑ์กองทุนรวม อันได้แก่ นโยบายการลงทุน สินทรัพย์ที่กองทุนจะลงทุน วัตถุประสงค์ของกองทุน เป็นต้น โดยต้องคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของผู้ลงทุน และไม่ขัดต่อหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงต้องไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่จะทำให้ผู้ลงทุนเสียประโยชน์จากการลงทุนในกองทุนรวมที่จะเสนอขาย

นอกจากนั้น จะกำหนดลักษณะของกองทุนรวม (fund features) โดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ ได้แก่ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ลักษณะของผู้ลงทุนที่เหมาะสมและไม่เหมาะสมกับกองทุนที่จะเสนอขาย ประเภทกองทุน ระดับความเสี่ยงของกองทุน ข้อคิดเห็น ข้อเสนอแนะจากผู้ลงทุนหรือพนักงานขายหรือตัวแทนขาย ข้อจำกัดหรือลักษณะเฉพาะของหลักทรัพย์ที่จะลงทุน เช่น สภาพคล่อง ระยะเวลาการได้รับเงินเมื่อมีการขายหลักทรัพย์ที่ลงทุน เป็นต้น

3. การทดสอบผลิตภัณฑ์

ก่อนการเสนอขายกองทุน จัดให้มีการทดสอบผลิตภัณฑ์ภายใต้สถานการณ์ต่างๆ (Stress Test / Scenario Analysis) โดยใช้สมมุติฐานที่เหมาะสม เพื่อให้สามารถพิจารณาถึงผลตอบแทนและความเสี่ยงของกองทุนว่ามีความเหมาะสมและเป็นธรรมกับกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายหรือไม่

4. กำหนดกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมาย

กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ที่จะเสนอขาย โดยอาจพิจารณาจากปัจจัย ได้แก่ นโยบายการลงทุน ประเภทสินทรัพย์ ภูมิภาคหรือประเทศที่ลงทุน วัตถุประสงค์ของการลงทุนและลักษณะความเสี่ยงของกองทุน ระดับความเสี่ยงของกองทุน ข้อจำกัดในนโยบายและ/หรือตราสารที่ลงทุน เช่น สภาพคล่อง ระยะเวลาการลงทุน พิจารณาโครงสร้างลูกค้าในกองทุนที่บริหารอยู่ในปัจจุบันที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน ข้อคิดเห็น ข้อเสนอแนะจากพนักงานขาย ตัวแทนขาย ลักษณะเฉพาะของผลิตภัณฑ์หรือปัจจัยอื่นใดที่สามารถนำมาพิจารณาเพื่อกำหนดลักษณะของกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายที่เหมาะสมได้

5. แนวทางการเสนอขายผลิตภัณฑ์กองทุนรวม

เพื่อป้องกันการขายผิดพลาดหรือ mis-selling / mis-buying แนวทางการเสนอขายผลิตภัณฑ์กองทุนรวม จะประกอบด้วย

5.1 การคัดเลือกตัวแทนขาย

ประเมินความรู้ในผลิตภัณฑ์กองทุนรวมที่จะเสนอขาย ประสพการณ์ในการให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมถึงคัดเลือกตัวแทนขายที่มีใบอนุญาตเป็นผู้แนะนำการลงทุนให้ตรงกับประเภทกองทุนที่สามารถเสนอขายได้ตามหลักเกณฑ์ที่สำนักงานกำหนดไว้ตามคุณสมบัติของผู้แนะนำการลงทุน เพื่อให้มั่นใจว่าตัวแทนขายจะสามารถนำเสนอกองทุนรวมต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างถูกต้อง หรือจัดทำวิธีการประเมินอื่นใดที่เหมาะสมกับตัวแทนขายแต่ละประเภท

5.2 การจัดทำเอกสารการขายและการสื่อสารถึงตัวแทนขายและผู้ลงทุน

จัดทำเอกสารการขาย รวมถึงการสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับกองทุนรวมให้สอดคล้องกับลักษณะและความซับซ้อนของกองทุนรวม เพื่อให้ผู้ลงทุนและตัวแทนขายมีข้อมูลที่เพียงพอที่จะทำความเข้าใจและตัดสินใจลงทุน

5.3 การอบรมและทดสอบความรู้ก่อนการเสนอขายผลิตภัณฑ์

จัดให้มีการอบรมและทดสอบความรู้ของพนักงานขาย ซึ่งเป็นผู้ติดต่อกับผู้ลงทุนโดยตรง รวมถึงตัวแทนขาย เพื่อให้มั่นใจว่าพนักงานขายมีความรู้ความเข้าใจในกองทุนก่อนการเสนอขายแก่ผู้ลงทุน

การติดตามผลและทบทวน

การติดตามและทบทวนความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์กองทุนรวมต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย แบ่งเป็น 2 ส่วน ได้แก่ ความเหมาะสมด้านผลิตภัณฑ์กองทุนรวมและความเหมาะสมในการทำหน้าที่ของตัวแทนขาย

1. การติดตามผลิตภัณฑ์กองทุนรวม

ติดตามผลการดำเนินงานและความเสี่ยงของกองทุนรวมอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงติดตามข้อมูลอื่นๆ ที่อาจเกี่ยวข้อง เพื่อวิเคราะห์ว่ากองทุนยังมีความเหมาะสมกับกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายหรือเป็นไปตามเจตนารมณ์เดิมในการจัดตั้งกองทุนหรือไม่ เมื่อพบว่ากองทุนรวมใดมีความไม่เหมาะสมกับกลุ่มผู้ลงทุนเป้าหมายอีกต่อไป หรือกรณีมีเหตุการณ์ที่อาจส่งผลกระทบต่อความตัดสินใจของผู้ลงทุนหรือมีผลกระทบต่อกองทุนอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจะดำเนินการเฝ้าติดตามสถานการณ์อย่างต่อเนื่องและ/หรือแก้ไขหรือดำเนินการใดๆ เพื่อบรรเทาผลกระทบ รวมถึงสื่อสารต่อตัวแทนขายและผู้ถือหน่วยลงทุนตามความเหมาะสม

2. การติดตามการทำหน้าที่ของตัวแทนขาย

จัดให้มีการประเมินการปฏิบัติงานของแต่ละตัวแทนขายอย่างสม่ำเสมอ เพื่อทบทวนการทำหน้าที่ของตัวแทนขาย เมื่อมีข้อสงสัยหรือพบว่าตัวแทนขายรายใดมีความไม่เหมาะสมในการเสนอขายผลิตภัณฑ์กองทุนรวม จะต้องหารือกับตัวแทนขายรายนั้น เพื่อหาแนวทางแก้ปัญหาร่วมกัน หากตัวแทนขายรายใดไม่ให้ความร่วมมือในการแก้ไขหรือปรับปรุง บริษัทอาจยุติการให้ตัวแทนขายรายนั้นทำหน้าที่ในการเสนอขายกองทุนที่พบข้อสงสัยหรือผิดปกติ หรือยุติการเสนอขายในทุกกองทุน