

## นโยบาย บริษัทหลักทรัพย์นายหน้าซื้อขายหน่วยลงทุน เวลธ์ คอนเซ็ปต์ จำกัด เรื่อง นโยบายการขายและให้บริการด้านผลิตภัณฑ์อย่างเป็นธรรม (Fair Dealing Policy)

บริษัทหลักทรัพย์นายหน้าซื้อขายหน่วยลงทุน เวลธ์ คอนเซ็ปต์ จำกัด หรือ “บริษัท” ได้กำหนดนโยบายการขาย และให้บริการแก่ลูกค้าอย่างเป็นธรรม (Fair Dealing Policy) ฉบับนี้ เพื่อให้บริษัทมีกระบวนการขายที่เป็นธรรมและเป็นไปเพื่อประโยชน์ของลูกค้า ตลอดจนไม่เอาเปรียบในความไม่รู้ของลูกค้า และเพื่อให้มั่นใจได้ว่า ลูกค้าจะได้รับการเสนอขายผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม ได้รับข้อมูลและบริการครบถ้วนตามควร และสามารถตัดสินใจลงทุนได้ด้วยความเข้าใจที่ถูกต้อง

### การจัดโครงสร้างองค์กร บทบาทของคณะกรรมการ และหน้าที่ของผู้บริหารระดับสูง

เพื่อเป็นการแสดงถึงการให้ความสำคัญและสนับสนุนการทำธุรกิจ จึงกำหนดให้มีโครงสร้างการบริหารจัดการระบบงาน ตลอดจนบุคลากรที่เหมาะสมและเพียงพอเพื่อให้การปฏิบัติงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพตามหลัก fair dealing โดยอย่างน้อยต้องดำเนินการ ดังนี้

1. กำหนดสายงานและส่วนงานที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจการขายและให้บริการหน่วยลงทุนโครงสร้างองค์กร และบุหน้าที่ ความรับผิดชอบ และผู้ควบคุมอย่างชัดเจน รวมถึงมีการแบ่งแยกหน่วยงานซึ่งเอื้อให้มีการสอบทานการถ่วงดุลอำนาจในการปฏิบัติงาน มีความเป็นอิสระ และการไม่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในการปฏิบัติหน้าที่ของหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

2. กำหนดให้มีผู้บริหารระดับสูงที่รับผิดชอบการกำกับดูแลธุรกิจการขายและให้บริการหน่วยลงทุน เพื่อสามารถติดตามตรวจสอบได้อย่างเป็นระบบ ทันต่อเหตุการณ์ และสามารถประเมินภาพรวมและความเสี่ยงของธุรกิจได้ครบถ้วน สามารถวัดผลสำเร็จ วิเคราะห์จุดที่มีปัญหา และแก้ไขปัญหาได้อย่างรวดเร็ว มีประสิทธิภาพ รวมถึงมอบหมายผู้ที่มีหน้าที่รับผิดชอบงานด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างชัดเจน ได้แก่ ผู้บริหารที่รับผิดชอบงานด้านนโยบาย ผู้บริหารที่ดูแลงานด้านการขาย และผู้บริหารและหัวหน้างานด้านกำกับและตรวจสอบ เป็นต้น

3. จัดการให้มีบุคลากรที่มีความพร้อม ทั้งด้านจำนวนและคุณภาพ โดยต้องสอดคล้องกับปริมาณธุรกิจและการปฏิบัติหน้าที่อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งมีผู้รับผิดชอบดูแล ควบคุม ติดตามการปฏิบัติงาน และพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากรอย่างต่อเนื่องและทันเหตุการณ์

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัท ได้มอบหมายให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) เป็นประธานกรรมการ มีหน้าที่รับผิดชอบดูแลการคัดเลือกและเสนอขายผลิตภัณฑ์ประเภทหน่วยลงทุนของบริษัท เพื่อให้การเสนอขายผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับกลุ่มผู้ลงทุน สามารถติดตามตรวจสอบได้ และสามารถประเมินภาพรวมและความเสี่ยงของธุรกิจได้อย่างครบถ้วน ลดความเสี่ยงในการเกิด Mis-selling รวมถึงการทุจริตต่อทรัพย์สินของลูกค้า และให้มีการรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทให้รับทราบ

### การคัดเลือกผลิตภัณฑ์และการจัดกลุ่มลูกค้า (Product Screening and Client Segmentation)

เพื่อให้บริษัทมีกระบวนการประเมินความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์อย่างรอบคอบก่อนที่จะนำมาเสนอขายให้แก่ลูกค้า โดยมีวิธีคัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพ การจัดกลุ่มลูกค้าตามลักษณะต่าง ๆ และกำหนดวิธีปฏิบัติในการเสนอขาย การให้

คำแนะนำ และการควบคุมการปฏิบัติงานได้อย่างรัดกุมและเหมาะสม จึงกำหนดให้การคัดเลือกผลิตภัณฑ์และการจัดกลุ่มลูกค้า อย่างน้อยต้องดำเนินการ ดังนี้

1. กำหนดกระบวนการในการคัดเลือกผู้ออกผลิตภัณฑ์สำหรับการพิจารณานำผลิตภัณฑ์มาขาย โดยคำนึงถึงการบริหารจัดการเพื่อประโยชน์สูงสุดของลูกค้าและคัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่มีความเหมาะสมและมีคุณภาพ
2. กำหนดให้มีการทำ Product Due Diligence โดยการประเมินด้วยความเข้าใจอย่างถ่องแท้เกี่ยวกับลักษณะของผลิตภัณฑ์และลักษณะความเสี่ยงที่มีผลต่อเงินลงทุนและผลตอบแทน
3. กำหนดให้วิธีจัดกลุ่มหรือจำแนกผลิตภัณฑ์ตามความเสี่ยงหรือปัจจัยอื่นใด รวมถึงมีวิธีการจัดกลุ่มหรือจำแนกลูกค้าตามระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้หรือตามวิธีอื่นใด เพื่อให้สามารถกำหนดวิธีการขาย การสื่อสารให้ความรู้แก่พนักงาน การกำหนดกลุ่มลูกค้าที่เหมาะสมและไม่เหมาะสม และการควบคุมและสอบทานการปฏิบัติงานในการขาย ที่แตกต่างกันในแต่ละกลุ่ม
4. กำหนดมาตรการป้องกันไม่ให้บริการให้บริการหรือนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ขัดต่อกฎหมาย

#### การสื่อสารและการให้ความรู้แก่เจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุน (Communication and Training Program)

เพื่อให้บริษัทมีกลไกในการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ มีการฝึกอบรมและฝึกปฏิบัติในเรื่องที่มีความสำคัญอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งทำให้ผู้ปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้องกับการขายผลิตภัณฑ์ได้รับรู้การเปลี่ยนแปลง การเน้นย้ำวิธีปฏิบัติที่สำคัญเพื่อป้องกันความเสี่ยง และข้อมูลความรู้เกี่ยวกับการปฏิบัติงาน รวมทั้งเพื่อให้มั่นใจได้ว่าเจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุน และผู้ปฏิบัติงานมีความเข้าใจและสามารถปฏิบัติได้ จึงกำหนดให้การสื่อสารและการให้ความรู้แก่เจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุน อย่างน้อยต้องดำเนินการ ดังนี้

1. กำหนดให้มีฝ่ายกลยุทธ์ทำหน้าที่และรับผิดชอบการสื่อสารและการให้ความรู้แก่คนขาย โดยมีหน้าที่กำหนดหัวข้อเรื่อง เนื้อหา รูปแบบ วิธีการสื่อสาร การวัดผลสำเร็จของการสื่อสารและการให้ความรู้ รวมทั้งกำหนดช่วงเวลาและความถี่ที่เหมาะสม ตลอดจนมีเนื้อหาที่ใช้สื่อสารกับเจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุนมีความครบถ้วนถูกต้อง
2. ดำเนินการจัดการให้มีระบบและเครื่องมือที่ช่วยให้การสื่อสารกับเจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ
3. จัดอบรมให้ความรู้แก่เจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุนเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ประเภทใหม่ ๆ หรือผลิตภัณฑ์ที่มีความเสี่ยงสูงหรือมีความซับซ้อนอย่างครบถ้วน เพื่อให้สามารถให้คำแนะนำได้อย่างมีคุณภาพและนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับลูกค้า
4. จัดอบรมเพื่อให้เจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุนมีความรู้ และทักษะในการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลของลูกค้า และวิธีปฏิบัติงานในฐานะผู้มีวิชาชีพและมีจรรยาบรรณ ฝึกวิธีปฏิบัติงานให้เจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุนได้ฝึกใช้ภาษาที่ลูกค้าจะเข้าใจได้ง่ายและอาจจัดทำบทสนทนาสำหรับการอธิบายในเรื่องที่ยาก โดยเฉพาะการอธิบายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่มีความเสี่ยงสูงหรือมีความซับซ้อน รวมถึงฝึกปฏิบัติวิธีบันทึกเพื่อเก็บหลักฐานการให้คำแนะนำและการนำเสนอผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้า

### กระบวนการขาย (Sales Process)

เพื่อให้บริษัทมีกระบวนการขายที่เป็นธรรมและเป็นไปเพื่อประโยชน์ของลูกค้า ตลอดจนไม่เอาเปรียบในความไม่รู้ของลูกค้า เพื่อให้มั่นใจได้ว่า ลูกค้าจะได้รับการเสนอขายผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม ได้รับข้อมูลและบริการครบถ้วนตามควร และสามารถตัดสินใจลงทุนได้ด้วยความเข้าใจที่ถูกต้อง จึงกำหนดให้ในกระบวนการขาย อย่างน้อยต้องดำเนินการ ดังนี้

1. กำหนดวิธีปฏิบัติในกระบวนการขายอย่างครบถ้วน ชัดเจน และเหมาะสมกับประเภทของผลิตภัณฑ์ มีระบบและเครื่องมือที่ช่วยให้กระบวนการขายมีประสิทธิภาพ รวมถึงจำกัดขอบเขตการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุนให้ชัดเจน โดยทำความเข้าใจกับเจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุนทุกคนที่ปฏิบัติหน้าที่ ณ จุดขายและให้บริการ เกี่ยวกับหน้าที่ที่ทำได้และทำไม่ได้
2. จัดให้มีการคัดเลือกเจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุนที่มีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ที่จะเสนอขายและมีความรู้ความสามารถเพียงพอและสอดคล้องกับประเภทของผลิตภัณฑ์ที่จะเสนอขาย
3. จัดให้มีเครื่องมือที่ช่วยให้เจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุนสามารถอธิบายความเสี่ยงและความซับซ้อนของผลิตภัณฑ์ให้ลูกค้าได้รับทราบ
4. จัดประเภทลูกค้าและรู้จักตัวตนที่แท้จริงของลูกค้า โดยมีการกำหนดวิธีการจัดประเภทลูกค้า และมีวิธีปฏิบัติงานที่จะทำให้มั่นใจว่าเจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุนรู้จักตัวตนของลูกค้า โดยทราบข้อมูลเกี่ยวกับผู้รับประโยชน์ทอดสุดท้าย และผู้มีอำนาจควบคุมหรือตัดสินใจในทอดสุดท้าย เพื่อให้สามารถให้คำแนะนำและวางแผนการลงทุนอย่างเหมาะสม ตลอดจนป้องกันไม่ให้เกิดการเข้าไปมีส่วนร่วมในการกระทำผิดกฎหมาย
5. จัดให้มีการทำความรู้จักกับลูกค้าและการประเมินความเหมาะสมในการลงทุน เพื่อให้เจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุนสามารถรวบรวมข้อมูลลูกค้าอย่างครบถ้วนเพียงพอ และเพื่อให้ทราบความต้องการหรือเป้าหมายทางการเงินหรือการลงทุน ระดับความเสี่ยงที่รับได้ (รวมถึงระดับขาดทุนที่รับได้) สถานภาพทางการเงิน และข้อจำกัดหรือเงื่อนไขทางการเงินของลูกค้า
6. จัดให้มีการประเมินความรู้ความสามารถในการลงทุนของลูกค้า (Knowledge Assessment) เพิ่มเติม ในกรณีการเสนอขายผลิตภัณฑ์ที่มีความเสี่ยงสูงหรือมีความซับซ้อน ให้สอดคล้องตามแนวทางที่สำนักงาน ก.ล.ต. กำหนด
7. กำหนดให้มีระบบตรวจสอบเพื่อให้มั่นใจว่าลูกค้าเป็นผู้ให้ข้อมูลด้วยตนเอง และเก็บรักษาข้อมูลของลูกค้าในที่ปลอดภัยเพื่อป้องกันการสูญหาย การแก้ไข หรือการเข้าถึงโดยผู้ที่ไม่มีความเกี่ยวข้อง รวมถึงการปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน
8. มีระบบที่มั่นใจว่าเจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุนได้อธิบายข้อมูลผลิตภัณฑ์ที่นำเสนออย่างครบถ้วน ถูกต้อง และชัดเจน โดยเฉพาะอย่างยิ่งลักษณะสำคัญและความเสี่ยงของผลิตภัณฑ์ และมีวิธีปฏิบัติงานเพิ่มเติมในกรณีการเสนอขายผลิตภัณฑ์ที่มีความเสี่ยงสูงหรือมีความซับซ้อน รวมถึงมีข้อมูลเพิ่มเติมให้เจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุน ในกรณีการเสนอขายผลิตภัณฑ์ที่มีความเสี่ยงสูงหรือมีความซับซ้อนที่มีลักษณะพิเศษซึ่งยากแก่การอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจ เพื่อให้เจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุนสามารถอธิบายลูกค้าถึงเหตุการณ์หรือสถานการณ์เชิงลบอย่างมากที่สุดที่อาจเกิดขึ้น (Worst Case Scenario) ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการลงทุนของลูกค้า
9. จัดให้มีการแจกจ่าย Fund Fact Sheet หรือหนังสือชี้ชวนฉบับเต็ม หรือจัดให้มีข้อมูล และเอกสารเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ เพื่อให้เจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุนใช้ในการอธิบายและแจกจ่ายให้ลูกค้าในกรณีที่ลูกค้าร้องขอ

10. มีการให้คำแนะนำเรื่องการจัดสรรและกำหนดสัดส่วนการลงทุนที่สอดคล้องกับผลประเมินความเหมาะสมในการลงทุนแก่ลูกค้า
11. กรณีเกิด Material Event ที่ส่งผลกระทบต่อผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายให้แก่ลูกค้า กำหนดให้ต้องมีหน่วยงานที่รับผิดชอบในการเฝ้าติดตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง และสื่อสารให้เจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุนมีข้อมูลในการอธิบายผู้ลงทุนก่อนการตัดสินใจลงทุนในผลิตภัณฑ์ดังกล่าว
12. กำหนดให้เจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุนอธิบายลักษณะและความเสี่ยงที่สำคัญของผลิตภัณฑ์ตามแบบลงนามหรือหลักฐานรับทราบความเสี่ยง และจัดให้มีวิธีการใด ๆ ที่เชื่อมั่นได้ว่าลูกค้ารับทราบข้อมูลสำคัญดังกล่าวก่อนการตัดสินใจลงทุน
13. มีวิธีปฏิบัติในการติดต่อ ทำความรู้จักลูกค้า และเสนอขายผลิตภัณฑ์ ที่มีความเหมาะสมกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้รู้ถึงเป้าหมายการลงทุน และสามารถให้ข้อมูลและคำแนะนำที่เพียงพอและนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม

#### การกำหนดวิธีจ่ายค่าตอบแทน (Remuneration Structure)

เพื่อให้บริษัทมีโครงสร้างการจ่ายค่าตอบแทนให้แก่เจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุนและผู้ปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้อง โดยสัมพันธ์กับประโยชน์ที่ลูกค้าได้รับโดยคำนึงถึงปัจจัยอื่นนอกเหนือจากยอดขาย เพื่อไม่ให้เกิดการเร่งขายหรือเสนอขายผลิตภัณฑ์ที่ไม่เหมาะสมแก่ลูกค้า จึงกำหนดให้ในการกำหนดวิธีจ่ายค่าตอบแทน อย่างน้อยต้องดำเนินการ ดังนี้

1. กำหนดโครงสร้างการจ่ายค่าตอบแทนให้แก่เจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุนและผู้ปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้อง โดยคำนึงถึงประโยชน์ของลูกค้าเป็นสำคัญ เพื่อป้องกันไม่ให้เกิด Product-focused approach ซึ่งจะนำไปสู่ Mis-selling และการเสนอขายหรือการให้คำแนะนำที่ขาดคุณภาพและขาดความรับผิดชอบต่อลูกค้าได้
2. จัดให้มีการประเมินและกำหนดมาตรการป้องกันความเสี่ยงจากโครงสร้างจ่ายค่าตอบแทน เพื่อให้สามารถป้องกันและจัดการความเสี่ยงที่เกิดขึ้นได้อย่างเหมาะสม

#### การควบคุมภายในและการตรวจสอบการปฏิบัติงาน (Internal Control and In-house Inspection)

เพื่อให้บริษัทมีวิธีการติดตามและตรวจสอบการปฏิบัติงานที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งต้องสอดคล้องกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและจะมีผลกระทบต่อลูกค้าและต่อธุรกิจ เพื่อเป็นเครื่องมือสำคัญในการป้องกันความเสี่ยงหรือความเสียหายและตรวจจับความผิดปกติที่เกิดขึ้น เพื่อให้สามารถหยุดความเสียหายที่จะเกิดขึ้นต่อไป จึงกำหนดให้การควบคุมภายในและการตรวจสอบการปฏิบัติงาน อย่างน้อยต้องดำเนินการ ดังนี้

1. มีหน่วยงานรับผิดชอบการติดตามและตรวจสอบการปฏิบัติงานด้านการขายผลิตภัณฑ์ ครอบคลุมในแต่ละระดับชั้นของการปฏิบัติงานอย่างครบถ้วน
2. มีการประเมินขั้นตอนการขายและให้บริการ เพื่อระบุหรือกำหนดความเสี่ยงที่มีโอกาสเกิดขึ้น และวางระบบควบคุมเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจมีโอกาสดังกล่าว (Protect)
3. จัดทำแผนการปฏิบัติงานด้านการตรวจสอบที่มุ่งไปยังความเสี่ยงที่กำหนด โดยเป็นการตรวจสอบการปฏิบัติงานว่าเป็นไปตามวิธีการ ขั้นตอน และหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้หรือไม่




4. ระบุกิจกรรมที่มีความเสี่ยงที่จะก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และกำหนดนโยบาย มาตรการ และเครื่องมือ ที่เพียงพอและมีประสิทธิภาพ เพื่อป้องกัน หรือจัดการไม่ให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ รวมถึงมาตรการทางวินัยกรณีมีการปฏิบัติไม่เป็นไปตามที่กำหนด
5. มีเครื่องมือและวิธีการจัดการความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในแต่ละเรื่องอย่างชัดเจน และมีการสื่อสาร ให้ความรู้และทำความเข้าใจถึงมาตรการต่าง ๆ ของบริษัท เพื่อให้บุคลากรที่เกี่ยวข้องตระหนักถึงความสำคัญและให้ความร่วมมือในการปฏิบัติตามมาตรการดังกล่าว และสามารถปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องได้อย่างมีประสิทธิภาพ
6. ตรวจสอบการปฏิบัติตามมาตรการที่กำหนด และมีการดำเนินการ หากมีการปฏิบัติไม่เป็นไปตามที่กำหนด รวมถึงควรมีการประเมินความเสี่ยงและทบทวนมาตรการของผู้ประกอบธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ
7. กำหนดมาตรการเพื่อควบคุมและป้องกันการรั่วไหลของข้อมูล โดยแบ่งแยกหน่วยงานเป็นสัดส่วนตามหลัก Chinese wall และจัดเก็บและกำหนดการเข้าถึงข้อมูลตามหลัก Need to know basis
8. กำหนดแนวทางในการกำกับดูแลและตรวจสอบการซื้อขายของเจ้าหน้าที่แนะนำการลงทุนที่มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลภายในซึ่งอาจถูกนำไปใช้อย่างไม่เหมาะสม (Staff dealing)

#### การทบทวนนโยบาย

กำหนดให้มีการทบทวนนโยบาย อย่างน้อยปีละ 1 ครั้งหรือเมื่อประกาศที่เกี่ยวข้องมีการเปลี่ยนแปลง

นโยบายฉบับนี้ให้มีผลบังคับตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2567 เป็นต้นไป

  
 .....  
 (นายเจษฎา ยงพิทยาพงศ์ - ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร)

จัดทำครั้งที่ 1	อนุมัติโดยมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2565	วันที่ 8 สิงหาคม 2565
จัดทำครั้งที่ 2	อนุมัติโดยมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2567	วันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2567