

สรุปสาระสำคัญของประกาศเกี่ยวกับกระบวนการขายผลิตภัณฑ์ในตลาดทุนและประเภทคนขาย

1. ประกาศที่ กจ. 4/2560

กำหนดนิยามและลักษณะของผู้ลงทุนรายใหญ่พิเศษเพิ่มเติม (ultra high net worth : “UHNW”) และปรับปรุงลักษณะของผู้ลงทุนรายใหญ่ (high net worth : “HNW”) ในส่วนของเงินลงทุนในหลักทรัพย์และสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (“port size”) ให้สามารถนับรวมเงินฝากได้ เพื่อให้สอดคล้องกับ UHNW ทั้งนี้ นิยามผู้ลงทุนสถาบันและผู้ลงทุนรายใหญ่ในประกาศที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ ให้เป็นไปตามประกาศฉบับนี้

2. ประกาศที่ ทธ. 6/2560

2.1 การกำหนดวัตถุประสงค์ของหลักเกณฑ์ในกระบวนการขาย (“regulatory objective”)

กำหนดให้ในการติดต่อและให้บริการแก่ลูกค้า ผู้ประกอบธุรกิจต้องจัดให้มีระบบงานรองรับการติดต่อและให้บริการแก่ลูกค้า ที่มั่นใจว่าช่องทางการติดต่อและให้บริการเปิดเผยข้อมูล การติดตามตรวจสอบ และบุคลากรที่ได้รับมอบหมายจากผู้ประกอบธุรกิจ มีความสอดคล้องและเหมาะสมกับความถี่และความซับซ้อนของผลิตภัณฑ์ในตลาดทุนแต่ละประเภท โดยคำนึงถึงประโยชน์ที่ดีที่สุดให้แก่ลูกค้า รวมถึงมีการกำกับดูแลให้การติดต่อและให้บริการแก่ลูกค้าดำเนินการตามระบบงานที่ผู้ประกอบธุรกิจกำหนดไว้

2.2 การทำ suitability test

ผู้ประกอบธุรกิจต้องทำ suitability test ให้แก่ลูกค้าที่จะลงทุนในกองทุนรวม ตลาดเงินในประเทศ และยกเว้นการทำ suitability test ให้ลูกค้า UHNW นิติบุคคลที่ขอสิทธิในการคุ้มครองตนเอง (“opt-out”)

2.3 การจัดทำคำแนะนำเบื้องต้นเกี่ยวกับการจัดสรรและกำหนดสัดส่วนการลงทุน (“basic asset allocation”)

กำหนดให้ในกรณีที่ผู้ประกอบธุรกิจจัดทำ basic asset allocation ใน model portfolio แบบต่าง ๆ ต้องจัดทำโดยบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ และเป็นไปตามหลักวิชาการ อันเป็นที่ยอมรับ

2.4 การลงทุนไม่เป็นไปตามผลประเมินความเหมาะสมในการลงทุน

กำหนดให้ผู้ประกอบธุรกิจต้องดูแลให้ลูกค้าลงทุนหรือทำธุรกรรมให้เป็นไปตามผล suitability test หรือ basic asset allocation ทั้งนี้ กรณีที่ลูกค้าประสงค์จะลงทุนไม่เป็นไปตามผล suitability test หรือ basic asset allocation ให้ผู้ประกอบธุรกิจดำเนินการในรูปแบบใด ๆ ก็ได้ เพื่อให้ลูกค้าตระหนักถึงความเสี่ยงจากการลงทุนที่ไม่เป็นไปตามผล suitability test

3. ประกาศที่ สช. 3/2560

3.1 หลักการสำคัญของกระบวนการขาย (principle)

กำหนดให้ผู้ประกอบธุรกิจต้องมีระบบงานเพื่อรองรับกระบวนการขายที่สอดคล้องและเหมาะสมกับ product หรือบริการแต่ละประเภท โดยต้องคำนึงถึงเรื่องดังต่อไปนี้

- (1) กระบวนการเตรียมความพร้อมเพื่อการติดต่อและให้บริการ
 - (ก) คัดเลือกบุคลากรที่มีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ที่จะเสนอขาย
 - (ข) จัดหาข้อมูลเกี่ยวกับ product ให้แก่บุคลากร
 - (ค) จัดหาเครื่องมือหรือสื่อประกอบการอธิบายแก่บุคลากร
- (2) กระบวนการในการติดต่อและให้บริการ
 - (ก) รวบรวมและประเมินข้อมูลของลูกค้าเพื่อทำความรู้จักลูกค้าและ suitability test หรือทำธุรกรรมของลูกค้า
 - (ข) นำเสนอ product ที่มีความเหมาะสมกับลูกค้า โดยพิจารณาจากผล suitability test และคำแนะนำเกี่ยวกับ asset allocation ของลูกค้า
 - (ค) แจกจ่ายเอกสารประกอบการขายให้แก่ลูกค้า
 - (ง) อธิบายและให้ข้อมูลตลอดจนความเสี่ยงเกี่ยวกับ product รวมทั้งข้อมูลเกี่ยวกับเหตุการณ์สำคัญที่อาจส่งผลกระทบต่อ product แต่ละประเภท (material event) (ถ้ามี)
- (3) กระบวนการติดตามตรวจสอบการติดต่อและให้บริการ
 - (ก) ติดตามตรวจสอบเพื่อควบคุมให้กระบวนการขายเป็นไปตามที่ผู้ประกอบธุรกิจกำหนด
 - (ข) การแก้ไขหรือดำเนินการใด ๆ เมื่อพบว่ามี การติดต่อและให้บริการไม่สอดคล้องกับกระบวนการติดต่อและให้บริการ
 - (ค) การจัดเก็บเอกสารและหลักฐานการดำเนินการตาม (ก) และ (ข) ไว้ในลักษณะที่สำนักงานสามารถเรียกดูได้โดยไม่ชักช้า

3.2 การผ่อนผัน sales process ให้เหมาะสมกับประเภทผู้ลงทุน

ไม่ต้องนำเกณฑ์ทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับ sales process มาใช้กับการขาย product ให้ลูกค้าที่เป็นผู้ลงทุนประเภทดังต่อไปนี้

- (1) ผู้ลงทุนสถาบัน (institutional investor: II)
- (2) UHNW และ HNW ที่เป็นนิติบุคคล ซึ่งได้ขอ opt-out
- (3) ผู้ลงทุนใน OTC derivatives

3.3 การลดขั้นตอน sales process

กำหนดให้ผู้ประกอบธุรกิจสามารถลดขั้นตอนการขายและให้บริการโดยคนขายที่ไม่จำเป็นได้ ในกรณีที่ผู้ลงทุนมีการซื้อซ้ำ product เดิม (repeated sell) เช่น ซื้อซ้ำ

กองทุนรวมกองเดิม หรือ ตราสารหนี้ตัวเดิม โดยที่ในการซื้อครั้งแรก ลูกค้าได้มีการติดต่อและได้รับคำแนะนำจากคนขายตามกระบวนการขายปกติแล้ว

อย่างไรก็ดี หากข้อมูลที่มีการเปลี่ยนแปลงหรือมีการปรับปรุงให้เป็นปัจจุบัน (เช่น ข้อมูลใน factsheet และ peer fund performance) คนขายยังคงมีหน้าที่ในการแจ้งข้อมูลดังกล่าวให้ลูกค้าทราบ เพื่อให้ลูกค้าใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจก่อนการซื้อซ้ำ

3.4 การกำหนดประเภทของ product ที่มีความเสี่ยงสูงหรือมีความซับซ้อน (“risky / complex product”) ดังนี้

- หน่วยลงทุนของกองทุนรวมที่เสนอขายต่อผู้ลงทุนสถาบันหรือผู้ลงทุนรายใหญ่พิเศษ ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการจัดตั้งและจัดการของกองทุนรวมเพื่อผู้ลงทุนสถาบันหรือผู้ลงทุนรายใหญ่พิเศษ (hedge fund)
- หน่วยลงทุนของตามประกาศสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ว่าด้วยหลักเกณฑ์เพิ่มเติมในกรณีที่กองทุนลงทุนในสัญญาซื้อขายล่วงหน้า และตราสารที่มีสัญญาซื้อขายล่วงหน้าแฝง
- หน่วยลงทุนของกองทุนรวมที่จ่ายผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหน่วยลงทุน โดยวิธีการคำนวณผลประโยชน์ตอบแทนให้ผันแปรไปตามสูตรการคำนวณหรือเงื่อนไขใด ๆ ซึ่งผู้ถือหน่วยลงทุนทั่วไปไม่สามารถทำความเข้าใจได้ง่าย (กองทุนรวม complex return)
- หน่วยลงทุนของกองทุนรวมที่มีมูลค่าการลงทุนสุทธิ (“net exposure”) ในสินค้าโภคภัณฑ์ ผ่านการลงทุนในตราสารหรือสัญญาซื้อขายล่วงหน้าที่ให้ผลตอบแทนอ้างอิงกับสินค้าโภคภัณฑ์นั้น
- หน่วยลงทุนของกองทุนรวมที่มีนโยบายการลงทุนในตราสารหนี้ที่มีอันดับความน่าเชื่อถือต่ำกว่าอันดับที่สามารถลงทุนได้หรือไม่มีการจัดอันดับความน่าเชื่อถือเกินกว่าร้อยละ 60 ของมูลค่าทรัพย์สินสุทธิของกองทุน
 - ตราสารกึ่งหนี้กึ่งทุน (hybrid securities)
 - ตราสารหนี้ที่ครบกำหนดไถ่ถอนเมื่อมีการเลิกบริษัท (perpetual bond)
 - ตราสารหนี้ที่มีอันดับความน่าเชื่อถือต่ำกว่าอันดับที่สามารถลงทุนได้ (non-investment grade bond) หรือ หรือไม่มีการจัดอันดับความน่าเชื่อถือ (unrated bond)
- หุ้นกู้ที่มีอนุพันธ์แฝง ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยการขออนุญาตและการอนุญาตให้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ที่มีอนุพันธ์แฝง หรือตราสารอื่นที่มีสัญญาซื้อขายล่วงหน้าแฝง (structured notes)
- ตราสารค้ำประกันเพื่อนับเป็นเงินกองทุน ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยการเสนอขายตราสารค้ำประกันเพื่อนับเป็นเงินกองทุนของธนาคารพาณิชย์ (Basel III)
- สัญญาซื้อขายล่วงหน้า

- ผลิตภัณฑ์ในตลาดทุนที่ออกหรือเสนอขายในต่างประเทศ ซึ่งมีลักษณะหรือเงื่อนไขทำนองเดียวกับผลิตภัณฑ์ในตลาดทุนข้างต้น

3.5 การกำหนด sales process เพิ่มเติมสำหรับการขาย risky / complex product โดยมีกระบวนการดังนี้

- คัดเลือกคนขายที่เหมาะสม
- มีการประเมินความรู้ความสามารถในการลงทุน (“knowledge assessment”) ของลูกค้า โดยพิจารณาจากการศึกษา ประสบการณ์การทำงานและการลงทุนของลูกค้า
- มีแนวทางอธิบายข้อมูลลักษณะสำคัญและความเสี่ยงของ product โดยเฉพาะข้อมูลหรือรายละเอียดเกี่ยวกับความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการลงทุนเนื่องจากผลตอบแทนไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง
- มีเครื่องมือหรือสื่อช่วยอธิบาย product
- มีการเตือนลูกค้าว่าความเสี่ยงหรือความซับซ้อนที่มากกว่า product ทั่วไป
- จัดให้มีวิธีการใด ๆ ที่เชื่อมั่นได้ว่าลูกค้ารับทราบข้อมูลสำคัญของ risky / complex product ก่อนการตัดสินใจลงทุน

- สำหรับ Basel III และ hedge fund ซึ่งยากแก่การอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจ ผู้ประกอบธุรกิจต้องจัดให้มีข้อมูลเพิ่มเติมให้คนขาย เพื่อให้คนขายสามารถอธิบายลูกค้าถึงผลขาดทุนที่จะได้รับหากเกิด worst case scenario ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการลงทุนของลูกค้า

3.6 กำหนดนิยามผู้ลงทุนรายย่อยที่มีความเปราะบาง (“vulnerable investors”) ได้แก่ ผู้สูงอายุที่มีอายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป ผู้ที่มีความรู้ทางการเงินและการลงทุนอย่างจำกัด หรือไม่มีประสบการณ์การลงทุน ผู้ที่มีข้อจำกัดในการสื่อสาร / ตัดสินใจ อาทิ ผู้ที่มีความบกพร่องทางการได้ยินหรือการมองเห็น หรือมีภาวะบกพร่องทางสุขภาพ

ทั้งนี้ ผู้ประกอบธุรกิจสามารถพิจารณาใช้กระบวนการขายตามที่เห็นว่าเหมาะสมกับลูกค้าบางรายที่เป็น vulnerable investors โดยไม่ต้องใช้ความระมัดระวังเพิ่มเติมได้ หากเห็นว่า ลูกค้ารายดังกล่าวเป็นผู้มีความรู้ทางการเงินหรือมีประสบการณ์การลงทุนเพียงพอ

3.7 การยกเลิก enhanced sales process ตามประกาศเดิม ได้แก่ knowledge test และการแจกจ่ายเอกสารการให้ความรู้

4. ประกาศที่ นป. 1/2560

กำหนดรายละเอียดแนวทางปฏิบัติที่ดีในการขายและให้บริการ product ประเภทหน่วยลงทุนและตราสารหนี้ เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าอย่างเป็นธรรม โดยคำนึงถึงประโยชน์ของลูกค้าเป็นสำคัญ (fair dealing) ซึ่งมีองค์ประกอบในการดำเนินธุรกิจ 8 ด้าน และแต่ละด้านมีความมุ่งหวัง ดังนี้

ด้านที่ 1 การจัดโครงสร้างองค์กร บทบาทของคณะกรรมการ และหน้าที่ของผู้บริหารระดับสูง

คณะกรรมการและผู้บริหารระดับสูงของผู้ประกอบธุรกิจให้ความสำคัญและสนับสนุนการดำเนินธุรกิจตามหลัก fair dealing

ด้านที่ 2 การคัดเลือกผลิตภัณฑ์และการจัดกลุ่มลูกค้า (Product Selection and Client Segmentation)

ผู้ประกอบธุรกิจมีกระบวนการประเมินความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์ก่อนที่จะนำมาเสนอขายให้แก่ลูกค้า การจัดกลุ่มลูกค้าตามลักษณะต่าง ๆ ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบธุรกิจสามารถกำหนดวิธีปฏิบัติในการเสนอขายได้อย่างเหมาะสม

ด้านที่ 3 การสื่อสารและการให้ความรู้แก่คนขาย (Communication and Training Program)

ผู้ประกอบธุรกิจมีกลไกในการสื่อสารให้คนขายและผู้ปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้องได้รับรู้การเปลี่ยนแปลง และการเน้นย้ำวิธีปฏิบัติที่สำคัญ

ด้านที่ 4 กระบวนการขาย (Sales Process)

ผู้ประกอบธุรกิจมีกระบวนการขายที่เป็นธรรมและเป็นไปเพื่อประโยชน์ของลูกค้า เพื่อให้มั่นใจได้ว่า ลูกค้าจะได้รับการเสนอขายผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม ได้รับข้อมูลและบริการครบถ้วนตามควร และสามารถตัดสินใจลงทุนได้ด้วยความเข้าใจที่ถูกต้อง

ด้านที่ 5 การกำหนดวิธีจ่ายค่าตอบแทน (Remuneration Structure)

ผู้ประกอบธุรกิจมีโครงสร้างการจ่ายค่าตอบแทนให้แก่คนขายและผู้ปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้อง โดยสัมพันธ์กับประโยชน์ที่ลูกค้าได้รับ โดยคำนึงถึงปัจจัยอื่นนอกเหนือจากยอดขาย

ด้านที่ 6 การจัดการเรื่องร้องเรียน (Complaint Handling)

ผู้ประกอบธุรกิจมีกระบวนการจัดการเรื่องร้องเรียน ซึ่งดำเนินการด้วยความเป็นอิสระ เป็นธรรม มีประสิทธิภาพและทันการณ์

ด้านที่ 7 การควบคุมภายในและการตรวจสอบการปฏิบัติงาน (Internal Control and In-house Inspection)

ผู้ประกอบธุรกิจมีวิธีการติดตามและตรวจสอบการปฏิบัติงานที่มีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและจะมีผลกระทบต่อลูกค้าและต่อธุรกิจ

ด้านที่ 8 ระบบปฏิบัติการและแผนรองรับกรณีเกิดเหตุฉุกเฉิน (Operation and Business Continuity)

ผู้ประกอบธุรกิจมีระบบปฏิบัติการและแผนรองรับกรณีเกิดเหตุฉุกเฉินที่เชื่อมั่นได้ว่าคำสั่งของลูกค้าได้รับการดำเนินการอย่างถูกต้อง ครบถ้วน และทันเวลา

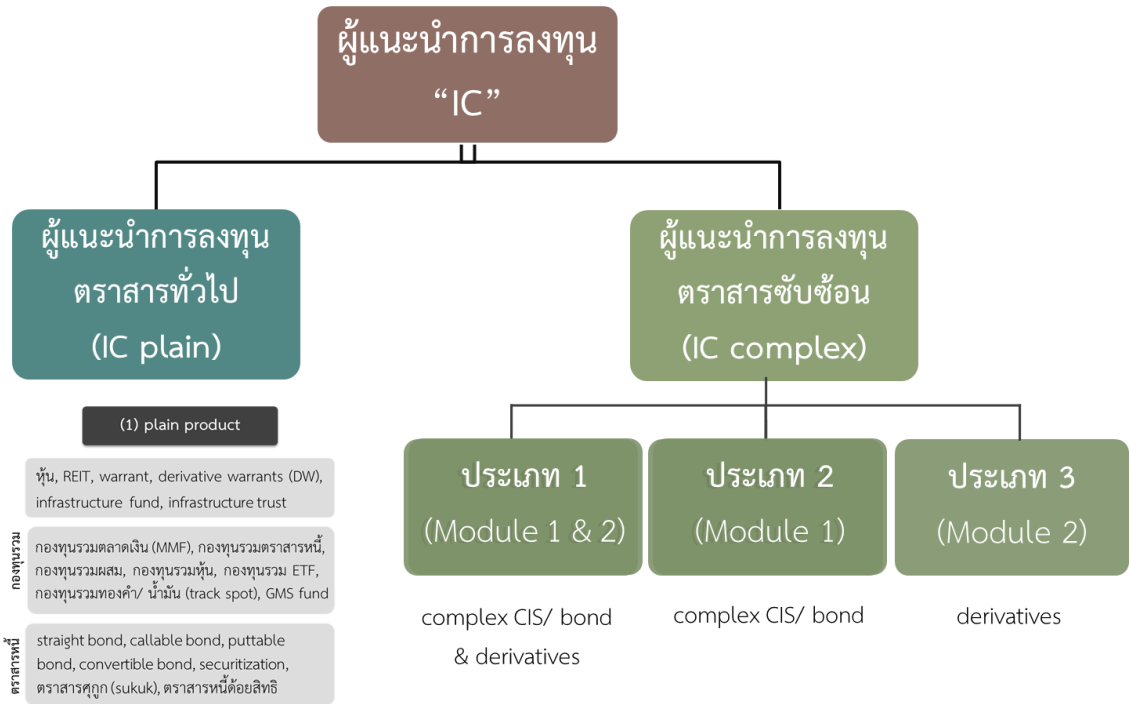
5. ประกาศที่ ทลธ. 5/2560

5.1 การกำหนดประเภทผู้แนะนำการลงทุน (“IC”) หรือคนขายให้เหมาะสมกับประเภทของ product

- (1) ผู้แนะนำการลงทุนตราสารทั่วไป : ผู้แนะนำการลงทุนใน product ที่ไม่ซับซ้อน (“plain product”)
- (2) ผู้แนะนำการลงทุนตราสารซับซ้อน : ผู้แนะนำการลงทุนใน product ทุกประเภท ซึ่งได้แก่ plain product และ risky / complex product (รายละเอียด product ตามข้อ 3.4) ซึ่งแบ่งเป็นประเภทดังนี้
- (ก) ผู้แนะนำการลงทุนตราสารซับซ้อนประเภท 1 ซึ่งสามารถเสนอขายและให้คำแนะนำการลงทุนใน product ทุกประเภท
- (ข) ผู้แนะนำการลงทุนตราสารซับซ้อนประเภท 2 ซึ่งสามารถแนะนำการลงทุนใน plain product และ risky / complex product ที่เป็นหน่วยลงทุนและตราสารหนี้
- (ค) ผู้แนะนำการลงทุนตราสารซับซ้อนประเภท 3 ซึ่งสามารถเสนอขายและให้คำแนะนำการลงทุนใน plain product และ risky / complex product ที่เป็นสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ทั้งนี้ องค์กรความรู้ของ product และประเภทผู้แนะนำการลงทุนสรุปได้ดังนี้

กำหนดประเภท product และองค์กรความรู้ของคนขาย

	(1) plain product	(2) risky / complex product
กองทุนรวม	หุ้น, REIT, warrant, derivative warrants (DW), infrastructure fund, infrastructure trust	Module 1 : หน่วยลงทุนที่มีความซับซ้อน และตราสารหนี้ที่มีความซับซ้อน
ตราสารหนี้	กองทุนรวมตลาดเงิน (MMF), กองทุนรวมตราสารหนี้, กองทุนรวมผสม, กองทุนรวมหุ้น, กองทุนรวม ETF, กองทุนรวมทองคำ/ น้ำมัน (track spot), GMS fund	<ul style="list-style-type: none"> • HYB fund, กองทุนรวม complex return, hedge fund, กองทุนรวมทองคำ/ น้ำมัน ที่ไม่ได้ track spot, กองทุนรวมที่มีการลงทุนแบบซับซ้อน (exotic derivatives) • perpetual bond, non-investment grade bond, unrated bond, Hybrid bond, ตราสาร Basel III, structured notes
	straight bond, callable bond, puttable bond, convertible bond, securitization, ตราสารศุกุก (sukuk), ตราสารหนี้ค้อยสิทธิ	Module 2 : สัญญาซื้อขายล่วงหน้า futures, option, swap



5.2 แนวทางการดำเนินการเพื่อรองรับคนขายในปัจจุบัน (license migration)

(1) กรณี IC ตลาดทุน/ IC หลักทรัพย์ และผู้วางแผนการลงทุน (investment planner : IP)

เมื่อประกาศมีผลใช้บังคับ ให้บุคลากรกลุ่มนี้สามารถสามารถขาย product ตามโครงสร้าง ปัจจุบันต่อไปตามเดิมได้ แต่ต้องเข้ารับการอบรมความรู้เกี่ยวกับ risky / complex product เพิ่มเติมในหลักสูตรที่สำนักงานยอมรับให้แล้วเสร็จภายในระยะเวลา 3 ปีนับแต่วันที่ประกาศ มีผลบังคับใช้ โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

License ปัจจุบัน	License ตามโครงสร้างใหม่	อบรมเพิ่มเติม	กรณีไม่เข้ารับการอบรมหรือ อบรมไม่ครบถ้วนภายใน ระยะเวลา 3 ปี
IP	ผู้วางแผนการลงทุน (IP) [Plain + Complex (Module 1 และ 2)]	Module 1-2	IP (scope down การปฏิบัติหน้าที่ให้วางแผนได้เฉพาะ plain product)
IC ตลาดทุน	ผู้แนะนำการลงทุนตราสารซับซ้อน <u>ประเภท 1</u> [Plain + Complex (Module 1 และ 2)]	Module 1-2	IC plain
IC หลักทรัพย์	ผู้แนะนำการลงทุนตราสารซับซ้อน <u>ประเภท 2</u> [Plain + Complex (Module 1)]	Module 1	IC plain

(2) กรณี IC ตราสารทุน/ IC ตราสารหนี้/ IC กองทุนรวม/ IC สัญญาฯ / IC สินค้าเกษตรล่วงหน้า

เมื่อประกาศมีผลใช้บังคับ IC กลุ่มนี้ยังคงขาย product ตามโครงสร้างปัจจุบันต่อไปตามเดิมได้ (โดยการเข้าอบรม refresher course และยื่นคำขอต่ออายุการให้ความเห็นชอบตามปกติ) แต่สำนักงานจะไม่เปิดให้มีการขอความเห็นชอบ IC กลุ่มนี้เพิ่มเติมอีก

5.3 experienced staff

สำนักงานเห็นควรเปิดให้กลุ่มบุคคลดังกล่าวสามารถมาขออนุญาตเป็น IC plain ได้ โดยจะเปิดรับเพียงครั้งเดียว ซึ่ง experienced staff ดังกล่าวต้องเข้าเงื่อนไขดังนี้

(1) ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

(ก) เป็นผู้ซึ่งผู้ประกอบการประเมินแล้วว่า มีศักยภาพเพียงพอในการพัฒนาเป็น IC

(ข) อายุ 50 ปีบริบูรณ์ขึ้นไปในวันที่ประกาศมีผลใช้บังคับ

(ค) มีประสบการณ์ในการติดต่อและให้บริการลูกค้าในการเสนอขาย product ร่วมกับคนขายมาไม่น้อยกว่า 10 ปี ในวันที่ประกาศมีผลใช้บังคับ

(2) ผ่านการอบรมและทดสอบผ่านหลักสูตรที่สำนักงานยอมรับ โดยปรับรูปแบบและกระบวนการสอบให้เหมาะสม เช่น ให้ความเวลาในการทำข้อสอบแต่ละข้อนานกว่าปกติ เป็นต้น ทั้งนี้ สำนักงานและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจะมีหนังสือชักซ้อมในรายละเอียดเกี่ยวกับหลักสูตรดังกล่าวต่อไป ทั้งนี้ เงื่อนไขตามข้อ (1) และ (2) รายละเอียดตามตารางคุณสมบัติแนบท้ายประกาศที่ ทลธ. 5/2560

(3) การให้ความเห็นชอบไม่ได้ติดตัวบุคลากร หาก experienced staff ลาออกจากผู้ประกอบการจะถือว่าการได้รับความเห็นชอบดังกล่าวสิ้นสุดลง

5.4 การซื้อขาย MMF ในประเทศ : กำหนดให้การซื้อขายต้องกระทำผ่าน IC

5.5 การเข้าอบรม refresher course เพื่อต่ออายุ : เป็นการอบรมเกี่ยวกับความรู้ด้านกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องอย่างน้อย 3 ชั่วโมงจากการอบรมอย่างน้อย 15 ชั่วโมง ในทุกช่วง 2 ปี (ตารางต่ออายุแนบท้ายประกาศที่ ทลธ. 5/2560)