



สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์  
333/3 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล  
เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900

www.sec.or.th  
โทร : 0-2033-9999  
แฟกซ์ : 0-2033-9660

8 กุมภาพันธ์ 2562

เรียน นายกสมาคมประกันชีวิตไทย  
ประธานสมาคมธนาคารไทย  
ผู้จัดการ

บริษัทหลักทรัพย์ที่ประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ประเภทการเป็นนายหน้า คำ จัดจำหน่าย  
หลักทรัพย์ที่เป็นหน่วยลงทุนทุกบริษัทที่ออกและ/หรือเสนอขายกรมธรรม์ประกันชีวิต  
ควบการลงทุน

ที่ กสท.กข.(ว) 2 /2562 เรื่อง ชักซ้อมความเข้าใจเกี่ยวกับการให้คำแนะนำ  
ในการเสนอขายผลิตภัณฑ์กรมธรรม์ประกันชีวิตควบการลงทุน (“unit link”)

ตามที่สำนักงานได้รับความร่วมมือจากบริษัทประกันชีวิตจัดทำแบบประเมินตนเองตาม  
องค์ประกอบ 8 ด้านในการดำเนินธุรกิจ LBDU กรณีการขาย unit link และสำนักงานได้กำกับดูแลการขาย  
unit link ของบริษัทประกันชีวิตและธนาคารมาระยะหนึ่ง นั้น

สำนักงานพบการปฏิบัติที่อาจเกิดจากความเข้าใจที่ไม่ตรงกันในบางเรื่อง ดังนั้น เพื่อให้  
ผู้ประกอบการ (บริษัทประกันชีวิตและธนาคารที่มีการออกและ/หรือเสนอขาย unit link) มีความเข้าใจ  
ที่ตรงกัน และถือปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่ประกาศกำหนดได้อย่างถูกต้อง สำนักงานจึงขอชักซ้อมความเข้าใจ  
ผู้ประกอบการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. การคัดเลือกผลิตภัณฑ์และการเตรียมความพร้อมคนขาย ในกรณีที่บริษัทประกันชีวิต  
แต่งตั้งธนาคารเป็นผู้ขาย unit link บริษัทประกันชีวิตต้องคัดเลือกธนาคารที่มีความพร้อมด้านระบบงาน  
และความรู้ความสามารถของคนขาย และในกรณีที่ธนาคารไม่ได้เสนอขายทุกกองทุนที่บริษัทประกันชีวิต  
คัดเลือกไว้ บริษัทประกันชีวิตควรสอบถามด้วยว่า กองทุนที่ธนาคารเลือกขายสอดคล้องกับลักษณะของ  
unit link ที่เงินส่วนลงทุนจะต้องเติบโตเพียงพอกับค่าใช้จ่ายส่วนประกัน เพื่อให้มั่นใจว่า ธนาคารจะ  
สามารถเสนอขาย unit link และนำเสนอกองทุนที่สอดคล้องกับลักษณะของ unit link ได้ โดยไม่ก่อให้เกิด  
ความเสี่ยงต่อลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทประกันชีวิตมีหน้าที่สื่อสารและให้ความรู้คนขายเกี่ยวกับ unit link และ  
กองทุนรวมที่บริษัทประกันชีวิตคัดเลือกมาเพื่อเสนอขายควบคู่กับกรมธรรม์ รวมถึงการวิเคราะห์ ประเมิน  
ความเหมาะสม และความพร้อมของลูกค้าที่จะซื้อ unit link เพื่อให้การปฏิบัติหน้าที่ของคนขายเป็นไปเพื่อ  
ประโยชน์สูงสุดของลูกค้า

2. กระบวนการขาย และเครื่องมือช่วยคนขาย ในการเสนอขาย unit link ผู้ประกอบการ  
ต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ของสำนักงานอย่างครบถ้วนเช่นเดียวกับการเสนอขายกองทุนรวม เช่น ต้องทำ  
ความรู้จักลูกค้า ประเมินความเหมาะสมในการลงทุน การนำเสนอ basic asset allocation หรือเมื่อลูกค้า

ตัดสินใจเลือกลงทุนในกองทุนรวมใด คนขายมีหน้าที่ให้คำแนะนำเกี่ยวกับลักษณะและความเสี่ยงที่สำคัญของกองทุนรวม ผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของกองทุนรวม และ peer performance เป็นต้น และตามที่สำนักงานร่วมกับผู้ประกอบธุรกิจ และหน่วยงานทางการ ได้แก่ ธนาคารแห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย ได้ตกลงแนวทางการจัดทำและใช้งาน unit link sales sheet ให้คนขายใช้ประกอบการขายอย่างถูกต้องนั้น หากผู้ประกอบธุรกิจได้นำไปปรับใช้โดยจัดทำ unit link sales sheet ของบริษัทเอง **ฝึกอบรมการใช้งาน unit link sales sheet และเอกสารประกอบการขายที่ต้องอธิบายต่อลูกค้า รวมทั้งควบคุมดูแลให้คนขายใช้ unit link sales sheet** ในการนำเสนอและให้คำแนะนำแก่ลูกค้า สำนักงานจะพิจารณาว่า ผู้ประกอบธุรกิจได้ปฏิบัติตามเกณฑ์ของสำนักงานข้อ 5/3(1)(ค) ของประกาศที่ สธ. 35/2557 เรื่อง หลักเกณฑ์ในรายละเอียดเกี่ยวกับการติดต่อและให้บริการลูกค้าสำหรับผู้ประกอบธุรกิจหลักทรัพย์และผู้ประกอบธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ลงวันที่ 10 พฤศจิกายน พ.ศ. 2557 โดยพิจารณาว่า ผู้ประกอบธุรกิจได้จัดให้มีสื่อประกอบการอธิบายให้แก่คนขายเพื่อใช้ในการอธิบายลักษณะและความเสี่ยงของผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้า และข้อ 4.1.1(2) ของประกาศที่ นป. 1/2560 เรื่อง แนวทางปฏิบัติในการขายและให้บริการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ในตลาดทุนที่เป็นหน่วยลงทุนและตราสารหนี้ ลงวันที่ 9 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2560 โดยพิจารณาว่า ผู้ประกอบธุรกิจมีระบบและเครื่องมือที่ช่วยให้กระบวนการขายมีประสิทธิภาพแล้ว

3. **การใช้บัตรเครดิตและการส่งเสริมการขาย เพื่อให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่สมาคมบริษัทจัดการลงทุนกำหนด<sup>1</sup> โดยได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน<sup>2</sup> ซึ่งกำหนดว่า ในกรณีที่ผู้ประกอบธุรกิจอำนวยความสะดวกให้ผู้ซื้อหน่วยลงทุนใช้บัตรใด ๆ เพื่อเป็นช่องทางในการชำระค่าซื้อหน่วยลงทุน ห้ามมิให้จัดรายการส่งเสริมการขายร่วมกับบัตร รวมถึงการให้คะแนนสะสมจากการใช้บัตร และการให้สิทธิแบ่งผ่อนชำระสินเชื่อ ดังนั้น หากผู้ประกอบธุรกิจประสงค์จะใช้บัตรเครดิตเป็นช่องทางชำระเงินค่าเบี้ยประกัน จะต้องแยกเงินส่วนที่จะนำไปลงทุนในกองทุนรวม โดยห้ามให้คะแนนสะสม และให้สิทธิแบ่งผ่อนชำระสินเชื่อ ในกรณีที่ผู้ประกอบธุรกิจไม่ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ดังกล่าว เข้าข่ายปฏิบัติไม่เป็นไปตามหลักเกณฑ์ของสำนักงาน สำนักงานขอให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ปฏิบัติไม่สอดคล้องกับหลักเกณฑ์ดังกล่าว **ดำเนินการแก้ไขโดยทันที****

นอกจากนี้ ในการจัดรายการส่งเสริมการขายส่วนของเงินลงทุนในกองทุนรวมจะต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่สมาคมบริษัทจัดการลงทุนกำหนดด้วย โดยมูลค่าของแจกแถม สิทธิ หรือประโยชน์อื่นใดต้องไม่เกินร้อยละ 0.2 ของมูลค่าเงินลงทุน<sup>3</sup>

<sup>1</sup> ข้อ 6 ของประกาศสมาคมบริษัทจัดการลงทุนที่ สจก.ร. 1/2556 เรื่อง แนวปฏิบัติในการจัดรายการส่งเสริมการขายหน่วยลงทุนของกองทุนรวม ลงวันที่ 28 มกราคม พ.ศ. 2556 (“ประกาศที่ สจก.ร. 1/2556”) (กำหนดตาม ข้อ 31 ของประกาศที่ สธ. 10/2558 เรื่องหลักเกณฑ์ในรายละเอียดเกี่ยวกับการโฆษณาและส่งเสริมการขายสำหรับผู้ประกอบธุรกิจหลักทรัพย์และผู้ประกอบธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ลงวันที่ 1 เมษายน พ.ศ. 2558 กำหนดว่า มูลค่าของสมนาคุณสำหรับการขายหน่วยลงทุนของกองทุนรวมให้เป็นไปตามที่สมาคมบริษัทจัดการลงทุนกำหนด)

<sup>2</sup> ข้อ 9 ของประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทธ. 35/2556 เรื่อง มาตรฐานการประกอบธุรกิจ โครงสร้างการบริหารงาน ระบบงานและการให้บริการของผู้ประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ และผู้ประกอบธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ลงวันที่ 6 กันยายน พ.ศ. 2556 กำหนดว่า ในกรณีที่สมาคมมีการกำหนดแนวทางเกี่ยวกับมาตรฐานการประกอบธุรกิจ โดยแนวทางดังกล่าวได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานแล้ว ให้ผู้ประกอบธุรกิจปฏิบัติตามแนวทางของสมาคมนั้นด้วย

<sup>3</sup> ข้อ 5(2) ของประกาศสมาคมบริษัทจัดการลงทุนที่ สจก.ร. 1/2556

4. การใช้ดุลพินิจเปลี่ยนกองทุนให้กับลูกค้า กรณีที่บริษัทประกันชีวิตใช้ดุลพินิจเปลี่ยนกองทุนรวมให้ลูกค้า เช่น ย้ายไปกองทุนรวมใหม่ที่มีนโยบายใกล้เคียงหรือตามที่บริษัทประกันชีวิตเห็นสมควร เป็นต้น สำนักงานขอเรียนว่า การกระทำลักษณะดังกล่าวเข้าข่ายเป็นการประกอบธุรกิจการจัดการกองทุนส่วนบุคคล ซึ่งต้องได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ประเภทการจัดการกองทุนส่วนบุคคล ถ้าหากบริษัทประกันชีวิตพิจารณาจ่ายเงินลงทุนไปยังกองทุนรวมตลาดเงินที่อยู่ในรายชื่อที่บริษัทประกันชีวิตคัดเลือกและเคยแจ้งลูกค้าไว้ จะไม่เข้าข่ายเป็นการประกอบธุรกิจการจัดการกองทุนส่วนบุคคล

ดังนั้น ในกรณีที่บริษัทประกันชีวิตกำหนดข้อตกลงกับลูกค้าในลักษณะดังกล่าว ซึ่งอาจนำไปสู่การประกอบธุรกิจกองทุนส่วนบุคคล ขอให้บริษัทประกันชีวิตดำเนินการแก้ไขข้อตกลง/สัญญาที่ทำไว้กับลูกค้า ทั้งนี้ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงทางด้านกฎหมายจากการประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ โดยไม่ได้รับอนุญาต โดยดำเนินการให้แล้วเสร็จภายในวันที่ 31 มีนาคม 2562<sup>4</sup>

5. การสอบทานภายหลังการขาย unit link เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะซับซ้อนกว่ากองทุนรวมทั่วไป และส่วนหนึ่งจะเป็นการขายนอกที่ทำการ ดังนั้น เพื่อให้แน่ใจว่าลูกค้าซื้อ unit link ด้วยความเข้าใจในผลิตภัณฑ์อย่างถูกต้อง และพิจารณาดีแล้วว่าเหมาะสมและตรงกับความต้องการของตน ผู้ประกอบธุรกิจควรมีระบบสอบทานความเข้าใจของลูกค้าด้วยการให้มี checker ณ จุดขาย หรือ call back ลูกค้า โดยในกรณีที่เป็นการขายนอกที่ทำการ และผู้ประกอบธุรกิจไม่มีมาตรการควบคุมการปฏิบัติงานอื่นที่ทดแทนได้ ผู้ประกอบธุรกิจต้อง call back ลูกค้าทุกราย ซึ่งควรดำเนินการในช่วงเวลาที่ลูกค้าอยู่ในวิสัยที่จะจำข้อมูลที่ได้รับบริการได้ และสามารถยกเลิกกรมธรรม์ได้โดยไม่มีค่าใช้จ่าย เช่น 7 วันหลังจากซื้อ นอกจากนี้ คำถามที่ใช้ต้องสามารถวัดคุณภาพและความเข้าใจของลูกค้าได้ ในกรณีนี้ สำนักงานมีแผนงานที่จะจัดหารือกับผู้ประกอบธุรกิจเพื่อวางแนวทางการทำ call back ที่ดีในช่วงปลายเดือนเมษายน 2562 ทั้งนี้ สำนักงานขอให้ผู้ประกอบธุรกิจปฏิบัติให้สอดคล้องกับแนวทางดังกล่าวภายในวันที่ 30 มิถุนายน 2562

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและถือปฏิบัติโดยเคร่งครัด

ขอแสดงความนับถือ



(นายรพี สุจริตกุล)

เลขาธิการ

ฝ่ายกำกับการขายผลิตภัณฑ์การลงทุน

โทรศัพท์/โทรสาร 0-2033-9529

<sup>4</sup> ไม่รวมถึงบริษัทประกันชีวิตที่ให้บริการด้านการให้คำแนะนำและออกแบบการลงทุน ซึ่งได้รับการผ่อนผันให้จัดการกองทุนส่วนบุคคล โดยไม่ถือเป็นการประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ประเภทการจัดการกองทุนส่วนบุคคล จนถึงวันที่ 16 กรกฎาคม 2563