

- ฉบับประมวล -

ประกาศสมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทย

ที่ กส. 1/2558

เรื่อง การจ่ายผลตอบแทนให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา และหัวหน้าทีมการตลาด

โดยที่เห็นสมควรให้มีการทบทวนหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการจ่ายผลตอบแทนให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน หัวหน้าทีมการตลาด และผู้จัดการสาขา ให้เป็นไปอย่างเหมาะสมและสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน

อาศัยอำนาจตามความในข้อ 22 แห่งข้อบังคับสมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทย โดยความเห็นชอบของสมาชิกตามมติที่ประชุมใหญ่สามัญสมาชิกประจำปี 2558 เมื่อวันที่ 27 มีนาคม 2558 สมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทยจึงกำหนดประกาศสมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทย เรื่อง การจ่ายผลตอบแทนให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา และหัวหน้าทีมการตลาด เพื่อให้สมาชิกสมาคมถือปฏิบัติดังนี้

ข้อ 1 ให้ยกเลิก

- (1) ประกาศสมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทย เรื่อง แนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการจ่ายค่าตอบแทนให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา และหัวหน้าทีมการตลาดของบริษัทหลักทรัพย์ ลงวันที่ 30 ธันวาคม 2554
- (2) หนังสือสมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทยที่ บล. 025/2555 ลงวันที่ 24 มกราคม 2555 เรื่อง ชี้แจงเพิ่มเติมเรื่องแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการจ่ายค่าตอบแทนให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา และหัวหน้าทีมการตลาดของบริษัทหลักทรัพย์
- (3) หนังสือสมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทยที่ บล. 202/2555 ลงวันที่ 24 เมษายน 2555 เรื่อง แนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการจ่ายผลตอบแทนให้แก่ผู้จัดการสาขาที่ดูแลหลายสาขา
- (4) หนังสือสมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทยที่ บล. 023/2556 ลงวันที่ 24 มกราคม 2556 เรื่อง เกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนพิเศษ (Loyalty Bonus)

ข้อ 2 ในประกาศนี้

“สำนักงาน ก.ล.ต.” หมายความว่า สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

“ตลาดหลักทรัพย์” หมายความว่า ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

“สมาคม” หมายความว่า สมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทย

“สมาชิก” หมายความว่า บริษัทหลักทรัพย์ที่เป็นสมาชิกสมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทย

“ลูกค้า” หมายความว่า บุคคลทั่วไป (Individual Investor) และนิติบุคคล โดยไม่รวมถึงลูกค้าสถาบันตามนิยามของสำนักงาน ก.ล.ต.

“ผู้แนะนำการลงทุน” หมายความว่า พนักงานประจำของสมาชิกซึ่งขึ้นทะเบียนเป็นผู้แนะนำการลงทุนและปฏิบัติหน้าที่เต็มเวลาในการเป็นนายหน้าหรือตัวแทนซื้อขายหลักทรัพย์ให้กับลูกค้าแทนสมาชิก

“ผู้จัดการสาขา” หรือ “หัวหน้าทีมการตลาด” หมายความว่า พนักงานประจำที่ปฏิบัติหน้าที่เต็มเวลาของสมาชิกซึ่งขึ้นทะเบียนเป็นผู้แนะนำการลงทุนด้านตราสารทุน ด้านหลักทรัพย์ ด้านสัญญาซื้อขายล่วงหน้า อย่างใดอย่างหนึ่ง

“ผู้ช่วย” หมายความว่า ผู้ช่วยผู้จัดการสาขาหรือผู้ช่วยหัวหน้าทีมการตลาด ซึ่งมีอำนาจในการดำเนินการร่วมกันกับหรือแทนผู้จัดการหรือหัวหน้าทีมการตลาด และเป็นบุคคลที่ขึ้นทะเบียนเป็นผู้แนะนำการลงทุนซึ่งรับค่าตอบแทนในลักษณะเดียวกันกับผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาด

“หลักทรัพย์” หมายความว่า หลักทรัพย์ที่ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ หรือตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ หรือสัญญาซื้อขายล่วงหน้าที่ซื้อขายในตลาดสัญญาซื้อขายล่วงหน้า

“พนักงานใหม่” หมายความว่า พนักงานที่เพิ่งสำเร็จการศึกษา พนักงานที่มาจากธุรกิจประเภทอื่น พนักงานในสายงานที่มีใช้สายงานการตลาดของบริษัทหลักทรัพย์ ผู้แนะนำการลงทุนที่ลาออกจากบริษัทหลักทรัพย์เดิมมาแล้วไม่น้อยกว่า 1 ปี

“บริเวณพล” หมายความว่า จังหวัดสมุทรปราการ ปทุมธานี และนนทบุรี

“เงินเดือนประจำ” หมายความว่า เงินเดือนประจำ เงินประจำตำแหน่งอื่น ๆ ค่าครองชีพในส่วนที่เกิน 1,000 บาท ต่อเดือน ค่าพาหนะ (Car allowance) หรือมูลค่าผลประโยชน์จากรถยนต์ประจำตำแหน่ง

“ค่าตอบแทนตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์” หมายความว่า ค่าตอบแทนที่คำนวณจากอัตราร้อยละของรายได้ค่าธรรมเนียมหรือรายได้ค่าธรรมเนียมผ่านระบบออนไลน์ ตามที่ประกาศนี้กำหนด

“รายได้ค่าธรรมเนียม” หมายความว่า รายได้ค่าธรรมเนียมที่สมาชิกได้รับจากการซื้อขายหลักทรัพย์ของลูกค้าที่ผู้แนะนำการลงทุน หรือผู้จัดการสาขา หรือหัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วยดูแลโดยตรง

“รายได้ค่าธรรมเนียมผ่านระบบออนไลน์” หมายความว่า รายได้ค่าธรรมเนียมที่สมาชิกได้รับจากการซื้อขายหลักทรัพย์ผ่านอินเทอร์เน็ต หรือการซื้อขายออนไลน์รูปแบบอื่น ๆ ตามที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนดของลูกค้าที่ผู้แนะนำการลงทุน หรือผู้จัดการสาขา หรือหัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วยดูแลโดยตรง

“รายได้ค่าธรรมเนียมของทีมหรือสาขา” หมายความว่า รายได้ค่าธรรมเนียมที่สมาชิกได้รับจากการซื้อขายหลักทรัพย์ของลูกค้าของทีมการตลาดหรือของสาขา ที่ผู้จัดการสาขา หรือหัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วยดูแล

หมวด 1

บททั่วไป

ข้อ 3 สมาชิกต้องพิจารณาจ่ายค่าตอบแทนให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา หัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วย (ถ้ามี) ในการปฏิบัติหน้าที่เป็นนายหน้าหรือตัวแทนซื้อขายหลักทรัพย์ให้กับลูกค้าแทนสมาชิก ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่กำหนดในประกาศนี้ โดยต้องพิจารณาร่วมกับผลการปฏิบัติงานประกอบกับปัจจัยด้านคุณภาพตามที่สมาคมกำหนด

ข้อ 4 ให้สมาชิกนับรวมรายการดังต่อไปนี้ เป็นค่าตอบแทนรวมที่สมาชิกจ่ายให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา หัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วย (ถ้ามี)

- (1) เงินเดือนประจำ
- (2) เงินรางวัล รวมถึงรางวัลจากการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายต่าง ๆ ที่สมาชิกจัดให้กับผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา หัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วย เช่น รายการทัศนจร เป็นต้น
- (3) โบนัส เฉพาะกรณีที่ประกาศกำหนดให้สมาชิกสามารถจ่ายได้

- (4) ภาษีเงินได้ที่สมาชิกได้จ่ายชำระให้ ซึ่งผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา หัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วยมีหน้าที่ต้องชำระ
- (5) เงินค่าปรับที่สมาชิกชำระให้แก่ตลาดหลักทรัพย์หรือสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา หัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วย มีหน้าที่ต้องชำระ
- (6) ค่ารับรอง
- (7) ค่าเสียหายจากการส่งคำสั่งซื้อขายผิดพลาด (Error) โดยต้องมีมูลค่าไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของค่าเสียหาย
- (8) ค่าตอบแทนอื่นใดที่ไม่สมควรหรือเกินสมควร โดยพิจารณาจากการจ่ายครั้งเดียวหรือหลายครั้งรวมกัน เช่น ค่ารับรองพิเศษ ค่าโรงแรม ค่าเดินทางและค่าท่องเที่ยว ค่าใช้จ่ายเพื่อการพักผ่อน ค่าสินทนการ ฯลฯ
- (9) ค่าตอบแทนที่จ่ายให้กับผู้แนะนำลูกค้า (IBA) ตามประกาศสมาคม เรื่อง การปฏิบัติงานของสมาชิกในการแต่งตั้งผู้แนะนำลูกค้า
- (10) ค่าน้ำมัน ค่าที่จอดรถ ค่าโทรศัพท์ ทั้งนี้ ให้ยกเว้นไม่ต้องนับรวมในกรณีที่สมาชิกจ่ายให้แก่พนักงานของสมาชิกทุกรายเป็นการทั่วไป

ทั้งนี้ สมาชิกไม่ต้องนำค่ารับรอง ตามข้อ 4 (6) และ ค่าน้ำมัน ค่าที่จอดรถ ค่าโทรศัพท์ ตามข้อ 4(10) มาับรวมเป็นค่าตอบแทนรวมของผู้จัดการสาขา หัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วย (ถ้ามี) แต่ให้ดำเนินการตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขดังต่อไปนี้

- (1) กรณีผู้จัดการสาขา หัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วย (ถ้ามี) ที่ได้รับค่าตอบแทนที่คำนวณจากอัตราร้อยละ 27.5 หรือร้อยละ 13.75 ของรายได้ค่าธรรมเนียมหรือรายได้ค่าธรรมเนียมผ่านระบบออนไลน์ ให้สมาชิคนำค่ารับรอง ตามข้อ 4 (6) ค่าน้ำมัน ค่าที่จอดรถ ค่าโทรศัพท์ ตามข้อ 4(10) มาหักจากค่าตอบแทนดังกล่าวข้างต้น กรณีในรอบการคำนวณการจ่ายโบนัสสมัยอดีตติดลบคงเหลือยกมา ให้ยกยอดติดลบดังกล่าวไปเป็นค่าใช้จ่ายในการคำนวณกำไรเบื้องต้นของสาขาหรือทีมการตลาด ยกเว้นกรณีที่สมาชิกมีนโยบายที่เป็นลายลักษณ์อักษรชัดเจนในการกำหนดวงเงินค่ารับรองตามข้อ 4(6) ให้ผู้จัดการสาขา หรือหัวหน้าทีมการตลาดเบิกจ่าย โดยวงเงินที่กำหนดต้องเหมาะสมและสมเหตุสมผล รวมถึงต้องจัดให้มีระบบตรวจสอบและกำกับดูแลที่มั่นใจได้ว่าเป็นการใช้จ่ายเพื่อการรับรองลูกค้า เป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง มีเอกสารหลักฐานที่สามารถตรวจสอบได้ สมาชิกอาจไม่นำค่ารับรองดังกล่าวมาหักจากค่าตอบแทนที่คำนวณจากอัตราร้อยละ 27.5 หรือร้อยละ 13.75 ของรายได้ค่าธรรมเนียมหรือรายได้ค่าธรรมเนียมผ่านระบบออนไลน์ได้ แต่ยังคงต้องนำค่ารับรองนั้นไปเป็นค่าใช้จ่ายในการคำนวณกำไรเบื้องต้นของสาขาหรือทีมการตลาด
- (2) กรณีที่ผู้จัดการสาขา หัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วย (ถ้ามี) ที่ไม่ได้รับค่าตอบแทนที่คำนวณจากอัตราร้อยละ 27.5 หรือร้อยละ 13.75 ของรายได้ค่าธรรมเนียมหรือรายได้ค่าธรรมเนียมผ่านระบบออนไลน์ ให้สมาชิคนำค่ารับรอง ตามข้อ 4 (6) ค่าน้ำมัน ค่าที่จอดรถ ค่าโทรศัพท์ ตามข้อ 4(10) ไปเป็นค่าใช้จ่ายในการคำนวณกำไรเบื้องต้นของสาขาหรือทีมการตลาด

¹ ข้อ 4 วรรคสองเพิ่มเติมโดยประกาศสมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทยที่ กส. 2/2558 เรื่อง การจ่ายผลตอบแทนให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา และหัวหน้าทีมการตลาด (ฉบับที่ 2) ลงวันที่ 7 กันยายน 2558

² ข้อ 4 วรรคสอง (1) ยกเลิกและแก้ไขเพิ่มเติมโดยประกาศสมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทยที่ กส. 4/2558 เรื่อง การจ่ายผลตอบแทนให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา และหัวหน้าทีมการตลาด (ฉบับที่ 3) ลงวันที่ 29 กันยายน 2558

ข้อ 5 สมาชิกสามารถจ่ายค่าตอบแทนให้แก่ผู้จัดการสาขา หัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วย (ถ้ามี) ตามหลักเกณฑ์ และวิธีการที่กำหนดในประกาศนี้ได้ โดยสาขาหรือทีมการตลาดต้องมีคุณสมบัติหรือเงื่อนไขดังต่อไปนี้

- (1) ³มีผู้แนะนำการลงทุนในสังกัดสำนักงานสาขาหรือทีมการตลาด โดยไม่นับรวมผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาด และผู้ช่วย (ถ้ามี) ดังนี้
 - (ก) จำนวนไม่น้อยกว่า 3 คน สำหรับทีมการตลาดหรือสาขา ในกรุงเทพและปริมณฑล
 - (ข) จำนวนไม่น้อยกว่า 2 คน สำหรับสาขาต่างจังหวัด
- (2) กรณีมีสำนักงานสาขาในชั้นเดียวกันของอาคารสำนักงาน ให้มีได้ไม่เกิน 2 สาขา โดยต้องแยกสัดส่วนการบริหารงานและทรัพย์สินอย่างชัดเจน
- (3) ⁴ผู้จัดการสาขาและหัวหน้าทีมการตลาดสามารถมีผู้ช่วยเพิ่มได้ หากมีจำนวนผู้แนะนำการลงทุนในทีมหรือสาขาเพิ่มขึ้นจากที่สมาคมกำหนดตามข้อ 5 (1) โดยไม่นับรวมผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาด และผู้ช่วย ไม่น้อยกว่า 3 คน ต่อผู้ช่วย 1 คน โดยค่าตอบแทนรวมตามข้อ 4 ของผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาดและผู้ช่วยดังกล่าวต้องไม่เกินอัตราร้อยละ 6 (กรณีสาขา) หรือร้อยละ 4.5 (กรณีทีมการตลาด) ของรายได้ค่าธรรมเนียมของทีมหรือสาขา

ข้อ 6 ผู้จัดการสาขาสามารถดูแลสาขาได้มากกว่า 1 สาขา โดยสาขาหลัก (Full Branch) ต้องมีจำนวนผู้แนะนำการลงทุนตามที่กำหนดในข้อ 5 (1) สำหรับสาขาขนาดเล็กหรือสาขาย่อยที่ดูแลเพิ่ม จะมีจำนวนผู้แนะนำการลงทุนตามปริมาณธุรกรรมที่บริษัทกำหนดก็ได้

ข้อ 7 กำไรเบื้องต้นของสาขาหรือทีมการตลาด ให้คำนวณจากรายได้ค่าธรรมเนียมของทีมหรือสาขาหักด้วยค่าใช้จ่าย ดังนี้

- (1) ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง (Direct Cost) เช่น เงินเดือน ค่าครองชีพ Incentive และเงินประจำตำแหน่ง (ถ้ามี) ของผู้แนะนำการลงทุนทั้งหมดของสาขาหรือทีมการตลาด (Car Allowance) และค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ของสาขาหรือทีมการตลาด เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าเช่าพื้นที่ ค่าโทรศัพท์ รวมถึงค่าเสื่อมราคาต่าง ๆ ของทรัพย์สินในสาขาหรือในทีมการตลาด
- (2) เงินเดือนประจำของผู้จัดการสาขา หรือหัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วย (ถ้ามี)

การคำนวณกำไรเบื้องต้นกรณีผู้จัดการสาขาดูแลสาขามากกว่า 1 สาขา ให้คำนวณกำไรเบื้องต้นของแต่ละสาขาแยกจากกัน และนำมาสรุปผลรวมกัน (กำไร-ขาดทุน)

ข้อ 8 การจ่ายโบนัสให้สมาชิกดำเนินการดังนี้

- (1) งดการจ่ายไม่เกิน 2 ครั้งต่อปี
- (2) จำนวนจากผลการดำเนินงานในรอบระยะเวลาอย่างน้อย 6 เดือนที่ผ่านมา
- (3) กรณีผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาด ให้ระยะเวลาตาม ข้อ 8 (2) ต้องอยู่ในช่วงที่ผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาดเป็นผู้รับผิดชอบและมีผู้แนะนำการลงทุนครบตามข้อ 5 (1) ตลอดระยะเวลาอย่างน้อย 6 เดือน ทั้งนี้ หากในรอบการจ่ายโบนัส ผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาด

³ ข้อ 5 (1) ยกเลิกและแก้ไขเพิ่มเติมโดยประกาศสมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทยที่ กส. 1/2563 เรื่อง การจ่ายผลตอบแทนให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา และหัวหน้าทีมการตลาด (ฉบับที่ 5) ลงวันที่ 1 มิถุนายน 2563

⁴ ข้อ 5 (3) ยกเลิกและแก้ไขเพิ่มเติมโดยประกาศสมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทยที่ กส. 1/2563 เรื่อง การจ่ายผลตอบแทนให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา และหัวหน้าทีมการตลาด (ฉบับที่ 5) ลงวันที่ 1 มิถุนายน 2563

ไม่ได้เป็นผู้รับผิดชอบตลอดระยะเวลาตาม ข้อ 8 (2) แต่เป็นพนักงานของสมาชิกก่อนหน้ารอบการคำนวณการจ่ายโบนัสดังกล่าวของสมาชิกอย่างน้อย 6 เดือน ให้สมาชิกจ่ายโบนัสได้ตามสัดส่วนระยะเวลาที่รับผิดชอบ

- (4) กรณีผู้จัดการสาขาดูแลสาขามากกว่า 1 สาขา ให้สมาชิกจ่ายโบนัสได้ไม่เกินร้อยละ 6 ของรายได้ค่าธรรมเนียมของสาขารวมทุกสาขาที่ดูแล และอาจบวกเพิ่มค่าตอบแทนตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ ทั้งนี้ ต้องไม่เกินกำไรเบื้องต้นสุทธิรวมทุกสาขา โดยโบนัสที่จะจ่ายให้หักเงินเดือนประจำทั้งหมดของผู้จัดการสาขาที่ได้รับในช่วง 6 เดือน
- (5) ⁵หากในรอบการจ่ายโบนัส ผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาดในเขตกรุงเทพและปริมณฑล มีผู้แนะนำการลงทุนในสังกัดสำนักงานสาขาหรือทีมการตลาด โดยไม่นับรวมผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาด และผู้ช่วย ไม่เป็นไปตามที่กำหนดตามข้อ 5 (1) (ก) แต่ต้องไม่น้อยกว่า 2 คน ตลอดระยะเวลาที่ใช้คำนวณผลการดำเนินงาน ตามข้อ 8 (1) (2) และ (3) สมาชิกอาจพิจารณาผ่อนผันจ่ายโบนัสผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาดรายดังกล่าวได้ โดยมีระยะเวลาผ่อนผันไม่เกิน 1 ปี แต่ต้องไม่เกินงวดการจ่ายโบนัส 2 ครั้ง ทั้งนี้ ผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาดรายดังกล่าวต้องเป็นพนักงานของสมาชิกก่อนหน้ารอบการคำนวณการจ่ายโบนัสดังกล่าวมาแล้วอย่างน้อย 1 ปี

ข้อ 9 การปรับเงินเดือนเพิ่มขึ้นในแต่ละครั้งให้ปรับตามรอบการปรับเงินเดือนทั่วไปของสมาชิก โดยรอบการปรับมีระยะเวลาห่างกันไม่น้อยกว่า 6 เดือน

ทั้งนี้ ให้สมาชิกปรับเงินเดือนเพิ่มขึ้นที่ไม่เป็นไปตามรอบการปรับเงินเดือนทั่วไปของสมาชิกได้ในกรณีพิเศษ อันเนื่องมาจากการปรับเลื่อนตำแหน่ง หรือย้ายงานซึ่งมิได้เป็นการย้ายงานมาจากสมาชิกรายอื่น โดยที่พนักงานรายดังกล่าวต้องเป็นพนักงานของสมาชิกอย่างน้อย 6 เดือนก่อนวันที่การปรับเงินเดือนของสมาชิกมีผลบังคับ โดยให้ถือว่าการปรับเงินเดือนเพิ่มขึ้นในกรณีพิเศษดังกล่าวเป็นการปรับเงินเดือนของรอบการปรับเงินเดือนทั่วไปของสมาชิกที่จะถึง สมาชิกไม่สามารถปรับเงินเดือนเพิ่มขึ้นให้กับพนักงานรายนั้นได้อีกในรอบการปรับเงินเดือนนั้น

หมวด 2

การจ่ายค่าตอบแทนให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน

แบบที่ 1 การจ่ายค่าตอบแทนตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ (Incentive Scheme)

ข้อ 10 สมาชิกสามารถจ่ายค่าตอบแทนรวมทั้งหมดตามข้อ 4 ให้แก่ผู้แนะนำการลงทุนได้ไม่เกินค่าตอบแทนตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ในอัตราไม่เกินร้อยละ 27.5 ของรายได้ค่าธรรมเนียม และอัตราไม่เกินร้อยละ 13.75 ของรายได้ค่าธรรมเนียมผ่านระบบออนไลน์

⁵ ข้อ 8 (5) เพิ่มเติมโดยประกาศสมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทยที่ กส. 1/2560 เรื่อง การจ่ายผลตอบแทนให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา และหัวหน้าทีมการตลาด (ฉบับที่ 4) ลงวันที่ 6 กันยายน 2560) และ ยกเลิกและแก้ไขเพิ่มเติมโดยประกาศสมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทยที่ กส. 1/2563 เรื่อง การจ่ายผลตอบแทนให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา และหัวหน้าทีมการตลาด (ฉบับที่ 5) ลงวันที่ 1 มิถุนายน 2563

⁶ ยกเว้นในกรณีที่ค่าตอบแทนที่จ่ายตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ ที่ผู้แนะนำการลงทุนทำได้ในแต่ละเดือนมีจำนวนต่ำกว่าเงินเดือนประจำที่ผู้แนะนำการลงทุนได้รับ ให้สมาชิกจ่ายค่าตอบแทนตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ แต่ถ้าค่าตอบแทนตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์มีค่าน้อยกว่า 18,000 บาท สมาชิกสามารถจ่ายค่าตอบแทนได้ไม่เกิน 18,000 บาท

ข้อ 11 ⁷ สมาชิกต้องจ่ายค่าตอบแทนที่อยู่ในรูปของเงินเดือนประจำเริ่มต้นสำหรับพนักงานใหม่ในจำนวนไม่เกินกว่า 18,000 บาทต่อเดือน ยกเว้นในกรณีที่สมาชิกประสงค์รับผู้แนะนำการลงทุนจากสมาชิกอื่นเพื่อมาปฏิบัติงาน ให้สมาชิกจ่ายค่าตอบแทนเป็นเงินเดือนประจำในอัตราไม่เกินเงินเดือนเดิม

ข้อ 12 สมาชิกอาจจ่ายค่าตอบแทนในรูปเงินเดือนประจำในจำนวนไม่เกินร้อยละ 50 ของค่าตอบแทนที่จ่ายตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์เฉลี่ยย้อนหลัง 6 เดือน ที่ผู้แนะนำการลงทุนรายนั้นทำได้ตามหลักเกณฑ์ ดังนี้

- (1) ผู้แนะนำการลงทุนได้ปฏิบัติหน้าที่เป็นนายหน้าหรือตัวแทนซื้อขายหลักทรัพย์ให้แก่สมาชิกนั้นมาแล้วเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 6 เดือน
- (2) การปรับเงินเดือนประจำให้เป็นไปตามข้อ 9

แบบที่ 2 การจ่ายค่าตอบแทนที่จ่ายคงที่เป็นรายเดือนในรูปของเงินเดือนประจำ (Salary Based)

ข้อ 13 สมาชิกอาจจ่ายค่าตอบแทนในรูปของเงินเดือนประจำได้ตามหลักเกณฑ์ของสมาชิก ยกเว้นในกรณีที่สมาชิกกับผู้แนะนำการลงทุนมาจากสมาชิกรายอื่นเพื่อมาปฏิบัติงาน ให้สมาชิกจ่ายค่าตอบแทนเป็นเงินเดือนประจำในอัตราไม่เกิน 1.1 เท่าของเงินเดือนเดิม หรือไม่เกินกว่า 25,000 บาทต่อเดือน

การปรับเงินเดือนประจำเพิ่มขึ้นในแต่ละครั้งให้เป็นไปตามนโยบายของสมาชิก และต้องให้เป็นไปตามข้อ 9 โดยไม่ควรเกินกึ่งหนึ่งของร้อยละ 25 ของรายได้ค่าธรรมเนียมและร้อยละ 13.75 ของรายได้ค่าธรรมเนียมผ่านระบบออนไลน์เฉลี่ยย้อนหลัง 6 เดือน

ข้อ 14 สมาชิกอาจจ่ายโบนัสให้แก่ผู้แนะนำการลงทุนได้ตามหลักเกณฑ์อย่างใดอย่างหนึ่งต่อไปนี้

- (1) จ่ายโบนัสในอัตราไม่เกินค่าเฉลี่ยของโบนัสประจำปีที่สมาชิกประกาศจ่ายเป็นการทั่วไป
- (2) จ่ายโบนัสซึ่งทำให้ค่าตอบแทนรวมทั้งหมดตามข้อ 4 ที่ให้แก่ผู้แนะนำการลงทุนไม่เกินค่าตอบแทนตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ในอัตราร้อยละ 25 ของรายได้ค่าธรรมเนียม และอัตราร้อยละ 13.75 ของรายได้ค่าธรรมเนียมผ่านระบบออนไลน์โดยต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามข้อ 8

⁶ ข้อ 10 วรรคสอง ยกเลิกโดยประกาศสมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทยที่ กส. 1/2560 เรื่อง การจ่ายผลตอบแทนให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา และหัวหน้าทีมการตลาด (ฉบับที่ 4) ลงวันที่ 6 กันยายน 2560 ให้ใช้ความดังต่อไปนี้แทน

⁷ ข้อ 11 ยกเลิกโดยประกาศสมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทยที่ กส. 1/2560 เรื่อง การจ่ายผลตอบแทนให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา และหัวหน้าทีมการตลาด (ฉบับที่ 4) ลงวันที่ 6 กันยายน 2560 ให้ใช้ความดังต่อไปนี้แทน

หมวด 3

การจ่ายค่าตอบแทนให้แก่ผู้จัดการสาขา และหัวหน้าทีมการตลาด

แบบที่ 1 การจ่ายค่าตอบแทนที่จ่ายตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ (Incentive Scheme 1)

ข้อ 15 สมาชิกอาจจ่ายโบนัสแก่ผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาดนอกเหนือจากเงินเดือนประจำได้ โดยต้องเป็นไปตามที่ประกาศกำหนดในข้อ 5 ข้อ 6 ข้อ 8 และเป็นไปตามหลักเกณฑ์อย่างใดอย่างหนึ่งต่อไปนี้

- (1) จ่ายโบนัสซึ่งทำให้ค่าตอบแทนรวมทั้งหมดตามข้อ 4 ที่ให้แก่ผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาด ต้องไม่เกินอัตราร้อยละ 6 กรณีเป็นผู้จัดการสาขา หรือร้อยละ 4.5 กรณีเป็นหัวหน้าทีมการตลาด ของรายได้ค่าธรรมเนียมของทีมหรือสาขา
- (2) ไม่เกินอัตราเงินเดือนตามเกณฑ์ที่สมาคมกำหนดรวม 6 เดือน

และอาจบวกเพิ่มด้วยค่าตอบแทนตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ ในอัตราไม่เกินร้อยละ 27.5 ของรายได้ค่าธรรมเนียมและไม่เกินร้อยละ 13.75 ของรายได้ค่าธรรมเนียมผ่านระบบออนไลน์

ค่าตอบแทนรวมทั้งหมดตามข้อ 4 ของผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาดต้องไม่เกินกว่ากำไรเบื้องต้น ยกเว้นสาขาหรือทีมการตลาดมีผลประกอบการขาดทุนหรือมีกำไรเบื้องต้นต่ำกว่ายอดรวมของค่าตอบแทนตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ในอัตราร้อยละ 27.5 ของรายได้ค่าธรรมเนียม และอัตราร้อยละ 13.75 ของรายได้ค่าธรรมเนียมผ่านระบบออนไลน์ ให้สมาชิกจ่ายโบนัสให้ผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาดซึ่งรวมกับเงินเดือนประจำแล้วต้องไม่เกินค่าตอบแทนตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ดังกล่าวข้างต้น

ข้อ 16 สมาชิกอาจจ่ายค่าตอบแทนในรูปของเงินเดือนประจำได้ตามหลักเกณฑ์ของบริษัทโดยมีจำนวนไม่เกินกว่า 100,000 บาทต่อเดือน ยกเว้นในกรณีที่สมาชิกประสงค์รับบุคคลจากสมาชิกอื่นเพื่อมาปฏิบัติงานเป็นผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาด ให้สมาชิกจ่ายค่าตอบแทนเป็นเงินเดือนประจำในอัตราไม่เกิน 1.1 เท่าของเงินเดือนเดิม แต่ไม่เกิน 100,000 บาท การปรับเงินเดือนประจำเพิ่มขึ้นในแต่ละครั้งให้เป็นไปตามนโยบายของสมาชิก และต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามข้อ 9

แบบที่ 2 การจ่ายค่าตอบแทนที่จ่ายตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ (Incentive Scheme 2)

ข้อ 17 สมาชิกต้องแบ่งจ่ายค่าตอบแทนในรูปของเงินเดือนประจำ เป็น 2 ส่วน ตามหลักเกณฑ์ดังต่อไปนี้

- (1) ส่วนที่เป็นเงินเดือนประจำ เพื่อการคำนวณการจ่ายค่าตอบแทนตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ ในจำนวนไม่เกินร้อยละ 50 ของค่าตอบแทนที่จ่ายตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์เฉลี่ยย้อนหลัง 6 เดือนในอัตราไม่เกินร้อยละ 27.5 ของรายได้ค่าธรรมเนียม และอัตราไม่เกินร้อยละ 13.75 ของรายได้ค่าธรรมเนียมผ่านระบบออนไลน์ โดยผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาดได้ปฏิบัติหน้าที่เป็นนายหน้าหรือตัวแทนซื้อขายหลักทรัพย์ให้แก่สมาชิกนั้นมาแล้ว เป็นเวลาไม่น้อยกว่า 6 เดือน และในกรณีที่ค่าตอบแทนตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ของผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาดในแต่ละเดือนมีจำนวนต่ำกว่าเงินเดือนประจำที่ผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาดได้รับ ให้ยกยอดติดลบที่เหลือไปคำนวณในเดือนถัดไป

- (2) ส่วนที่เป็นเงินเดือนประจำ เพื่อการคำนวณการจ่ายโบนัส (Profit Sharing) ในจำนวนไม่เกินร้อยละ 50 ของโบนัสที่จ่ายในรอบ 6 เดือนที่ผ่านมาโดยเฉลี่ย โดยต้องไม่ต่ำกว่า 25,000 บาทและไม่เกิน 100,000 บาทต่อเดือน

ข้อ 18 สมาชิกอาจจ่ายโบนัสแก่ผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาดนอกเหนือจากเงินเดือนประจำได้หากสาขาหรือทีมการตลาดที่รับผิดชอบมีผลกำไรเบื้องต้น โดยค่าตอบแทนรวมทั้งหมดตามข้อ 4 ที่ให้แก่ผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาด ต้องไม่เกินกว่ากำไรเบื้องต้น และเป็นไปตามที่ประกาศกำหนดในข้อ 5 ข้อ 6 ข้อ 8 รวมทั้งเป็นไปตามหลักเกณฑ์อย่างใดอย่างหนึ่งต่อไปนี้

- (1) ไม่เกินอัตราร้อยละ 6 กรณีเป็นผู้จัดการสาขา หรือร้อยละ 4.5 กรณีเป็นหัวหน้าทีมการตลาด ของรายได้ค่าธรรมเนียมของทีมหรือสาขา
- (2) ไม่เกินอัตราเงินเดือนตามเกณฑ์ที่สมาคมกำหนดรวม 6 เดือน

ข้อ 19 สมาชิกอาจจ่ายค่าตอบแทนในรูปของเงินเดือนประจำได้ตามข้อ 17 ยกเว้นในกรณีที่สมาชิกประสงค์รับบุคคลจากสมาชิกอื่นเพื่อมาปฏิบัติงานเป็นผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาด ให้สมาชิกจ่ายค่าตอบแทนเป็นเงินเดือนประจำในอัตราไม่เกิน 1.1 เท่าของเงินเดือนเดิม แต่ไม่เกิน 100,000 บาท

การปรับเงินเดือนประจำเพิ่มขึ้นในแต่ละครั้งให้เป็นไปตามนโยบายของสมาชิกและต้องเป็นไปตามข้อ 9

แบบที่ 3 การจ่ายค่าตอบแทนที่จ่ายคงที่เป็นรายเดือนในรูปของเงินเดือนประจำ (Salary Based)

ข้อ 20 สมาชิกอาจจ่ายค่าตอบแทนในรูปของเงินเดือนประจำได้ตามหลักเกณฑ์ของสมาชิก ยกเว้นในกรณีที่สมาชิกรับบุคคลมาจากสมาชิกรายอื่นเพื่อมาปฏิบัติหน้าที่เป็นผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาด ให้สมาชิกจ่ายค่าตอบแทนเป็นเงินเดือนประจำในอัตราไม่เกิน 1.1 เท่าของเงินเดือนเดิม

การปรับเงินเดือนประจำเพิ่มขึ้นในแต่ละครั้งให้เป็นไปตามนโยบายของสมาชิก และต้องเป็นไปตามข้อ 9

ข้อ 21 สมาชิกอาจจ่ายโบนัส ให้แก่ผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาดนอกเหนือจากเงินเดือนประจำ หากสาขาหรือทีมการตลาดที่รับผิดชอบมีผลกำไรเบื้องต้น โดยเป็นไปตามหลักเกณฑ์อย่างใดอย่างหนึ่งต่อไปนี้

- (1) จ่ายโบนัสซึ่งทำให้ค่าตอบแทนรวมทั้งหมดตามข้อ 4 ที่ให้แก่ผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาด ได้ไม่เกินกว่ากำไรเบื้องต้น และไม่เกินอัตราร้อยละ 6 กรณีเป็นผู้จัดการสาขา หรือร้อยละ 4.5 กรณีเป็นหัวหน้าทีมการตลาด ของรายได้ค่าธรรมเนียมของทีมหรือสาขา โดยอาจบวกเพิ่มด้วยค่าตอบแทนตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ ในอัตราไม่เกินร้อยละ 25 ของรายได้ค่าธรรมเนียมและไม่เกินร้อยละ 13.75 ของรายได้ค่าธรรมเนียมผ่านระบบออนไลน์ และต้องเป็นไปตามที่ประกาศกำหนดในข้อ 5 ข้อ 6 และข้อ 8
- (2) ในอัตราไม่เกินค่าเฉลี่ยของโบนัสประจำปีตามที่สมาชิกประกาศจ่ายเป็นการทั่วไป

หมวด 4

การจ่ายค่าตอบแทนพิเศษ (Loyalty Bonus)

ข้อ 22 เฉพาะในหมวดนี้

“รายได้ค่าธรรมเนียม” หมายความว่า รายได้ค่าธรรมเนียมจากการซื้อขายหลักทรัพย์ของลูกค้ำที่ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา หัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วย ดูแลโดยตรง หรือรายได้ค่าธรรมเนียมจากการซื้อขายผ่านอินเทอร์เน็ตหรือการซื้อขายออนไลน์รูปแบบอื่นตามที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนดของลูกค้ำที่ผู้แนะนำการลงทุน หรือผู้จัดการสาขา หรือหัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วยดูแลโดยตรง

ข้อ 23 สมาชิกอาจจ่ายค่าตอบแทนพิเศษให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา หัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วย ในระบบ Incentive Scheme และระบบ Salary Based โดยกำหนดวงจ่ายปีละหนึ่งครั้ง และเป็นไปตามหลักเกณฑ์ต่อไปนี้

- (1) ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา หัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วย ต้องมีรายได้ค่าธรรมเนียมเฉลี่ยต่อเดือนไม่ต่ำกว่า 250,000 บาท โดยคำนวณรายได้ค่าธรรมเนียมย้อนหลัง 1 ปี นับจากเดือนมกราคมจนถึงเดือนธันวาคม
- (2) ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา หรือหัวหน้าทีมการตลาด ต้องปฏิบัติงานกับสมาชิกโดยนับจากวันเริ่มปฏิบัติงานกับสมาชิก โดยให้นับอายุงานต่อเนื่องได้ในกรณีการรวมกิจการของบริษัทหลักทรัพย์หรือการลาซึ่งสมาชิกยังคงนับอายุงานให้กับพนักงาน หรือกรณีพนักงานเกษียณอายุซึ่งสมาชิกทำสัญญาจ้างอย่างต่อเนื่องภายหลังเกษียณ ทั้งนี้ ไม่นับรวมช่วงระยะเวลาที่พนักงานถูกสั่งพักงานโดยสมาชิกหรือหน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้อง
- (3) กำหนดอายุงาน และอัตราค่าตอบแทนพิเศษให้เป็นไปตามเงื่อนไขดังนี้
 - อายุงานน้อยกว่าหรือเท่ากับ 3 ปี ไม่ได้รับค่าตอบแทนพิเศษ
 - อายุงานตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไป ไม่เกินร้อยละ 1 ของรายได้ค่าธรรมเนียม
 - อายุงานตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป ไม่เกินร้อยละ 2 ของรายได้ค่าธรรมเนียม
 - อายุงานตั้งแต่ 7 ปีขึ้นไป ไม่เกินร้อยละ 3 ของรายได้ค่าธรรมเนียม

ข้อ 24 หากผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา หัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วย ในระบบ Incentive Scheme และระบบ Salary Based รายได้มีอายุงานครบตามเกณฑ์ข้อ 23 (3) ในระหว่างปี ให้สมาชิกเลือกวิธีคำนวณอย่างใดอย่างหนึ่งโดยให้ใช้ไปโดยตลอดกับพนักงานทุกรายเป็นการทั่วไป ดังนี้

- (1) อัตราค่าตอบแทนพิเศษตาม ข้อ 23 (3) คูณกับรายได้ค่าธรรมเนียมที่เกิดขึ้นจริงในแต่ละช่วงอายุงาน
- (2) อัตราค่าตอบแทนพิเศษตาม ข้อ 23 (3) คูณกับรายได้ค่าธรรมเนียมเฉลี่ยต่อเดือนตามข้อ 23 (1)

ข้อ 25 หากผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา หัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วยรายใดไม่มีลูกค้ำในความดูแลโดยตรง สมาชิกอาจจ่ายค่าตอบแทนพิเศษตามหลักเกณฑ์ของบริษัท ทั้งนี้ ต้องไม่เกินกว่าเกณฑ์ที่สมาคมกำหนดดังกล่าว

ข้อ 26 ในกรณีที่มีสมาชิกมีเหตุจำเป็นและสมควร ที่ไม่อาจจ่ายค่าตอบแทนให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ และเงื่อนไขที่กำหนดในประกาศนี้ สมาชิกอาจขอผ่อนผันพร้อมชี้แจงเหตุผลเป็นหนังสือต่อสมาคม หากเลขาธิการสมาคมพิจารณาเห็นว่าเหตุจำเป็นและสมควร อาจผ่อนผันการจ่ายค่าตอบแทนได้ตามสมควร

ในกรณีที่มีข้อสงสัยหรือปัญหาเกี่ยวกับการปฏิบัติงานตามประกาศนี้ให้เลขาธิการสมาคมเป็นผู้วินิจฉัยชี้ขาด

ประกาศนี้มีผลบังคับตั้งแต่วันที่ 15 กรกฎาคม 2558 เป็นต้นไป

ประกาศ ณ วันที่ 14 กรกฎาคม 2558

(นางภัทธีรา ดิปลรุ่งธีระภพ)

นายกสมาคม