- 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 แนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการจ่ายค่าตอบแทนให้แก่
ผู้แนะนำการลงทุน 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 พนักงานประจำที่ปฏิบัติหน้าที่เต็มเวลาของสมาชิกซึ่ง
ขึ้นทะเบียนเป็นผู้แนะนำการลงทุนด้านตราสารทุน ด้านหลักทรัพย์ ด้านสัญญาซื้อขายล่วงหน้า อย่างใดอย่างหนึ่ง

“ผู้ช่วย” หมายความว่า ผู้ช่วยผู้จัดการสาขาหรือผู้ช่วยหัวหน้าทีมการตลาด ซึ่งมีอำนาจในการดำเนินการร่วมกันกับหรือแทนผู้จัดการหรือหัวหน้าทีมการตลาด และเป็นบุคคลที่ขึ้นทะเบียนเป็นผู้แนะนำการลงทุนซึ่งรับค่าตอบแทนในลักษณะเดียวกันกับผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาด

“หลักทรัพย์” หมายความว่า หลักทรัพย์ที่ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ หรือตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ หรือสัญญา
ซื้อขายล่วงหน้าที่ซื้อขายในตลาดสัญญาซื้อขายล่วงหน้า

“พนักงานใหม่” หมายความว่า พนักงานที่เพิ่งสำเร็จการศึกษา พนักงานที่มาจากธุรกิจประเภทอื่น พนักงานในสายงานที่มิใช่สายงานการตลาดของบริษัทหลักทรัพย์ ผู้แนะนำการลงทุนที่ลาออกจากบริษัทหลักทรัพย์เดิมมาแล้วไม่น้อยกว่า 1 ปี

“ปริมณฑล” หมายความว่า จังหวัดสมุทรปราการ ปทุมธานี และนนทบุรี

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

“ค่าตอบแทนตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์” หมายความว่า ค่าตอบแทนที่คำนวณจากอัตราร้อยละของรายได้ค่าธรรมเนียมหรือรายได้ค่าธรรมเนียมผ่านระบบออนไลน์ ตามที่ประกาศนี้กำหนด

“รายได้ค่าธรรมเนียม” หมายความว่า รายได้ค่าธรรมเนียมที่สมาชิกได้รับจากการซื้อขายหลักทรัพย์ของลูกค้าที่
ผู้แนะนำการลงทุน หรือผู้จัดการสาขา หรือหัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วยดูแลโดยตรง

“รายได้ค่าธรรมเนียมผ่านระบบออนไลน์” หมายความว่า รายได้ค่าธรรมเนียมที่สมาชิกได้รับจากการซื้อขายหลักทรัพย์ผ่านอินเตอร์เน็ต 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 รายการทัศนาจร 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
ค่าสันทนาการ ฯลฯ
9. ค่าตอบแทนที่จ่ายให้กับผู้แนะนำลูกค้า (IBA) ตามประกาศสมาคม เรื่อง การปฏิบัติงานของสมาชิกในการแต่งตั้งผู้แนะนำลูกค้า
10. ค่าน้ำมัน ค่าที่จอดรถ ค่าโทรศัพท์ ทั้งนี้ ให้ยกเว้นไม่ต้องนับรวมในกรณีที่สมาชิกจ่ายให้แก่พนักงานของสมาชิกทุกรายเป็นการทั่วไป

[[1]](#footnote-1)ทั้งนี้ สมาชิกไม่ต้องนำค่ารับรอง ตามข้อ 4 (6) และ ค่าน้ำมัน ค่าที่จอดรถ ค่าโทรศัพท์ ตามข้อ 4(10) มานับรวมเป็นค่าตอบแทนรวมของผู้จัดการสาขา หัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วย (ถ้ามี) แต่ให้ดำเนินการตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไข ดังต่อไปนี้

1. [[2]](#footnote-2)กรณีผู้จัดการสาขา หัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วย (ถ้ามี) ที่ได้รับค่าตอบแทนที่คำนวณจากอัตราร้อยละ 27.5 หรือร้อยละ 13.75 ของรายได้ค่าธรรมเนียมหรือรายได้ค่าธรรมเนียมผ่านระบบออนไลน์ ให้สมาชิกนำค่ารับรอง ตามข้อ 4 (6) ค่าน้ำมัน ค่าที่จอดรถ ค่าโทรศัพท์ ตามข้อ 4(10) มาหักจากค่าตอบแทนดังกล่าวข้างต้น กรณีในรอบการคำนวณการจ่ายโบนัสมียอดติดลบคงเหลือยกมา 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 ให้สมาชิกนำค่ารับรอง ตามข้อ 4 (6) ค่าน้ำมัน ค่าที่จอดรถ ค่าโทรศัพท์ ตามข้อ 4(10) ไปเป็นค่าใช้จ่ายในการคำนวณกำไรเบื้องต้นของสาขาหรือทีมการตลาด

ข้อ 5 สมาชิกสามารถจ่ายค่าตอบแทนให้แก่ผู้จัดการสาขา หัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วย (ถ้ามี) ตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่กำหนดในประกาศนี้ได้ โดยสาขาหรือทีมการตลาดต้องมีคุณสมบัติหรือเงื่อนไขดังต่อไปนี้

1. [[3]](#footnote-3)มีผู้แนะนำการลงทุนในสังกัดสำนักงานสาขาหรือทีมการตลาด โดยไม่นับรวมผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาด และผู้ช่วย (ถ้ามี) ดังนี้
2. จำนวนไม่น้อยกว่า 3 คน สำหรับทีมการตลาดหรือสาขา ในกรุงเทพและปริมณฑล
3. จำนวนไม่น้อยกว่า 2 คน สำหรับสาขาต่างจังหวัด
4. กรณีมีสำนักงานสาขาในชั้นเดียวกันของอาคารสำนักงาน ให้มีได้ไม่เกิน 2 สาขา โดยต้องแยกสัดส่วนการบริหารงานและทรัพย์สินอย่างชัดเจน
5. [[4]](#footnote-4)ผู้จัดการสาขาและหัวหน้าทีมการตลาดสามารถมีผู้ช่วยเพิ่มได้ 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 รวมถึง
ค่าเสื่อมราคาต่าง ๆ ของทรัพย์สินในสาขาหรือในทีมการตลาด
2. เงินเดือนประจำของผู้จัดการสาขา หรือหัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วย (ถ้ามี)

การคำนวณกำไรเบื้องต้นกรณีที่ผู้จัดการสาขาดูแลสาขามากกว่า 1 สาขา ให้คำนวณกำไรเบื้องต้นของแต่ละสาขาแยกจากกัน และนำมาสรุปผลรวมกัน (กำไร-ขาดทุน)

ข้อ 8 การจ่ายโบนัสให้สมาชิกดำเนินการดังนี้

1. งวดการจ่ายไม่เกิน 2 ครั้งต่อปี
2. คำนวณจากผลการดำเนินงานในรอบระยะเวลาอย่างน้อย 6 เดือนที่ผ่านมา
3. กรณีผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาด ให้ระยะเวลาตาม ข้อ 8 (2) ต้องอยู่ในช่วงที่ผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาดเป็นผู้รับผิดชอบและมีผู้แนะนำการลงทุนครบตามข้อ 5 (1) ตลอดระยะเวลาอย่างน้อย 6 เดือน ทั้งนี้ หากในรอบการจ่ายโบนัส ผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาดไม่ได้เป็นผู้รับผิดชอบตลอดระยะเวลาตาม ข้อ 8 (2) แต่เป็นพนักงานของสมาชิกก่อนหน้ารอบการคำนวณการจ่ายโบนัสดังกล่าวของสมาชิกมาอย่างน้อย 6 เดือน ให้สมาชิกจ่ายโบนัสได้ตามสัดส่วนระยะเวลาที่รับผิดชอบ
4. กรณีผู้จัดการสาขาดูแลสาขามากกว่า 1 สาขา ให้สมาชิกจ่ายโบนัสได้ไม่เกินร้อยละ 6 ของรายได้ค่าธรรมเนียมของสาขารวมทุกสาขาที่ดูแล และอาจบวกเพิ่มค่าตอบแทนตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ ทั้งนี้ ต้องไม่เกินกำไรเบื้องต้นสุทธิรวมทุกสาขา โดยโบนัสที่จะจ่ายให้หักเงินเดือนประจำทั้งหมดของผู้จัดการสาขาที่ได้รับในช่วง 6 เดือน
5. [[5]](#footnote-5)หากในรอบการจ่ายโบนัส ผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาดในเขตกรุงเทพและปริมณฑล มี
ผู้แนะนำการลงทุนในสังกัดสำนักงานสาขาหรือทีมการตลาด โดยไม่นับรวมผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาด และผู้ช่วย ไม่เป็นไปตามที่กำหนดตามข้อ 5 (1) (ก) แต่ต้องไม่น้อยกว่า 2 คนตลอดระยะเวลาที่ใช้คำนวณผลการดำเนินงาน ตามข้อ 8 (1) (2) และ (3) สมาชิกอาจพิจารณาผ่อนผันจ่ายโบนัสผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาดรายดังกล่าวได้ โดยมีระยะเวลาผ่อนผัน
ไม่เกิน 1 ปี แต่ต้องไม่เกินงวดการจ่ายโบนัส 2 ครั้ง ทั้งนี้ ผู้จัดการสาขาหรือหัวหน้าทีมการตลาดรายดังกล่าวต้องเป็นพนักงานของสมาชิกก่อนหน้ารอบการคำนวณการจ่ายโบนัสดังกล่าวมาแล้วอย่างน้อย 1 ปี

ข้อ 9 การปรับเงินเดือนเพิ่มขึ้นในแต่ละครั้งให้ปรับตามรอบการปรับเงินเดือนทั่วไปของสมาชิก โดยรอบการปรับมีระยะเวลาห่างกันไม่น้อยกว่า 6 เดือน

ทั้งนี้ ให้สมาชิกปรับเงินเดือนเพิ่มขึ้นที่ไม่เป็นไปตามรอบการปรับเงินเดือนทั่วไปของสมาชิกได้ในกรณีพิเศษ อันเนื่องมาจากการปรับเลื่อนตำแหน่ง หรือย้ายงานซึ่งมิได้เป็นการย้ายงานมาจากสมาชิกรายอื่น โดยที่พนักงานรายดังกล่าวต้องเป็นพนักงานของสมาชิกมาอย่างน้อย 6 เดือนก่อนวันที่การปรับเงินเดือนของสมาชิกมีผลบังคับ โดยให้ถือว่าการปรับเงินเดือนเพิ่มขึ้นในกรณีพิเศษดังกล่าวเป็นการปรับเงินเดือนของรอบการปรับเงินเดือนทั่วไปของสมาชิกที่จะถึง สมาชิกไม่สามารถปรับเงินเดือนเพิ่มขึ้นให้กับพนักงานรายนั้นได้อีกในรอบการปรับเงินเดือนนั้น

**หมวด 2**

**การจ่ายค่าตอบแทนให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน**

**แบบที่ 1 การจ่ายค่าตอบแทนตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ (Incentive Scheme)**

ข้อ 10 สมาชิกสามารถจ่ายค่าตอบแทนรวมทั้งหมดตามข้อ 4 ให้แก่ผู้แนะนำการลงทุนได้ไม่เกินค่าตอบแทนตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ในอัตราไม่เกินร้อยละ 27.5 ของรายได้ค่าธรรมเนียม และอัตราไม่เกินร้อยละ 13.75 ของรายได้ค่าธรรมเนียมผ่านระบบออนไลน์

[[6]](#footnote-6)ยกเว้นในกรณีที่ค่าตอบแทนที่จ่ายตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ ที่ผู้แนะนำการลงทุนทำได้ในแต่ละเดือนมีจำนวนต่ำกว่าเงินเดือนประจำที่ผู้แนะนำการลงทุนได้รับ ให้สมาชิกจ่ายค่าตอบแทนตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ แต่ถ้าค่าตอบแทนตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์มีค่าน้อยกว่า 18,000 บาท สมาชิกสามารถจ่ายค่าตอบแทนได้ไม่เกิน 18,000 บาท

ข้อ 11 [[7]](#footnote-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 ยกเว้นในกรณีสมาชิกรับผู้แนะนำการลงทุนมาจากสมาชิกรายอื่นเพื่อมาปฏิบัติงาน ให้สมาชิกจ่ายค่าตอบแทนเป็นเงินเดือนประจำในอัตราไม่เกิน 1.1 เท่าของเงินเดือนเดิม หรือไม่เกินกว่า 25,000 บาทต่อเดือน

การปรับเงินเดือนประจำเพิ่มขึ้นในแต่ละครั้งให้เป็นไปตามนโยบายของสมาชิก และต้องให้เป็นไปตามข้อ 9 โดย
ไม่ควรเกินกึ่งหนึ่งของร้อยละ 25 ของรายได้ค่าธรรมเนียมและร้อยละ 13.75 ของรายได้ค่าธรรมเนียมผ่านระบบออนไลน์ เฉลี่ยย้อนหลัง 6 เดือน

ข้อ 14 สมาชิกอาจจ่ายโบนัสให้แก่ผู้แนะนำการลงทุนได้ตามหลักเกณฑ์อย่างใดอย่างหนึ่งต่อไปนี้

1. จ่ายโบนัสในอัตราไม่เกินค่าเฉลี่ยของโบนัสประจำปีตามที่สมาชิกประกาศจ่ายเป็นการทั่วไป
2. จ่ายโบนัสซึ่งทำให้ค่าตอบแทนรวมทั้งหมดตามข้อ 4 ที่ให้แก่ผู้แนะนำการลงทุนไม่เกินค่าตอบแทนตามมูลค่าการซื้อขายหลักทรัพย์ในอัตราร้อยละ 25 ของรายได้ค่าธรรมเนียม และอัตราร้อยละ 13.75 ของรายได้ค่าธรรมเนียมผ่านระบบออนไลน์โดยต้องปฏิบัติให้เป็นไปตามข้อ 8

**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

1. 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 ของรายได้ค่าธรรมเนียม และไม่เกินร้อยละ 13.75 ของรายได้ค่าธรรมเนียมผ่านระบบออนไลน์ และต้องเป็นไปตามที่ประกาศกำหนดในข้อ 5 ข้อ 6 และข้อ 8
2. ในอัตราไม่เกินค่าเฉลี่ยของโบนัสประจำปีตามที่สมาชิกประกาศจ่ายเป็นการทั่วไป

**หมวด 4**

**การจ่ายค่าตอบแทนพิเศษ (Loyalty Bonus)**

ข้อ 22 เฉพาะในหมวดนี้

“รายได้ค่าธรรมเนียม” หมายความว่า รายได้ค่าธรรมเนียมจากการซื้อขายหลักทรัพย์ของลูกค้าที่ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา หัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วย ดูแลโดยตรง หรือรายได้ค่าธรรมเนียมจากการซื้อขายผ่านอินเตอร์เน็ตหรือการซื้อขายออนไลน์รูปแบบอื่นตามที่ตลาดหลักทรัพย์กำหนดของลูกค้าที่ผู้แนะนำการลงทุน หรือผู้จัดการสาขา หรือหัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วยดูแลโดยตรง

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

1. ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา หัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วย ต้องมีรายได้ค่าธรรมเนียมเฉลี่ยต่อเดือนไม่ต่ำกว่า 250,000 บาท โดยคำนวณรายได้ค่าธรรมเนียมย้อนหลัง 1 ปี นับจากเดือนมกราคมจนถึงเดือนธันวาคม
2. ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา หรือหัวหน้าทีมการตลาด ต้องปฏิบัติงานกับสมาชิกโดยนับจากวันเริ่มปฏิบัติงานกับสมาชิก โดยให้นับอายุงานต่อเนื่องได้ในกรณีการรวมกิจการของบริษัทหลักทรัพย์ หรือการลาซึ่งสมาชิกยังคงนับอายุงานให้กับพนักงาน 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 รายใดมีอายุงานครบตามเกณฑ์ข้อ 23 (3) ในระหว่างปี ให้สมาชิกเลือกวิธีคำนวณอย่างใดอย่างหนึ่ง โดยให้ใช้ไปโดยตลอดกับพนักงานทุกรายเป็นการทั่วไป ดังนี้

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

ข้อ 25 หากผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา หัวหน้าทีมการตลาด หรือผู้ช่วยรายใดไม่มีลูกค้าในความดูแลโดยตรง สมาชิกอาจจ่ายค่าตอบแทนพิเศษตามหลักเกณฑ์ของบริษัท ทั้งนี้ ต้องไม่เกินกว่าเกณฑ์ที่สมาคมกำหนดดังกล่าว

ข้อ 26 ในกรณีที่สมาชิกมีเหตุจำเป็นและสมควร ที่ไม่อาจจ่ายค่าตอบแทนให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ และเงื่อนไขที่กำหนดในประกาศนี้ สมาชิกอาจขอผ่อนผันพร้อมชี้แจงเหตุผลเป็นหนังสือต่อสมาคม หากเลขาธิการสมาคมพิจารณาเห็นว่ามีเหตุจำเป็นและสมควร อาจผ่อนผันการจ่ายค่าตอบแทนได้ตามสมควร

ในกรณีที่มีข้อสงสัยหรือปัญหาเกี่ยวกับการปฏิบัติงานตามประกาศนี้ให้เลขาธิการสมาคมเป็นผู้วินิจฉัยชี้ขาด

ประกาศนี้มีผลบังคับตั้งแต่วันที่ 15 กรกฎาคม 2558 เป็นต้นไป

 ประกาศ ณ วันที่ 14 กรกฎาคม 2558

 (นางภัทธีรา ดิลกรุ่งธีระภพ)

 นายกสมาคม

1. ข้อ 4 วรรคสองเพิ่มเติมโดยประกาศสมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทยที่ กส. 2/2558 เรื่อง การจ่ายผลตอบแทนให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา และหัวหน้าทีมการตลาด (ฉบับที่ 2) ลงวันที่ 7 กันยายน 2558 [↑](#footnote-ref-1)
2. ข้อ 4 วรรคสอง (1) ยกเลิกและแก้ไขเพิ่มเติมโดยประกาศสมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทยที่ กส. 4/2558 เรื่อง การจ่ายผลตอบแทนให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา และหัวหน้าทีมการตลาด (ฉบับที่ 3) ลงวันที่ 29 กันยายน 2558 [↑](#footnote-ref-2)
3. ข้อ 5 (1) ยกเลิกและแก้ไขเพิ่มเติมโดยประกาศสมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทยที่ กส. 1/2563 เรื่อง การจ่ายผลตอบแทนให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา และหัวหน้าทีมการตลาด (ฉบับที่ 5) ลงวันที่ 1 มิถุนายน 2563 [↑](#footnote-ref-3)
4. ข้อ 5 (3) ยกเลิกและแก้ไขเพิ่มเติมโดยประกาศสมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทยที่ กส. 1/2563 เรื่อง การจ่ายผลตอบแทนให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา และหัวหน้าทีมการตลาด (ฉบับที่ 5) ลงวันที่ 1 มิถุนายน 2563 [↑](#footnote-ref-4)
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 [↑](#footnote-ref-5)
6. ข้อ 10 วรรคสอง ยกเลิกโดยประกาศสมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทยที่ กส. 1/2560 เรื่อง การจ่ายผลตอบแทนให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา และหัวหน้าทีมการตลาด (ฉบับที่ 4) ลงวันที่ 6 กันยายน 2560 ให้ใช้ความดังต่อไปนี้แทน [↑](#footnote-ref-6)
7. ข้อ 11 ยกเลิกโดยประกาศสมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทยที่ กส. 1/2560 เรื่อง การจ่ายผลตอบแทนให้แก่ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา และหัวหน้าทีมการตลาด (ฉบับที่ 4) ลงวันที่ 6 กันยายน 2560 ให้ใช้ความดังต่อไปนี้แทน [↑](#footnote-ref-7)