

## เยี่ยมบ้าน'บลจ.ซีมิโก้' น้องใหม่ธุรกิจกองทุนรวม

"คิดว่าโจทย์การทำธุรกิจกองทุนรวมยากพอสมควร เพราะเราเป็นบลจ.ที่เปิดใหม่นอกจากการมีโปรดักส์ที่แตกต่างแล้ว จะต้องทำให้เจ้าอื่นก็อปปียากด้วย "

ช่วงนี้มีบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน(บลจ.)น้องใหม่ 3 ราย ที่เปิดดำเนินการและลงสนามแข่งขันโดยออกผลิตภัณฑ์กองทุนรวมแล้ว ประกอบด้วยบลจ.แมนูไลฟ์ (ประเทศไทย) บลจ.ฟิลลิป และบลจ.ซีมิโก้

ทั้งนี้บลจ.ซีมิโก้ ถือหุ้นใหญ่โดยบริษัทหลักทรัพย์(บล.)ซีมิโก้ จำกัด(มหาชน) และจะเปิดตัวอย่างเป็นทางการในเดือนกรกฎาคมนี้ และ"ฐานเศรษฐกิจ"มีโอกาสดำเนินการ"นางสาวดวงพร เดิมวัฒนะ" ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บลจ.ซีมิโก้ ถึงแผนงานและกลยุทธ์การทำธุรกิจ

### -ยุทธศาสตร์การทำธุรกิจ

"เราเตรียมตัวมา 8 เดือนในการกำหนดกลยุทธ์การทำธุรกิจ เพราะต้องการสร้างความแตกต่างจากบลจ.รายอื่น เนื่องจากผู้ถือหุ้นใหญ่ยอมรับความจริงที่ว่า การแข่งขันในอุตสาหกรรมกองทุนรวมรุนแรง ดังนั้นเราจึงต้องการกำหนด"โพสิชันนิ่ง"หรือตำแหน่งการทำธุรกิจให้ชัดเจน

โดยกลยุทธ์ของบลจ.ซีมิโก้ คือ ต้องพัฒนาโปรดักส์กองทุนที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ยังไม่มีบลจ.ไหนทำมาก่อน หรืออาจจะมียอดแล้ว แต่ยังตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ไม่โดนใจ เพราะนักลงทุนในประเทศไทย มีสไตล์การลงทุนไม่เหมือนกัน

จะเห็นว่านักลงทุนที่ชอบลงทุนในหุ้นก็มักจะเล่นหุ้นเอง เพราะว่าได้ความสนุกตื่นเต้นด้วย "ซึ่งอันนี้ซื้อไม่ได้จากกองทุนรวม "ส่วนนักลงทุนที่ไม่ชอบลงทุนในหุ้นก็จะไม่ลงทุนเลย จะมาโฆษณาว่าได้ผลตอบแทน 100 % 200 % เขาก็จะไม่เชื่อ

### -จุดความต่างของโปรดักส์

นอกจากนี้จะเห็นว่าจำนวนบลจ.และจำนวนกองทุนรวมที่มีในบ้านเราต้องยอมรับว่ามากจริง ๆ แต่ประเภทของกองทุนจะไม่ค่อยแตกต่างกับต่างประเทศมากนัก ในขณะที่ต้องยอมรับว่าผู้ลงทุนในประเทศไทยจะแตกต่างกับผู้ลงทุนต่างประเทศมาก ซึ่งยังไม่รวมเรื่องความรู้เกี่ยวกับการลงทุน แต่เนื่องจากต่างประเทศมีระบบของที่ปรึกษาทางการเงินและการลงทุนที่ดีและมีตัวแทนขายหน่วยลงทุนที่เป็นอิสระไม่ได้เป็นพนักงานของบลจ. นอกจากนี้

จะมีระบบฟื้นคืนชีพเปอร์มาร์เก็ต

ขณะที่ในประเทศไทยการดีไซด์หรือออกแบบกองทุนจะเป็นแบบสำเร็จรูป โดยบลจ.จะเป็นทั้งผู้ออกกองทุนและขายเองเสร็จสรรพ เพราะฉะนั้นกลายเป็นว่าคนขายหน่วยลงทุนก็จะเป็นพนักงานของบลจ. แต่ก็ต้องยอมรับว่าผู้ลงทุนบ้านเรายังมีความรู้ความเข้าใจเรื่องการลงทุนน้อย

"เพราะฉะนั้นบลจ.ซีมิโก้จึงตอบโจทย์ข้างต้น ด้วยการออกกองทุนที่เหมาะสมกับความต้องการของนักลงทุน นอกจากนี้จะดูจากความเป็นจริงของตลาดด้วยว่าตลาดมีความไม่สมบูรณ์หลายอย่าง เช่น มีช่องทางใหม่ที่สามารถบริหารกองทุนโดยไม่เพิ่มความเสี่ยง แต่สามารถเพิ่มผลตอบแทนให้ลูกค้าได้"

โปรคักต์กองทุนของบริษัทค่อนข้างยากและจะใช้เวลานานในการออกโปรคักต์ โดยกองทุนบางประเภทที่จะมีออกมาจะขายเฉพาะลูกค้าองค์กร หรือบางกองทุนที่บริษัทจะพัฒนาออกมาจะตอบสนองความต้องการลูกค้าได้หลายประเภทในกองเดียวกัน แต่ผลตอบแทนอาจจะไม่เหมือนกัน โดยนักลงทุนที่รับความเสี่ยงได้มากก็อาจจะได้รับผลตอบแทนสูง ส่วนผู้ที่รับความเสี่ยงได้น้อยก็อาจจะได้รับผลตอบแทนน้อย เป็นต้น

ซึ่งกองทุนลักษณะนี้ในต่างประเทศสามารถทำได้ ส่วนในประเทศไทย บลจ.ซีมิโก้ จะมีออกมาเร็ว ๆ นี้ แต่ต้องรอให้สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์(ก.ล.ต.)มีประกาศออกมาก่อน โดยคาดว่าจะภายในเดือนมิถุนายนนี้

สำหรับกองทุนรวมตลาดเงินที่จะจัดตั้งนั้น จะการกระจายการลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ ส่วนจะกำหนดสัดส่วนการลงทุนอย่างไรนั้นจะดูที่ผลตอบแทนเป็นหลัก ทั้งนี้เพื่อต้องการหาผลตอบแทนที่ดีที่สุดให้กับลูกค้าภายใต้ความเสี่ยงที่ไม่ได้เพิ่มขึ้นจากกองทุนตลาดเงินปกติ

สำหรับกองทุนรวมกองแรกของบลจ.ซีมิโก้ ชื่อ " กองทุนเปิดเอคควิตี้โพร" ซึ่งเป็นกองทุนLTF เน้นลงทุนในหุ้นกลุ่ม SET 50 ไม่น้อยกว่า 65 %ของมูลค่าทรัพย์สินสุทธิของกองทุน ส่วนเงินทุนส่วนที่เหลือจะลงทุนในตราสารหนี้ภาครัฐและภาคเอกชนที่มีอายุคงเหลือไม่เกิน 1 ปี และลงทุนในตราสารที่มีลักษณะของสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (Structured Note) เพื่อป้องกันความผันผวนของราคาตลาด หรือมีไว้ซึ่งสัญญาซื้อขายล่วงหน้าเพื่อการลดหรือป้องกันความเสี่ยงหรือเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารการลงทุน เช่น เข้าทำสัญญาฟิวเจอร์สของดัชนี SET50 หรือลงทุนใน Structured Note ที่อิงกับราคารู้นหรือดัชนี กลุ่มหลักทรัพย์ เป็นต้น

-ตั้งเป้าสินทรัพย์ปีแรก 5-7 พันล.

ด้านเป้าหมายสินทรัพย์ภายใต้การบริหารปีแรก ดวงพรกล่าวว่า บลจ.ซีมิโก้จะออกกองทุนประมาณ 5-7 กองครอบคลุมทุกประเภท ทั้งกองทุนหุ้น ตราสารหนี้ กองทุนรวมตลาดเงิน กองทุนที่ลงทุนในต่างประเทศ คิดเป็น

มูลค่าสินทรัพย์รวมประมาณ 5,000-7,000 ล้านบาท โดยบางกองทุนกำหนดให้จองซื้อขั้นต่ำ 50,000 บาท

พร้อมกล่าวถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายว่าจะเป็นบริษัทประกันภัยและประกันชีวิต บริษัทเอกชนและลูกค้าทั่วไปทั้งรายใหญ่ รายกลางและรายย่อย จากปัจจุบันยังไม่มีกองทุนที่เจาะกลุ่มเป้าหมายเหล่านี้โดยตรง ดังนั้นบริษัทคิดว่า จะดีไซด์หรือออกแบบกองทุนให้เหมาะกับลูกค้าเหล่านี้

นอกจากนี้จะเห็นว่า จริงๆแล้วการลงทุนผ่านกองทุนรวมมีสิทธิประโยชน์ค่อนข้างมากโดยเฉพาะเรื่องภาษี และความสะดวกสบายในการซื้อหน่วยลงทุน ดังนั้นบริษัทคิดว่าจะสามารถดีไซด์กองทุนที่ตอบโจทย์ลูกค้าสถาบันลูกค้าองค์กรได้ด้วยซ้ำ แต่กองทุนที่เจาะกลุ่มลูกค้าประเภทสถาบันและองค์กร จะมีออกมาช่วงปลายปีนี้หรือต้นปีหน้า

-หวังคืนทุนในหนึ่งปี

ต้นทุนของบลจ.ปัจจุบันค่อนข้างสูง เห็นได้จากบางบลจ.เปิดดำเนินงานมาหลายปีแล้วแต่ก็ยังขาดทุนอยู่ โดยจะเห็นได้ว่ากองทุนรวมที่ไปลงทุนต่างประเทศ บางกองทุนจะคิดค่าธรรมเนียมในการบริหาร 2-3 % ขณะที่กองทุนรวมในประเทศไทยจะคิดค่าธรรมเนียมในการบริหารค่อนข้างต่ำ ขณะที่ต้นทุนในการดำเนินงานสูง ซึ่งแตกต่างกับบลจ.ในต่างประเทศที่จะมีเฉพาะส่วนงานบริหารเงินลงทุน และค่าใช้จ่ายด้านการตลาด ส่วนสายงานสนับสนุน (แบ็คออฟฟิศ) จะใช้บริการจากภายนอก

ดังนั้นนโยบายของบลจ.ซีมิโก้ จะทำให้มีต้นทุนในการดำเนินงานต่ำที่สุด โดยงานแบ็คออฟฟิศจะใช้บริการของธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง ขณะที่บริษัทเองจะเหลืองานบริหารเงินลงทุน งานบริการลูกค้า เพราะฉะนั้นจะมีจำนวนพนักงานที่น้อย โดยปัจจุบันมี 20 คน แต่จะเพิ่มเจ้าหน้าที่ด้านการตลาดเข้ามาอีก ดังนั้นจึงคาดว่าภายใน 1 ปี จะถึงจุดคุ้มทุน

-ช่องทางการขายกองทุนรวม

ในระยะแรกที่บลจ.ซีมิโก้ ได้ออกกองทุนกองแรกคือ กองทุนรวมหุ้นระยะยาว(Long Term Investment Fund:LTF) จะเน้นขายตรง แต่ถ้าเป็นโปรดักส์ที่เน้นนักลงทุนรายใหญ่ก็จะขายผ่านตัวแทนจำหน่ายทั้งบริษัทหลักทรัพย์และธนาคารพาณิชย์ที่มีลูกค้ารายใหญ่ ส่วนลูกค้ารายย่อย จะเน้นขายตรงผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ เช่น การขายผ่านระบบอินเทอร์เน็ต เป็นต้น ตลอดจนการขายผ่านตัวแทนจำหน่ายอิสระ ส่วนลูกค้าองค์กร และลูกค้าสถาบันจะเน้นขายตรง โดยเฉพาะกองทุนLTFที่จะเน้นการขายตรงไปที่พนักงานบริษัทที่เป็นกลุ่มเป้าหมายเลย

-พร้อมอำนาจรับผู้ร่วมทุน

ตอบคำถามเรื่องการหาพันธมิตรธุรกิจว่า "ก็ยังคงเปิดกว้างอยู่ทั้งผู้ถือหุ้นในประเทศและต่างประเทศ และที่ผ่านมาก็มีคุยกับหลายราย"

นอกจากนี้แม้บริษัทจะมีบล.ซีมิโก้ เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ทั้ง 100 % แต่การดำเนินงานเป็นอิสระทั้งในเรื่องนโยบายการดำเนินธุรกิจ ช่องทางการขายหน่วยลงทุนก็ไม่ได้หวังจะพึ่งพาริษัทแม่ทั้งหมด

"เราต้องพยายามอยู่ให้ได้ด้วยตัวเอง" อีกทั้งนโยบายการทำธุรกิจของบริษัทก็ค่อนข้างจะต่างกับบลจ.รายอื่นมาก เพราะฉะนั้นผู้ที่จะมาเป็นพันธมิตรก็ต้องสามารถไปได้กับแนวทางของบริษัท