

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี

สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561



CORPORATION PUBLIC COMPANY LIMITED

บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)



สารบัญ

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ	หน้า
1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ	1
2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ	6
3. ปัจจัยความเสี่ยง	28
4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	38
5. ข้อพิพาททางกฎหมาย	40
6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น	41
ส่วนที่ 2 การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ	
7. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น	44
8. โครงสร้างการจัดการ	46
9. การกำกับดูแลกิจการ	60
10. ความรับผิดชอบต่อสังคม	83
11. การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง	89
12. รายการระหว่างกัน	91
ส่วนที่ 3 ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน	
13. ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ	99
14. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ	106

การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

เอกสารแนบ

- เอกสารแนบ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม และเลขานุการบริษัท
- เอกสารแนบ 2 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย
- เอกสารแนบ 3 รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน
- เอกสารแนบ 4 รายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน
- เอกสารแนบ 5 ข้อมูลอื่นๆ



ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) จัดตั้งเมื่อวันที่ 4 กรกฎาคม 2554 โดยครอบครองทรัพย์สิน เพื่อประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ที่ประกอบธุรกิจหลักในการให้บริการนายหน้าประกันภัย โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย และ บริษัท ทีคิวเอ็ม ไลฟ์ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันชีวิต นอกจากนี้ บริษัทฯ มีบริษัทย่อยที่สนับสนุนธุรกิจหลักอีก 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท แคสเมท จำกัด เป็นผู้ให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และซอฟต์แวร์ และบริษัทร่วมอีก 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท ทีคิวแอลดี จำกัด เป็นผู้ให้บริการให้คำแนะนำที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย (รวมเรียกว่า “กลุ่มบริษัทฯ”)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 TQM Broker และ TQM Life มีรูปแบบกรรมสิทธิ์ประกันวินาศภัยและประกันชีวิต รวมทั้งสิ้นมากกว่า 150 ผลิตภัณฑ์ จากบริษัทประกันภัยซึ่งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทฯ โดยเป็นบริษัทประกันวินาศภัย จำนวน 31 แห่ง และบริษัทประกันชีวิต จำนวน 14 แห่ง โดยกลุ่มบริษัทฯ มีแนวทางในการดำเนินธุรกิจเพื่อเสนอขายประกันภัย โดยใช้ฐานข้อมูลกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งมีทั้งลูกค้าบุคคลธรรมดา และลูกค้าองค์กร เช่น นิติบุคคลสหกรณ์ และหน่วยงานของรัฐ เป็นต้น โดยพนักงานขายจะติดต่อและเสนอขายประกันภัยประเภทต่างๆ ให้กับลูกค้าผ่านช่องทางการขายของกลุ่มบริษัทฯ หลากหลายช่องทาง เช่น โทรศัพท์ (Telemarketing) ออนไลน์ (Online) และการขายตรง (Face to Face) รวมทั้งการขายแบบผสมผสานระหว่างช่องทางการจำหน่ายทุกประเภท (Omni Channel)

นอกจากนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัทฯ มีพนักงานระดับผู้บริหาร พนักงานขาย และพนักงานระดับปฏิบัติการ รวมจำนวนประมาณ 4,221 คน ไปประจำที่สำนักงานใหญ่ สาขา และศูนย์บริการทั่วประเทศ จำนวน 74 สาขา และ 21 ศูนย์บริการตามลำดับ

1.2 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย ในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ

บริษัทฯ มีเป้าหมายการดำเนินธุรกิจในการเป็นผู้ประกอบการชั้นนำในธุรกิจนายหน้าประกันภัย โดยมุ่งเน้นการให้บริการในการเป็นผู้นำด้านที่ปรึกษาประกันภัยและการเงิน โดยบุคลากรคุณภาพของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้ เพื่อให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถเติบโตในอุตสาหกรรมนี้ได้ดียิ่งขึ้น บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางในการดำเนินธุรกิจ โดยการส่งเสริมและพัฒนาพนักงานอย่างต่อเนื่อง ทั้งการอบรมให้ความรู้ด้านประกันภัย และการเสนอขายประกันภัย เพื่อส่งเสริมให้พนักงานขายของกลุ่มบริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตขายประกันภัยก่อนที่พนักงานขายจะขายประกันภัยให้กับลูกค้า โดยบริษัทฯ มีวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และค่านิยมองค์กรดังนี้

1.2.1 วิสัยทัศน์ (Vision)

ผู้นำด้านที่ปรึกษาประกันภัยและการเงิน ด้วยคุณภาพ ความยั่งยืน และตอบแทนสังคม

1.2.2 พันธกิจ (Missions)

เป็นที่ปรึกษาในการเลือกผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่เหมาะสม ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดกับลูกค้า พัฒนาระบบบริหารจัดการ ระบบการทำงานให้ดีเลิศ บริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ สร้างเครื่องหมายการค้า TQM ให้เป็นที่ยอมรับและอยู่ในใจลูกค้าตลอดไป สร้างและรักษากฎหมายให้เป็นที่ยอมรับประกันภัย และการเงิน มีอาชีพที่มีคุณภาพชีวิต และมีความสุขคู่กับองค์กร ยึดมั่นในบรรษัทภิบาล และตอบแทนสังคม

1.2.3 เป้าหมาย

1) เพิ่มอัตราการเจริญเติบโตของยอดขาย และกำไรให้เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

- 2) สร้างเครื่องหมายการค้าและการรับรู้ของตลาดในความแตกต่าง และจุดแข็งของบริษัทฯ ในด้านการบริการที่เหนือกว่า เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภค และอัตราความสำเร็จในการขาย
- 3) พัฒนาช่องทางการขายใหม่ๆ ให้ครอบคลุมทุกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และการเตรียมความพร้อมของโครงสร้างระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อขยายตลาดผ่านช่องทาง Digital Marketing
- 4) การพัฒนาช่องทางการสื่อสาร และผลิตภัณฑ์ประกันภัยแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายด้วยการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ รวดเร็ว และวัดผลได้

1.2.4 ค่านิยมองค์กร

ซื่อสัตย์ ยุติธรรม บริการเยี่ยม ตอบแทนสังคม

1.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- 2496 **เริ่มดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันภัยภายใต้แนวคิด “เกียงซิง”**
 - กลุ่มบริษัทฯ ถือกำเนิด โดยคุณเอ็กเซียง แซ่แต้ และคุณกวง แซ่แต้ ซึ่งเป็นปู่ และบิดาของคุณอัญชลิน พรรณนิภา ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ได้ประกอบธุรกิจนายหน้าประกันภัยโดยขายผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัย เช่น ประกันอัคคีภัยให้กับบริษัท มุยอาประกันภัย จำกัด หรือซึ่งเดิมเป็นบริษัทประกันวินาศภัยในกลุ่มของบริษัท เอไอเอ จำกัดในปัจจุบัน โดยดำเนินธุรกิจภายใต้แนวคิด “เกียงซิง” ซึ่งมีความหมายว่าความมั่นคงและความน่าเชื่อถือ
- 2505 **เป็นนายหน้าประกันภัยให้กับบริษัทประกันชั้นนำในประเทศไทย**
 - ขยายธุรกิจ นายหน้าประกันวินาศภัย ให้กับบริษัทประกันชั้นนำที่มีชื่อเสียงในขณะนั้นเพิ่มเติม เช่น บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด บริษัท ศรีอยุธยาประกันภัย จำกัด บริษัท ร.ส.พ. ประกันภัย จำกัด บริษัท ไทยไฟนอลประกันภัย จำกัด และ บริษัท คุ่มเกล้า ประกันภัย จำกัด เป็นต้น
- 2540 **ก่อตั้ง บริษัท ทีคิวเอ็ม โบรคเกอร์ จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย**
 - ครอบครัวพรรณนิภา ได้จดทะเบียนจัดตั้ง TQM Broker เพื่อสานต่อธุรกิจของคุณกวง แซ่แต้ ผู้เป็นบิดา ในการประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย โดยมีแนวคิดใหม่ในการขายประกันวินาศภัยผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1.0 ล้านบาท
- 2547 **เปิดสำนักงานเพื่อรองรับการขยายตัวทางธุรกิจ**
 - TQM Broker ได้เปิดสำนักงาน บนพื้นที่ขนาด 2,000.0 ตารางเมตร ที่เขตลาดพร้าว จังหวัดกรุงเทพฯ เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย
- 2550 **เปิดศูนย์บริการต่างจังหวัดแห่งแรก และก่อตั้ง บริษัท แคสมัท จำกัด เพื่อให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและซอฟต์แวร์**
 - TQM Broker เปิดศูนย์บริการแห่งแรกที่ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม เพื่อเป็นศูนย์กลางการให้บริการลูกค้าในเขตปริมณฑลให้สะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น
 - ครอบครัวพรรณนิภา ได้จัดตั้ง Casmatt โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 95.0 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว โดยมีทุนจดทะเบียน 1.0 ล้านบาท เพื่อให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และซอฟต์แวร์
- 2551 **ก่อตั้ง บริษัท ทีคิวเอ็มไลฟ์ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต**
 - ครอบครัวพรรณนิภา ได้จัดตั้ง TQM Life โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 98.0 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว โดยมีทุนจดทะเบียน 3.0 ล้านบาท เพื่อขยายธุรกิจไปยังธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต
- 2552 **กลุ่มบริษัทฯ เปิดสำนักงานแห่งใหม่ในนาม “อาคารพรรณนิภา 1”**
 - กลุ่มบริษัทฯ เปิดสำนักงานแห่งใหม่ 6 ชั้น ที่เขตลาดพร้าว จังหวัดกรุงเทพฯ ด้วยพื้นที่กว่า 10,000 ตารางเมตร เพื่อรองรับการเติบโตของกลุ่มบริษัทฯ และให้บริการอย่างเต็มรูปแบบด้วยพนักงานกว่า 1,000 คน

- 2555 ขยายศูนย์บริการ
 - ขยายศูนย์บริการ ทำให้มีจำนวนทั้งสิ้น 71 ศูนย์บริการ
- 2556 ปรับเปลี่ยน และขยายศูนย์บริการเป็นสาขา
 - ปรับเปลี่ยนขยายสาขา และศูนย์บริการทำให้มีจำนวนทั้งสิ้น 19 สาขา และ 60 ศูนย์บริการ
- 2557 ปรับเปลี่ยน และขยายศูนย์บริการเป็นสาขา
 - ปรับเปลี่ยนขยายสาขา และศูนย์บริการทำให้มีจำนวนทั้งสิ้น 56 สาขา และ 31 ศูนย์บริการ
- 2558 เปิดการให้บริการการขายประกันผ่านระบบออนไลน์อย่างเต็มรูปแบบ
 - กลุ่มบริษัท เปิดการให้บริการการขายประกันภัยผ่านเว็บไซต์ของบริษัท www.tqm.co.th อย่างเต็มรูปแบบ รวมทั้งเปิดให้บริการ การสื่อสารผ่านระบบแอปพลิเคชันไลน์ (Line) หรือที่หมายเลขโทรศัพท์ 02-1508888 และเปิดสายด่วน หมายเลข 1737 เพื่อให้บริการให้คำปรึกษาลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง
 - ปรับเปลี่ยนขยายสาขา และศูนย์บริการทำให้มีจำนวนทั้งสิ้น 66 สาขา และ 29 ศูนย์บริการ
- 2559 การเพิ่มทุนจดทะเบียนและการปรับโครงสร้างภายในกลุ่มบริษัท
 - บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 225.0 ล้านบาท เพื่อปรับโครงสร้างเงินทุนและโครงสร้างกลุ่มบริษัท โดยบริษัทฯ เข้าลงทุนในหุ้นสามัญของ (1) TQM Broker (2) TQM Life และ (3) Casmatt เพื่อให้บริษัทฯ ถือหุ้นในบริษัททั้ง 3 แห่ง คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100.0 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วโดยภายหลังการปรับโครงสร้างดังกล่าว ผู้ถือหุ้นใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ ได้ควบคุมกลุ่มบริษัทฯ ผ่านการลงทุนในบริษัท การจัดโครงสร้างดังกล่าวถือเป็นการจัดโครงสร้างกลุ่มบริษัทฯ ภายใต้การควบคุมเดียวกัน (Under Common Control)
- 2560 การเข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ทีคิวแอลดี จำกัด
 - บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญของ TQLD ในสัดส่วนร้อยละ 40.0 โดย TQLD เป็นผู้ให้บริการให้คำแนะนำเกี่ยวกับประกันภัย เนื่องจากเห็นช่องทางในการเติบโตของธุรกิจดังกล่าว
 - กลุ่มบริษัทฯ ได้พัฒนาการสื่อสารผ่านช่องทางสื่อสารใหม่ผ่านระบบแอปพลิเคชันให้กับบริษัทฯ (TQM Mobile Application) ภายใต้ชื่อ “TQM Beside”
 - ปรับเปลี่ยนขยายสาขา และศูนย์บริการทำให้มีจำนวนทั้งสิ้น 67 สาขา และ 28 ศูนย์บริการ
- 2561 1) เปิดสำนักงานแห่งใหม่ในนาม “อาคารพรณนิภา 2”
 - กลุ่มบริษัทฯ เปิดสำนักงานแห่งใหม่ในนาม “อาคารพรณนิภา 2” สูง 7 ชั้น เขตลาดพร้าว จังหวัด กรุงเทพฯ ด้วยพื้นที่กว่า 6,500 ตารางเมตร เพื่อรองรับการเติบโตของกลุ่มบริษัทฯ
 - กลุ่มบริษัทฯ มีสาขา และศูนย์บริการทั่วประเทศรวมทั้งสิ้น 74 สาขา และ 21 ศูนย์บริการ ตามลำดับ
 - กลุ่มบริษัทฯ เปิดการให้บริการให้ข้อมูลความรู้ นำเสนอบทความ และข่าวสารพร้อมคำแนะนำเกี่ยวกับประกันภัยรถยนต์ ตลอดจนการเปรียบเทียบรูปแบบประกันภัยรถยนต์ของบริษัทฯ ผ่านเว็บไซต์ www.mheemhee.com
 - กลุ่มบริษัทฯ ได้พัฒนาช่องทางการติดต่อสื่อสาร ผ่านระบบแอปพลิเคชัน “Chat Bot” เพื่อให้บริการข้อมูลเกี่ยวกับการทำประกันภัย และเพื่อเป็นช่องทางขายออนไลน์เพิ่มเติมผ่านช่องทางไลน์ เป็นแห่งแรกของประเทศไทย
- 2) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2561
 - บริษัทฯ ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 29 มิถุนายน 2561

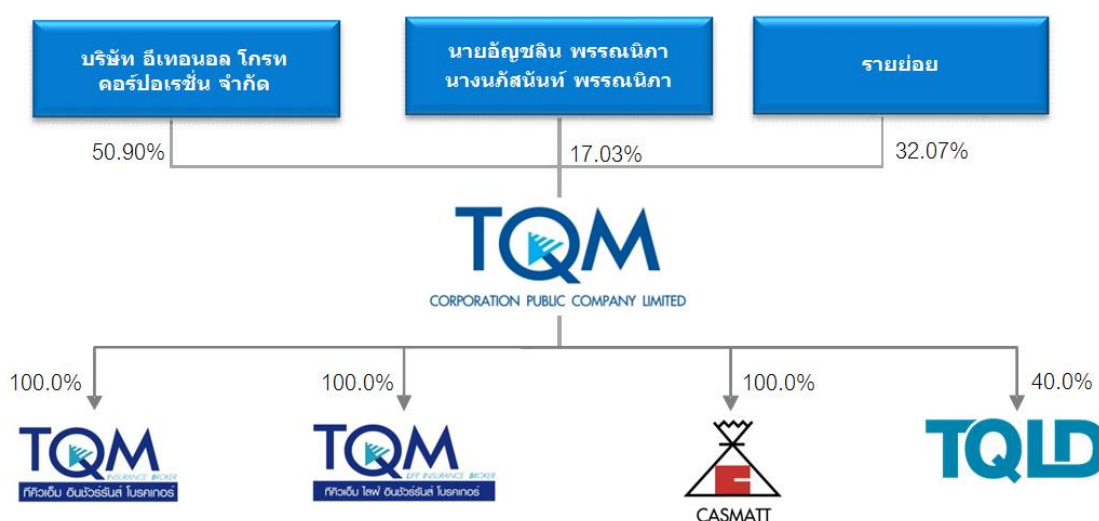
- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จาก 225 ล้านบาท (สองร้อยยี่สิบห้าล้านบาท) เป็น 300 ล้านบาท (สามร้อยล้านบาท) เพื่อรองรับการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ
- ที่ประชุมกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 9/2561 เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2561 มีมติอนุมัติ การเพิ่มทุนจดทะเบียนในบริษัท ดังนี้
 - 1) บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด จากเดิม 200 ล้านบาท (สองร้อยล้านบาท) เป็นทุนจดทะเบียน จำนวน 400 ล้านบาท (สี่ร้อยล้านบาท) เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2561
 - 2) บริษัท ทีคิวเอ็ม ไลฟ์ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด จากเดิม 10 ล้านบาท (สิบล้านบาท) เป็น 50 ล้านบาท (ห้าสิบล้านบาท) เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2561
- 20 ธันวาคม 2561 TQM นำหุ้นเข้าทำการซื้อขายวันแรกในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หลังปิดการจองซื้อหุ้นไอพีโอ 75 ล้านหุ้น ที่ราคาหุ้นละ 23 บาท โดยใช้ชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “TQM”

1.4 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

1.4.1 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีบริษัทย่อยจำนวน 3 บริษัท และบริษัทร่วม 1 บริษัท โดยมีโครงสร้างการถือหุ้น ดังนี้

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ



รายละเอียดเพิ่มเติมของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทฯ มีดังนี้

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	สัดส่วนการถือครองหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (ร้อยละ)
ธุรกิจหลัก				
1.	TQM Broker	บริษัทนายหน้าประกันวินาศภัย โดย TQM ขายประกันวินาศภัย รวมทั้งสิ้น 2 กลุ่ม ได้แก่ 1) กลุ่มประกันรถยนต์ (Motor) ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มย่อยประกอบด้วย 1.1) กลุ่มประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ (พ.ร.บ.) 1.2) กลุ่มประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ 2) กลุ่มประกัน Non-Motor	400.0 ล้านบาท	100.0

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	สัดส่วนการถือครองหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (ร้อยละ)
2	TQM Life	บริษัทนายหน้าประกันชีวิต โดย TQM Life ขายประกันชีวิต รวมทั้งสิ้น 2 กลุ่ม ได้แก่ 1) ประกันชีวิตประเภทรายบุคคล 2) ประกันชีวิตประเภทกลุ่ม	50.0 ล้านบาท	100.0
ธุรกิจอื่น				
1	Casmatt	ให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และซอฟต์แวร์	5.0 ล้านบาท	100.0
2	TQLD	ให้บริการให้คำแนะนำเกี่ยวกับประกันภัย ผ่านรูปแบบของการกรอกข้อมูลโดยลูกค้า และการให้บริการคำปรึกษาผ่านเว็บไซต์ www.noon.in.th	3.0 ล้านบาท	40.0

1.4.2 การพิจารณาขนาดของบริษัทในการขออนุญาตเข้าจดทะเบียนในกรณีที่บริษัท ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company)

บริษัท ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) บริษัทฯ จึงต้องมีคุณสมบัติตามที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ.39/2559 เรื่องการขออนุญาตและการอนุญาตให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ ลงวันที่ 30 กันยายน 2559 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และประกาศสำนักงาน ก.ล.ต. ที่ สจ.20/2555 เรื่องการพิจารณาขนาดของบริษัทในส่วนของเกี่ยวกับการอนุญาตให้บริษัทที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ ลงวันที่ 27 สิงหาคม 2555 โดยเมื่อพิจารณาแล้ว บริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนตามเกณฑ์ที่กำหนด โดยมีรายละเอียดดังนี้

เกณฑ์การเปรียบเทียบขนาดของบริษัท	ข้อกำหนดตามประกาศ Holding Company	คุณสมบัติของบริษัท
1. ขนาดบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักเปรียบเทียบกับขนาดของบริษัทฯ <u>สินทรัพย์รวมของบริษัทฯ หัก เงินลงทุนในบริษัทอื่นและบริษัทอื่น</u> สินทรัพย์รวมของบริษัทฯ	≥ ร้อยละ 25.0	ร้อยละ 99.7
2. ขนาดบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักเปรียบเทียบกับขนาดของบริษัทฯ <u>สินทรัพย์รวมของบริษัทฯ หัก เงินลงทุนในบริษัทอื่น</u> สินทรัพย์รวมของบริษัทฯ	≥ ร้อยละ 75.0	ร้อยละ 99.7
3. ขนาดของบริษัทอื่นเปรียบเทียบกับขนาดของบริษัทฯ <u>เงินลงทุนในบริษัทอื่น</u> สินทรัพย์รวมของบริษัทฯ	< ร้อยละ 25.0	ร้อยละ 0.3

1.5 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

- ไม่มี-

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

2.1.1 การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ที่ประกอบธุรกิจหลักในการให้บริการนายหน้าประกันภัย โดยแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย และธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต รวมทั้งถือหุ้นในธุรกิจที่สนับสนุนการให้บริการนายหน้าประกันภัยอีก 2 ธุรกิจ คือ ธุรกิจให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และซอฟต์แวร์ และธุรกิจที่ให้บริการคำแนะนำเกี่ยวกับประกันภัย

(1) ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย

กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยผ่าน TQM Broker ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 TQM Broker ขายผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยทั้งสิ้นกว่า 130 ผลิตภัณฑ์ โดยสามารถแบ่งผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยได้ รวมทั้งสิ้น 2 กลุ่ม ดังนี้

- 1) กลุ่มประกันรถยนต์ (Motor) ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มย่อย ประกอบด้วย
 - 1.1) กลุ่มประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ (พ.ร.บ.)
 - 1.2) กลุ่มประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ
- 2) กลุ่มประกัน Non-Motor ประกอบด้วย การประกันอัคคีภัย (Fire Insurance) การประกันภัยทางทะเลและขนส่ง (Marine Insurance) และประกันวินาศภัยเบ็ดเตล็ด เช่น ประกันภัยทรัพย์สิน (Property insurance) ประกันภัยความรับผิดทางกฎหมายต่อสาธารณชน (Liability Insurance) ประกันภัยวิศวกรรม (Engineering Insurance) ประกันภัยความเสี่ยงด้านการเงิน และการค้าประกัน (Financial Insurance) ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล (Personal Accident : PA) ประกันภัยสุขภาพส่วนบุคคล ประกันภัยการเดินทาง หรือประกันภัยเบ็ดเตล็ดอื่นๆ (Miscellaneous) เป็นต้น

(2) ธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต

กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันชีวิตผ่าน TQM Life ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 TQM Life ขายผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตทั้งสิ้นกว่า 20 ผลิตภัณฑ์ โดยสามารถแบ่งผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตได้ รวมทั้งสิ้น 2 กลุ่ม ดังนี้

- 1) ประกันชีวิตประเภทรายบุคคล
- 2) ประกันชีวิตประเภทกลุ่ม

(3) ธุรกิจให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และซอฟต์แวร์

กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และซอฟต์แวร์ ผ่าน Casmatt ซึ่งครอบคลุมถึงการให้คำปรึกษาด้านการจัดการระบบกระบวนการทางธุรกิจ ให้คำปรึกษาด้านงานวิจัยตลาดดิจิทัล และให้คำปรึกษาด้านการพัฒนาการติดตั้งระบบปฏิบัติงานและการติดตั้งระบบศูนย์ข้อมูล โดยพนักงานของ Casmatt ส่วนใหญ่เป็นพนักงานที่ผ่านการอบรม ISO29110 ISO20000 และ ISO27001 โดยในปัจจุบัน Casmatt มีการให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และซอฟต์แวร์ทั้งกลุ่มบริษัทฯ และบริษัทที่เกี่ยวข้อง

(4) ธุรกิจให้บริการด้านคำแนะนำเกี่ยวกับประกันภัย

กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการคำแนะนำเกี่ยวกับประกันภัย ผ่านรูปแบบของการกรอกข้อมูลโดยลูกค้า และการให้บริการคำปรึกษาผ่านเว็บไซต์ www.noon.in.th ผ่าน TQLD เพื่อเป็นช่องทางให้กับลูกค้าในการค้นหาข้อมูลและเปรียบเทียบข้อมูลประกันภัยได้อย่างรวดเร็ว และประหยัดเวลา ทั้งนี้การให้บริการของ TQLD รวมถึงการให้คำแนะนำในการเลือกซื้อกรมธรรม์ประกันภัย และการนำเสนอข้อมูลเปรียบเทียบรูปแบบกรมธรรม์ประกันภัยให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าจากการกรอกข้อมูลความต้องการของลูกค้าแต่

ละรายที่มีความต้องการแตกต่างกัน ทั้งนี้ เมื่อลูกค้ากรอกข้อมูลผ่านเว็บไซต์ แล้วมีความสนใจที่จะทำประกันภัย ข้อมูลของลูกค้าจะถูกส่งผ่านระบบเชื่อมต่อข้อมูล (Application Programming Interface : API)มายังระบบของกลุ่มบริษัท เพื่อให้พนักงานขายได้เสนอขายประกันภัยต่อลูกค้าต่อไป

2.1.2 โครงสร้างรายได้

รายได้หลักของบริษัท มาจากรายได้จากการให้บริการการเป็นนายหน้าประกันภัย คิดเป็นสัดส่วนรวมประมาณร้อยละ 96.9 - 99.2 ของรายได้รวมทั้งหมดของบริษัท ประกอบด้วย รายได้จากการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย และรายได้จากการเป็นนายหน้าประกันชีวิต และรายได้ค่าบริการอื่น ซึ่งเป็นรายได้ที่บริษัท ได้รับจากบริษัทประกันภัยที่เป็นคู่ค้าของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้รายได้ค่าบริการอื่นมีทั้งที่เป็นจำนวน และเป็นอัตราส่วนที่กำหนดจากเบี้ยประกันที่กลุ่มบริษัท สามารถขายต่อลูกค้าได้ เช่น ค่าบริการ การดำเนินการจัดพิมพ์กรมธรรม์ และจัดส่งกรมธรรม์ ค่าดำเนินการติดต่อประสานงานให้กับลูกค้าที่ประสบภัย หรือค่าบริการจัดเก็บข้อมูล เป็นต้น ทั้งนี้ รายได้ค่าบริการอื่นเป็นบริการเสริมที่มีลักษณะงานที่นอกเหนือจากส่วนงานที่เกี่ยวข้องกับการซื้อหรือชดเชยให้เข้าทำสัญญาประกันภัยที่บริษัท ได้ให้บริการกับลูกค้าและคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันภัยจริง ซึ่งขึ้นอยู่กับขอบเขตการให้บริการ ความสัมพันธ์อันดี และการเจรจาต่อรอง ซึ่งรายได้ค่าบริการดังกล่าวไม่ได้อยู่ภายใต้การควบคุมของหน่วยงานราชการ ทั้งนี้ โครงสร้างรายได้หลักของบริษัท แบ่งตามประเภทธุรกิจมีรายละเอียดดังนี้

(1) ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย

TQM Broker ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย มีรายได้จากการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย โดยเป็นการขายประกันวินาศภัย 2 กลุ่ม และรายได้ค่าบริการอื่น จากบริษัทประกันวินาศภัย เป็นต้น ทั้งนี้ TQM Broker มีรายได้จากการขายประกันวินาศภัย กลุ่มประกันรถยนต์ (Motor) เป็นหลัก โดยรายได้ค่านายหน้าดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนรวมประมาณร้อยละ 60.0 – 64.5 ของรายได้จากการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยทั้งหมด โดยรายได้จากธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยสามารถแบ่งเป็น 2 ประเภท ดังนี้

- รายได้จากการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย

รายได้จากการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย เป็นรายได้จากการขายประกันวินาศภัยประเภทต่างๆ จากบริษัทประกันวินาศภัย ซึ่งเป็นคู่ค้าของกลุ่มบริษัท โดย TQM Broker จะได้รับค่านายหน้าประกันวินาศภัย จากการเป็นนายหน้าจากบริษัทประกันวินาศภัยในอัตราที่ตกลงร่วมกันระหว่าง TQM Broker และ บริษัทประกันวินาศภัย โดยสำหรับกลุ่มประกันรถยนต์ (Motor) มีอัตราไม่เกินร้อยละ 12.0 ของเบี้ยประกันภัย สำหรับกลุ่มประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ พ.ร.บ. และอัตราไม่เกินร้อยละ 18.0 ของเบี้ยประกันภัย สำหรับกลุ่มประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ โดยอัตราดังกล่าวเป็นไปตามอัตราสูงสุดตามประกาศสำนักงานคณะกรรมการการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (“สำนักงาน คปภ.”) เรื่อง อัตราค่าจ้างหรือค่าบำเหน็จ สำหรับตัวแทนประกันวินาศภัยและนายหน้าประกันวินาศภัย พ.ศ. 2551 ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัท มีพนักงานขายประกันวินาศภัยทั้งสิ้น 2,056 คน (พนักงานขายสังกัด TQM Broker จำนวน 1,981 คน และพนักงานขายสังกัด TQM Life จำนวน 75 คน) โดยได้รับใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยจากสำนักงาน คปภ. แล้วทั้งสิ้น และเป็นการขายประกันวินาศภัยผ่านช่องทางต่างๆ ได้แก่ โทรศัพท์ (Telemarketing) ออนไลน์ (Online) และการขายตรง (Face to Face)

- รายได้ค่าบริการอื่น

รายได้ค่าบริการอื่น เป็นรายได้จากบริษัทประกันวินาศภัยที่เป็นคู่ค้าของกลุ่มบริษัท จ่ายให้กับกลุ่มบริษัท ตามที่ตกลงกันเพื่อเป็นค่าตอบแทนแก่กลุ่มบริษัท สำหรับการให้บริการอื่นตามจริงเช่น ค่าบริการดำเนินการ จัดพิมพ์กรมธรรม์ และจัดส่งกรมธรรม์ ซึ่ง TQM Broker ให้บริการเป็นผู้พิมพ์กรมธรรม์ และจัดส่งกรมธรรม์ให้แก่ลูกค้า ค่าดำเนินการติดต่อประสานงานให้กับลูกค้าที่ประสบภัยกับบริษัทประกันวินาศภัย และค่าบริการจัดเก็บข้อมูล ในรูปแบบไฟล์เสียง และไฟล์ภาพ เป็นต้น ทั้งนี้ รายได้ค่าบริการอื่นไม่ได้อยู่ภายใต้การควบคุมโดยหน่วยงานราชการ

(2) ธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต

TQM Life เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต มีรายได้จากการเป็นนายหน้าประกันชีวิตประเภทรายบุคคล และประเภทกลุ่ม นอกจากนี้ TQM Life มีรายได้ค่าบริการได้อื่นจากบริษัทประกันชีวิต ทั้งนี้ รายได้จากธุรกิจนายหน้าประกันชีวิตสามารถแบ่งเป็น 2 ประเภท ดังนี้

- รายได้จากการเป็นนายหน้าประกันชีวิต

รายได้จากการเป็นนายหน้าประกันชีวิต เป็นรายได้จากการขายประกันชีวิตจากบริษัทประกันชีวิตประเภทรายบุคคล และประเภทกลุ่ม ในอัตราที่ตกลงร่วมกันระหว่าง TQM Life และบริษัทประกันชีวิต ในอัตราไม่เกินร้อยละ 40 ของเบี้ยประกันชีวิตในปีแรก ซึ่งเป็นอัตราที่สูงที่สุด ทั้งนี้ อัตราค่านายหน้าประกันชีวิตจะลดลงตามจำนวนปีที่เพิ่มขึ้น โดยอัตราค่านายหน้าประกันชีวิตดังกล่าวเป็นไปตามประกาศ คปภ. เรื่องอัตราค่าจ้างหรือค่าบำเหน็จ สำหรับตัวแทนประกันวินาศภัยและนายหน้าประกันวินาศภัย พ.ศ. 2551 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัทฯ มีพนักงานขายประกันชีวิตทั้งสิ้น 298 คน (พนักงานขายสังกัด TQM Broker จำนวน 241 คน และพนักงานขายสังกัด TQM Life จำนวน 57 คน) ที่ได้รับใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันชีวิต จาก สำนักงาน คปภ. โดยเป็นการขายประกันชีวิตผ่านช่องทางของกลุ่มบริษัทฯ ได้แก่ การจำหน่ายผ่านโทรศัพท์ (Telemarketing) และการจำหน่ายผ่านการขายตรง (Face to Face) เป็นต้น

- รายได้ค่าบริการอื่น

รายได้ค่าบริการอื่น เป็นรายได้จากบริษัทประกันชีวิตที่เป็นคู่ค้าของกลุ่มบริษัทฯ จ่ายให้กับกลุ่มบริษัทฯ ตามที่ตกลงกัน เพื่อเป็นค่าตอบแทนแก่กลุ่มบริษัทฯ สำหรับการให้บริการอื่นตามจริง เช่น ค่าบริการดำเนินการ ติดต่อประสานงานให้กับลูกค้าที่ประสบภัยกับบริษัทประกันชีวิต และค่าบริการจัดเก็บข้อมูล ในรูปแบบไฟล์เสียง และไฟล์ภาพ เป็นต้น ทั้งนี้ รายได้ค่าบริการอื่นไม่ได้อยู่ภายใต้การควบคุมโดยหน่วยงานราชการ

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทฯ ตามงบการเงินรวม จำแนกตามประเภทธุรกิจ สำหรับรอบปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 มีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
		2559		2560		2561	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย	TQM Broker	2,111.5	94.9	2,201.1	96.5	2,434.7	96.4
- รายได้ค่านายหน้า		1,303.0	58.6	1,336.8	58.6	1,454.4	57.6
- รายได้ค่าบริการอื่น ^{1/}		808.5	36.3	864.3	37.9	980.3	38.8
2. รายได้จากการเป็นนายหน้าประกันชีวิต	TQM Life	80.6	3.6	56.7	2.5	66.4	2.6
- รายได้ค่านายหน้า		71.8	3.2	54.5	2.4	61.2	2.4
- รายได้ค่าบริการอื่น		8.8	0.4	2.2	0.1	5.2	0.2
รวมรายได้ค่าบริการ		2,192.1	98.5	2,257.8	99.0	2,501.1	99.0
รายได้อื่น ^{2/}		33.9	1.5	23.9	1.0	23.9	1.0
รวม		2,226.0	100.0	2,281.7	100.0	2,525.0	100.0

หมายเหตุ: ^{1/} รายได้ค่าบริการอื่นดำเนินการโดย TQM Broker และ Casmatt

^{2/} รายได้อื่น ได้แก่ ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทอื่นเพื่อปรับโครงสร้าง รายได้จากการให้บริการและให้คำปรึกษา เช่น เงินชดเชยค่าเสียหาย รายได้ค่าบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและซอฟต์แวร์จาก Casmatt เป็นต้น

2.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย

กลุ่มบริษัท ดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย ภายใต้การดำเนินงานของ TQM Broker ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ที่ได้รับใบอนุญาตให้ประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยทุกรูปแบบที่ TQM Broker ขาย จะเป็นผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยของบริษัทประกันภัยต่างๆ ที่ได้รับอนุมัติจาก สำนักงาน คปภ. แล้วทั้งสิ้น โดย TQM Broker จะเลือกผลิตภัณฑ์จากบริษัทประกันภัยในประเทศไทย ซึ่งเป็นคู่ค้าของกลุ่มบริษัท มาอย่างยาวนานกว่า 31 บริษัทที่มีรูปแบบกรรมวิธีเหมาะสมกับลูกค้า และมีความน่าเชื่อถือ ทำให้ผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัย ที่ TQM Broker เสนอขายมีความหลากหลาย น่าเชื่อถือ มีรูปแบบที่น่าสนใจ และไม่ซับซ้อน เพื่อให้ TQM Broker สามารถเสนอขายประกันวินาศภัยที่สามารถตอบโจทย์ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ได้มากที่สุด โดย TQM Broker นำเสนอกรรมวิธีประกันวินาศภัยทั้ง 2 รูปแบบ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. กลุ่มประกันรถยนต์ (Motor)

1.1 กลุ่มประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ (พ.ร.บ.)

การประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ หรือโดยทั่วไปเรียกว่า การทำประกันภัยรถยนต์ ภาคบังคับ (พ.ร.บ.) เป็นการประกันภัยตามกำหนดในพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ พ.ศ. 2535 เพื่อให้ความคุ้มครองและชดเชยค่าเสียหายที่เกิดขึ้นกับผู้ประสบภัยจากรถไม่ว่าจะเป็นผู้ขับขี่ ผู้โดยสาร คนเดินเท้า ให้ได้รับความคุ้มครองต่อความสูญเสียต่อชีวิต ร่างกายอนามัย ทั้งนี้ ปัจจุบัน TQM Broker เป็นนายหน้าขายประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับที่เป็นรถยนต์ไม่เกิน 7 ที่นั่ง ประกอบด้วย รถยนต์ประเภท 4 ที่นั่ง (รถเก๋ง) รถกระบะ และรถตู้ โดยมีอัตราเบี้ยประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ (ไม่รวมภาษีอากร) 600 ถึง 1,200 บาท ต่อปี ซึ่งจะมีอัตราที่แตกต่างกันไปตามประเภทรถ โดยตารางความคุ้มครอง ประกันภัยรถยนต์ประเภท 4 ที่นั่ง ภาคบังคับ (พ.ร.บ.) เป็นดังนี้

ความคุ้มครอง	วงเงินคุ้มครองรถยนต์ที่เกิดเหตุตั้งแต่ 1 เมษายน พ.ศ. 2559 (บาท/คน)
1. จำนวนเงินค่าเสียหายเบื้องต้น ได้รับโดยไม่ต้องรอพิสูจน์ความผิด	
1.1 ค่ารักษาพยาบาล จากการบาดเจ็บ (ตามจริง)	ไม่เกิน 30,000
1.2 ทุพพลภาพอย่างใดอย่างหนึ่ง เช่น ตาบอด หูหนวก เป็นใบ้ หรือเสียความสามารถในการพูด หรือลิ้นขาด สูญเสียอวัยวะสืบพันธุ์ หรือ ทุพพลภาพอย่างถาวร เป็นต้น	35,000
1.3 กรณีบาดเจ็บ ตามข้อ 1.1 และต่อมาทุพพลภาพ ตามข้อ 1.2	ไม่เกิน 65,000
1.4 กรณีเสียชีวิต	35,000
1.5 กรณีเสียชีวิตภายหลังการรักษาพยาบาล และค่าใช้จ่ายอันจำเป็นที่เกิดขึ้นจริงตามข้อ 1.1	ไม่เกิน 65,000
2 จำนวนเงินค่าเสียหายส่วนที่เกินกว่าค่าเสียหายเบื้องต้น (ยกเว้นผู้ขับขี่รถที่เป็นฝ่ายต้องรับผิดชอบตามกฎหมาย) โดยมีวงเงินคุ้มครองรวมกับค่าเสียหายเบื้องต้นดังนี้	
2.1 ค่ารักษาพยาบาล จากการบาดเจ็บ	ไม่เกิน 80,000
2.2 การเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ ตั้งแต่ 2 กรณีขึ้นไป หรือทุพพลภาพอย่างถาวร	300,000
2.3 การสูญเสียอวัยวะ	200,000-300,000
3 ชดเชยรายวัน 200 บาท รวมกันไม่เกิน 20 วัน กรณีเข้ารับการรักษาพยาบาลในสถานพยาบาลในฐานะคนไข้ใน	สูงสุดไม่เกิน 4,000
จำนวนเงินคุ้มครองสูงสุดสำหรับรายการข้อ 1, 2 และ 3 รวมกัน	
สูงสุดไม่เกิน 304,000	

ที่มา: เว็บไซต์ สำนักงาน คปภ.

1.2 กลุ่มการประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ

เป็นการให้ความคุ้มครองความรับผิดชอบต่อชีวิต การรักษาพยาบาลทั้งบุคคลภายใน และบุคคลภายนอกกรณี การให้ความคุ้มครองต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอก และรถยนต์ที่เอาประกันภัย ในกรณีที่เกิดภัยพิบัติทางธรรมชาติ หรืออุบัติเหตุ ทั้งนี้ กฎหมาย

ไม่ได้บังคับให้เจ้าของรถยนต์ทำประกันภัยประเภทนี้ แต่การประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจยังคงได้รับความนิยมอย่างแพร่หลาย โดยประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจมีรูปแบบดังต่อไปนี้

1.2.1 ประกันภัยรถยนต์ ประเภท 1

เป็นการประกันภัยที่จะให้ความคุ้มครองความเสียหายครอบคลุมมากที่สุด โดยให้ความคุ้มครอง ดังนี้

- คุ้มครองความรับผิดชอบต่อชีวิตร่างกายบุคคลภายนอก รวมถึงผู้โดยสารในรถยนต์คันที่เอาประกันภัย
- คุ้มครองความรับผิดชอบต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอก
- คุ้มครองความเสียหายต่อตัวรถยนต์
- คุ้มครองการสูญหายและไฟไหม้ของตัวรถยนต์
- ความคุ้มครอง การประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล การประกันภัยค่ารักษาพยาบาล และการประกันผู้ขับขี่

1.2.2 ประกันภัยรถยนต์ ประเภท 2

การประกันภัยรถยนต์ประเภท 2 จะคล้ายกับการประกันรถยนต์ประเภท 1 แต่จะต่างกันที่การประกันรถยนต์ประเภท 2 จะไม่คุ้มครองความเสียหายต่อตัวรถผู้เอาประกัน (ยกเว้นสูญหายและไฟไหม้ของตัวรถยนต์) โดยจะให้ความคุ้มครองตามความคุ้มครองดังนี้

- คุ้มครองความรับผิดชอบต่อชีวิตร่างกายบุคคลภายนอก รวมถึงผู้โดยสารในรถยนต์คันที่เอาประกันภัย
- คุ้มครองความรับผิดชอบต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอก
- คุ้มครองการสูญหาย และไฟไหม้ของตัวรถยนต์
- ความคุ้มครอง การประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล การประกันภัยค่ารักษาพยาบาล และการประกันผู้ขับขี่

1.2.3 ประกันภัยรถยนต์ ประเภท 3

การประกันภัยรถยนต์ประเภท 3 นี้จะให้ความคุ้มครองความรับผิดชอบของผู้เอาประกันภัยที่มีต่อบุคคลภายนอกเท่านั้น โดยจะให้ความคุ้มครองดังนี้

- คุ้มครองความรับผิดชอบต่อชีวิตร่างกายบุคคลภายนอก รวมถึงผู้โดยสารในรถยนต์คันที่เอาประกันภัย
- คุ้มครองความรับผิดชอบต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอก
- ความคุ้มครอง การประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล การประกันภัยค่ารักษาพยาบาล และการประกันผู้ขับขี่

1.2.4 ประกันภัยรถยนต์ ประเภท 4

การประกันภัยรถยนต์ประเภท 4 นี้จะให้ความคุ้มครองเฉพาะความรับผิดชอบต่อทรัพย์สินที่มีต่อบุคคลภายนอกเท่านั้น โดยจะให้ความคุ้มครองดังนี้

- คุ้มครองเฉพาะความรับผิดชอบต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอก

1.2.5 ประกันภัยรถยนต์ประเภท 5

การประกันภัยรถยนต์ที่ให้ความคุ้มครองความเสียหายต่อตัวรถยนต์ ที่เกิดขึ้นเฉพาะจากการชนกับยานพาหนะทางบก เท่านั้นการประกันภัยรถยนต์ประเภท 5 จะแบ่งออกเป็น 2 ประเภทย่อย คือ 2+ และ 3+ ดังนี้

1) ประกันภัยรถยนต์ประเภท 2+

การประกันภัยรถยนต์ประเภท 2+ จะแตกต่างจากประกันภัยรถยนต์ประเภท 2 เนื่องจากจะเพิ่มความคุ้มครอง ความรับผิดชอบต่อรถคันที่เอาประกันภัยเฉพาะความเสียหายต่อตัวรถยนต์ ที่เกิดขึ้นเฉพาะจากการชนกับยานพาหนะทางบก เท่านั้น โดยจะให้ความคุ้มครองทั้งหมดดังนี้

- คุ้มครองความรับผิดชอบต่อชีวิตร่างกายบุคคลภายนอก รวมถึงผู้โดยสารในรถยนต์คันที่เอาประกันภัย
- คุ้มครองความรับผิดชอบต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอก

- คัดกรองความเสียหายต่อตัวรถยนต์ เฉพาะกรณีที่เกิดขึ้นกับยานพาหนะทางบกเท่านั้น โดยมีการระบุเงินคุ้มครองเอาไว้
- คัดกรองการสูญหาย และไฟไหม้ของตัวรถยนต์ โดยมีการระบุเงินคุ้มครองเอาไว้
- ความคุ้มครอง การประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล การประกันภัยค่ารักษาพยาบาล และการประกันผู้ขับขี่

2) ประกันภัยรถยนต์ประเภท 3+

การประกันภัยรถยนต์ประเภท 3+ จะแตกต่างจากประกันภัยรถยนต์ประเภท 3 เนื่องจากจะเพิ่มความคุ้มครอง ความรับผิดชอบของรถคันที่เอาประกันภัยเฉพาะความเสียหายต่อตัวรถยนต์ ที่เกิดขึ้นเฉพาะจากการชนกับยานพาหนะทางบกเท่านั้น โดยจะให้ความคุ้มครองทั้งหมดดังนี้

- คุ้มครองความรับผิดชอบต่อชีวิตร่างกายบุคคลภายนอก รวมถึงผู้โดยสารในรถยนต์คันที่เอาประกันภัย
- คุ้มครองความรับผิดชอบต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอก
- คุ้มครองความเสียหายต่อตัวรถยนต์ เฉพาะกรณีที่เกิดขึ้นกับยานพาหนะทางบกเท่านั้น โดยมีการระบุเงินคุ้มครองเอาไว้
- ความคุ้มครอง การประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล การประกันภัยค่ารักษาพยาบาล และการประกันผู้ขับขี่

ทั้งนี้ จากประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจทั้ง 5 ประเภทข้างต้นสามารถสรุปขอบเขตความคุ้มครองค่าเสียหายต่างๆ ได้ดังนี้

ประเภทประกันภัย	ความคุ้มครองคู่กรณี		ความคุ้มครองตัวรถ			ความคุ้มครองคนในรถ		
	ชีวิต/ร่างกาย	ทรัพย์สิน	ตัวรถ	สูญหาย	ไฟไหม้	อุบัติเหตุส่วนบุคคล	ค่ารักษาพยาบาล	ประกันผู้ขับขี่
ประเภท 1	/	/	/	/	/	/	/	/
ประเภท 2	/	/	-	/	/	/	/	/
ประเภท 3	/	/	-	-	-	/	/	/
ประเภท 4	-	/	-	-	-	-	-	-
ประเภท 5								
ประเภท 2+	/	/	/ ¹	/ ²	/ ²	/	/	/
ประเภท 3+	/	/	/ ¹	-	-	/	/	/

หมายเหตุ: ¹ คุ้มครองความเสียหายต่อตัวรถยนต์ เฉพาะกรณีที่เกิดขึ้นกับยานพาหนะทางบกเท่านั้น โดยมีการระบุเงินคุ้มครอง

² คุ้มครองการสูญหาย และไฟไหม้ต่อตัวรถยนต์ โดยมีการระบุเงินคุ้มครอง

2. กลุ่มประกัน Non-Motor

2.1 การประกันอัคคีภัย (Fire Insurance)

การประกันอัคคีภัย เป็นการประกันวินาศภัยที่ครอบคลุมถึงการรับประกันภัยสิ่งปลูกสร้าง อาคาร ที่อยู่อาศัย อาคารพาณิชย์ โรงงานอุตสาหกรรม ทรัพย์สิน อาคาร สินค้า ตลอดจนเครื่องจักรและวัตถุดิบในโรงงานอุตสาหกรรม เนื่องจากไฟไหม้ ไฟผ่า หรือแรงระเบิดของแก๊สเพื่อใช้ในการหุงต้ม รวมทั้งลูกค้ายังสามารถขยายความคุ้มครองเพิ่มเติม ได้แก่ ภัยน้ำท่วม ภัยแผ่นดินไหว ภัยลูกเห็บ และภัยลมพายุ เป็นต้น โดยทรัพย์สินเอาประกันภัยสามารถแบ่งออกเป็นสิ่งปลูกสร้าง เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้ง สินค้าเครื่องจักร และอื่นๆ โดยทรัพย์สินที่เป็นช้อยยกเว้นตามเงื่อนไขกรมธรรม์ ได้แก่ เงินตราธนบัตร ภาพเขียน รูปออกแบบ ลวดลายแม่พิมพ์ และอื่นๆ โดยมีเขตพื้นที่รับประกันภัยทั่วประเทศไทย

2.2 ประกันภัยทางทะเลและขนส่ง (Marine Insurance)

ประกันภัยทางทะเลและขนส่ง เป็นการประกันวินาศภัยที่คุ้มครองความเสียหายที่เกิดกับสินค้าหรือทรัพย์สินที่อยู่ระหว่างการขนส่งทั้งในประเทศและระหว่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นการขนส่งทางบก การขนส่งทางน้ำ หรือการขนส่งทางอากาศยาน จากอุบัติเหตุต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้จากการขนถ่ายสินค้า เช่น เรือถูกไฟไหม้ เรือจม รถขนส่งสินค้าคว่ำ ความเสียหายจากการขนถ่ายสินค้าขึ้น หรือขนลงจากยานพาหนะ ตลอดจนการเกิดภัยธรรมชาติต่างๆ เช่น คลื่น ลมพายุ มรสุม ไฟผ่า หรือแผ่นดินไหว จนทำให้เกิดความเสียหายต่อตัวสินค้าหรือทรัพย์สินนั้นๆ

2.3 การประกันวินาศภัยเบ็ดเตล็ด

2.3.1 ประกันภัยทรัพย์สิน (Property Insurance)

การประกันภัยทรัพย์สิน เป็นการประกันวินาศภัยที่ให้ความคุ้มครองต่อความสูญเสียหรือความเสียหายต่อทรัพย์สินที่เอาประกันภัยไว้ อันเกิดจากการกระทำของคนร้าย ซึ่งเป็นบุคคลภายนอก โดยการลักทรัพย์ ขโมยทรัพย์ หรือปล้นทรัพย์ซึ่งคนร้ายได้เข้าไปหรือออกไปจากสถานที่ที่เอาประกันภัย รวมทั้งความคุ้มครองยังรวมไปถึงความเสียหายที่เกิดขึ้นแก่อาคารซึ่งเป็นสถานที่เก็บทรัพย์สินที่เอาประกันภัยไว้ อันเกิดขึ้นจากการโจรกรรมของคนร้าย โดยตัวอย่างประกันภัยทรัพย์สิน (Property Insurance) ได้แก่ การประกันภัยโจรกรรม (Burglary) การประกันภัยความเสี่ยงภัยทุกชนิด (All Risks) หรือการประกันภัยสำหรับเงิน (Money) เป็นต้น

2.3.2 ประกันภัยความรับผิดทางกฎหมายต่อสาธารณชน (Liability Insurance)

การประกันภัยรับผิดทางกฎหมายต่อสาธารณชน เป็นการประกันวินาศภัยที่ให้ความคุ้มครองต่อความเสียหายที่จะเกิดขึ้นกับบุคคลภายนอก ไม่ว่าจะเป็นความเสียหายต่อทรัพย์สิน หรือความบาดเจ็บทางร่างกาย ตลอดจนกระทั่งการเสียชีวิตของบุคคลภายนอกซึ่งผู้เอาประกันภัยต้อง รับผิดชอบใช้ตามกฎหมาย แต่ไม่ให้ความคุ้มครองต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นโดยตรง ต่อทรัพย์สิน หรือ ร่างกายของผู้เอาประกันภัย ตลอดจนความคุ้มครองในส่วนของความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากความผิดพลาด การละเมิด หรือ การทำให้ผู้อื่นได้รับการบาดเจ็บหรือสูญเสีย โดยความไม่ตั้งใจ โดยตัวอย่างประกันภัยความรับผิดทางกฎหมายต่อสาธารณชน (Liability Insurance) ได้แก่ ประกันภัยความรับผิดต่อบุคคลภายนอก (Premises) การประกันภัยความรับผิดอันเกิดจากผลิตภัณฑ์ (Products Liability) เป็นต้น

2.3.3 การประกันภัยวิศวกรรม (Engineering Insurance)

การประกันภัยวิศวกรรม (Engineering Insurance) เป็นการประกันวินาศภัยที่ให้ความคุ้มครองต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นกับทรัพย์สิน หรือ อุปกรณ์ต่าง รวมถึง การบาดเจ็บของพนักงานจากอุบัติเหตุระหว่างการติดตั้ง ประกอบ หรือ ก่อสร้าง โดยตัวอย่างการประกันภัยวิศวกรรม (Engineering Insurance) ได้แก่ การประกันภัยเครื่องจักร (Machinery) การประกันภัยหม้อไอน้ำและถังอัดความดัน (Boiler) การประกันภัยเครื่องอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Equipment) เป็นต้น

2.3.4 การประกันภัยความเสี่ยงภัยด้านการเงิน และการค้ำประกัน (Financial Insurance)

การประกันภัยความเสี่ยงภัยด้านการเงิน และการค้ำประกัน (Financial Insurance) เป็นการรับประกันภัย ความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นที่เกี่ยวกับเงิน หรือการสูญเสียทางการเงิน โดยตัวอย่างการประกันภัยความเสี่ยงภัยด้านการเงิน และการค้ำประกัน (Financial Insurance) ได้แก่ การประกันภัยความซื่อสัตย์ของลูกจ้าง (Fidelity Guarantee) การประกันภัยอสรภาพ (Bail Bond) การประกันภัยสินเชื่อทางการค้า (Trade Credit) เป็นต้น

2.3.5 ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล (Personal Accident : PA)

ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล เป็นการประกันวินาศภัยที่ให้ความคุ้มครองต่อผู้เอาประกันภัยในกรณีที่ผู้เอาประกันภัย ประสบอุบัติเหตุได้รับความบาดเจ็บทางร่างกาย และหากผลของการบาดเจ็บนั้นส่งผลให้ผู้เอาประกันภัยต้องเข้ารับการรักษายาบาล หรือ รุนแรงถึงขั้นทุพพลภาพ สูญเสียอวัยวะ หรือเสียชีวิต บริษัทประกันภัยจะเข้ามารับภาระค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจาก การรักษายาบาลของผู้เอาประกันภัย หรือจ่ายค่าทดแทนให้แก่ผู้เอาประกันภัยหากผู้เอาประกันภัยต้องสูญเสียอวัยวะ ทุพพลภาพ หรือเสียชีวิต

2.3.6 ประกันภัยสุขภาพส่วนบุคคล

ประกันภัยสุขภาพส่วนบุคคล เป็นการประกันวินาศภัยที่บริษัทประกันภัยตกลงที่จะชดเชยค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น จากการรักษายาบาลของผู้เอาประกันภัย รวมทั้งกรณีอุบัติเหตุที่ทำให้ผู้เอาประกันภัยเสียชีวิต หรือสูญเสียอวัยวะ เป็นต้น

2.3.7 ประกันภัยการเดินทาง

ประกันอุบัติเหตุการเดินทาง เป็นการประกันวินาศภัยที่ให้ความคุ้มครองต่อผู้เอาประกันภัยในกรณีต่างๆ เช่น กรณีที่ผู้เอาประกันภัยเจ็บป่วย การเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ หรือทุพพลภาพถาวรจากอุบัติเหตุ ชดเชยค่ารักษายาบาลระหว่างเดินทาง ค่า

เคลื่อนย้ายฉุกเฉิน กระเป๋าเดินทางหาย กระเป๋าเดินทางเสียหาย รวมไปถึงการยกเลิกการเดินทาง ยกเลิกเที่ยวบิน หรือเที่ยวบินล่าช้า เมื่อผู้เอาประกันเดินทางไปยังต่างประเทศ

2.3.8 การประกันภัยเบ็ดเตล็ดอื่นๆ (Miscellaneous)

ประกันภัยเบ็ดเตล็ดอื่นๆ เป็นประกันภัยประเภทอื่นๆ ที่อาจจะไม่สามารถจัดกลุ่มอยู่กับประเภทประกันภัยข้างต้นได้ เช่น ประกันภัยรถยนต์เสริม (Motor Add On) ซึ่งเป็นรูปแบบประกันภัยรถยนต์ที่ให้ความคุ้มครองเพิ่มเติม จากกรมธรรม์ปกติ โดยมี ตัวอย่างการชดเชย เช่น การชดเชยการเข้ารักษาตัวในโรงพยาบาลโดยมีสาเหตุจากอุบัติเหตุขณะที่อยู่ในรถยนต์มูลค่า 3,000 บาทต่อวัน การชดเชยค่าเดินทางเมื่อรถยนต์ของผู้เอาประกันเข้าอู่กรณีที่เกิดจากรถชนมูลค่าไม่เกิน 3,000 บาท การชดเชยค่าทรัพย์สินเมื่อเกิดการลักทรัพย์ที่ปรากฏร่องรอยต่อตัวรถยนต์ของผู้เอาประกัน มูลค่าไม่เกิน 10,000 บาท หรือ การชดเชยกรณีรถยนต์สูญหายหรือเสียหายสิ้นเชิงจากไฟไหม้หรืออุบัติเหตุ มูลค่าไม่เกิน 50,000 บาท เป็นต้น

ธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต

กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต ภายใต้การดำเนินงานของ TQM Life ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ที่ได้รับใบอนุญาตให้ประกอบธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต ซึ่งสามารถดำเนินการขายประกันชีวิตประเภทต่างๆ ได้ ทั้งนี้ TQM Life จำหน่ายประกันชีวิตทั้งสิ้น 2 รูปแบบ ได้แก่ ประกันชีวิตประเภทรายบุคคล และประกันชีวิตประเภทกลุ่ม โดยผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตทุกรูปแบบที่ TQM Life ขายนั้น จะเป็นผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตที่บริษัทประกันชีวิตได้รับอนุมัติจาก สำนักงาน คปภ. แล้วทั้งสิ้น โดย TQM Life จะเลือกผลิตภัณฑ์จากบริษัทประกันชีวิตชั้นนำของประเทศไทยที่เป็นคู่ค้าของกลุ่มบริษัทฯ มาอย่างยาวนานกว่า 14 บริษัท ทำให้ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิต ที่ TQM Life เสนอขายมีหลายรูปแบบ น่าเชื่อถือ มีรูปแบบที่น่าสนใจ และไม่ซับซ้อน ทำให้ TQM Life สามารถเสนอขายประกันชีวิตที่สามารถตอบโจทย์และความต้องการของลูกค้าได้ทุกกลุ่ม ซึ่งสามารถแบ่งรูปแบบประกันชีวิตทั้ง 2 รูปแบบ ดังนี้

1. ประกันชีวิตประเภทรายบุคคล

1.1 การประกันชีวิตแบบออมทรัพย์ (Endowment Insurance)

เป็นการประกันชีวิตที่บริษัทประกันชีวิต จะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยให้แก่ผู้เอาประกันภัยเมื่อมีชีวิตอยู่ครบกำหนดสัญญา หรือจ่ายเงินเอาประกันภัยให้แก่ผู้รับประโยชน์เมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตลงภายในระยะเวลาของการประกันภัย การประกันชีวิตแบบออมทรัพย์เป็นส่วนผสมของการคุ้มครองชีวิตและการออมทรัพย์ ส่วนของการออมทรัพย์ คือส่วนที่ผู้เอาประกันภัยได้รับคืนเมื่อสัญญาครบกำหนด

1.2 การประกันชีวิตแบบตลอดชีพ (Whole Life Insurance)

เป็นการประกันชีวิตที่มีระยะเวลาคู่ครองยาวตลอดชีพ ที่เน้นการให้ผลประโยชน์ด้านความคุ้มครองชีวิตเป็นหลัก ถ้าผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตเมื่อใดในขณะที่กรมธรรม์มีผลบังคับ บริษัทประกันชีวิตจะจ่ายจำนวนเงินเอาประกันภัยให้แก่ผู้รับประโยชน์ หรือถ้าผู้เอาประกันภัยมีชีวิตครบตามกำหนดสัญญากรมธรรม์ ก็สามารถรับทุนประกันภัยคืน

1.3 การประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา (Term Insurance)

เป็นการประกันชีวิตที่บริษัทประกันชีวิต จะจ่ายเงินให้แก่ผู้รับประโยชน์เมื่อผู้เอาประกันภัยเสียชีวิตในระยะเวลาของการประกันภัย การประกันชีวิตแบบนี้ไม่มีส่วนของการออมทรัพย์ เบี้ยประกันจึงต่ำกว่าแบบอื่นๆ และไม่มีเงินคืนให้หากผู้เอาประกันภัยอยู่จนครบกำหนดสัญญา ทั้งนี้การประกันชีวิตแบบชั่วระยะเวลา (Term Insurance) ดังกล่าว รวมถึงประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล (Personal Accident : PA) ที่ปัจจุบันบริษัทประกันชีวิตขายผลิตภัณฑ์อุบัติเหตุส่วนบุคคล ที่ให้ความคุ้มครองในกรณีที่ผู้เอาประกันเสียชีวิต ทุพพลภาพถาวรสิ้นเชิง สูญเสียอวัยวะ หรืออื่นๆ ตามที่กำหนดในกรมธรรม์

2. ประกันชีวิตประเภทกลุ่ม

เป็นการประกันชีวิตที่กรมธรรม์หนึ่งฉบับจะมีผู้เอาประกันชีวิตร่วมกันตั้งแต่ 5 คนขึ้นไป ให้ความคุ้มครองกลุ่มสมาชิกภายใต้กรมธรรม์ฉบับเดียวกัน โดยทั่วไปจะเป็นสวัสดิการที่นายจ้างซื้อความคุ้มครองให้กับลูกจ้าง ปกตินายจ้างจะเป็นผู้ชำระเบี้ยประกันภัย

ให้ทั้งหมด หรือช่วยจ่ายให้ครึ่งหนึ่ง ส่วนมากจะเป็นกลุ่มของพนักงานบริษัท ในการพิจารณารับประกันของบริษัทประกันชีวิตอาจจะมีการตรวจสอบสุขภาพหรือไม่ตรวจสอบสุขภาพ ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของบริษัทประกันภัย

ธุรกิจให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และซอฟต์แวร์

กลุ่มบริษัทฯ ให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และซอฟต์แวร์ ซึ่งดำเนินงานโดย Casmatt เพื่อใช้ในการสนับสนุนธุรกิจด้านสารสนเทศแบบครบวงจร โดยการให้บริการของ Casmatt สามารถสรุปได้ดังนี้

- 1) ให้คำปรึกษาด้านการจัดการระบบกระบวนการทางธุรกิจ (Business Solution) ได้แก่ บริการขายและแนะนำผลิตภัณฑ์ผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) และการจัดการด้านระบบการให้บริการลูกค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Call Center Management) รวมถึงกระบวนการจัดการงานขายและบริการด้านการปฏิบัติการผ่านระบบต่างๆ (Operation) โดย Casmatt จะค้นคว้าเทคโนโลยีที่ทันสมัยเพื่อพัฒนารูปแบบการบริการให้สอดคล้องกับผู้ใช้บริการทั้งในด้านฮาร์ดแวร์ เน็ตเวิร์ค การผลิตซอฟต์แวร์ ตรวจสอบคุณภาพระบบ และการวิเคราะห์วิจัยข้อมูล
- 2) ให้คำปรึกษาด้านงานวิจัยตลาดดิจิทัล โดยมุ่งเน้นการบริการที่รวดเร็ว เข้าถึง และเข้าใจลูกค้าเฉพาะกลุ่ม โดยการให้บริการครอบคลุมถึง การประชาสัมพันธ์ธุรกิจผ่าน SEO Technique (Search Engine Optimization) ซึ่งเป็นการพัฒนาและปรับปรุงเว็บไซต์เพื่อให้ติดอันดับต้นๆ ในหน้าผลการค้นหาผ่านเว็บไซต์ Google ในการวิเคราะห์และเก็บข้อมูลเชิงสถิติ (Google Analytic) การจัดการข้อมูลเชิงสถิติ (Tag Manager) ระบบการสื่อสาร (Chat Bot Engine) และแอปพลิเคชัน (Mobile Application)
- 3) ให้คำปรึกษาด้านการพัฒนาด้านการติดตั้งระบบปฏิบัติงานและการติดตั้งระบบศูนย์ข้อมูล เช่น Mail, DataBase, Proxy & Firewall Server เป็นต้น ทั้งองค์กรขนาดเล็กและขนาดใหญ่

ธุรกิจให้บริการด้านคำแนะนำเกี่ยวกับประกันภัย

TQLD ให้บริการคำแนะนำเกี่ยวกับประกันภัย ผ่านรูปแบบของการกรอกข้อมูลและการให้บริการเปรียบเทียบประกันภัยผ่านเว็บไซต์ www.noon.in.th โดยมีแนวคิดในการให้ข้อมูลเปรียบเทียบประกันภัยสำหรับลูกค้าอย่างเที่ยงตรง ตลอดจนเพื่อให้ลูกค้าประหยัดเวลาในการศึกษา และค้นหาข้อมูลประกันภัย นอกจากนี้การให้บริการของ TQLD ครอบคลุมถึงการวางแผนการประกัน การเลือกซื้อประกัน ให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าที่ปัจจุบันมีความต้องการที่แตกต่างกัน โดยเมื่อลูกค้ากรอกข้อมูลส่วนบุคคล รวมทั้งระบุความต้องการของตนในเว็บไซต์แล้ว หน้าเว็บไซต์จะประมวลผลข้อมูล และนำเสนอกรมธรรม์ของบริษัทประกันภัยหลายแห่ง ที่มีลักษณะสอดคล้อง และ/หรือ ใกล้เคียงกับความต้องการของลูกค้า จึงทำให้ลูกค้าสามารถเปรียบเทียบข้อมูลรายละเอียด เช่น เบี้ยประกัน ทุนประกัน และความคุ้มครอง ได้อย่างชัดเจน นอกจากนี้ เมื่อลูกค้ากรอกข้อมูลผ่านเว็บไซต์ แล้วมีความสนใจที่จะทำประกันภัย ลูกค้าจะต้องกรอกข้อมูลส่วนบุคคล และระยะเวลาที่สะดวกให้ติดต่อกลับเพื่อให้พนักงานขายติดต่อกลับไป ซึ่งเมื่อลูกค้ากรอกข้อมูลดังกล่าวแล้ว ข้อมูลของลูกค้าจะถูกส่งผ่านระบบเชื่อมต่อข้อมูล (Application Programming Interface : API)มายังระบบของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อให้พนักงานขายได้เสนอขายประกันภัยต่อลูกค้าต่อไป

2.2.2 การตลาดและการแข่งขัน

กลยุทธ์ในการแข่งขันของบริษัทฯ

1) กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์/บริการ

กลุ่มบริษัทฯ มีฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ ในการกลั่นกรองและตัดสินใจว่า TQM Broker และ TQM Life จะเลือกขายผลิตภัณฑ์ประกันภัยแบบใด โดยฝ่ายดังกล่าวจะมีเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกผลิตภัณฑ์ประกันภัย ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ในปัจจุบัน การให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายของบริษัทประกันภัย ตลอดจนการตลาด และการส่งเสริมการขาย เป็นต้น นอกจากนี้ ฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์จะมีการประชุมเพื่อร่วมกันพิจารณา และวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่มีความน่าสนใจเพื่อนำเสนอต่อฝ่าย

บริหารพิจารณาต่อไป หลังจากได้ข้อสรุปเบื้องต้นฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์จะนำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่ผ่านการคัดเลือกต่อฝ่ายบริหารเพื่อให้พิจารณารูปแบบผลิตภัณฑ์ต่อไป สำหรับกระบวนการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้านั้น กลุ่มบริษัท จะนำฐานข้อมูลลูกค้า เช่น อายุ รายได้ และพฤติกรรมมาวิเคราะห์เพื่อระบุความต้องการของลูกค้าในแต่ละฐานลูกค้า เพื่อให้สามารถคัดเลือกผลิตภัณฑ์จากบริษัทประกันภัยที่เหมาะสมและสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าต่อไป

2) กลยุทธ์ทางด้านราคา

กลุ่มบริษัท ไม่สามารถกำหนดค่าเบี้ยประกันได้ เนื่องจากบริษัทประกันภัยจะเป็นผู้กำหนดค่าเบี้ยประกันภัยตามรูปแบบของกรรมธรรม์ในแต่ละประเภท ซึ่งกรรมธรรม์ดังกล่าวจะต้องได้รับอนุมัติจากสำนักงาน คปภ. แล้วทั้งสิ้น อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัท มีแนวทางในการส่งเสริมการขายและกำหนดโปรโมชั่น สำหรับผลิตภัณฑ์ประกันภัยรูปแบบต่างๆ

3) กลยุทธ์ด้านการตลาดและการส่งเสริมการขาย

กลุ่มบริษัท มีกลยุทธ์ด้านการตลาดและการส่งเสริมการขายที่ได้ดำเนินการโดยฝ่ายต่างๆ ภายใต้ฝ่ายการตลาดของบริษัท ได้แก่ ฝ่ายกิจกรรมและสิทธิประโยชน์สมาชิก ซึ่งจะมีหน้าที่จัดกิจกรรมทางการตลาดต่าง ๆ รวมถึงการคิดและวิเคราะห์การส่งเสริมการขายของแต่ละผลิตภัณฑ์ประกันภัย ฝ่ายสื่อสารองค์กร ซึ่งจะมีหน้าที่ประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางต่างๆ ตลอดจนฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ ซึ่งจะมีหน้าที่ตอบคำถามลูกค้าเมื่อมีข้อสงสัย รวมทั้งการให้บริการแก่ลูกค้า ทั้งนี้กลุ่มบริษัท มีช่องทางการสื่อสารทางการตลาดกับลูกค้าผ่านหลายช่องทาง เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถเข้าถึงข้อมูลของผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มบริษัท เสนอขายได้อย่างชัดเจน ทั้งนี้ บริษัท ได้เลือกใช้ช่องทางการประชาสัมพันธ์หลากหลายรูปแบบ เพื่อครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ได้มากที่สุด โดยช่องทางการสื่อสารทางการตลาด แบ่งเป็น 2 ช่องทางหลัก ดังนี้

1) สื่อออฟไลน์ (Offline Channel)

(1) สื่อโทรทัศน์ (TV Commercial)

กลุ่มบริษัท เลือกใช้สื่อโทรทัศน์ (TV Commercial) เพื่อเป็นอีกหนึ่งช่องทางการสื่อสารกับลูกค้า เนื่องจากช่องทางนี้สามารถกระจายข้อมูลและสามารถสื่อสารได้อย่างกว้างขวางในระยะเวลาไม่นาน รวมทั้งสามารถเข้าถึงผู้บริโภคที่หลากหลายได้อย่างทั่วถึงทั่วประเทศ

ภาพออกอากาศรายการชุมทางดาวทองปี 2561



รายการดาราดลีนิวส์ (เย็น)

ออกอากาศ ทุกวันจันทร์-ศุกร์



Title รายการ



VTR 5 วินาที
สนับสนุนก่อนเข้ารายการ



โลโก้ ในจอ LED
สนับสนุนรายการ



Title รายการ



VTR 5 วินาที
สนับสนุนก่อนเข้ารายการ



โลโก้ มุมจอ และ
Tie in Product

รายการดาวประกันภัย

ออกอากาศ ทุกวันจันทร์-ศุกร์

(2) สื่อสิ่งพิมพ์ (Newspaper and Magazine)

กลุ่มบริษัทฯ ใช้สื่อสิ่งพิมพ์ในการลงโฆษณาการให้บริการของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อการประชาสัมพันธ์ ในคอลัมน์ต่างๆ



(3) การออกบูธแสดงสินค้าและการเป็นผู้สนับสนุนร่วมกับงานต่างๆ

บริษัทฯ ใช้การออกบูธแสดงสินค้าร่วมกับงานต่างๆ เช่น งาน ประกาศผลรางวัลดาราดเลี่ งานรวมพลคนสร้างสุข งาน สงกรานต์เดินทางปลอดภัยประกันภัยห่วงใยคุณกับสำนักงาน คปภ. งานสงกรานต์เดินทางปลอดภัยนะขอเจ้ากับกรมขนส่ง เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์บริษัทฯ และเป็นช่องทางหนึ่งที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างดี



(4) การจัดกิจกรรมทางการตลาด

กลุ่มบริษัทฯ จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นกิจกรรมที่จัดขึ้นร่วมกับคู่ค้าของบริษัทฯ เพื่อประชาสัมพันธ์ สินค้าและบริการ ทั้งกิจกรรมภายในประเทศ และต่างประเทศ กิจกรรมภายในประเทศ อาทิเช่น กิจกรรม TQM Family Club เป็น กิจกรรมร่วมกับลูกค้าเดินทางท่องเที่ยวในประเทศร่วมกับบุคคลที่มีชื่อเสียงและนักแสดง กิจกรรมมหรหรรคมคนสร้างสุขเพื่อให้ความรู้ เกี่ยวกับประกันภัย เป็นต้น โดยเน้นการทำกิจกรรมต่างๆ ร่วมกับลูกค้าของบริษัทฯ ผู้ที่สนใจร่วมกิจกรรม หรือสื่อมวลชน เพื่อเป็นการ ประชาสัมพันธ์และส่งเสริมภาพลักษณ์ให้กลุ่มบริษัทฯ สร้างความสัมพันธ์และเสริมสร้างความภักดี (Brand Loyalty) ต่อบริษัทฯ ให้ เกิดการบอกต่อ และช่วยลดระดับอัตราการยกเลิกการใช้บริการต่ออายุกรมธรรม์ในปีต่อไป และเพื่อเป็นการสร้างเครือข่ายตลอดจน สร้างฐานลูกค้าใหม่จากผู้เข้าร่วมกิจกรรม นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ มีแผนการตลาดสำหรับแต่ละผลิตภัณฑ์ในแต่ละช่วงเวลา เพื่อเป็น การส่งเสริมการขาย เช่น ชิงโชครางวัลรถยนต์ หรือกระเป๋า แบรินด์เนม แหวนเพชร การเดินทางท่องเที่ยว บัตรกำนัล และ เติมน้ำมัน เป็นต้น 2) สื่อออนไลน์ (Online Channel) กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการใช้สื่อออนไลน์ในการสื่อสารระหว่างผู้บริโภคและบริษัทฯ ซึ่ง เป็นสื่อสารผ่านช่องทางสื่อใหม่ (New Media) ที่ปัจจุบันได้รับความนิยมและสามารถเข้าถึงลูกค้าได้กว้างกว่าการสื่อสารประเภทอื่นๆ ได้แก่ การสื่อสารผ่านทางเว็บไซต์ของกลุ่มบริษัทฯ www.tqm.co.th และ www.mheemhee.com โดยเว็บไซต์ของกลุ่มบริษัทฯ ได้ จัดทำในรูปแบบ Live Chat เพื่อให้ลูกค้าสามารถสอบถามข้อมูลได้ทันที โดยจะมีพนักงานประจำเพื่อตอบข้อซักถามของลูกค้าการ สื่อสารผ่านสื่อสังคมออนไลน์ เช่น Facebook (TQM Insurance Broker) เพื่อสื่อสารเมื่อมีผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ รวมทั้งให้ข้อมูลที่ เกี่ยวข้องกับประกันภัย หรือ Instagram (TQM broker) และ การสื่อสารผ่านระบบแอปพลิเคชัน (TQM we care) เป็นต้น



4) กลยุทธ์ด้านการบริการหลังการขาย

กลุ่มบริษัท ให้ความสำคัญกับการให้บริการหลังการขาย เพื่อมุ่งเน้นการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าที่ซื้อประกันภัยของกลุ่มบริษัท โดยการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าหลังการขาย และหลังการจัดกิจกรรม โดยการสอบถามลูกค้าโดยตรง เพื่อให้สามารถติดตามความพึงพอใจของลูกค้าได้อย่างทันเวลา เพื่อพิจารณาปรับปรุงและแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้ นอกจากนี้นโยบายข้างต้น กลุ่มบริษัท มีการให้บริการหลังการขายด้านอื่นๆ เช่น การอำนวยความสะดวกในการติดต่อประสานงานกับศูนย์ซ่อมรถ การให้คำปรึกษาในการเคลมประกัน ตลอดจนประสานงานในการจัดหารถยนต์ในกรณีลูกค้าของกลุ่มบริษัท เป็นฝ่ายถูก เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว และสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้ามากที่สุด นอกจากนี้กลุ่มบริษัท มีให้บริการรับแจ้งเหตุจากลูกค้า เพื่อเรียกค่าสินไหมทดแทนจากบริษัทประกันภัย โดยฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์จะเป็นผู้รับแจ้งเหตุตลอด 24 ชั่วโมง ผ่าน 1737 และเจ้าหน้าที่ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์จะทำหน้าที่ติดต่อประสานงานกับบริษัทประกันภัยที่ลูกค้าเป็นผู้เอาประกัน เพื่อให้ได้รับการที่รวดเร็ว ตลอดจนฝ่ายกฎหมาย และฝ่ายสินไหมจะเข้ามามีส่วนร่วมในกรณีที่ลูกค้ามีข้อขัดแย้ง หรือไม่พึงพอใจกับการเรียกร้องสินไหม โดยจะให้บริการคำแนะนำเรื่องการเรียกร้องค่าสินไหม การคุ้มครองตามเงื่อนไขของกรมธรรม์ พร้อมแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นให้กับลูกค้า

5) กลยุทธ์ด้านช่องทางการจำหน่าย

กลุ่มบริษัท มีกลยุทธ์ด้านช่องทางการจำหน่าย ตามช่องทางการจำหน่ายดังนี้

● การจำหน่ายผ่านโทรศัพท์ (Telemarketing)

เนื่องจากช่องทางการจำหน่ายผ่านโทรศัพท์ (Telemarketing) เป็นช่องทางหลักในการนำเสนอประกันภัยของกลุ่มบริษัท ต่อลูกค้า ทั้งนี้บริษัท มุ่งเน้นและมึนโยบายส่งเสริมให้พนักงานขายทุกระดับ จะต้องได้รับใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัยและใบอนุญาตนายหน้าประกันชีวิตปฏิบัติงานประจำ จากสำนักงาน คปภ. ก่อนเสนอผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า โดยบริษัท ร่วมมือกับสำนักงาน คปภ. ในการจัดสอบใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัย และนายหน้าประกันชีวิต และจัดอบรมเพื่อพัฒนาทักษะการขายประกันภัย เทคนิคการขาย ตลอดจนการพัฒนาความรู้ ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ประกันภัยอย่างแท้จริง และเพื่อเป้าหมายสูงสุดคือ เพื่อให้พนักงานสามารถตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการหรือสอบถามข้อมูลทุกคน นอกจากนี้กลุ่มบริษัท มีนโยบายฝึกพนักงานขายรุ่นใหม่ โดยให้พนักงานฝึกงานที่สนใจเป็นพนักงานขายเข้ามามีส่วนร่วมในการขาย โดยการเข้ารับการฝึกอบรม ร่วมฟังการสนทนาระหว่างพนักงานขายกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในสถานการณ์จริง เพื่อให้พนักงานฝึกงานเข้าใจระบบงาน ตลอดจนวิธีการสื่อสาร การปิดการขายต่อลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย และสนับสนุนให้สอบใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัย และนายหน้าประกันชีวิตปฏิบัติงานประจำ ต่อไป

● การจำหน่ายผ่านการขายตรง (Face to Face)

การจำหน่ายผ่านการขายตรง (Face to Face) เป็นช่องทางการจำหน่ายอีกรูปแบบหนึ่ง ที่ปัจจุบันยังคงได้รับความนิยม เนื่องจากการขายประกันในช่องทางดังกล่าว โดยเฉพาะอย่างยิ่งการขายประกันชีวิต เนื่องจากการสื่อสารกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้ได้รับข้อมูลของประกันภัยได้โดยตรงถึงที่บ้าน และองค์กร เช่น บริษัท ห้างร้าน โรงงานอุตสาหกรรม สหกรณ์ต่างๆ และหน่วยงานภาครัฐ ทำให้ลูกค้าสามารถปรึกษา และสอบถามข้อสงสัยในประเด็นต่างๆ กับพนักงานขายได้โดยตรง และเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย โดยพนักงานขายดังกล่าวจะเป็นพนักงานที่ได้รับการอบรมและเป็นพนักงานขายที่ได้รับใบอนุญาตขายประกันภัยแล้วทั้งสิ้น โดยกลุ่มบริษัท จะคัดเลือกพนักงานขายเพื่อให้เหมาะสม และสอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยพิจารณาจากประเภท ลักษณะ อาชีพ ตลอดจนรายได้ของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้พนักงานขายสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างเต็มที่ นอกจากนี้ช่องทางการขายตรงเป็นช่องทางที่เสริมสร้างความมั่นใจและความน่าเชื่อถือให้กับกลุ่มบริษัท อีกด้วย

● **การจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ของบริษัทฯ (Online)**

การจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ของกลุ่มบริษัทฯ เป็นอีกช่องทางการจำหน่ายรูปแบบหนึ่งที่มีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต เนื่องจากปัจจุบันลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของกลุ่มบริษัทฯ เป็นคนรุ่นใหม่ที่สามารถเข้าถึงข้อมูลประกันภัยได้อย่างรวดเร็ว ตลอดจนเลือกซื้อประกันภัยต่าง ๆ ได้ด้วยตนเอง ทั้งนี้ประเภทประกันที่ขายผ่านเว็บไซต์ของกลุ่มบริษัทฯ เป็นประกันภัยเฉพาะประกันวินาศภัย บางประเภทเท่านั้น เช่น ประกันภัยการเดินทาง ประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล ซึ่งบริษัทที่จะขายผ่านเว็บไซต์ (Online) จะต้องได้รับใบอนุญาตการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยผ่านอิเล็กทรอนิกส์ (Online) และปัจจุบัน TQM Broker ได้รับใบอนุญาตดังกล่าวแล้ว นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ทำการตลาดระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ของกลุ่มบริษัทฯ โดยลูกค้าสามารถกรอกรายละเอียดของรูปแบบประกันที่ต้องการ โดยเว็บไซต์ของกลุ่มบริษัทฯ จะประมวลผลเพื่อนำเสนอประกันจากบริษัทประกันภัยต่างๆ ตลอดจนลูกค้าสอบถามรายละเอียดผ่านระบบ Live Chat ซึ่งจะมีพนักงานขายตอบคำถามตลอด 24 ชั่วโมงอีกด้วย

● **การจำหน่ายผ่าน Omni Channel**

เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ มีช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลาย ดังนั้น จึงอาจมีกรณีที่ลูกค้าโทรเข้ามาสอบถามข้อมูลกรมธรรม์ประกันภัย หรือกรณีที่มีพนักงานขายเสนอขายกรมธรรม์ผ่านทางโทรศัพท์ ซึ่งถือเป็นการจำหน่ายผ่านโทรศัพท์ (Telemarketing) แต่มีการนำเสนอรูปแบบกรมธรรม์ และติดต่อประสานงานเพิ่มเติมผ่านพนักงานขายโดยตรง ซึ่งถือเป็นการจำหน่ายผ่านการขายตรง (Face to Face) ดังนั้นบริษัทฯ จึงมองว่าการจำหน่ายของกลุ่มบริษัทฯ เป็นการจำหน่ายผ่าน Omni Channel ซึ่งเป็นการขายแบบผสมผสานระหว่างช่องทางการจำหน่ายทุกประเภททั้งในรูปแบบผ่านเว็บไซต์ของบริษัทฯ (Online) หรือแบบ Offline โดยจะเป็นการเชื่อมโยงช่องทางการขายผ่านการสื่อสารต่างๆ จนสามารถปิดการขายได้ รวมทั้งกระบวนการให้บริการหลังการขายด้วย

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

1) **การคัดเลือกและสรรหาคู่ค้า**

กลุ่มบริษัทฯ มีแนวทางในการคัดเลือกและสรรหาคู่ค้า ซึ่งได้แก่บริษัทประกันภัย โดยสามารถสรุปนโยบายการคัดเลือกและสรรหาคู่ค้า ได้ดังนี้

- 1) บริษัทประกันภัย นั้นๆ จะต้องมีความมั่นคงทางการเงิน และปฏิบัติตาม กฎหมาย หลักเกณฑ์ วิธีการที่เกี่ยวข้อง และประกาศ ภายใต้การกำกับดูแลของ คปภ.
- 2) บริษัทประกันภัย นั้นๆ สามารถจัดผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ ได้
- 3) บริษัทประกันภัย นั้นๆ จะต้องมีความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์ในการรับประกันภัย การบริหาร และจัดการความเสี่ยง
- 4) บริษัทประกันภัย นั้นๆ จะต้องมีการบริหารจัดการ เรื่องการให้บริการหลังการขาย และการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทน ได้เป็นอย่างดี มีความซื่อสัตย์ ยุติธรรม มีความรับผิดชอบต่อลูกค้า ให้เป็นไปตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในกรมธรรม์

2) **การคัดเลือกผลิตภัณฑ์ประกันภัย**

กลุ่มบริษัทฯ มีฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ในการกลั่นกรองและตัดสินใจว่าจะเลือกขายผลิตภัณฑ์ประกันภัยประเภทใด โดยจะนำฐานข้อมูลของลูกค้าต่างๆ มาวิเคราะห์ เช่น อายุ รายได้ พฤติกรรม และข้อมูลอื่นๆ เพื่อนำมาพิจารณาความต้องการของลูกค้า และเพื่อคัดเลือกรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมให้แก่ลูกค้า โดยฝ่ายงานดังกล่าวจะมีเกณฑ์ในการพิจารณาผลิตภัณฑ์ประกันภัยจากบริษัทประกันภัย เช่น การให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายของบริษัทประกันภัย และการตลาดและการส่งเสริมการขาย เป็นต้น ทั้งนี้ กระบวนการคัดเลือกผลิตภัณฑ์เริ่มจากฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์จะจัดประชุมร่วมกับคณะผู้บริหาร เพื่อพิจารณาความต้องการของลูกค้า และร่วมกันสรุปรูปแบบผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่จะเสนอขายให้กับลูกค้า จากนั้นฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์จะหารือกับบริษัทประกันภัย เพื่อให้เสนอรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม รวมทั้งจะนำเสนอรูปแบบผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่มีเฉพาะกลุ่มบริษัทฯ สามารถเสนอขายได้ โดยฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์จะร่วมมือกับบริษัทประกันภัยในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังกล่าว โดยใช้ข้อมูลจากการวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาด การใช้ฐานข้อมูลลูกค้า การวิเคราะห์แนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภค ตลอดจนข้อมูลจากแบบ

ประเมินความพึงพอใจของลูกค้า ตลอดจนการประชุมร่วมกับฝ่ายขายในการสอบถามความต้องการของลูกค้าโดยตรง เนื่องจากฝ่ายขายจะเป็นผู้ที่มีปฏิสัมพันธ์ เพื่อให้ฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้ทราบความต้องการของลูกค้าที่แท้จริง ที่สามารถนำมาใช้พัฒนาผลิตภัณฑ์ได้อย่างไรก็ตามผลิตภัณฑ์ทุกรูปแบบที่กลุ่มบริษัทฯ เสนอขายจะเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการอนุมัติจาก สำนักงาน คปภ. แล้วเท่านั้น รวมทั้งเมื่อกลุ่มบริษัทฯ ได้ทำสัญญาหรือข้อตกลงกับบริษัทประกันภัยแล้ว กลุ่มบริษัทฯ จะเตรียมระบบ และกำหนดกระบวนการดำเนินงานด้านการปฏิบัติการ (Operation) เพื่อรองรับการขายรูปแบบผลิตภัณฑ์ประกันภัยรูปแบบนั้นๆ ต่อไป

3) การจัดหาฐานข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ในอดีต กลุ่มบริษัทฯ มีแนวทางในการจัดหาฐานข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยซื้อฐานข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจากหน่วยงานอื่น (Non-Partner) แต่ปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯ มีช่องทางในการจัดหาฐานข้อมูลของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ดังนี้

- 1) กลุ่มบริษัทฯ พัฒนาระบบฐานข้อมูลลูกค้าด้วยตนเอง ผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ เช่น Line Facebook Instagram ทำให้ทราบพฤติกรรมของลูกค้าได้ตลอดเวลา ตลอดจนข้อมูลของกลุ่มบริษัทฯ ได้จากการจัดกิจกรรมทางการตลาดของบริษัทฯ และสื่อสังคมออนไลน์ เช่น ชุมชนคนสร้างสุข โครงการ Member get member
- 2) กลุ่มบริษัทฯ ได้รับฐานข้อมูลจากงานขายกรรมธรรม์ประกันภัยผ่านลูกค้าองค์กร กล่าวคือเมื่อลูกค้าองค์กรได้ทำประกันภัย กับกลุ่มบริษัทฯ แล้ว บริษัทฯ จะมีข้อมูลของลูกค้า และสามารถเสนอขายประกันภัยแก่ลูกค้าได้ง่ายขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ จะได้รับฐานข้อมูลลูกค้าจากบริษัทประกันในกรณีที่ให้กลุ่มบริษัทฯ ช่วยเสนอขายประกันภัย โดยบริษัทฯ จะนำฐานข้อมูลลูกค้า เช่น อายุ รายได้ และพฤติกรรมมาวิเคราะห์เพื่อระบุความต้องการของลูกค้าในแต่ละฐานลูกค้า เพื่อคัดเลือกผลิตภัณฑ์จากบริษัทประกันภัยให้เหมาะสมและสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าต่อไป
- 3) กลุ่มบริษัทฯ ซื้อฐานข้อมูลลูกค้า (Lead) จากบริษัทผู้ให้บริการจัดหาฐานข้อมูลลูกค้า ที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความร่วมมือในการจัดหาและบริหารฐานข้อมูลกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมทั้งซื้อฐานข้อมูลลูกค้า (Lead) จาก TQLD ซึ่งเป็นบริษัทที่ให้บริการคำแนะนำเกี่ยวกับประกันภัย โดยเมื่อลูกค้ากรอกข้อมูลผ่านเว็บไซต์ แล้วมีความสนใจที่จะทำประกันภัย ข้อมูลของลูกค้าจะถูกส่งผ่านระบบเชื่อมต่อข้อมูล (Application Programming Interface : API) มายังระบบของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อให้พนักงานขายได้เสนอขายประกันภัยต่อลูกค้าต่อไป

4) การให้บริการและการขาย

กลุ่มบริษัทฯ มีการให้บริการและการขายประกันภัย โดยสามารถแบ่งตามช่องทางการขายของกลุ่มบริษัทฯ ได้แก่ 1) โทรศัพท์ (Telemarketing) โดยเป็นกรณีพนักงานขายของกลุ่มบริษัทฯ ที่ติดต่อลูกค้าโดยตรง และกรณีที่ลูกค้าโทรผ่าน Call center ของกลุ่มบริษัทฯ 2) ออนไลน์ (Online) และ 3) การขายตรง (Face to face) รวมทั้งการขายแบบผสมผสาน (Omni Channel) เป็นการเชื่อมโยงช่องทางการตลาดเพื่อให้ลูกค้ามีความสัมพันธ์ที่ดีกับแบรนด์ TQM โดยพนักงานขายจะนำเสนอรูปแบบประกันภัยให้กับลูกค้า อย่างไรก็ตามพนักงานขายจะต้องผ่านการอบรม และจะต้องได้รับใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัยปฏิบัติงานประจำ และใบอนุญาตนายหน้าประกันชีวิตปฏิบัติงานประจำจากสำนักงาน คปภ. ก่อนเสนอผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า ทั้งนี้ เมื่อพนักงานขายสามารถปิดการขายได้ พนักงานขายจะบันทึกงานขายเข้าระบบ Caller โดยระบุช่องทางการชำระเงิน ผ่านช่องทางต่างๆ เช่น ชำระเป็นเงินสด ชำระด้วยบัตรเครดิต หรือชำระเป็นเงินโอน รวมทั้งจะมีการยืนยันการทำประกันกับลูกค้าอีกครั้งตามข้อกำหนดของสำนักงาน คปภ.

5) การควบคุมคุณภาพของพนักงานขาย

กลุ่มบริษัทฯ มีแนวทางในการควบคุมคุณภาพของพนักงานขายของกลุ่มบริษัทฯ ผ่านแผนการฝึกอบรมประจำปีตามที่ระบุในนโยบายพัฒนาบุคลากร โดยกลุ่มบริษัทฯ ส่งเสริมให้พนักงานขายทุกคนของกลุ่มบริษัทฯ จะต้องได้รับใบอนุญาตนายหน้าประกันภัยก่อนการเสนอขายผลิตภัณฑ์ประกันภัยให้แก่ลูกค้า โดยกลุ่มบริษัทฯ มีกระบวนการในการฝึกอบรมพนักงานให้ได้รับความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย ตลอดจนข้อมูลเกี่ยวกับ กฎหมาย หลักการ วิธีการที่เกี่ยวข้อง หรือระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ เพื่อให้พนักงานขายได้รับทราบข้อมูลในกฎเกณฑ์ที่สำคัญ และเพื่อให้พนักงานสามารถนำไปปฏิบัติจริงได้ ตลอดจนการส่งเสริมให้พนักงาน

ขายสอปใบอนุญาตตามที่สำนักงาน คปภ. กำหนด ผ่านหลักสูตรการติวสอบใบอนุญาตประกันภัย นอกจากนี้ ก่อนการเสนอขายจริง กลุ่มบริษัท จะให้พนักงานขาย เข้าร่วมสายสนทนาเพื่อได้รับฟังแนวทางการเสนอขายของพนักงานขายที่มีความเชี่ยวชาญ เพื่อให้เห็นแนวทางการสนทนาที่ถูกต้องอีกด้วย

นอกจากนี้ เนื่องจากใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัย และ/หรือ ใบอนุญาตนายหน้าประกันชีวิตจะมีอายุ 1 ปี ดังนั้น ฝ่ายทรัพยากรบุคคล จึงมีหน้าที่ติดตาม และควบคุมพนักงานขายของกลุ่มบริษัท ให้มีใบอนุญาตอย่างต่อเนื่องตลอดการเสนอขายผลิตภัณฑ์ประกันภัย โดยจัดการฝึกอบรมจากสำนักงาน คปภ. และ/หรือ หลักสูตรตามที่สำนักงาน คปภ. กำหนด เพื่อให้พนักงานขายสามารถต่ออายุใบอนุญาตได้

6) การวางแผนการส่งเสริมการขาย (Promotion)

กลุ่มบริษัท มีการวางแผนการส่งเสริมการขายของแต่ละผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มบริษัท จะนำเสนอให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้ในอดีต กลุ่มบริษัท มีแนวทางการส่งเสริมการขาย เช่น ชิงโชครางวัลรถยนต์ หรือกระเป๋าแบรนด์เนม แหวนเพชร การเดินทางท่องเที่ยวต่างประเทศ บัตรกำนัล และ เติมน้ำมัน เป็นต้น ทั้งนี้กลุ่มบริษัท มีแนวทางในการกำหนดแผนการส่งเสริมการขายสำหรับกรณีทั่วไปดังนี้

- 1) ฝ่ายการตลาดรับนโยบายการตลาด และการส่งเสริมการขายจากฝ่ายบริหาร
- 2) วางแผน และกำหนดเป้าหมายในการจัดทำแผนการตลาด และการส่งเสริมการขาย
- 3) นำเสนอแผนการตลาด และการส่งเสริมการขาย ให้กับผู้บริหารพิจารณา
- 4) ประสานงานฝ่ายกฎหมาย จัดเตรียมเอกสารเพื่อใช้ในการขออนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
- 5) ประสานงานกับฝ่ายจัดซื้อ เพื่อจัดซื้อของรางวัลตามแผนการตลาด และการส่งเสริมการขาย
- 6) ประสานงานกับฝ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อรับทราบและร่วมสนับสนุนแผนการตลาด และการส่งเสริมการขาย
- 7) ประชาสัมพันธ์โครงการ ให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ตามช่องทางต่างๆ
- 8) ดำเนินการตามแผนการตลาด และการส่งเสริมการขาย ที่กำหนด และสรุปค่าใช้จ่ายให้แก่ฝ่ายบัญชี ดำเนินการต่อไป
- 9) รายงานผลการปฏิบัติการตามแผนการตลาด และการส่งเสริมการขาย ให้แก่ผู้บริหารได้รับทราบ

7) การติดตามและการจ่ายชำระเบี้ยประกัน

กลุ่มบริษัท มีนโยบายในการติดตามและจัดส่งเบี้ยประกันภัย โดยกลุ่มบริษัท จะจัดเตรียมข้อมูลการชำระเบี้ยประกันภัยของลูกค้าที่จ่ายชำระเบี้ยประกันที่ชำระค่าเบี้ยประกันมาแล้วก่อนกำหนดรอบระยะเวลาส่ง เพื่อนำมาสอบทานกับรายการใบแจ้งหนี้ที่ได้รับแจ้งมาจากบริษัทประกันภัย โดยพนักงานฝ่ายบัญชีจะสอบทานรายละเอียดความถูกต้อง และจะนำส่งเบี้ยประกันภัยภายหลังจากที่หักค่านายหน้าประกันภัยตามสัญญา รวมถึงเก็บค่าบริการอื่นๆ โดยจะเรียกเก็บจากบริษัทประกันภัยตามรอบทุกวันทำการที่ 15 และวันทำการสุดท้ายของแต่ละเดือน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1) ลูกค้ารายย่อยทั่วไป

ลูกค้ารายย่อย หมายถึง ลูกค้าที่เป็นบุคคลธรรมดาทั่วไปที่ต้องการทำประกันวินาศภัยหรือประกันชีวิตประเภทต่างๆ โดยการใช้บริการของกลุ่มลูกค้าประเภทนี้ จะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ ได้แก่ รูปแบบกรรมวิธีที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า ความน่าเชื่อถือ และความมั่นคง ของบริษัทประกันภัยการส่งเสริมการขาย การให้บริการที่สะดวกรวดเร็วผ่านช่องทางการสื่อสารของกลุ่มบริษัท ตลอดจนการโฆษณาประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารที่ได้รับ เป็นต้น โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 2559 และ 2560 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัท มีลูกค้ารายย่อยทั่วไป คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 91.2 ร้อยละ 91.3 ร้อยละ 89.0 และ ร้อยละ 96.1 ของยอดเบี้ยสุทธิจากการขายประกันภัยให้แก่ลูกค้าทั้งหมด

2) **ลูกค้าประเภทองค์กร**

กลุ่มลูกค้าประเภทองค์กร ครอบคลุมถึง บริษัท ห้างร้าน โรงงานอุตสาหกรรม สหกรณ์ต่างๆ และหน่วยงานของรัฐ รวมทั้งกลุ่มผู้ประกอบการอื่นๆ ซึ่งส่วนใหญ่กลุ่มลูกค้าองค์กร จะซื้อประกันทรัพย์สิน ประกันชีวิตพนักงาน และประกันสุขภาพพนักงาน โดยลูกค้าประเภทองค์กรจะพิจารณาจากชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อเลือกซื้อกรมธรรม์ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการส่งพนักงานขาย ที่มีหน้าที่ดูแลลูกค้าองค์กรเข้าไปติดต่อและให้บริการลูกค้าองค์กรอย่างต่อเนื่อง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 2559 และ 2560 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัทฯ มีลูกค้าประเภทองค์กร คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 8.8 ร้อยละ 8.7 ร้อยละ 11.0 และ ร้อยละ 3.9 ของยอดเบี้ยสุทธิจากการขายประกันภัยให้แก่ลูกค้าทั้งหมด

นโยบายกำหนดราคา

กลุ่มบริษัทฯ ไม่สามารถกำหนดค่าเบี้ยประกันได้ เนื่องจากบริษัทประกันภัยจะเป็นผู้กำหนดค่าเบี้ยประกันภัยตามรูปแบบของกรมธรรม์ในแต่ละประเภท โดยการกำหนดอัตราค่าเบี้ยประกัน บริษัทประกันภัยจะพิจารณาจากลักษณะ ประเภทของกรมธรรม์ ประวัติของทรัพย์สินเอาประกัน ประวัติของผู้เอาประกันภัย รวมถึงเงื่อนไขความคุ้มครองของกรมธรรม์แต่ละประเภท ตลอดจนเบี้ยประกันดังกล่าวจะต้องเป็นไปตามที่กำหนดโดยสำนักงาน คปภ. ซึ่งกรมธรรม์ที่กลุ่มบริษัทฯ เสนอขายจะเป็นกรมธรรม์ที่ได้รับอนุมัติจากสำนักงาน คปภ. แล้วทั้งสิ้น ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ จะได้รับรายได้จากการเป็นนายหน้า ซึ่งเป็นไปตามที่กำหนด ของประกาศ คปภ. เรื่องอัตราค่าจ้างหรือค่าบำเหน็จ สำหรับตัวแทนประกันวินาศภัยและนายหน้าประกันวินาศภัย พ.ศ.2551

ปัจจัยความสำเร็จ

1) **คิดค้นนวัตกรรม (Innovation) และเทคโนโลยีในการติดต่อสื่อสารที่ทันสมัย รวดเร็ว และมีคุณภาพ เพื่อก่อให้เกิดประสิทธิภาพการดำเนินงาน**

กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญในด้านการพัฒนานวัตกรรม (Innovation) และการพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อใช้ในการติดต่อสื่อสารผ่านช่องทางการสื่อสารต่างๆ ภายใต้แนวความคิด Digital Marketing เพื่อให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถพัฒนา ปรับปรุง และประยุกต์การเป็นบริษัทนายหน้าประกันภัยให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี และการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมของผู้บริโภคในปัจจุบัน ซึ่งทุกคนสามารถเข้าถึงฐานข้อมูลต่างๆ ได้อย่างรวดเร็ว ทุกที่ทุกเวลา ดังนั้นกลุ่มบริษัทฯ ภายใต้การดำเนินงานของ Casmatt ได้ให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และซอฟต์แวร์ ตลอดจนให้คำปรึกษาด้านการจัดการระบบกระบวนการทางธุรกิจ ให้กับบริษัทในกลุ่ม เพื่อให้มีการบริการทางด้านเทคโนโลยีที่มีคุณภาพและรวดเร็ว สามารถส่งมอบการให้บริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ รวมทั้งเพื่อสนับสนุนการประมวลผลบันทึก วิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ การพัฒนาการเข้าถึงลูกค้า รวมถึงเพื่อลดต้นทุนการดำเนินงาน สนับสนุนด้านงานขาย และดำเนินงานต่างๆ ให้กับพนักงานขายประกันภัย ทั้งนี้กลุ่มบริษัทฯ ขายประกันภัยผ่านหลายช่องทาง ได้แก่ จำหน่ายผ่านโทรศัพท์ (Telemarketing) การจำหน่ายผ่านการขายตรง (Face to Face) รวมทั้งการจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ www.tqm.co.th และการให้ข้อมูลความรู้ด้านการประกันภัย ผ่านเว็บไซต์ www.mheemhee.com ของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้ จำหน่ายผ่านเว็บไซต์ของบริษัทฯ เป็นช่องทางที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายสามารถค้นหาข้อมูลกรมธรรม์ประกันภัยประเภทต่างๆ สามารถกำหนดรูปแบบกรมธรรม์ที่เหมาะสมกับตนเองได้ รวมทั้งสามารถซื้อกรมธรรม์ประกันภัยบางประเภทผ่านเว็บไซต์ได้ นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ ได้พัฒนาระบบเทคโนโลยี ให้บริการสอบถามข้อมูลผ่านรูปแบบ Live Chat เพื่อให้ลูกค้าสามารถสอบถามข้อมูลได้ทันที โดยจะมีพนักงานประจำเพื่อคอยตอบข้อซักถามของลูกค้า รวมไปถึงการสื่อสารผ่านสื่อสังคมออนไลน์ เช่น Facebook (TQM Insurance Broker) เพื่อคอยสื่อสารเมื่อมีผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ รวมทั้งให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับประกันภัย หรือ Instagram (TQM broker) และ การสื่อสารผ่านระบบแอปพลิเคชัน (TQM we care) เป็นต้น ซึ่งบริษัทฯ มีการเตรียมความพร้อมในการก้าวเข้าสู่ Insurtech ในระยะต่อไป

2) **การสร้างเอกลักษณ์ของการให้บริการและเครื่องหมายการค้าให้เป็นที่รับรู้และจดจำของลูกค้า (Brand Awareness)**

กลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นในการสร้างเอกลักษณ์เฉพาะตัวของการให้บริการการเป็นบริษัทนายหน้าประกันภัย ภายใต้แนวความคิดการเป็นผู้นำด้านที่ปรึกษาประกันภัย โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้ออกแบบเว็บไซต์ของบริษัทฯ www.tqm.co.th และ www.mheemhee.com เพื่อ

ให้บริการด้านประกันภัยอย่างมืออาชีพ ด้วยรูปแบบประกันที่หลากหลาย รวมถึงการดูแลสุขภาพลักษณะของกลุ่มบริษัท เป็นหนึ่งเดียว เพื่อสร้างความจดจำให้แก่ลูกค้า และเพื่อเป็นตัวแทนของกลุ่มบริษัท ด้วยคุณภาพการให้บริการตามมาตรฐานของกลุ่มบริษัท ซึ่งแตกต่างจากผู้ให้บริการรายอื่น และตรงกับแนวโน้มความต้องการของลูกค้าในปัจจุบัน นอกจากนี้กลุ่มบริษัท มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ทั้งรูปแบบการให้บริการ ผลิตภัณฑ์ประกันภัย และความเป็นองค์กรอย่างต่อเนื่องผ่านสื่อต่างๆ โดยมีการสื่อสารจุดเด่นของกลุ่มบริษัท และสร้างเอกลักษณ์ของ กลุ่มบริษัท ที่ชัดเจน ส่งผลให้ชื่อ TQM เป็นบริษัทนายหน้าประกันภัยที่ผู้บริโภคจดจำได้ และมีภาพลักษณ์ที่ดีเป็นที่รู้จักและสามารถสร้างความจดจำแก่ผู้บริโภคในวงกว้าง ที่แสดงให้เห็นจากยอดการติดตามผ่านช่องทางโซเชียลมีเดียของกลุ่มบริษัท เช่น Facebook และ Instagram ที่เพิ่มขึ้นอย่างมาก โดยในปัจจุบัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ผู้ใช้ Line Official Account ของบริษัท มียอดติดตามมากกว่า 17,022,291 ผู้ใช้ Facebook ของบริษัท มียอดติดตามมากกว่า 82,661 และ Youtube ของบริษัท มียอดติดตามมากกว่า 813 ผู้ใช้

3) การบริการที่นอกเหนือจากการเป็นนายหน้าประกันภัยทั่วไป

นอกเหนือจากการให้บริการการเป็นนายหน้าประกันภัย กลุ่มบริษัท ให้บริการด้านอื่นๆ ซึ่งครอบคลุมถึงการอำนวยความสะดวกในการติดต่อประสานงานกับศูนย์ซ่อมรถ การให้คำปรึกษาในการเคลมประกัน ตลอดจนประสานงานในการจัดหารถยนต์ในกรณีลูกค้าของกลุ่มบริษัท เป็นฝ่ายถูก รวมไปถึงการจัดโปรโมชั่นต่าง ๆ เช่น ซิงโครไนซ์รถยนต์ หรือกระเป๋าแบรนด์เนม แหวนเพชร การเดินทางท่องเที่ยวต่างประเทศ บัตรกำนัล และ เติมน้ำมัน เป็นต้น เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว และสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าให้มากที่สุด นอกจากนี้การให้บริการข้างต้น กลุ่มบริษัท มีกิจกรรมเพื่อสร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และพันธมิตรทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท ให้แข็งแกร่งมากยิ่งขึ้น โดยผ่านกิจกรรมเยี่ยมลูกค้า และกิจกรรมแฟมิลี่คลับ ซึ่งแต่ละเดือนกลุ่มบริษัท จะจัดกิจกรรม เช่น ล่องเรือหัวพระ ชมละครเวที จัดพรีคอนเสิร์ตมหรรรคนสร้างสุข เพื่อขยายและรักษฐานลูกค้า ที่มีมากกว่า 1 ล้านราย และพันธมิตรทางธุรกิจกว่า 31 ราย เพื่อเป็นการเสริมสร้างความประทับใจและความเชื่อถือไว้วางใจต่อกลุ่มบริษัท ก่อให้เกิดการบอกต่อ และขยายไปสู่ลูกค้าใหม่ๆ ในอนาคต นอกจากนี้ TQM ยังให้บริการเสริมพิเศษสำหรับลูกค้าที่ทำประกันวินาศภัยกับ TQM เพื่อให้ผู้ทำประกันกับ TQM ได้รับสิทธิประโยชน์สูงสุด ซึ่งประกอบด้วยบริการดังต่อไปนี้

- ให้บริการสายด่วนร้องเรียน เพื่อให้คำปรึกษาและตอบข้อสงสัยเรื่องประกันภัยรถยนต์ตลอด 24 ชั่วโมง ที่หมายเลขโทรศัพท์สายด่วน 1737
- ให้บริการศูนย์รับเรื่องร้องเรียนให้คำปรึกษาเรื่องสินไหม พร้อมจัดการแก้ไขปัญหาเรื่องร้องเรียนและแก้ไขปัญหาโดยเร็วที่สุด
- ให้บริการเยี่ยมรถยนต์กับผู้ทำประกันภัยกับกลุ่มบริษัท จำนวน 3 คัน โดยไม่คิดมูลค่าจำนวน 1 ครั้ง ในกรณีที่ผู้ทำประกันภัยรถยนต์เป็นฝ่ายถูก
- ให้บริการสาขา 74 สาขา และศูนย์บริการจำนวน 21 แห่งทั่วประเทศเพื่อให้บริการดูแลผู้ทำประกันภัยรถยนต์อย่างใกล้ชิด

4) การบริหารโดยผู้บริหารที่มีประสบการณ์และมีความชำนาญ

ทีมผู้บริหารของบริษัท มีประสบการณ์ในการบริหารงานในอุตสาหกรรมนายหน้าประกันภัยโดยเฉลี่ยมากกว่า 20 ปี ซึ่งผู้บริหารของกลุ่มบริษัท เป็นผู้สืบทอดธุรกิจ ที่ถือกำเนิดจากธุรกิจนายหน้าประกันภัยของครอบครัว โดยคุณเอ็กเชียน แซ่แต้ และคุณกวง แซ่แต้ ซึ่งเป็นปู่ และบิดาของคุณ อัญชลิน พรหมนิภา ตามลำดับ ที่ได้ประกอบธุรกิจนายหน้าประกันภัยภายใต้แนวความคิด “เกียจชิง” ซึ่งมีความหมายว่า ความมั่นคงและความน่าเชื่อถือให้กับบริษัทประกันภัยตั้งแต่ปี 2496 เป็นต้นมา รวมทั้งผู้บริหารส่วนใหญ่ของบริษัท ได้เริ่มทำงานให้กับกลุ่มบริษัท มาตั้งแต่ก่อตั้ง TQM Broker ในปี 2540 ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมให้ทีมผู้บริหารของกลุ่มบริษัท มีความเข้าใจในอุตสาหกรรมนายหน้าประกันภัยเป็นอย่างมาก ทั้งในด้านการจัดหาผลิตภัณฑ์กรมธรรม์ประกันภัย การจัดหาฐานข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การจัดหาแหล่งเงินทุน รวมไปถึงด้านกฎเกณฑ์ กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ และการกำกับดูแล

5) การพัฒนาบุคลากรเพื่อมุ่งสู่การเป็นที่ปรึกษาประกันภัยและด้านการเงินมืออาชีพ

กลุ่มบริษัทฯ ส่งเสริมให้พนักงานขายของบริษัทฯ ได้รับการอบรม อย่างสม่ำเสมอ โดยบริษัทฯ มีศูนย์การเรียนรู้เพื่อพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะอยู่ในแผนการฝึกอบรมประจำปี รวมถึงการส่งเสริมให้ความรู้กับพนักงานขาย เพื่อสอบใบอนุญาตนายหน้าประกันภัย โดยจะมีการฝึกอบรมเป็นประจำทุกเดือน นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีหลักสูตรอื่นๆ ที่เป็นหลักสูตรเฉพาะเรื่อง (Ad-hoc) ที่กลุ่มบริษัทฯ มีความเห็นว่าเหมาะสมและเพื่อเป็นการส่งเสริมทักษะด้านอื่นๆ ให้กับพนักงานของบริษัทฯ ตลอดจนการเชิญวิทยากร (Guest Speaker) มาอบรมกับพนักงานและเสริมสร้างแรงบันดาลใจในการทำงานให้กับพนักงานทุกระดับของกลุ่มบริษัทฯ สำหรับพนักงานในต่างจังหวัด บริษัทฯ จะส่งวิทยากรไปฝึกอบรม รวมถึงการจัดสอบใบอนุญาตนายหน้าประกันภัยที่ภูมิภาคนั้นๆ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัทฯ มีจำนวนพนักงานที่ได้รับใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัยปฏิบัติงานประจำ ทั้งสิ้นจำนวน 2,056 คน (พนักงานขายสังกัด TQM Broker จำนวน 1,981 คน และพนักงานขายสังกัด TQM Life จำนวน 75 คน) และใบอนุญาตนายหน้าประกันชีวิตปฏิบัติงานประจำ ทั้งสิ้นจำนวน 298 คน (พนักงานขายสังกัด TQM Broker จำนวน 241 คน และพนักงานขายสังกัด TQM Life จำนวน 57 คน) จากสำนักงาน คปภ. รวมทั้งได้รับรางวัลสถานประกอบการดีเด่น ด้านการส่งเสริมการพัฒนาฝีมือแรงงาน จากกรมพัฒนาฝีมือแรงงานอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2552 เป็นต้นมา ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นในพัฒนาเพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ ในการที่จะเป็นผู้นำด้านที่ปรึกษาประกันภัยและการเงินอย่างครบวงจร นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังได้รับรางวัลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการนายหน้าประกันภัยจากสำนักงาน คปภ.อย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2555 เป็นต้นมาซึ่งเป็นสิ่งที่แสดงให้เห็นถึงคุณภาพของกลุ่มบริษัทฯ และพนักงานของกลุ่มบริษัทฯ ในการปฏิบัติหน้าที่นายหน้าประกันภัยดีเด่น ตลอดจนรางวัลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารการให้บริการ การให้ข้อมูลความรู้ และการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่กลุ่มบริษัทฯ ต่อประชาชนผ่านการสื่อสารด้วยโฆษณา

5.1) ปี 2561

- บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ได้รับรางวัล Bronze Winner ในหมวด TV/Cinema/Online Film ประเภท Banking/Financial/Insurance จากงาน London International Awards กำกับโดย The Leo Burnett Group Thailand
- บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ได้รับรางวัล Bronze Winner ในหมวด TV/Cinema/Online Film ประเภท Humor จากงาน London International Awards กำกับโดย The Leo Burnett Group Thailand



5.2) ปี 2560

- บริษัท ทีคิวเอ็ม อินซัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ได้รับรางวัลนายหน้าประกันวินาศภัยนิติบุคคลคุณภาพดีเด่น
- บริษัท ทีคิวเอ็ม อินซัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ได้รับรางวัลนายหน้าประกันภัยนิติบุคคลที่มีการส่งเสริมกรรมธรรม์ประกันภัยเพื่อประชาชนดีเด่น



5.3) ปี 2559

- บริษัท ทีคิวเอ็ม อินซัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ได้รับรางวัลนายหน้าประกันวินาศภัยนิติบุคคลคุณภาพดีเด่น
- บริษัท ทีคิวเอ็ม อินซัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ได้รับรางวัลนายหน้าประกันภัยนิติบุคคลที่มีการส่งเสริมกรรมธรรม์ประกันภัยเพื่อประชาชนดีเด่น
- บริษัท ทีคิวเอ็ม ไลฟ์ อินซัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ได้รับรางวัลนายหน้าประกันชีวิตนิติบุคคลคุณภาพดีเด่น



5.4) ปี 2558

- บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ได้รับรางวัลนายหน้าประกันวินาศภัยนิติบุคคลคุณภาพดีเด่น
- บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ได้รับรางวัลนายหน้าประกันภัยนิติบุคคลที่มีการส่งเสริมกรรมธรรม์ประกันภัยเพื่อประชาชนดีเด่น
- บริษัท ทีคิวเอ็ม ไลฟ์ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ได้รับรางวัลนายหน้าประกันชีวิตนิติบุคคลคุณภาพดีเด่น



5.5) ปี 2557

- บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ได้รับรางวัลนายหน้าประกันวินาศภัยนิติบุคคลคุณภาพดีเด่น
- บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ได้รับรางวัลนายหน้าประกันภัยนิติบุคคลที่มีการส่งเสริมกรรมธรรม์ประกันภัยเพื่อประชาชนดีเด่น
- บริษัท ทีคิวเอ็ม ไลฟ์ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ได้รับรางวัลนายหน้าประกันชีวิตนิติบุคคลคุณภาพดีเด่น



ภาวะอุตสาหกรรม

ภาพรวมธุรกิจประกันภัย ทั้งประกันชีวิตและประกันวินาศภัยในปี 2561 ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง อันเนื่องมาจากปัจจัยบวกต่างๆ ของเศรษฐกิจในภาพรวมที่เกิดขึ้นในปี 2561 เช่น การปรับตัวที่ดีขึ้นของการลงทุน ตามแนวโน้มการเร่งขับเคลื่อนการลงทุนภาครัฐและการลงทุนภาคเอกชนอย่างต่อเนื่อง แนวโน้มค่าใช้จ่ายภาคครัวเรือนที่อยู่ในเกณฑ์ที่ดี การส่งออกภาพรวมขยายตัวเพิ่มขึ้น และการเพิ่มขึ้นของแรงขับเคลื่อนจากภาคการท่องเที่ยว ฯลฯ

ซึ่งจากประมาณการ อัตราการขยายตัวของ GDP ของปี 2561 อยู่ที่ร้อยละ 4.2 (ข้อมูล ณ วันที่ 19 พ.ย. 2561) เติบโตกว่าปี 2560 ประมาณร้อยละ 7.7 (ที่มา: <https://www.nesdb.go.th>)

สำหรับธุรกิจอุตสาหกรรมประกันภัยไทย ณ สิ้นปี 2561 อุตสาหกรรมประกันภัยทั้งระบบมีเบี้ยประกันภัย รวมทั้งปีประมาณ 862,068 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 5.30 แบ่งเป็น

- เบี้ยประกัน ชีวิตจำนวน 632,567 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 5.38
- เบี้ยประกันวินาศภัย จำนวน 229,500 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 5.07

โดยสามารถวิเคราะห์ได้จาก อัตราการเติบโตของอุตสาหกรรมประกันภัยตั้งแต่เดือนมกราคม - กันยายน ปี 2561 มีเบี้ยประกันภัยรับโดยตรง จำนวน 630,422 ล้านบาท ขยายตัวร้อยละ 5.22 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน แบ่งเป็น

- ธุรกิจประกันชีวิต จำนวน 460,898 ล้านบาท ขยายตัวร้อยละ 4.92 โดยเป็น
 - เบี้ยประกันชีวิตปีแรกจำนวน 77,348 ล้านบาท ขยายตัวร้อยละ 2.30
 - เบี้ยประกันชีวิตปีต่อไปจำนวน 327,773 ล้านบาท ขยายตัวร้อยละ 3.47
 - เบี้ยประกันชีวิตจ่ายครั้งเดียวจำนวน 50,720 ล้านบาท ขยายตัวร้อยละ 8.14
- ธุรกิจประกันวินาศภัยมีเบี้ย ประกันภัยรับโดยตรง จำนวน 169,524 ล้านบาท ขยายตัวร้อยละ 6.05 จาก
 - การประกันอัคคีภัยจำนวน 7,850 ล้านบาท ขยายตัวร้อยละ 5.79
 - การประกันภัยทางทะเลและขนส่ง จำนวน 4,192 ล้านบาท ขยายตัวร้อยละ 4.39
 - การประกันภัยรถยนต์จำนวน 99,802 ล้านบาท ขยายตัวร้อยละ 6.66
 - การประกันภัยเบ็ดเตล็ดจำนวน 57,680 ล้านบาท ขยายตัวร้อยละ 5.15

ทั้งนี้ สำนักงานกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) คาดการณ์ว่า จากสถานการณ์ปัจจุบันที่ยังคงมีปัจจัยสนับสนุนทางด้านบวก ส่งผลให้คาดการณ์แนวโน้มสิ้นปี 2562 จะมีเบี้ยประกันภัยรวมทั้งปีประมาณ 904,550 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 4.9 - 5.9 ประมาณการเบี้ยประกันชีวิตจำนวน 664,354 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 5 - 6 และประมาณการเบี้ยประกันวินาศภัย จำนวน 240,197 ล้านบาท เติบโต ร้อยละ 4.7 - 5.7

สำหรับปัจจัยที่มีผลต่อการเติบโตของธุรกิจประกันภัยในปี 2562 ซึ่งตามที่คาดการณ์ว่าจะเติบโตประมาณร้อยละ 4.9 – 5.9 นั้น มาจากปัจจัยบวกต่างๆดังนี้

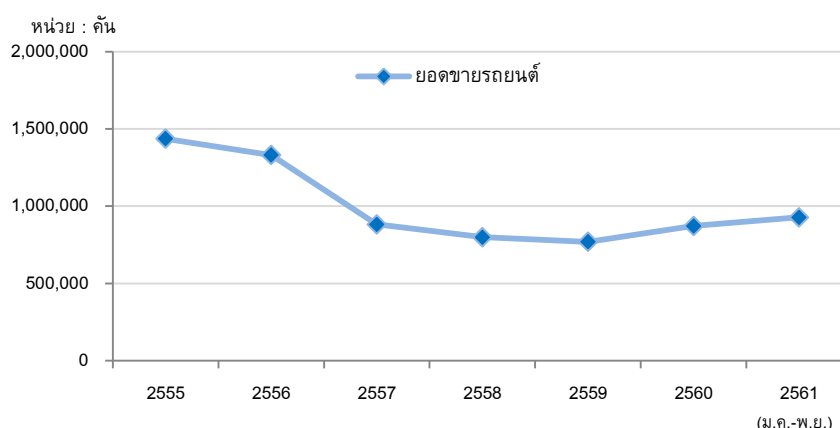
1. การเติบโตของเศรษฐกิจของประเทศ จากประมาณการ การขยายตัวของ GDP (%) ในปี 2562 อยู่ที่ 3.5-4.5 ที่ปัจจัยหลักมาจากการขยายตัวของการลงทุนของทางภาครัฐ ในโครงการขนาดใหญ่ตาม Action Plan ของปี59-61 ,อัตราการว่างงานที่ลดลง และการปรับตัวเพิ่มขึ้นของฐานรายได้ในระบบเศรษฐกิจ,การฟื้นตัวของจำนวนนักท่องเที่ยวในกลุ่มยุโรป รัสเซีย และจีน และความเชื่อมั่นของนักลงทุนต่างชาติหลังจากการเลือกตั้ง

2. อัตราการถือครองกรรมสิทธิ์ของประชาชนของประเทศไทย ยังอยู่ในอัตราที่ไม่สูงมากนัก โดยจาก ข้อมูลของสมาคมประกันชีวิตไทย สถิติในปี 2560 พบว่า อัตราการถือครองกรรมสิทธิ์ของประชาชนไทย คิดเป็นตัวเลขเพียงร้อยละ 39.5 ของจำนวนประชากรทั่วประเทศซึ่งแสดงว่าธุรกิจประกันยังมีโอกาสที่จะเติบโตได้อีกมาก

สำหรับการประกันวินาศภัย จากอัตราแนวโน้ม จำนวนกรรมสิทธิ์ในปี 2561 มีอัตราการขยายตัวประมาณร้อยละ 18.19 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันในปี 2560 แสดงให้เห็นถึงประชาชนเริ่มให้ความสนใจในการทำประกันภัยเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มของประกันอัคคีภัยที่ขยายตัวร้อยละ 10.43 และ ประกันภัยเบ็ดเตล็ดที่ขยายตัวร้อยละ 92.30 ซึ่งกลุ่มประกันเบ็ดเตล็ดนี้ ประกันภัยประเภท ประกันอุบัติเหตุและประกันภัยการเดินทาง จะเป็นกลุ่มที่มีจำนวนผู้ถือกรรมสิทธิ์สูงเป็นอันดับต้นๆ (ที่มา: รายงานข้อมูลสรุปธุรกิจประกันวินาศภัยประจำไตรมาส 3 ปี 2561ของ สำนักงานกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย)

สำหรับโอกาสในการขยายตัวของประกันวินาศภัยนั้น ยังมาจากหลายปัจจัยซึ่งจะขึ้นอยู่กับแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์ เช่น ประกันภัยรถยนต์จะขึ้นอยู่กับยอดขายรถในปีนั้นๆ หรือ สภาวะแวดล้อม ภัยธรรมชาติ โรคระบาด ก็อาจจะมีผลต่อการตัดสินใจทำประกันของประชาชนในกลุ่มของ ประกันอัคคีภัย(เพิ่มภัยธรรมชาติ) หรือ ประกันอุบัติเหตุและสุขภาพ เป็นต้น

สถิติยอดขายรถยนต์



ที่มา : <http://www.headlightmag.com/sales-report-september-2018/>

<http://www.siaminside.com/2018/12/22/ppv-sales-november-2018-thailand/>

3. การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ (Aging Society) ในประเทศไทย ประเทศไทยถือว่าเป็นประเทศที่มีสัดส่วนผู้สูงอายุมากที่สุดเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ สัดส่วนประชากรที่อายุมากกว่า 60 ปีขึ้นไปคาดการณ์ว่าจากปี 2559 ที่มีสัดส่วน 14.78 % จะเพิ่มขึ้นเป็น 25.12% ในปี 2573 เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้สังคมยุคใหม่หันมาให้ความสนใจกับการออมและการคำนึงถึงค่ารักษาพยาบาลที่จะเกิดขึ้น ส่งผลให้ประกันสุขภาพมีโอกาสที่จะเติบโตได้มากโดยสถิติในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (ปี 2556-2560) พบว่า ธุรกิจประกันชีวิตมีอัตราเติบโตของเบี้ยประกันสุขภาพเพิ่มสูงขึ้นทุกปีเฉลี่ยปีละ 11.31 % หนึ่งในเหตุผลที่คนสนใจซื้อ

ประกันสุขภาพกันมากขึ้น เนื่องจากต้องการลดภาระค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลที่ปรับเปลี่ยนขึ้นทุกปี โดยจากสถิติตั้งแต่ปี 2556-2560 ธุรกิจประกันชีวิตมีอัตราการเติบโตของเบี้ยประกันสุขภาพเพิ่มสูงขึ้นทุกปี โดยเฉลี่ยปีละ 11.31 % (ที่มา : สมาคมประกันชีวิตไทย) รวมถึงการรับมือกับโรคภัย ประกอบกับต้องการได้รับบริการทางการแพทย์ที่สะดวกและรวดเร็ว สามารถรับการรักษาจากแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง ทำให้สวัสดิการที่มีอยู่เดิม หรือสิทธิอื่นๆ อาจไม่เพียงพอ รวมถึงมาตรการทางภาษีเพื่อส่งเสริมให้ผู้เอาประกันภัยนำค่าเบี้ยประกันชีวิตและประกันสุขภาพมาหักลดหย่อนภาษีเงินได้ส่วนบุคคลได้ โดยกรมสรรพากรให้สิทธิผู้เอาประกันภัยสามารถนำค่าเบี้ยประกันสุขภาพมาหักลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาจำนวน 15,000 บาท ซึ่งเมื่อนำมารวมกับเบี้ยประกันชีวิตแล้วสามารถนำมาลดหย่อนภาษีเงินได้สูงสุดที่ 100,000 บาท นับเป็นแรงจูงใจสำคัญในการส่งเสริมให้ประชาชนทำประกันชีวิตและประกันสุขภาพเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ยังเป็นการตอบรับนโยบายของ คปภ. ที่มีนโยบายโดยพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยใหม่ๆ ซึ่งผลิตภัณฑ์ประกันภัยเพื่อรองรับสังคมผู้สูงอายุถือเป็นหนึ่งในกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ คปภ. ได้ให้ความสนใจ (ที่มา : <https://www.oic.or.th/th/consumer/news/releases/89005>)

4. การได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ โดย สำนักงานกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ได้ให้การสนับสนุนการเข้าถึงการทำประกันภัย และการพัฒนาระบบกระบวนการทำงานให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงตามธุรกิจ เช่น การนำเทคโนโลยีเข้ามาปรับใช้ในธุรกิจอุตสาหกรรมประกันภัย ทั้งในส่วนของการขั้นตอนและวิธีการในการเลือกซื้อประกันให้เป็นเรื่องง่ายสำหรับผู้บริโภค ตั้งแต่ขั้นตอนการเปรียบเทียบประกัน การซื้อประกันของผู้บริโภค โดยการ ให้การสนับสนุนเรื่องเทคโนโลยีและนวัตกรรมจากการจัดตั้งหน่วยงานขึ้นใหม่ คือ กลุ่มส่งเสริมเทคโนโลยีด้านประกันภัย ซึ่งจะเป็ศูนย์กลางแลกเปลี่ยนความรู้และข้อมูลในการพัฒนาเทคโนโลยีสนับสนุน Startup / SMEs ในการพัฒนานวัตกรรมด้านการประกันภัย และสนับสนุนการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการกำกับดูแลธุรกิจประกันภัยของสำนักงาน คปภ. (SupTech /RegTech) รวมทั้งสร้างรูปแบบการเข้าถึงการประกันภัยของประชาชน ผ่าน InsurTech Startup เพื่อใช้เทคโนโลยีมาช่วยอุตสาหกรรมประกันภัย

ภาวะการแข่งขันในธุรกิจประกันภัย

เมื่อพิจารณาจากช่องทางจำหน่ายพบว่า ช่องทางนายหน้า (Broker) ยังคงเป็นช่องทางที่ขายยอดขายสูงสุด โดยมียอดขายรวมทุกประเภทประกันระหว่างเดือนมกราคม – ธันวาคม 2561 อยู่ที่ 136,059 ล้านบาท โดยคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 58.37% รองลงมาได้แก่ช่องทางตัวแทน และ Bancassurance ตามลำดับ โดยมีผลิตภัณฑ์ประกันภัยรถยนต์เป็นกลุ่มที่มียอดขายสูงสุดที่ 88,591 ล้านบาท (ที่มา : <https://www.oic.or.th/th/industry/statistic/data/43/2>)

รายงานการรับประกันวินาศภัย จำนวนตามช่องทางการขาย
รวมทุกราย
สะสมประจำเดือน มกราคม - ธันวาคม 2561

รายการ	เบี้ยประกันภัยโดยตรง (พันบาท)									
	ตัวแทน	นายหน้า	ธนาคาร	ไปรษณีย์	ทางโทรศัพท์	ลูกค้าติดต่อโดยตรงกับบริษัท	ผ่านองค์กร	ขายผ่านอินเตอร์เน็ต	ช่องทางอื่น	รวมทั้งสิ้น
1. การประกันภัยอัคคีภัย										
1.1 การประกันภัยอัคคีภัย	1,082,457	3,128,325	4,528,864	-	6,525	319,467	754,018	3,659	-	9,823,314
1.2 ประกันอัคคีภัยที่อาศัยแบบประเภทย่อย (ไม่ครอบคลุมชีวิต)	3,693	5,704	31,795	-	-	1,614	-	12	-	42,817
1.3 อื่น ๆ	37,182	119,574	113,884	-	634	2,833	24,384	-	-	298,491
รวม (1.1+1.2+1.3)	1,123,332	3,253,603	4,674,544	-	7,159	323,914	778,402	3,670	-	10,164,623
2. การประกันภัยทางทะเลและขนส่ง										
2.1 การประกันภัยสินค้าเรือ	72,733	210,474	24,854	-	-	41,840	51,503	-	-	401,404
2.2 การประกันภัยสินค้า	639,942	3,682,759	106,557	-	130	421,900	269,282	-	-	5,120,570
รวม (2.1+2.2)	712,675	3,893,233	131,410	-	130	463,740	320,785	-	-	5,521,974
3. การประกันภัยรถยนต์										
3.1 การประกันภัยรถยนต์ส่วนบุคคล	3,730,547	12,262,076	327,735	-	52,740	1,288,690	397,542	3,772	-	18,063,101
3.2 การประกันภัยรถยนต์โดยความสมัครใจ	20,614,503	76,329,625	11,646,797	-	1,139,141	5,574,464	3,463,287	102,739	-	118,870,556
รวม (3.1+3.2)	24,345,050	88,591,701	11,974,531	-	1,191,881	6,863,154	3,860,829	106,511	-	136,933,657
4. การประกันภัยภัยพิบัติ										
4.1 การประกันภัยภัยพิบัติ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.1.1 การประกันภัยความเสี่ยงภัยพิบัติ (IAR)	1,236,958	15,115,739	1,777,104	-	5,106	940,679	1,836,575	-	-	20,912,161
4.1.2 การประกันภัยการเสี่ยงภัยพิบัติ (All Risks)	262,983	1,011,753	48,512	-	219	148,740	47,971	-	-	1,520,178
4.1.3 การประกันภัยภัยพิบัติภัยอื่น	22,656	77,396	6,976	-	31	2,156	651	14	-	109,879
4.1.4 อื่น ๆ	106,340	1,594,626	372,676	-	87,018	212,478	174,920	252	-	2,508,310
รวม (4.1.1+4.1.2+4.1.3+4.1.4)	1,628,937	17,799,513	2,205,268	-	92,374	1,304,053	2,060,117	266	-	25,050,528
4.2 การประกันภัยความรับผิดตามกฎหมาย	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.2.1 การประกันภัยความรับผิดตามกฎหมายนอก	138,885	1,344,594	56,017	-	92	149,298	133,400	4	-	1,822,291
4.2.2 การประกันภัยความรับผิดตามกฎหมายประกันภัย	31,207	219,492	22,710	-	-	21,230	118,494	89	-	413,222
4.2.3 การประกันภัยความรับผิดตามกฎหมายประกันภัย	6,595	173,566	7,184	-	-	13,687	42,509	-	-	243,941
4.2.4 อื่น ๆ	18,560	469,201	1,651	-	65	36,423	15,984	-	-	541,885
รวม (4.2.1+4.2.2+4.2.3+4.2.4)	195,247	2,207,254	87,562	-	157	220,639	310,386	93	-	3,021,338
4.3 การประกันภัยภัยพิบัติ	224,218	2,022,579	213,476	-	379	164,772	348,151	26	-	2,973,602
4.4 การประกันภัยภัยพิบัติ	2,635	155,510	4,848	-	-	89,837	801,047	-	-	1,053,876
4.5 การประกันภัยภัยพิบัติ	318,633	4,175,989	7,790,233	-	5,696,189	457,936	1,837,284	10,782	-	20,287,047
4.5.1 อุบัติเหตุส่วนบุคคล	324,692	2,093,389	2,904,038	-	13,542	140,688	157,223	475	-	5,634,046
4.5.2 อุบัติเหตุรถยนต์	470,348	1,261,670	121,388	-	1,452	312,546	61,065	108,531	-	2,337,001
4.5.3 อุบัติเหตุการเดินทาง	2	28	-	-	-	-	-	-	-	30
4.5.4 อุบัติเหตุสำหรับอุบัติเหตุการประกันภัยอื่น (นอกเหนือจากนี้)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.5.5 อุบัติเหตุสำหรับภัยพิบัติ	2,668	141,173	5,979	-	-	161	-	11	-	149,991
4.5.5.1 อุบัติเหตุภัยพิบัติภัยอื่น	46,012	172,689	1,159	-	-	246	35,236	-	-	255,341
4.5.5.2 อุบัติเหตุภัยพิบัติภัยอื่น	48,679	313,861	7,138	-	-	407	35,236	11	-	405,333
4.5.6 อื่น ๆ	79,021	791,601	486,270	-	76,105	38,234	28,354	3	-	1,499,586
รวม (4.5.1+4.5.2+4.5.3+4.5.4+4.5.5+4.5.6)	1,241,375	8,636,538	11,309,066	-	5,787,289	949,811	2,119,162	119,802	-	30,163,043
4.6 การประกันภัยภัยพิบัติ	946,928	4,868,417	839,146	-	850,024	2,394,948	348,180	17,533	-	10,265,177
4.7 การประกันภัยภัยพิบัติ	36,337	178,828	5,183	-	-	551,943	536,442	-	-	1,308,733
4.8 การประกันภัยภัยพิบัติภัยอื่น นอกเหนือจาก (4.1 - 4.7)	431,040	4,492,096	101,097	-	74,058	872,844	660,959	410	1,026	6,633,532
รวมการประกันภัยภัยพิบัติ (4.1+4.2+4.3+4.4+4.5+4.6+4.7+4.8)	4,706,718	40,320,737	14,765,646	-	6,804,280	6,548,848	7,184,445	138,129	1,026	80,469,830
รวมการรับประกันภัยทุกประเภท	30,887,774	136,059,274	31,546,132	-	8,003,450	14,199,656	12,144,461	248,310	1,026	233,090,084

ในปี 2561 ช่องทางนายหน้า (Broker) หลายบริษัทได้เข้ามามีบทบาทในการขายขยายตลาดผ่าน Digital Plate Form ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น Line Facebook และ Social Plate form อื่นๆ โดยบริษัท ที่น่าจับตามองได้แก่ บริษัท แรบบิท ไฟแนนซ์ เป็นแบรนด์ ภายใต้บริษัท แรบบิท อินชัวร์นซ์ โบรคเกอร์ จำกัด, บริษัท ไดเร็ค เอเชีย (ประเทศไทย) จำกัด, บริษัท แฟรงค์ อินชัวร์นซ์ โบรคเกอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด, บริษัท ซิลค์สแปน อินชัวร์นซ์ โบรคเกอร์โรจ จำกัด ที่เข้ามาบุกตลาด Digital อย่างเต็มตัว

โดย TQM เองก็เห็นถึงโอกาสในช่องทางนี้เช่นกัน TQM ได้มีการวางแผนการทำการตลาด ทั้งในส่วนของการขายและการทำ Content Marketing เพื่อทำให้เกิด Customer experience ใน Plate form ต่างๆของ TQM ซึ่งยังอยู่ในช่วงของการหา Model การทำการตลาดที่เหมาะสมที่สุดอยู่

ในส่วนช่องทางการขายอื่นๆ ได้แก่ การขายผ่านทางโทรศัพท์ (Telemarketing) และการขายตรง (Face-to-Face) บริษัทฯ ได้วางแผนที่จะขยายตลาดลูกค้ารายย่อย โดยเครื่องมือทางการตลาดใหม่ๆ รวมถึงการนำเอาเทคโนโลยีเข้ามาสนับสนุนให้เกิดประสิทธิภาพ เพื่อรองรับงานจากช่องทางต่างๆที่เกิดขึ้นในอนาคตและการสร้าง Community โดยการสื่อสารการตลาดผ่าน Social media ต่างๆไม่ว่าจะเป็น FB และ Line เป็นต้น

ในช่วงปลายปี 2561 บริษัทฯ ได้เริ่มมีการจัดการบริหารจัดการข้อมูล (Big Data) ซึ่งถือว่ามีความสำคัญในการดำเนินธุรกิจที่จะต่อยอดทั้งในปัจจุบันและอนาคต เนื่องจากการวิเคราะห์ถึงพฤติกรรมของลูกค้าก็จะมี ความเที่ยงตรง แม่นยำยิ่งขึ้น ดังนั้น การทำ Big data จึงเป็นอีกหนึ่งเครื่องมือที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญและจะทำให้การทำการตลาด เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ามีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการร่วมมือกับพันธมิตรทั้งในและนอกธุรกิจประกันภัย เพื่อขยายงานไปในช่องทางและธุรกิจอื่นๆ เช่น กลุ่มธุรกิจบันเทิง เพื่อทำการตลาดแบบ DRTV และการใช้สื่อต่างๆ เพื่อให้ประกันภัยสามารถเข้าถึงได้ ,กลุ่มธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อ เงินกู้ขนาดเล็กและกลาง เพื่อเข้าไปบริหารจัดการเรื่องการประกันภัยแทน โดยใช้จุดแข็งของระบบ Operation ที่เชื่อมโยงกับบริษัท ประกันภัยไว้มากที่สุด และ After Sale Service ของบริษัท โดย Business Model ที่เลือกใช้อาจจะต้องพิจารณาตามความเหมาะสมของแต่ละพันธมิตร เพื่อเป็นการบริหารต้นทุนเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญในเรื่อง การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ผ่านการทำกิจกรรมทางการตลาดต่างๆ เนื่องจาก บริษัทฯ ต้องการที่จะรักษาลูกค้ากลุ่มนี้เอาไว้ โดยการสื่อสารการตลาดซึ่งถือเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการสนับสนุนให้บริษัทฯ สามารถบรรลุเป้าหมายของบริษัทที่ตั้งไว้ โดยบริษัทฯ ได้มีการจัดแผนสื่อสารการตลาดในทุกๆปี เนื่องจากวิธีการ เครื่องมือ และช่องทางในการสื่อสารกับลูกค้ามีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ประกอบกับการพิจารณางบประมาณที่จะต้องใช้ในแต่ละช่องทางของการสื่อสาร ต้องมีการวางแผนอย่างรอบคอบ โดยในปี 2561 บริษัทฯ ได้มีการจัดทำแผนการสื่อสารการตลาด ในหลายมิติแต่ต้องมีการเชื่อมโยงในแต่ละกิจกรรม เพื่อให้ลูกค้าเกิดการรับรู้ใน Brand TQM มากที่สุด

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎเกณฑ์และข้อบังคับต่างๆ จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

3.1.1 การที่บริษัทย่อยไม่สามารถปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ และประกาศต่างๆ ที่เกี่ยวข้องที่ใช้บังคับกับการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อยได้อย่างถูกต้องครบถ้วน ทั้งที่เป็นกฎหมาย ข้อบังคับ และประกาศต่างๆ ที่มีอยู่ในปัจจุบัน และที่จะมีการแก้ไขเพิ่มเติมต่อไปในอนาคต อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท

กฎหมายปัจจุบันที่ใช้บังคับเพื่อกำกับดูแลการประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยและนายหน้าประกันชีวิตของบริษัทย่อย ได้แก่ พระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 (ตามที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และพระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 (ตามที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) โดยบริษัทย่อยต้องดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับพระราชบัญญัตินี้ดังกล่าวและกฎหมายลำดับรองซึ่งหน่วยงานกำกับดูแลได้แก่ สำนักงาน คปภ. กำหนดขึ้นเพื่อวางหลักเกณฑ์และเงื่อนไขในการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจนายหน้าประกันภัยและนายหน้าประกันชีวิตในเรื่องต่างๆ ดังนี้

- การออกใบอนุญาตและการต่ออายุใบอนุญาตให้นิติบุคคลเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย และนายหน้าประกันชีวิต
- การขออนุญาต การอนุญาต และการต่ออายุใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย และนายหน้าประกันชีวิต
- การเก็บเบี้ยประกันวินาศภัย และเบี้ยประกันชีวิต
- การยื่นรายงานเกี่ยวกับผลการประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย และนายหน้าประกันชีวิต
- การกำหนดอัตราค่าจ้างหรือค่าบำเหน็จสำหรับนายหน้าประกันวินาศภัย และนายหน้าประกันชีวิต
- การเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัย และการปฏิบัติหน้าที่ของนายหน้าประกันวินาศภัย และนายหน้าประกันชีวิต
- กำหนดแบบและรายการสมุดทะเบียนเกี่ยวกับธุรกิจของนายหน้าประกันวินาศภัย และนายหน้าประกันชีวิต

บริษัทย่อยมีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขในเรื่องต่างๆ ข้างต้นตามที่กฎหมาย กฎระเบียบและนโยบายการบังคับตามกฎหมายของประเทศไทยกำหนดไว้อย่างเคร่งครัด

อย่างไรก็ตาม กฎหมายที่ใช้บังคับกับการประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยและนายหน้าประกันชีวิตของบริษัทย่อยนั้น อาจมีการปรับปรุงแก้ไขอยู่ตลอดเวลาเพื่อให้การกำกับดูแลเป็นไปอย่างเหมาะสมยิ่งขึ้น และสอดคล้องกับสภาพสังคมและเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไป นอกจากนี้ องค์การกำกับดูแลแต่ละองค์กรอาจตีความกฎหมายและมีแนวปฏิบัติในการบังคับตามกฎหมายที่แตกต่างกัน ด้วยเหตุนี้ การเปลี่ยนแปลงกฎหมาย กฎระเบียบ นโยบาย และการตีความบังคับใช้กฎหมายของรัฐบาลเกี่ยวกับลักษณะการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท อาจส่งผลให้บริษัทย่อยไม่สามารถปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ และประกาศต่างๆ ที่เกี่ยวข้องที่ใช้บังคับกับการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทได้อย่างถูกต้องครบถ้วน และในกรณีดังกล่าวอาจส่งผลกระทบทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินงาน ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และแนวโน้มในอนาคตของกลุ่มบริษัท

นอกจากนี้ หากในอนาคตมีการเปลี่ยนแปลงกฎหมายหรือกฎระเบียบที่ใช้บังคับ หรือการตีความกฎหมายหรือกฎระเบียบที่ใช้บังคับ บริษัทย่อยอาจจำเป็นต้องได้รับการอนุมัติหรือต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดทางกฎหมายเพิ่มเติม โดยการปฏิบัติตามข้อกำหนดดังกล่าวอาจทำให้ต้นทุนของกลุ่มบริษัทสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งอาจส่งผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินงาน ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และแนวโน้มในอนาคตของกลุ่มบริษัท ในการนี้ กลุ่มบริษัทอาจคอยติดตามความคืบหน้าว่าหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้แก้ไขเปลี่ยนแปลง หรือกำหนดและประกาศใช้กฎหมายใหม่ที่เกี่ยวข้องและมีผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญกับการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อยประการใดหรือไม่ เพื่อบริษัทย่อยจะได้นำมาปฏิบัติตามได้อย่างถูกต้อง รวมไปถึงดูแลให้บุคลากรปฏิบัติตามข้อกำหนดดังกล่าวให้ถูกต้อง ทั้งนี้ หากบริษัทย่อยไม่สามารถปฏิบัติตามกฎหมาย ข้อบังคับ และประกาศต่างๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งที่ใช้บังคับอยู่ในปัจจุบันหรือที่จะมีการเปลี่ยนแปลงแก้ไขในอนาคต อาจส่งผลให้บริษัทย่อยได้รับโทษทางปกครองสูงสุด คือ ถูกสั่งเพิกถอนใบอนุญาต ในกรณีดังกล่าวอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท

จากความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ และบริษัทย่อยจึงให้ความสำคัญกับการดำเนินงานตามกฎหมายข้อบังคับของคปภ. ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยและประกันชีวิตอย่างเคร่งครัด พร้อมทั้งมีการกำหนดมาตรการการกำกับดูแลการดำเนินการ และให้ความร่วมมืออย่างดี โดยที่ผ่านมาบริษัทย่อยจะถูกสุ่มตรวจสอบจากสำนักงาน คปภ. ว่าได้ปฏิบัติตามพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 และพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2558 และพระราชบัญญัติประกันชีวิต พ.ศ. 2535 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติประกันชีวิต (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 และพระราชบัญญัติประกันชีวิต (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2558 ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าประกันภัยนิติบุคคล และกฎหมายลำดับรองที่เกี่ยวข้องหรือไม่ ทั้งนี้ บริษัทย่อยได้รับบันทึกผลการตรวจสอบนายหน้าประกันภัยนิติบุคคลดังกล่าวจากสำนักงาน คปภ. ซึ่งระบุว่า ได้ถือปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องครบถ้วนมาโดยตลอด ส่งผลให้ที่ผ่านมาบริษัทย่อยได้รับใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัยทางตรงและต่อ และใบอนุญาตนายหน้าประกันชีวิตทางตรง รวมทั้งได้รับการต่ออายุใบอนุญาตมาอย่างต่อเนื่องรวมระยะเวลา 15 ปี สำหรับใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัยทางตรง และรวมระยะเวลา 10 ปี สำหรับใบอนุญาตนายหน้าประกันชีวิตทางตรง นอกจากนี้บริษัทฯ และบริษัทย่อยยังไม่เคยมีข้อพิพาทใดๆ กับคปภ. จนเกิดเป็นคดีฟ้องร้องในชั้นศาลแต่อย่างใด

3.1.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

การประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยและประกันชีวิตของบริษัทย่อย จำเป็นต้องอาศัยข้อมูลส่วนบุคคลของเจ้าของข้อมูล ยกตัวอย่างเช่น ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ อีเมล สถานภาพสมรส รายได้ ซึ่งเป็นข้อมูลเกี่ยวกับบุคคลที่ทำให้สามารถระบุตัวบุคคลนั้นได้ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม และถือเป็นข้อมูลส่วนบุคคลตามความหมายของร่างพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. ... ทั้งนี้ เพื่อให้พนักงานขายของบริษัทย่อยใช้ในการติดต่อและเสนอขายกรมธรรม์ประกันวินาศภัยและประกันชีวิต โดยแหล่งที่มาของข้อมูลส่วนบุคคลที่บริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจนอกเหนือจากฐานข้อมูลลูกค้าเดิมที่ทำประกันกับบริษัทย่อย ได้แก่ (1) ข้อมูลส่วนบุคคลที่ผู้เข้าร่วมกิจกรรมทางการตลาดของบริษัทย่อยนั้นได้ให้ไว้เพื่อลงทะเบียนเข้าร่วมกิจกรรมของบริษัทย่อย และผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ เช่น Line Facebook Instagram (2) ฐานข้อมูลจากงานขายกรมธรรม์ประกันภัยผ่านลูกค้าองค์กร และ (3) การซื้อฐานข้อมูลลูกค้า (Lead) จากผู้จัดหาฐานข้อมูลของลูกค้าเป็นต้น ที่ให้บริษัทย่อย สามารถเข้าถึงข้อมูลลูกค้าเพื่อจัดการส่งเสริมการขายและ/หรือส่งมอบความคุ้มครองด้านการประกันภัยให้แก่ลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้เป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงได้อย่างเหมาะสม ทั้งนี้ บริษัทย่อยไม่ได้นำข้อมูลส่วนบุคคลดังกล่าวไปใช้เพื่อการอื่นใดนอกเหนือจากติดต่อ และเสนอขายกรมธรรม์ประกันวินาศภัยและประกันชีวิต แก่เจ้าของข้อมูล

อย่างไรก็ตาม แม้ร่างพระราชบัญญัติดังกล่าวจะยังไม่มีผลใช้บังคับ ไม่ว่าบริษัทย่อยจะได้รับข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้ามาโดยวิธีใด ซึ่งรวมถึงการได้รับข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้ามาจากพันธมิตรทางธุรกิจ บริษัทย่อยได้ตระหนักถึงหลักการของร่างพระราชบัญญัติ โดยเฉพาะในส่วนการรวบรวมการจัดเก็บ การได้มา และการใช้ข้อมูลส่วนบุคคลโดยตรงและนำมาปรับใช้ในการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นปกติ บริษัทฯ ทำการตลาดและมีช่องทางการตลาดหลากหลายช่องทางซึ่งเป็นข้อมูลที่ลูกค้าได้ร่วมกิจกรรมผ่านช่องทาง Online ต่างๆ โดยลูกค้าจะเป็นผู้กรอกข้อมูลเอง โดยบริษัทย่อยได้ดำเนินการขอความยินยอมในการนำข้อมูลส่วนบุคคลของผู้เข้าร่วมกิจกรรมในทุกช่องทางไปใช้ตามวัตถุประสงค์ที่แจ้งไว้ โดยระบุข้อความในแบบลงทะเบียนเข้าร่วมกิจกรรม TQM Family Club ขอความยินยอมในการเก็บรวบรวมและใช้ข้อมูลส่วนบุคคลของจากผู้ลงทะเบียนเข้าร่วมกิจกรรม และโดยแจ้งวัตถุประสงค์ของการเก็บรวบรวม และใช้ข้อมูลดังกล่าวเพื่อให้บริษัทย่อยใช้ติดต่อเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันวินาศภัยและประกันชีวิต บริการ การรับรางวัล และข่าวสารกิจกรรมอื่นๆ แก่ผู้ลงทะเบียนดังกล่าว อีกทั้ง บริษัทย่อยได้ใช้ความระมัดระวังในการได้มาซึ่งข้อมูลจากพันธมิตรทางธุรกิจโดยได้ดำเนินการให้พันธมิตรทางธุรกิจให้คำรับรองความถูกต้องของการได้มาซึ่งข้อมูลส่วนบุคคลที่พันธมิตรทางธุรกิจจัดหาให้แก่บริษัทย่อยและให้คำสัญญาในการรับผิดชอบใช้ค่าเสียหายหากมีการร้องเรียน ฟ้องร้อง หรือเกิดความเสียหายจากการใช้ข้อมูลที่พันธมิตรทางธุรกิจจัดหาให้

นอกจากนี้กลุ่มบริษัทตระหนักถึงข้อจำกัดในการนำข้อมูลไปใช้ตามร่างพระราชบัญญัติดังกล่าว ซึ่งอาจจะมีผลบังคับใช้ต่อไปในอนาคต โดยกลุ่มบริษัทจะระมัดระวังในการเก็บใช้หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคล และกลุ่มบริษัทจะดำเนินการให้เป็นไปตามกฎหมายเกี่ยวกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลดังกล่าวต่อไปเมื่อมีผลบังคับใช้

3.2 ความเสี่ยงด้านธุรกิจของบริษัท

3.2.1 การมีคู่ค้ารายใหญ่ (คู่ค้าที่บริษัทฯ มีรายได้ค่านายหน้าและรายได้ค่าบริการอื่นที่ได้รับมากกว่าร้อยละ 10 ของรายได้ค่านายหน้าและรายได้ค่าบริการอื่นรวม)

ในปี 2558 บริษัทฯ มีรายได้ค่านายหน้าและรายได้ค่าบริการอื่นกับคู่ค้ารายใหญ่จำนวน 4 ราย เป็นมูลค่าเท่ากับ 1,277.6 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 60.7 ของรายได้ค่านายหน้าและรายได้ค่าบริการอื่นรวมในปี 2559 – 2560 บริษัทฯ มีรายได้ค่านายหน้าและรายได้ค่าบริการอื่นรวมกับคู่ค้ารายใหญ่จำนวน 3 ราย เป็นมูลค่าเท่ากับ 1,122.4 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 51.2 ของรายได้ค่านายหน้าและรายได้ค่าบริการอื่นรวม ในปี 2560 บริษัทฯ มีรายได้ค่านายหน้าและรายได้ค่าบริการอื่นรวมกับคู่ค้ารายใหญ่จำนวน 2 ราย เป็นมูลค่าเท่ากับ 1,000.1 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 44.3 ของรายได้ค่านายหน้าและรายได้ค่าบริการอื่นรวม และปี 2561 บริษัทฯ มีรายได้ค่านายหน้าและรายได้ค่าบริการอื่นรวมกับคู่ค้ารายใหญ่จำนวน 3 ราย เป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 1,454.6 ล้านบาท ร้อยละ 57.9 ของรายได้ค่านายหน้าและรายได้ค่าบริการอื่น ซึ่งส่งผลให้เกิดการกระจุกตัวของรายได้ของบริษัทฯ เนื่องจากมีรายได้หลักขึ้นอยู่กับลูกค้ารายใหญ่ซึ่งเป็นบริษัทประกันวินาศภัยขนาดใหญ่ซึ่งถือเป็นผู้ประกอบการหลักในอุตสาหกรรม ดังนั้นหากบริษัทคู่ค้ามีการยกเลิกสัญญา ปรับลดผลประโยชน์ลง หรือหากบริษัทคู่ค้าเกิดปัญหาในการดำเนินธุรกิจ ก็จะส่งผลกระทบต่อการทำงาน รายได้ และผลประโยชน์โดยตรงของบริษัทฯ ได้

บริษัทฯ และบริษัทย่อยจึงให้ความสำคัญในการคัดเลือกและสรรหาคู่ค้า ได้แก่ มีการคัดเลือกคู่ค้าที่มีฐานะการเงินที่มั่นคง มีความน่าเชื่อถือ มีความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ในธุรกิจประกันภัย มีผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างคุ้มค่า มีความรับผิดชอบ มีความซื่อสัตย์ ยุติธรรม และเชื่อถือได้ นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการสร้างความสัมพันธ์กับคู่ค้า ซึ่งเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์หลักของบริษัทฯ โดยการบริหารและพัฒนาความสัมพันธ์ในลักษณะของพันธมิตรที่จะคอยให้ความช่วยเหลือซึ่งกันและกันในด้านต่างๆ เช่น การบริหารยอดขายและเป้าหมาย การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการติดตามผลการดำเนินงาน เป็นต้น นอกเหนือจากการเป็นเพียงช่องทางการจัดจำหน่ายประกันภัยในฐานะนายหน้าประกันภัย ที่ผ่านมายังบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการสร้างพันธมิตรกับบริษัทประกันภัยคู่ค้าที่สำคัญ เช่น การร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยสำหรับผู้หญิง Motor for Lady ร่วมกับบริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) ประกันภัยชุดมนุษย์เงินเดือน (Salaryman) และ ประกันอุบัติเหตุ 2 เด้ง ร่วมกับบริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) และผลิตภัณฑ์ประกันภัยอื่นที่ร่วมกับบริษัทประกันภัยต่างๆ ได้แก่ ประกันเสริม Motor Add-on ประกันภัยโรคมะเร็งหมดห่วง (Super Cancer /Super Cancer Plus) และประกันอุบัติเหตุ PA region เป็นต้น ซึ่งจะสามารถนำมาต่อยอดกับธุรกิจประกันภัย เสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทประกันภัยคู่ค้าที่สำคัญได้ในระยะยาว

3.2.2 ความเสี่ยงในการจัดหาบุคลากร

ธุรกิจนายหน้าประกันภัยเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ และความชำนาญในการประกอบธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการเป็นนายหน้าขายประกันจะต้องใช้บุคลากรที่มีใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัย หรือใบอนุญาตนายหน้าประกันชีวิตตามประเภทประกันภัยที่เสนอขายเท่านั้น โดยบุคลากรต้องมีความรู้ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่เสนอขาย และรายละเอียดของเงื่อนไขในการรับประกันภัย อีกทั้งยังต้องมีทักษะในการสื่อสารและการขาย ทำให้บริษัทฯ ต้องสรรหาบุคลากรที่มีคุณภาพให้มีปริมาณที่เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการสรรหานายหน้าขายประกันผ่านทางโทรศัพท์ ซึ่งเป็นช่องทางหลักในการขายประกันของบริษัทฯ แต่อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน อัตราการเข้าออกของพนักงานขายผ่านทางโทรศัพท์ค่อนข้างสูง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ มีความเสี่ยงที่จะเสียบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์ไป หรือบุคลากรอาจถูกดึงตัวไปโดยบริษัทคู่แข่ง อันจะเป็นผลเสียต่อบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ได้ตระหนักและให้ความสำคัญต่อแนวทางการลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยการจับคู่บุคลากรที่มีความรู้และความสามารถเข้ามาร่วมพัฒนาบริษัทฯ การเสริมสร้างบรรยากาศในการทำงานที่ดี การมุ่งเน้นในการลดอัตราการเข้าออกของพนักงาน การสร้างสิ่งจูงใจต่างๆ เช่น ค่าล่วงเวลา เบี้ยขยัน ค่าวิชาชีพ ค่าตำแหน่ง เพื่อให้มีอัตราการจ่ายค่าตอบแทนที่เหมาะสมเมื่อเปรียบเทียบกับในอุตสาหกรรม ทำให้พนักงานขายมีรายได้เพิ่มขึ้น ได้รับสวัสดิการที่ดี ส่งเสริมคุณภาพชีวิตพนักงานให้ดีขึ้นและตระหนักถึงความสำคัญในการบริหารทรัพยากรบุคคลของกลุ่มบริษัทฯ พร้อมกันนั้นกลุ่มบริษัทฯ มุ่งพัฒนาศักยภาพพนักงานอย่างยั่งยืน โดยส่งเสริมการให้พนักงานขายของบริษัทฯ ได้รับการอบรม อย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้บริษัทฯ มีศูนย์การเรียนรู้เพื่อพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะอยู่ในแผนการฝึกอบรมประจำปี รวมถึงการส่งเสริมให้ความรู้กับพนักงานขาย เพื่อสอบใบอนุญาตนายหน้าประกันภัย โดยจะมีการฝึกอบรมเป็นประจำทุกเดือน นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีหลักสูตรอื่นๆ ที่เป็นหลักสูตรเฉพาะเรื่อง (Ad-hoc) ที่กลุ่มบริษัทฯ มีความเห็นว่าเหมาะสมให้กับพนักงานของบริษัทฯ ตลอดจนการเชิญวิทยากร (Guest Speaker) มาอบรมกับพนักงานและเสริมสร้างแรงบันดาลใจในการทำงานให้กับพนักงานทุกระดับของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อพัฒนาทักษะการขายประกันภัย เทคนิคการขาย ตลอดจนการพัฒนาความรู้ ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ประกันภัยอย่างแท้จริง ซึ่งส่งเสริมให้พนักงานของบริษัทฯ มีการพัฒนาทักษะและความรู้ในการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น สำหรับพนักงานในต่างจังหวัด บริษัทฯ จะส่งวิทยากรไปฝึกอบรม รวมถึงการจัดสอบใบอนุญาตนายหน้าประกันภัยที่ภูมิภาคนั้นๆ

กลุ่มบริษัทฯ ได้รับรางวัลสถานประกอบการดีเด่น ด้านการส่งเสริมการพัฒนาฝีมือแรงงาน จากกรมพัฒนาฝีมือแรงงานอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2552 เป็นต้นมา ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นในพัฒนาบุคลากรเพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ ในการที่จะเป็นผู้นำด้านที่ปรึกษาประกันภัยและการเงินอย่างครบวงจร

3.2.3 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค

ที่ผ่านมายุทธศาสตร์ประกันภัยมีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง อันเป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงของกระแสสังคม การก้าวกระโดดของเทคโนโลยี ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค ทั้งพฤติกรรมการซื้อขายสินค้าและการบริการ รวมถึงพฤติกรรมในการเลือกรับข่าวสารผ่านสื่อช่องทางต่างๆ โดยในปัจจุบัน ผู้บริโภคหันมาใช้โซเชียลมีเดีย และอินเทอร์เน็ตเป็นช่องทางในการรับข่าวสารมากขึ้น

ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้มีการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวในหลายๆ ด้าน โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการศึกษาและติดตามข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้บริโภค ควบคู่โดยนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน มีการทำการตลาดออนไลน์ (Digital Marketing) ในแต่ละด้าน และพัฒนาช่องทางการขายให้มีศักยภาพและมีความหลากหลายมากขึ้นรองรับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลง ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตการเสนอขายกรมธรรม์ประกันภัยผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ (Online) และวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2561 บริษัทฯ ได้เพิ่มช่องทางการขายสำหรับประกันภัยประเภท ประกันภัยการเดินทาง ประกันภัยภาคบังคับ ประกันภัยรถยนต์ประเภท 2+, 3+ และประเภท 3 ผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ (Online)

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการจัดเตรียมบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการสนับสนุนให้บริษัทมีการพัฒนาได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน และบริษัทฯ ยังมีการกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ โดยจะมีแผนในการพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ร่วมกับบริษัทประกันวินาศภัยที่เป็นบริษัทคู่ค้า มีการแบ่งส่วนตลาด (Segmentation) ของลูกค้า เพื่อให้ตอบโจทย์ความต้องการและพฤติกรรมของลูกค้าเป็นหลัก รวมทั้งการสอบถามความต้องการของลูกค้าโดยตรง เนื่องจากฝ่ายขายจะเป็นผู้ที่มีปฏิสัมพันธ์ เพื่อให้ฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้ทราบความต้องการของลูกค้าที่แท้จริง ที่สามารถนำมาใช้พัฒนาผลิตภัณฑ์ได้ เช่น การออกแคมเปญ Motor for Lady ซึ่งตอบโจทย์การใช้รถของผู้หญิง หรือแคมเปญ Salary Man เพื่อตอบโจทย์กลุ่มคนวัยทำงาน หรือประกันภัยขวัญใจร้านค้าสำหรับผู้ประกอบการร้านค้าขนาดเล็กและกลาง เป็นต้น

3.2.4 ความเสี่ยงจากสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมนายหน้าประกันภัย และคู่แข่งรายใหม่

ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยและประกันชีวิตมีผู้ประกอบการเป็นจำนวนมากทั้งบริษัทขนาดเล็กและขนาดใหญ่ และมีการแข่งขันที่สูง หากพิจารณาฐานข้อมูล คปภ. พบว่าจำนวนนายหน้าประเภทนิติบุคคล เพิ่มขึ้นจาก 696 รายในปี 2555 เป็น 753 รายใน

ปี 2560 ในปี 2560 มีบริษัทที่ได้รับใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัยจำนวน 482 ราย บริษัทที่ได้รับใบอนุญาตนายหน้าประกันชีวิตจำนวน 197 รายและบริษัทที่ได้รับใบอนุญาตนายหน้าประกันชีวิตและภัยจำนวน 74 ราย นอกจากนี้จากจำนวนนายหน้าประเภทนิติบุคคลที่สูง ส่งผลให้เกิดการตั้งตัวพนักงานขายที่มีใบอนุญาต และการเพิ่มขึ้นของพนักงานขายที่มีใบอนุญาตนายหน้าประกันภัยที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการ (รายละเอียดการแข่งขันในธุรกิจนี้ แสดงอยู่ในส่วนที่ 2.2 การประกอบธุรกิจ ข้อ 2.3.3 การแข่งขัน) ทั้งนี้การแข่งขันตามที่กล่าวมาอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ได้

ดังนั้น เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ บริษัทฯ ได้มีการวางตำแหน่งทางการตลาดที่ชัดเจนโดยนำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้ในวงกว้าง (Mass) เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่หลากหลายตลอดจนลูกค้าสามารถเปรียบเทียบรูปแบบประกันภัย พิจารณาราคากรรมธรรม์ของแต่ละบริษัทประกันได้ ตลอดจนพนักงานขายที่ได้รับใบอนุญาตนายหน้าประกันภัย ที่ได้รับการฝึกอบรมให้เข้าใจรูปแบบของประกันภัยที่ตนขาย จึงทำให้ลูกค้าสามารถสอบถาม และหาประกันภัยที่สอดคล้องกับทุกความต้องการลูกค้า ได้ในที่สุด ไปจนถึงการพัฒนาให้บุคลากรมีความเป็นมืออาชีพ รักษามาตรฐานในการให้บริการลูกค้า โดยบริษัทฯ ได้กำหนดกลยุทธ์ต่างๆ ในการแข่งขัน เช่น การร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ จากความต้องการของลูกค้าร่วมกับบริษัทคู่ค้าพันธมิตร เพื่อให้ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น การรักษาคุณภาพและมาตรฐานของการให้บริการหลังการขาย การเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่ายให้หลากหลายขึ้น ด้วยสาขาให้บริการที่ครอบคลุมทั่วทั้งประเทศ ทำให้สามารถทำธุรกรรมกับลูกค้าได้อย่างทั่วถึงและรวดเร็ว ซึ่งเป็นจุดแข็งอีกประการหนึ่งของกลุ่มบริษัทฯ โดยกลุ่มบริษัทฯ มีช่องทางการขายผ่านทางโทรศัพท์ การขายตรง และการขายทางออนไลน์ รวมไปถึงการพัฒนาช่องทางการขายในรูปแบบใหม่ OMNI Chanel เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างทั่วถึงและครอบคลุมทุกกลุ่มเป้าหมาย รวมทั้งการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ โดยเฉพาะการทำการตลาดผ่านทางออนไลน์ (Digital Marketing) และการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าผ่านกิจกรรมต่างๆ เป็นต้น ซึ่งกลยุทธ์ต่างๆ จะช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งได้ เห็นได้จากรางวัลการันตีต่างๆ มากมาย นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการให้บริการหลังการขาย เพื่อมุ่งเน้นการสร้างภาพพจน์ให้กับลูกค้าที่ซื้อประกันภัยของกลุ่มบริษัทฯ เช่น การอำนวยความสะดวกในการติดต่อประสานงานกับศูนย์ซ่อมรถ การให้คำปรึกษาในการเคลมประกัน การจัดการรถยนต์ในกรณีลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ เป็นฝ่ายถูก การให้บริการรับแจ้งเหตุจากลูกค้า และการให้บริการคำแนะนำเรื่องการเรียกร้องค่าสินไหม การคุ้มครองตามเงื่อนไขของกรมธรรม์ ดังนั้น จากการวางตำแหน่งทางการตลาดดังกล่าวทำให้บริษัทฯ สามารถได้รับประโยชน์จากการที่มีคู่แข่งที่วางตำแหน่งทางการตลาดเช่นเดียวกับบริษัทฯ และได้รับประโยชน์จากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีแนวโน้มในการทำประกันภัยมากขึ้น

นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาและเสริมสร้างการเติบโตของอุตสาหกรรมประกันภัยและนายหน้าประกันภัย โดยการส่งเสริมให้ประชาชนเข้าถึงการทำประกันภัยและการเงินด้วยความถูกต้องเหมาะสม เป็นธรรม โดยการอบรมให้ความรู้ด้านประกันภัยแก่ประชาชนเช่น กิจกรรมคนสร้างสุขซึ่งจัดกิจกรรมให้ความรู้ด้านประกันภัยในต่างจังหวัด รายการประกันภัยนำรู้ทางช่องทีวีเคเบิล เป็นต้น มีการลงทุนในเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีการทำการตลาด และโฆษณา สร้างภาพลักษณ์ที่ดีอย่างต่อเนื่อง

ในด้านคู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยและประกันชีวิต จะต้องขึ้นทะเบียน และขอใบอนุญาตเป็นนายหน้าวินาศภัยและประกันชีวิต ซึ่งในปัจจุบันการขึ้นทะเบียนธุรกิจนายหน้าประกันภัยค่อนข้างยาก และมีระเบียบข้อกำหนดที่เข้มงวด เนื่องจากจะต้องผ่านกระบวนการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น การยื่นขอรับใบอนุญาต การทดสอบความรู้ เป็นต้น จึงทำให้คู่แข่งรายใหม่ไม่สามารถเข้ามาได้ง่ายนัก นอกจากนี้ การที่ลูกค้าจะตัดสินใจเลือกซื้อประกันกับบริษัทนายหน้าประกันภัยจะต้องอาศัยความน่าเชื่อถือของบริษัทฯ และความไว้วางใจจากลูกค้า ซึ่งนายหน้ารายใหม่ๆ ที่เข้ามาอาจจะต้องใช้เวลาในการสร้างความน่าเชื่อถือและความมั่นใจจากลูกค้า ซึ่งบริษัทฯ เองก็ได้มีการเตรียมความพร้อมในด้านการสื่อสารภาพลักษณ์ที่ดีอย่างสม่ำเสมอ จึงช่วยลดความเสี่ยงจากปัจจัยดังกล่าวได้

3.2.5 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของบริษัทประกันวินาศภัยหรือบริษัทประกันชีวิต

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยและประกันชีวิต ซึ่งเป็นนายหน้าในการเสนอขายผลิตภัณฑ์ประกันต่างๆ จากบริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิตให้แก่ลูกค้า ด้วยเหตุนี้ บริษัทฯ จึงต้องติดต่อและดำเนินธุรกิจกับบริษัทประกันวินาศภัย

และบริษัทประกันชีวิตเป็นหลัก ดังนั้นหากบริษัทประกันวินาศภัยและบริษัทประกันชีวิตซึ่งเป็นคู่ค้าหลักมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายในการรับประกันภัย ได้แก่ ค่าเบี้ยประกันภัย วงเงินความคุ้มครอง เป็นต้น จะส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค และส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ ด้วย รวมถึงการเปลี่ยนแปลงอัตราค่านายหน้า หรือการเปลี่ยนแปลงหรือจำกัดช่องทางการขาย ย่อมส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ ด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีความเสี่ยงจากการเป็นนายหน้า เนื่องจากบริษัทฯ ไม่ได้มีผลิตภัณฑ์ประกันเป็นของตัวเอง ดังนั้น หากบริษัทประกันต่างๆ ไม่ต่ออายุสัญญา และหันไปเสนอขายประกันกับลูกค้าโดยตรง หรือหันไปทำสัญญากับบริษัทนายหน้าประกันภัยรายอื่น ก็จะมีผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ เช่นกัน

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น จึงให้ความสำคัญกับการสร้างความสัมพันธ์กับบริษัทคู่ค้าที่เป็นพันธมิตรหลายบริษัท ยิ่งไปกว่านั้น บริษัทฯ ได้มีการประชุมหารือในการกำหนดนโยบายของกลุ่มบริษัทฯ ที่มีต่อบริษัทประกันวินาศภัยและประกันภัยเพื่อหาแนวทางปฏิบัติงานระหว่างกันตั้งแต่ก่อนเริ่มทำธุรกิจ ซึ่งจะช่วยให้ทั้งสองฝ่ายสามารถดำเนินนโยบายได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีการจัดประชุมร่วมกับบริษัทประกันวินาศภัยและประกันภัยในการกำหนดแผนงานและเป้าหมายเป็นประจำทุกปี เพื่อจะได้ทราบถึงทิศทางในการดำเนินงาน และนำมาพิจารณาปรับให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ของบริษัทฯ รวมไปถึงการติดตามผลการดำเนินงานร่วมกัน การร่วมกันพัฒนาผลิตภัณฑ์ และช่วยเหลือกันในการแก้ไขปัญหาต่างๆ ซึ่งจะทำให้ได้รับประโยชน์ทั้งสองฝ่าย นอกจากนี้ด้วยศักยภาพในการแข่งขันและเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมนายหน้าประกันภัยของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งในด้านผลการดำเนินงานที่ดีและสถานะทางการเงินที่มั่นคง (รายละเอียดการแข่งขันในธุรกิจนี้ แสดงอยู่ในส่วนที่ 2.2 การประกอบธุรกิจ ข้อ 2.3.3 การแข่งขัน) ส่งผลให้กลุ่มบริษัทฯ มีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง รวมถึงอำนาจต่อรองทางธุรกิจกับบริษัทคู่ค้า

3.2.6 ความเสี่ยงด้านชื่อเสียง

กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจนายหน้าประกันภัยภายใต้ตราสินค้า (Brand) “ทีคิวเอ็ม” หรือ “TQM” ในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า บริษัทประกันที่เป็นคู่ค้า และสาธารณชน การรับรู้ (Perception) ต่อตราสินค้า (Brand) “ทีคิวเอ็ม” หรือ “TQM” ของสาธารณชน จึงมีผลต่อชื่อเสียงของกลุ่มบริษัทฯ ดังนั้นหากมีการเผยแพร่ข้อมูลที่ทำให้เกิดผลกระทบในทางลบต่อชื่อเสียงและตราสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นจริงหรือไม่ อาจกระทบต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้า และความเชื่อมั่นของลูกค้า ซึ่งมีผลกระทบในด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจ สถานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ

ความเสี่ยงด้านชื่อเสียง เกี่ยวข้องกับการรับรู้ (Perception) ของลูกค้า คู่ค้า และสาธารณชน ซึ่งยากแก่การระบุหรือประเมินได้อย่างชัดเจน เพราะอาจจะได้รับอิทธิพลหรือเกี่ยวพันกับประเด็นทั้งปัจจัยภายนอกทางการเมือง เศรษฐกิจ สังคมในขณะหนึ่งขณะใด รวมถึงเกี่ยวข้องกับปัจจัยภายในบริษัทฯ การสื่อสารของคู่แข่ง รวมถึงความคาดหวังที่มีต่อกลุ่มบริษัทฯ เป็นการเฉพาะด้วย อย่างไรก็ตามในการบริหารความเสี่ยงด้านชื่อเสียง กลุ่มบริษัทฯ จึงยึดหลักการมีส่วนร่วมของคณะกรรมการ ผู้บริหารระดับสูง และพนักงานทุกคนเป็นสำคัญ เพื่อให้ได้รับข้อมูลจากหลายแง่มุมและหลากหลายประสบการณ์ ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการประเมินความเสี่ยงด้านชื่อเสียงที่อาจจะเกิดขึ้นได้

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดให้ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ มีหน้าที่ดูแลและรับผิดชอบในการเป็นศูนย์กลางในการติดตามและประสานงานกับกลุ่มงานต่างๆ ในด้านการรับเรื่องร้องเรียน และการจัดการข้อร้องเรียนในประเด็นต่างๆ เช่น ธุรกรรมที่อาจส่งผลกระทบต่อด้านชื่อเสียง เหตุการณ์ที่เป็นการเสื่อมเสียอันเกิดจากพนักงาน ข่าวสารในเชิงลบของกลุ่มบริษัทฯ ที่ปรากฏในสื่อต่างๆ สถานะความแข็งแกร่งทางการเงินและความน่าเชื่อถือของกลุ่มบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีขั้นตอนการบริหารการรับเรื่องร้องเรียน และการจัดการข้อร้องเรียน ดังนี้

1. กำหนดให้มีช่องทางรับข้อร้องเรียนหลากหลายช่องทางทั้ง online และ offline เช่น โทรศัพท์ ผ่านหมายเลข hotline 1737 และ 021198888 ทางจดหมาย ทาง www.tqm.co.th ทางอีเมล ทางเฟสบุ๊ค (Facebook) และการติดตามทางช่องทางสาธารณะอื่นๆ เช่น Pantip หรือ เว็บไซต์ต่างๆ
2. จัดให้มีหน่วยงานโดยตรงในการรับและบันทึกข้อร้องเรียน
3. ประเมินประเภทปัญหา และประเมินความรุนแรงของผลกระทบต่อข้อร้องเรียน
4. แก้ไขข้อร้องเรียนและปิดคำร้องเรียน

โดยฝ่ายจัดการจะมีการรายงานผลการประเมินความเสี่ยงด้านชื่อเสียงในภาพรวมและรายงานการประเมินความเสี่ยงด้านชื่อเสียงของกลุ่มบริษัท ต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงและคณะกรรมการบริหารของบริษัทฯ ต่อไป นอกจากนี้ ฝ่ายกฎหมายจะทำหน้าที่ติดตามหากมีการแจ้งการดำเนินการที่ไม่เป็นไปตามกฎระเบียบขององค์กรกำกับดูแล และ/หรือ การถูกร้องทุกข์จากลูกค้าหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องในเรื่องที่เกี่ยวกับคุณภาพและบริการของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งที่ได้รับแจ้งโดยตรงกับกลุ่มบริษัทฯ และได้รับร้องเรียนผ่านทาง คปภ. โดยจะมีการประสานงานกับ ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ในส่วนข้อร้องเรียนจากลูกค้าเพื่อแก้ไขข้อร้องเรียนและปิดคำร้องเรียนต่อไป

3.3 ความเสี่ยงด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

3.3.1 ความเสี่ยงจากความเสียหายที่เกิดขึ้นกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในทุกกระบวนการของการดำเนินธุรกิจ ตั้งแต่การวางแผนธุรกิจ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การเสนอขายลูกค้า การจัดทำระบบบัญชีและการเงิน ไปจนถึงการจัดเก็บข้อมูลต่างๆ โดยเฉพาะข้อมูลของลูกค้าและบุคลากรของบริษัทฯ โดยกลุ่มบริษัทฯ ใช้ระบบปฏิบัติการเพื่อจัดการงานขายส่วนกลาง ระบบจัดการงานต่างจังหวัด และระบบสนับสนุนการขายประกัน นอกจากนี้เนื่องจากบริษัทฯ มีการขายผ่านทางโทรศัพท์เป็นช่องทางหลัก จึงต้องพึ่งพิงระบบ Call Center เป็นอย่างมาก รวมทั้งระบบบริการลูกค้า CRM Desk ซึ่งเป็นระบบสำหรับลูกค้าสัมพันธ์ในการให้บริการลูกค้าหลังการขาย ซึ่งระบบต่างๆ จะมีการเชื่อมต่อกันกับระบบบัญชีและระบบจัดการข้อมูลด้านบุคลากรอย่างเหมาะสมและเพียงพอ เพื่อช่วยให้พนักงานที่สำนักงานใหญ่ และพนักงานประจำสาขาสามารถสื่อสารภายในและระหว่างกันได้ และเพื่อให้การดำเนินธุรกิจมีความสอดคล้องกัน ดังนั้นระบบเทคโนโลยีสารสนเทศจึงเป็นทรัพยากรหลักในการดำเนินงานของบริษัทฯ ซึ่งระบบดังกล่าวก็มีความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในหลายรูปแบบ เช่น ระบบเทคโนโลยีได้รับความเสียหาย ระบบเกิดการขัดข้อง ข้อมูลสูญหาย หรือถูกทำลายจากการโจรกรรม หรือการลักลอบแก้ไขข้อมูลโดยบุคคลที่ไม่ได้รับอนุญาต อันจะส่งผลต่อประสิทธิภาพและประสิทธิผลของบริษัทฯ ทำให้การดำเนินงานต้องหยุดชะงัก และขาดความต่อเนื่อง เกิดข้อผิดพลาด ข้อมูลความลับรั่วไหล ต้องสูญเสียค่าใช้จ่ายในการแก้ไขและรับผิดชอบ เป็นต้น

ดังนั้น บริษัทฯ จึงต้องมีการติดตามดูแลการดำเนินงานของระบบให้เป็นอย่างดีเหมาะสมและตามมาตรฐาน โดยพนักงานของ Casmatt ส่วนใหญ่เป็นพนักงานที่ผ่านการอบรม ISO/IEC29110 ISO9001:2000 และ ISO/IEC27001 มีการจัดตั้งระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูล และมีการกำหนดนโยบายในการควบคุมภายในและการรักษาความปลอดภัยของข้อมูล เพื่อป้องกันข้อมูลสูญหาย หรือรั่วไหล เช่น การควบคุมไม่ให้มีการแก้ไขข้อมูลในระบบโดยบุคคลที่ไม่ได้รับอนุญาต การควบคุมความถูกต้องของการนำข้อมูลต่างๆ เข้าสู่ระบบ การตรวจสอบผู้ใช้งาน การตรวจสอบอำนาจการใช้งาน การยืนยันตัวตนในการเข้าใช้และเข้าถึงข้อมูล เป็นต้น และบริษัทฯ ยังมีการจัดทำแผนทดสอบระบบประจำปี รวมไปถึงจัดให้มีระบบสำรองข้อมูล ไว้รองรับกรณีเกิดเหตุการณ์ไม่คาดคิดขึ้น

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีบริษัท แคลสมัท จำกัด บริษัทในกลุ่ม ซึ่งเป็นผู้ให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อสนับสนุนการปฏิบัติงานและการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ มีโครงการในการพัฒนาระบบในด้านต่างๆ เพื่อรองรับการเจริญเติบโต และการขยายตลาดในอนาคต รวมไปถึงการปรับปรุงและแก้ไขระบบเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการใช้งานที่มีการเปลี่ยนแปลงไป เช่น โครงการขายประกันออนไลน์ เพื่อให้บริการลูกค้าแบบออนไลน์ เช่น บริการด้านการชำระเบี้ยออนไลน์ ข้อมูลการซื้อประกันออนไลน์ บริการรับเรื่องขอเอกสารทางออนไลน์ เพื่อสร้างความประทับใจและการบริการที่รวดเร็วสำหรับลูกค้าในยุคดิจิทัล และบริษัทฯ ยังเล็งเห็นถึงความสำคัญด้านข้อมูลสารสนเทศ โดยมีการจัดตั้งโครงการเพื่อพัฒนาระบบฐานข้อมูลเชิงวิเคราะห์ เพื่อสนับสนุนงานวิเคราะห์และวิจัยข้อมูล รวมไปถึงการออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เช่น การนำ chat bot มาสนับสนุนงานขายและงานระบบบริการลูกค้า เป็นต้น

3.3.2 ความเสี่ยงจากพัฒนาการของเทคโนโลยี

ในปัจจุบัน การพัฒนาเทคโนโลยีเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องและรวดเร็ว ซึ่งเทคโนโลยีเหล่านี้ก็ได้เข้ามามีบทบาทในธุรกิจต่างๆ รวมถึงธุรกิจนายหน้าประกันภัยของบริษัทฯ ซึ่งหากบริษัทฯ ไม่สามารถนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้ ก็อาจส่งผลให้บริษัทฯ เสียโอกาสในการดำเนินธุรกิจ หรืออาจส่งผลให้ตามคู่แข่งไม่ทัน นอกจากนี้ การมีเทคโนโลยีใหม่ๆ จะช่วยให้การขายประกันสามารถทำได้

สะดวกและง่ายขึ้น ซึ่งอาจส่งผลให้ลูกค้าหันไปซื้อประกันจากบริษัทขายประกันโดยตรง โดยไม่ผ่านบริษัทนายหน้า ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม บริษัท ได้ให้ความสำคัญกับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี และนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ในการดำเนินงานอยู่ตลอด ไม่ว่าจะเป็นการจัดทำโครงการเกี่ยวกับการพัฒนาระบบต่างๆ เช่น ระบบช่วยในการให้บริการลูกค้าแบบออนไลน์ ที่ทั้งสะดวกและรวดเร็ว ตอบโจทย์ผู้บริโภคในยุคดิจิทัล โดยการให้บริการจะมีพร้อมตั้งแต่ การหาข้อมูลการซื้อประกัน การชำระเบี้ย ไปจนถึงการรับเรื่องขอเอกสาร และยังมีโครงการเพื่อพัฒนาระบบฐานข้อมูลเชิงวิเคราะห์ ที่ช่วยในการวิเคราะห์และวิจัยข้อมูล นอกจากนี้ยังมีการค้นคว้าและนำเทคโนโลยีใหม่ๆ ด้านเน็ตเวิร์ค ฮาร์ดแวร์ และซอฟต์แวร์มาใช้ เพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายของบริษัท

3.3.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ

เนื่องจากในปัจจุบัน ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท รวมทั้งระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมีการเปลี่ยนแปลงอย่างชัดเจนและรวดเร็ว บริษัท จึงต้องให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากร ที่มีความเชี่ยวชาญและชำนาญในด้านเทคโนโลยี ซึ่งจะมีบทบาทสำคัญอย่างมากต่อธุรกิจในอนาคต ยิ่งไปกว่านั้น ในทุกๆ กระบวนการดำเนินงานของบริษัท มีการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาใช้ บริษัท จึงต้องการบุคลากรที่มีความรู้และความสามารถเข้ามาช่วยออกแบบและพัฒนาระบบต่างๆ ให้มีความทันสมัย มีประสิทธิภาพ และตรงตามความต้องการใช้งาน โดย ซึ่งบุคลากรเหล่านี้ก็ล้วนเป็นที่ต้องการขององค์กรต่างๆ จึงทำให้บริษัท อาจมีความเสี่ยงที่จะเสียบุคลากรฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศไป หรือมีความเสี่ยงที่บริษัท จะไม่สามารถหาบุคลากรได้อย่างเพียงพอ หรืออาจไม่สามารถสรรหาบุคลากรที่มีคุณสมบัติและความเหมาะสมมาทดแทนบุคลากรดังกล่าวได้ และอาจต้องมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในการว่าจ้างและฝึกอบรมบุคลากรใหม่ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจและการขยายตัวของบริษัท อย่างมีนัยสำคัญ

ปัจจุบันบุคลากรในสายงานเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นพนักงานประจำในบริษัท แคสแมท จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัท ถือหุ้นทั้งหมด 100% โดยบริษัท แคสแมท จำกัด เป็นผู้ให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศทั้งของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้สำหรับบริษัท แคสแมท จำกัด บริษัท ได้ให้ความสำคัญต่อการรักษาและพัฒนาบุคลากรโดยการจ่ายค่าตอบแทนในอัตราที่เหมาะสมเมื่อเปรียบเทียบกับในอุตสาหกรรม มีการสร้างสิ่งจูงใจต่างๆ และให้สวัสดิการที่ดี และยังมีการสนับสนุนการฝึกอบรมบุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพื่อพัฒนาความรู้และทักษะให้มีประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

3.4 ความเสี่ยงทางการเงิน

3.4.1 ความเสี่ยงจากการติดตามเบี้ยประกันภัยที่ค้างชำระ

กลุ่มบริษัท มีการกำหนดรูปแบบการจ่ายชำระค่าเบี้ยประกันภัยทั้งแบบครั้งเดียวทั้งจำนวน หรือผ่อนชำระเป็นรายงวด โดยกลุ่มบริษัท จะมีการบันทึกลูกหนี้ค่าเบี้ยประกันภัยเมื่อกรมธรรม์ใหม่มีผลบังคับใช้ หรือวันที่ต่ออายุกรมธรรม์ โดยที่ลูกค้ายังชำระค่าเบี้ยให้กับกลุ่มบริษัท ไม่ครบจำนวน สำหรับลูกค้าที่ได้รับเครดิตเทอมการชำระค่าเบี้ยจากกลุ่มบริษัท โดยกลุ่มบริษัท มีการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดด้วยการให้ลูกค้าสามารถเริ่มผ่อนเบี้ยประกันภัยครั้งแรกล่วงหน้า โดยไม่คิดดอกเบี้ย ส่งผลให้บริษัท มีความเสี่ยงในการติดตามเบี้ยประกันภัยที่ค้างชำระ ในกรณีที่ลูกค้าผ่อนชำระเป็นรายงวดแล้วไม่ชำระค่าเบี้ยประกันภัยตามกำหนด

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 2559 2560 และ 2561 กลุ่มบริษัท มีลูกหนี้ค่าเบี้ยประกันภัยจำนวน 454.2 ล้านบาท 282.7 ล้านบาท 269.5 ล้านบาท และ 286.1 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 69.9 ร้อยละ 51.2 ร้อยละ 53.0 และ ร้อยละ 47.8 ของรายได้ค่าบริการค้างรับและลูกหนี้อื่น ตามลำดับ อย่างไรก็ตามลูกหนี้ค่าเบี้ยประกันภัยลดลงอย่างมีนัยสำคัญจาก 454.2 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 เป็น 286.1 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีสาเหตุหลักจากการที่กลุ่มบริษัท ติดตามทวงถามลูกหนี้ค่าเบี้ยประกันภัยอย่างต่อเนื่องและเข้มงวดการเก็บค่าเบี้ยประกันมากขึ้น มีการติดตามเก็บค่าเบี้ยจากลูกหนี้ประกันชีวิตประเภทกลุ่ม (Group)

หากพิจารณาจากลูกหนี้ค่าเบี้ยประกันภัยค้างชำระ จะพบว่า ลูกหนี้ค่าเบี้ยประกันภัยค้างชำระส่วนใหญ่ไม่เกิน 3 เดือน ซึ่งเป็นช่วงระยะเวลาการผ่อนชำระที่กลุ่มบริษัท ให้แก่ลูกค้าบุคคลหรือช่วงเวลาตามเครดิตเทอมการชำระที่กลุ่มบริษัท ให้แก่ลูกค้าองค์กร หรือใน

กรณีที่กลุ่มบริษัท อยู่ในระหว่างการเจรจาเพื่อสรุปยอดเบี้ยประกันชีวิตประเภทกลุ่ม โดยที่กรมธรรม์ดังกล่าวมีผลคุ้มครองแล้ว รวมถึงกรณีที่ยอดเบี้ยประกันชีวิตประเภทกลุ่ม มีการเปลี่ยนแปลง อันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงของจำนวนพนักงานเพิ่ม/ลด ระหว่างปีของลูกค้าย่อยประกันชีวิต นอกจากนี้เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานบัญชีที่เน้นหลักความระมัดระวังกลุ่มบริษัท มีการบันทึก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับผลขาดทุนโดยประมาณ ที่อาจเกิดขึ้นจากการเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้ ซึ่งโดยทั่วไปพิจารณาจาก ประสบการณ์การเก็บเงินในอดีตและการวิเคราะห์อายุหนี้ โดยตามนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ สำหรับลูกหนี้ค้างชำระเกิน 91-180 วัน กลุ่มบริษัท จะตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญร้อยละ 50 สำหรับลูกหนี้ค้างชำระเกิน 181-365 วัน กลุ่มบริษัท จะตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญร้อยละ 75 และสำหรับลูกหนี้ค้างชำระเกิน 365 วัน กลุ่มบริษัท จะตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญทั้งจำนวน

ทั้งนี้ที่ผ่านมา กลุ่มบริษัท มีนโยบายป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว โดยจัดให้ลูกค้าย่อยที่ต้องการผ่อนชำระเบี้ยต้องมีเหตุจำเป็นที่ สมควร มีการชำระเบี้ยประกันแล้วส่วนใหญ่ และมีการกำหนดแผนการชำระที่ชัดเจน ทั้งนี้กรณีลูกค้าย่อยชำระแผนการชำระ จะมี การติดตามค่าเบี้ยประกันภัยและสอบถามถึงความต้องการของลูกค้าย่อยว่ายังคงมีความต้องการความคุ้มครองอยู่หรือไม่ และ ประสานงานกับบริษัทประกันหากลูกค้าย่อยมีความประสงค์ยกเลิกความคุ้มครองบริษัทจะแจ้งเรื่องไปให้บริษัทประกันภัยเพื่อรับความ คุ้มครอง และคำนวณมูลค่าเวนคืนกรมธรรม์ไปเพื่อคืนค่าเบี้ยประกันที่ลูกค้าย่อยชำระแล้วหลังมูลค่าความคุ้มครองที่เกิดขึ้นแล้วแก่ลูกค้าย่อยต่อไป

3.4.2 ความเสี่ยงจากการสูญเสียลูกค้า

ในปี 2558 - 2560 และปี 2561 กลุ่มบริษัท มีรายได้ค่านายหน้าและรายได้ค่าบริการอื่นจากการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 1,940.7 ล้านบาท 2,058.0 ล้านบาท 2,158.2 ล้านบาท และ 2,434.4 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 88.9 ร้อยละ 92.5 ร้อยละ 94.4 และร้อยละ 96.4 ของรายได้รวม ทั้งนี้รายได้ค่านายหน้าและรายได้ค่าบริการอื่นจากการเป็น นายหน้าประกันวินาศภัยได้แก่ ประกันภัยรถยนต์ (Motor) เป็นรายได้ที่เกิดขึ้นเป็นรายปีตามอายุความคุ้มครองของกรมธรรม์ที่ จะต้องมีการต่ออายุเป็นรายปี ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทมีความเสี่ยงจากรายได้ที่ไม่แน่นอน หากผู้ทำประกันเปลี่ยนไปทำประกันผ่าน บริษัทประกันโดยตรงหรือ เปลี่ยนไปซื้อกับนายหน้าประกันภัยหรือซื้อประกันภัยผ่านช่องทางอื่น

อย่างไรก็ตาม เพื่อลดการสูญเสียลูกค้าเดิม และส่งเสริมให้กลุ่มบริษัท มีรายได้ที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญในการรักษาสถานลูกค้าเก่า และงานลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management) โดยการให้บริการเสริม ภายหลังการขายแก่ลูกค้า ได้แก่ บริการให้คำปรึกษา ประสานงานเกี่ยวกับประกันภัย 24 ชั่วโมง บริการระหว่างซ่อมบริการศูนย์ ประสานงานทั่วประเทศ และการจัดกิจกรรมเพื่อเป็นการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี ทั้งกิจกรรมภายในประเทศ และ ต่างประเทศ กิจกรรมภายในประเทศ อาทิเช่น กิจกรรม TQM Family Club กิจกรรมพาลูกค้าท่องเที่ยวในประเทศ กิจกรรมคอนเสิร์ต คนสร้างสุข โดยเน้นการทำกิจกรรมต่างๆ ร่วมกับลูกค้าของบริษัท และ สื่อมวลชน เพื่อสร้างความผูกพันและเสริมสร้างความภักดี (Brand Loyalty) ต่อบริษัท เพื่อให้เกิดการบอกต่อ และช่วยลดระดับอัตราการยกเลิกการใช้บริการต่ออายุกรมธรรม์ในปีต่อไป เสริมสร้างความภักดี (Brand Loyalty) และเพื่อเป็นการสร้างเครือข่ายตลอดจนสร้างฐานลูกค้าใหม่จากผู้เข้าร่วมกิจกรรม ซึ่งจะเป็นสิ่ง ดีงดูและเป็นสื่อประชาสัมพันธ์กับลูกค้าเป้าหมายของกลุ่มบริษัท ได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ยังเพิ่มโอกาสที่บริษัทจะเสนอขาย สินค้าในสายผลิตภัณฑ์อื่น (Cross Selling) ได้สำเร็จก็จะมากขึ้น

3.4.3 บริษัท ไม่มีการประกอบธุรกิจหลัก รายได้ของบริษัท ส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับเงินปันผลจากบริษัทย่อยของ บริษัท

บริษัท ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding company) โดยปัจจุบัน บริษัท มีรายได้และกระแสเงินสดหลัก มาจากเงินปันผลจากบริษัทย่อยของบริษัท และไม่มีการประกอบธุรกิจที่ก่อให้เกิดรายได้ในจำนวนที่มีนัยสำคัญเป็นของตนเอง ดังนั้น ผลการดำเนินงานของบริษัท จึงขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานและความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยของบริษัท ด้วย เหตุนี้ บริษัท จึงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการดำเนินงาน ฐานะทางการเงินและความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยของ บริษัท

ดังนั้น ผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยของบริษัทฯ จึงมีนัยสำคัญต่อผลกำไรทั้งหมดของบริษัทฯ และหากบริษัทย่อยของบริษัทฯ ต้องเผชิญกับอุปสรรคในการดำเนินงานแล้ว ผลการดำเนินงานโดยรวมของบริษัทฯ ย่อมจะได้รับผลกระทบโดยตรงด้วย ทั้งนี้ บริษัทย่อยมีนโยบายในการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 50.0 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและหลังหักสำรองตามกฎหมายของแต่ละปี โดยอัตราการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจเปลี่ยนแปลงไปจากที่กำหนดไว้ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงาน ฐานะการเงิน สภาพคล่อง ความจำเป็นในการลงทุน เงินทุนหมุนเวียน การลงทุนเพิ่มเติม การขยายธุรกิจ เจือจางและข้อจำกัดตามที่กำหนดไว้ในสัญญากู้ยืมเงิน และปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานตามที่คณะกรรมการ และ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทเห็นสมควร โดยที่อัตราการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อย คณะกรรมการบริษัทอาจพิจารณาอนุมัติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้นได้เมื่อเห็นว่าบริษัทย่อยมีกำไรและกระแสเงินสดเพียงพอที่จะจ่ายเงินปันผลในเบื้องต้นได้ อย่างไรก็ตาม สำหรับ TQM Broker ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่จ่ายปันผลแก่บริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 92-96 ของรายได้จากเงินปันผลของบริษัทฯ ในงวดปี 2560 และปี 2561 TQM Broker มีกำไรสะสมที่ยังไม่จัดสรรเท่ากับ 99.6 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และมีกำไรสะสมที่ยังไม่จัดสรรเท่ากับ 66.9 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 นอกจากนี้ ภายหลังจากที่บริษัทฯ ออกและเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) และการเพิ่มทุนใน TQM Broker คาดว่า TQM Broker จะมีกระแสเงินสดเพื่อใช้สนับสนุนการขยายธุรกิจและเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ เงินปันผลที่บริษัทฯ จะจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ นั้นจะจัดสรรจากกำไรสุทธิตามที่ปรากฏในงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทฯ ซึ่งจะขึ้นอยู่กับความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยของบริษัทฯ ทั้งนี้ เนื่องด้วยเงินปันผลที่จ่ายโดยบริษัทย่อยของบริษัทฯ นั้นคิดเป็นรายได้เกือบทั้งหมดของบริษัทฯ ตามที่ปรากฏในงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทฯ ดังนั้น หากบริษัทย่อยของบริษัทฯ ไม่สามารถจ่ายเงินปันผลให้แก่บริษัทฯ ได้ตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยของบริษัทฯ อันเป็นผลมาจากผลการดำเนินงานที่ติดลบของบริษัทย่อยของบริษัทฯ ในช่วงระยะเวลาใดเวลาหนึ่ง หรือเนื่องจากเหตุผลทางธุรกิจอื่น ๆ เช่น ความจำเป็นในการสำรองเงินทุนเพื่อการขยายธุรกิจหรือการชำระคืนหนี้เงินกู้ ความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ย่อมจะได้รับผลกระทบไปด้วย (โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับนโยบายในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในส่วนนโยบายการจ่ายเงินปันผล)

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีสินทรัพย์ถาวรประเภท ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ โดยไม่ติดภาระจำนองหรือจำนำ ซึ่งมีมูลค่าสุทธิตามบัญชี เท่ากับ 92.3 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 2.4 ของสินทรัพย์รวม รายละเอียดดังต่อไปนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	2561	2560	2559
1. อาคาร	1.8	1.8	8.2
2. ส่วนปรับปรุงอาคาร	133.3	131.9	102.3
3. เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	187.5	188.3	185.7
4. อุปกรณ์และระบบคอมพิวเตอร์	139.1	137.7	129.7
5. ยานพาหนะ	41.2	41.1	40.0
6. อื่นๆ	0.6	0.3	7.0
รวม	503.5	501.1	472.9
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	411.2	376.0	356.8
ค่าเผื่อการด้อยค่า	-	-	-
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิ	92.3	125.1	116.1

การผูกพันตามสัญญาเช่าดำเนินงาน และสัญญาประกันภัย

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้ทำสัญญาเช่าอาคารสำนักงานใหญ่ ที่ดิน อาคารสำนักงานสาขา และศูนย์ประสานงาน เพื่อประกอบธุรกิจ ภายใต้สัญญาเช่าดำเนินงานหลายสัญญา สัญญาเช่าดังกล่าวมีระยะเวลาเช่าประมาณ 1-3 ปี โดยมีสิทธิต่อสัญญาเช่าเมื่อสิ้นสุดอายุสัญญา สำหรับค่าเช่าที่จ่ายให้ผู้ให้เช่าจะปรับปรุงอัตราค่าเช่าตามราคาตลาดฯ รวมถึงสัญญาประกันภัยเพื่อป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นกับสินทรัพย์หลักของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีการผูกพันตามสัญญาฯ ทั้งสิ้น เป็นจำนวนเงินขั้นต่ำที่จะต้องจ่ายในอนาคตภายใต้สัญญาฯ ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

(งบการเงินรวม)	ช่วงระยะเวลา	2561
สัญญาเช่าดำเนินงาน	ภายใน 1 ปี	56
	มากกว่า 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี	39
สัญญาประกันภัย	ภายใน 1 ปี	0.2
รวม		

4.2 เงินลงทุน

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีบริษัทย่อย ที่ประกอบธุรกิจหลักในการให้บริการนายหน้าประกันภัย ได้แก่ TQM Broker เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย TQM Life เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นนายหน้าประกันชีวิต และ Casmatt เป็นผู้ให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและซอฟต์แวร์ รวมถึงบริษัทร่วม คือ TQLD

เป็นผู้ให้บริการให้คำแนะนำที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย ดังนั้น สินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทฯ จึงเป็นเงินลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม ซึ่งจากงบการเงินเฉพาะกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีเงินลงทุนเท่ากับ 466.7 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 22.67 ของสินทรัพย์รวมตามงบการเงินเฉพาะกิจการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

เงินลงทุนในบริษัท	มูลค่าตามบัญชีของเงินลงทุนตามวิธีราคาทุน (ล้านบาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	สัดส่วนการลงทุนต่อสินทรัพย์รวมของบริษัทฯ ¹ (ร้อยละ)	ลักษณะการประกอบธุรกิจ
1.เงินลงทุนในบริษัทย่อย				
TQM Broker	410.00	100	19.92	นายหน้าประกันวินาศภัย
TQM Life	50.30	100	2.44	นายหน้าประกันชีวิต
Casmatt	5.15	100	0.25	ให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและซอฟต์แวร์
2.เงินลงทุนในบริษัทร่วม				
TQLD	1.20	40	0.06	ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการประกันภัย

***สินทรัพย์รวมตามงบการเงินเฉพาะกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เท่ากับ 2,058.1 ล้านบาท

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่ช่วยสนับสนุนต่อการดำเนินธุรกิจหลักในการให้บริการนายหน้าประกันภัย ซึ่งจะพิจารณาลงทุนในบริษัทที่สอดคล้องหรือเอื้อประโยชน์ (Synergy) กับเป้าหมาย วิสัยทัศน์และแผนกลยุทธ์ในการเติบโตของบริษัทฯ อันจะส่งผลให้บริษัทฯ มีผลประกอบการหรือผลกำไรที่ดีต่อเนื่องได้ในระยะยาว เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายสู่ “การเป็นผู้นำธุรกิจโบรกเกอร์ประกันภัยรายใหญ่ที่สุดในประเทศไทย”

จากการที่บริษัทฯ มีการกำหนดนโยบายและกลไกในการกำกับดูแล มีมาตรการในการติดตามการบริหารงาน และมีระบบการควบคุมภายในที่เหมาะสมรัดกุมที่เพียงพอ ขณะที่บริษัทฯ มีหลักเกณฑ์การพิจารณาความเหมาะสมของสัดส่วนการลงทุน กำไรที่คาดว่าจะได้รับ ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น และสถานะทางการเงิน โดยมีขั้นตอนที่จะวิเคราะห์การลงทุนอย่างเหมาะสม ซึ่งต้องได้รับการพิจารณาเห็นชอบจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) นอกจากนี้บริษัทฯ มีการแต่งตั้งผู้แทนของบริษัทฯ ที่มีความรู้ความสามารถ มีคุณสมบัติและประสบการณ์ เพื่อเข้าร่วมเป็นคณะกรรมการของบริษัทย่อย และบริษัทร่วม เพื่อดำเนินงานในการกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อย และบริษัทร่วมดังกล่าว

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายซึ่งอาจจะส่งผลกระทบทางลบต่อบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยมากกว่าร้อยละ 5 ของส่วนผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาทที่อาจจะส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไป และข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

6.1.1 บริษัทฯ

ชื่อบริษัทภาษาไทย	: บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ	: TQM Corporation Public Company Limited
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ที่ประกอบธุรกิจหลักนายหน้าประกันภัย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 123 ถนนลาดปลาเค้า แขวงจรเข้บัว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร 10230
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107561000307
โทรศัพท์	: 0 2119 8888
โทรสาร	: 0 2119 9000
เว็บไซต์/โฮมเพจบริษัท	: www.tqmcop.co.th
ทุนจดทะเบียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	: 300.0 ล้านบาท
ทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	: 300.0 ล้านบาท

6.1.2 บริษัทย่อย

(1) บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด

ชื่อบริษัทภาษาไทย	: บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด
ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ	: TQM Insurance Broker Company Limited
ประเภทธุรกิจ	: นายหน้าประกันวินาศภัย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 123 ถนนลาดปลาเค้า แขวงจรเข้บัว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105540084143
โทรศัพท์	: 0 2119 8888
โทรสาร	: 0 2119 9000
ทุนจดทะเบียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	: 400.0 ล้านบาท
ทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	: 400.0 ล้านบาท

(2) บริษัท ทีคิวเอ็มไลฟ์ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด

ชื่อบริษัทภาษาไทย	: บริษัท ทีคิวเอ็มไลฟ์ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด
ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ	: TQM Life Insurance Broker Company Limited
ประเภทธุรกิจ	: นายหน้าประกันชีวิต
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 123/3 ถนนลาดปลาเค้า แขวงจรเข้บัว เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105551106143
โทรศัพท์	: 0 2119 8888
โทรสาร	: 0 2119 9000
ทุนจดทะเบียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	: 50.0 ล้านบาท
ทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	: 50.0 ล้านบาท

(3) บริษัท แคสมัท จำกัด

ชื่อบริษัทภาษาไทย	: บริษัท แคสมัท จำกัด
ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ	: Casmatt Company Limited
ประเภทธุรกิจ	: ให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และซอฟต์แวร์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 123 ถนนลาดปลาเค้า แขวงจรัลบุรี เขตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105550075155
โทรศัพท์	: 0 2119 8888
โทรสาร	: 0 2119 9000
เว็บไซต์/โฮมเพจบริษัท	: www.casmatt.co.th
ทุนจดทะเบียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	: 5.0 ล้านบาท
ทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	: 5.0 ล้านบาท

6.1.3 บริษัทร่วม

(1) บริษัท ทีคิวแอลดี จำกัด

ชื่อบริษัทภาษาไทย	: บริษัท ทีคิวแอลดี จำกัด
ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ	: TQLD Company Limited
ประเภทธุรกิจ	: ให้บริการคำแนะนำที่เกี่ยวข้องกับการประกันภัย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 92/25 อาคารสาทรธานี 2 ชั้น 11 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105559148619
โทรศัพท์	: 063 065 6919
เว็บไซต์/โฮมเพจบริษัท	: www.noon.in.th
ทุนจดทะเบียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	: 3.0 ล้านบาท
ทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561	: 3.0 ล้านบาท

6.1.4 บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์

นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์	: 0 2009 9000
โทรสาร	: 0 2009 9991

ผู้สอบบัญชี

ผู้สอบบัญชี	: บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลอรัชดา ออฟฟิศ คอมเพล็กซ์ เลขที่ 193/136-137 ชั้น 33 ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์	: 0 2264 0777
โทรสาร	: 0 2264 0789-90

ที่ปรึกษากฎหมาย

ที่ปรึกษากฎหมาย	:	บริษัท เบเคอร์ แอนด์ แม็คเค็นซี่ จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	อาคารอิมเพเรียลเพลส ชั้น 5 และชั้น 22-25 เลขที่ 990 ถนนพระราม 4 แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500
โทรศัพท์	:	0 2636 2000
โทรสาร	:	0 2636 2111

ที่ปรึกษาทางการเงิน

ที่ปรึกษาทางการเงิน (1)	:	บริษัทหลักทรัพย์ ธนชาติ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	444 อาคารเอ็มบีเค ทาวเวอร์ ชั้น 18 ถนนพญาไท แขวงวังใหม่ เขต ปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
โทรศัพท์	:	0 2217 8888
โทรสาร	:	0 2217 8501
ที่ปรึกษาทางการเงิน (2)	:	บริษัทหลักทรัพย์ บัวหลวง จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	191 อาคารสีลมคอมเพล็กซ์ ชั้น 29 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500
โทรศัพท์	:	0 2231 3777 และ 0 2618 1000
โทรสาร	:	0 2618 1469

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

ไม่มีข้อมูลสำคัญอื่นที่อาจมีผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ

ส่วนที่ 2 การจัดการและการกำกับดูแลกิจการ

7. ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น

7.1 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนจำนวน 300,000,000 บาท โดยแบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 300,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.0 บาท และมีทุนชำระแล้วจำนวน 300,000,000 บาท โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 300,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.0 บาท

7.2 ผู้ถือหุ้น

7.2.1 รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีรายชื่อผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และสัดส่วนการถือหุ้นสูงสุด 10 รายแรก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 โดยมีรายละเอียดดังนี้

ลำดับที่	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	สัดส่วนร้อยละ
1	บริษัท อีเทอนอล โกรท คอร์ปอเรชั่น จำกัด	152,700,100	50.90
2	นางนภัสนันท์ พรหมนิภา	25,600,000	8.53
3	ดร.อัญชลิน พรหมนิภา	25,500,000	8.50
4	นางสาวสุลลิตา ถานบุรี	10,065,900	3.36
5	นายศรศักดิ์ ถานบุรี	9,500,000	3.17
6	นางสาวรัตนา พรหมนิภา	7,999,900	2.67
7	บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน)	4,250,000	1.42
8	บริษัท อาคเนย์ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	4,250,000	1.42
9	บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	4,035,900	1.35
10	บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)	3,000,000	1.00
	บริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด (มหาชน)	3,000,000	1.00

ที่มา : รายชื่อผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 จัดทำโดยบริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

7.2.2 รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักแต่ละบริษัท สรุปได้ดังนี้

(1) TQM Broker

	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	ร้อยละ
1	บริษัทฯ	3,999,998	100.0
2	นายอัญชลิน พรหมนิภา	1	0.0
3	นางนภัสนันท์ พรหมนิภา	1	0.0
	รวมทั้งหมด	4,000,000	100.0

ที่มา : สำเนาบัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้นของ TQM Broker ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

(2) TQM Life

รายชื่อผู้ถือหุ้น		จำนวนหุ้น (หุ้น)	ร้อยละ
1	บริษัทฯ	499,998	100.0
2	นายอัญชลิน พรรณนิภา	1	0.0
3	นางนภัสนันท์ พรรณนิภา	1	0.0
รวมทั้งหมด		500,000	100.0

ที่มา: สำเนาบัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้นของ TQM Life ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

7.2.3 ข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ที่มีผลกระทบต่อการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ หรือการบริหารงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และสาระสำคัญต่อการดำเนินงาน

-ไม่มี-

7.3 การออกหลักทรัพย์อื่น

-ไม่มี-

7.4 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 50.0 ของกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะกิจการ หลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและหลังหักสำรองตามกฎหมายของแต่ละปี โดยอัตราการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจเปลี่ยนแปลงไปจากที่กำหนดไว้ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงาน สถานะการเงิน สภาพคล่อง ความจำเป็นในการลงทุน เงินทุนหมุนเวียน การลงทุนเพิ่มเติม การขยายธุรกิจ เงื่อนไขและข้อจำกัดตามที่กำหนดไว้ในสัญญากู้ยืมเงิน และปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานตามที่คณะกรรมการ และ/หรือ ผู้ถือหุ้นของบริษัทเห็นสมควร โดยการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวจะไม่เกินกำไรสะสมที่ปรากฏอยู่ในงบการเงินเฉพาะของบริษัทฯ และเป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

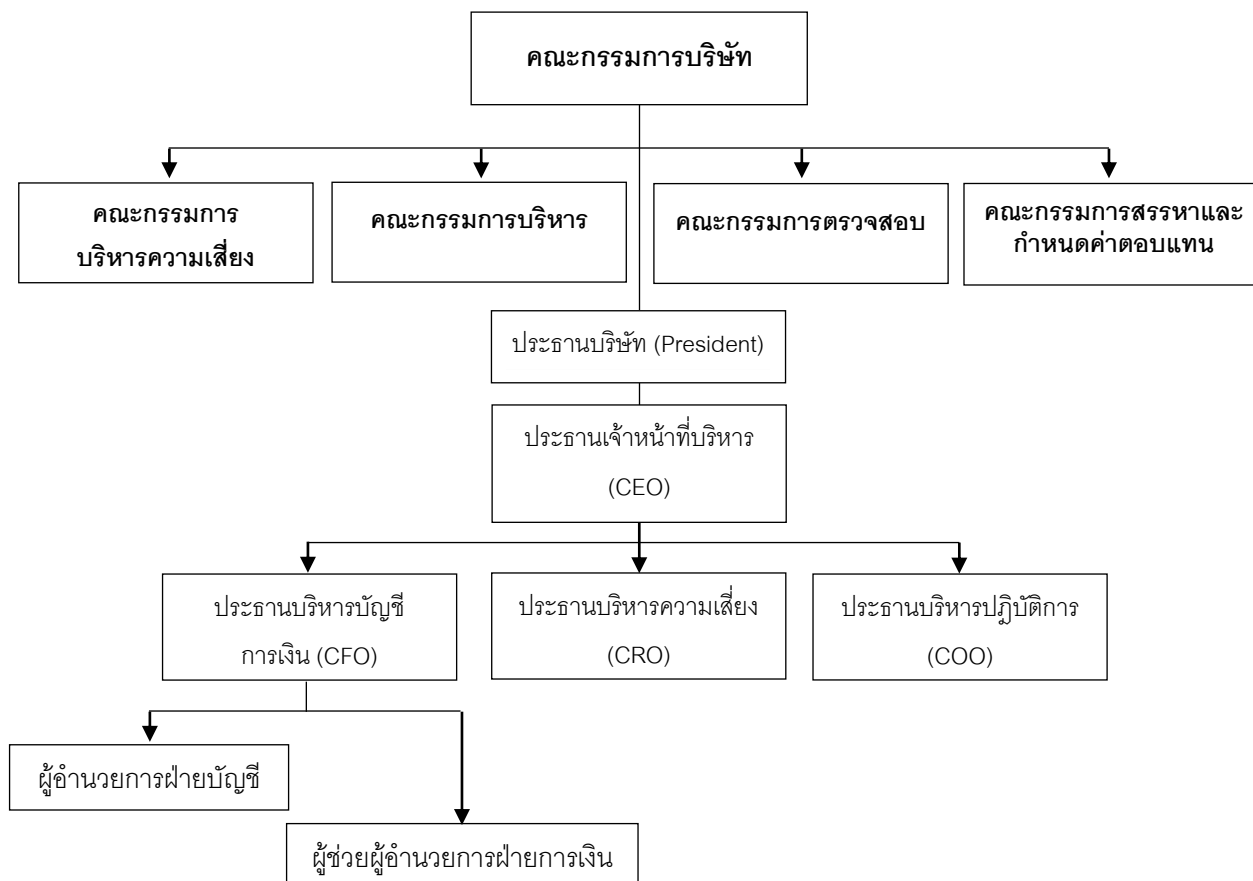
นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อย

บริษัทย่อยมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นจากงบการเงินเฉพาะกิจการในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 50.0 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและหลังหักสำรองตามกฎหมายของแต่ละปี โดยอัตราการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจเปลี่ยนแปลงไปจากที่กำหนดไว้ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงาน สถานะการเงิน สภาพคล่อง ความจำเป็นในการลงทุน เงินทุนหมุนเวียน การลงทุนเพิ่มเติม การขยายธุรกิจ เงื่อนไขและข้อจำกัดตามที่กำหนดไว้ในสัญญากู้ยืมเงิน และปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานตามที่คณะกรรมการ และ/หรือ ผู้ถือหุ้นของบริษัทเห็นสมควร

8. โครงสร้างการจัดการ

8.1 บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 โครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ประกอบด้วย คณะกรรมการบริษัท และ คณะกรรมการชุดย่อย จำนวน 4 คณะ ได้แก่ คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน และ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง รวมทั้งผู้บริหาร ดังนี้



8.1.1 คณะกรรมการชุดต่างๆ

(ก) คณะกรรมการบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 คณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วยกรรมการจำนวน 9 ท่าน ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. ดร.อัญชลิน พรรณนิภา ^{1/}	ประธานกรรมการบริษัท
2. นายมารุต สิมะเสถียร	กรรมการอิสระ
3. ดร.รัชนิพร พุคยาภรณ์	กรรมการอิสระ
4. นายชินภัทร วิสุทธิแพทย์	กรรมการอิสระ
5. นางสาวสุวภา เจริญยิ่ง	กรรมการ
6. ดร.นภัสนันท์ พรรณนิภา	กรรมการ
7. นางสาวรัตนา พรรณนิภา	กรรมการ
8. นายอำพน อ้นเยี่ยม	กรรมการ
9. นางสาวสมพร อัมไพสุทธิพงษ์	กรรมการ

หมายเหตุ: ^{1/} ดร. อัญชลิน พรรณนิภา ดำรงตำแหน่งประธานคณะกรรมการบริษัทแต่ได้เป็นกรรมการอิสระ ทั้งนี้เพื่อให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน ปี 2560 ในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 3/2561 เมื่อวันที่ 2 เมษายน 2561 บริษัทฯ ได้แต่งตั้ง นายมารุต สิมะเสถียร ในฐานะกรรมการอิสระและประธานกรรมการตรวจสอบ ร่วมพิจารณากำหนดวาระการประชุมคณะกรรมการ ตามข้อกำหนดดังกล่าว

โดยมี นางสาวสุพิชญา เทพพิทักษ์ เป็นเลขานุการคณะกรรมการบริษัท มีหน้าที่ในการดูแลให้บริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ เพื่อให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทจดทะเบียน

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทฯ

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทฯ จำนวน 2 ใน 3 ของรายชื่อกรรมการดังนี้

- 1) ดร.อัญชลิน พรรณนิภา
- 2) ดร.นภัสนันท์ พรรณนิภา
- 3) นางสาวรัตนา พรรณนิภา

ลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราสำคัญของบริษัทฯ

การประชุมคณะกรรมการบริษัท

รายชื่อ	จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม / จำนวนการประชุมทั้งหมด	
	1 ม.ค. – 31 ธ.ค. 2561	
1. ดร.อัญชลิน พรรณนิภา	11 / 11	
2. นายมารุต สิมะเสถียร ^{1/}	7 / 10	
3. ดร.รัชนิพร พุคยาภรณ์ ^{1/}	9 / 10	
4. นายชินภัทร วิสุทธิแพทย์ ^{1/}	10 / 10	
5. นางสาวสุวภา เจริญยิ่ง ^{2/}	8 / 8	
6. ดร.นภัสนันท์ พรรณนิภา	11 / 11	
7. นางสาวรัตนา พรรณนิภา ^{3/}	11 / 11	
8. นายอำพน อันเยี่ยม ^{3/}	11 / 11	
9. นางสาวสมพร อัมไพสุทธิพงษ์ ^{3/}	11 / 11	

หมายเหตุ: ^{1/} ได้รับการแต่งตั้งตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2561

^{2/} ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการเมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2561 ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2561

^{3/} ได้รับการแต่งตั้งตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2560 เมื่อวันที่ 22 กันยายน 2560

(ข) คณะกรรมการตรวจสอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการตรวจสอบจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. นายมารุต สิมะเสถียร ^{1/}	ประธานกรรมการตรวจสอบ
2. นายชินภัทร วิสุทธิแพทย์	กรรมการตรวจสอบ
3. ดร.รัชนิพร พุคยาภรณ์	กรรมการตรวจสอบ

หมายเหตุ: ^{1/} เป็นกรรมการผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ในการทำหน้าที่สอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินของบริษัทฯ

โดยมี นางสาวรัตนา พรรณนิภา เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบตามที่ได้รับแต่งตั้งโดยที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 1/2561 ซึ่งจัดขึ้นเมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2561

การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ

รายชื่อ	จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม / จำนวนการประชุมทั้งหมด
	1 ม.ค. – 31 ธ.ค. 2561
1. นายมารุต สิมะเสถียร	7 / 7
2. นายชินภัทร วิสุทธิแพทย์	7 / 7
3. ดร.รัชนีพร พุคยาภรณ์	6 / 7

หมายเหตุ: ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2561 ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งมีผลตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2561

(ค) คณะกรรมการบริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 คณะกรรมการบริหารของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการบริหารจำนวน 4 ท่าน ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. ดร.นภัสนันท์ พรรณนิภา	ประธานกรรมการบริหาร
2. นางสาวรัตนา พรรณนิภา	กรรมการบริหาร
3. นายอำพน อันเยี่ยม	กรรมการบริหาร
4. นางสาวสมพร อำไพสุทธิพงษ์	กรรมการบริหาร

การประชุมคณะกรรมการบริหาร

รายชื่อ	จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม / จำนวนการประชุมทั้งหมด
	1 ม.ค. – 31 ธ.ค. 2561
1. ดร.นภัสนันท์ พรรณนิภา	6 / 6
2. นางสาวรัตนา พรรณนิภา	6 / 6
3. นายอำพน อันเยี่ยม	6 / 6
4. นางสาวสมพร อำไพสุทธิพงษ์	6 / 6

หมายเหตุ: ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2561 เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2561 ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร

(ง) คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนจำนวน 5 ท่าน ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. ดร.รัชนีพร พุคยาภรณ์	ประธานกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน
2. นายชินภัทร วิสุทธิแพทย์	กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน
3. นายมารุต สิมะเสถียร	กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน
4. ดร.นภัสนันท์ พรรณนิภา	กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน
5. นางสาวรัตนา พรรณนิภา	กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

การประชุมคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน

รายชื่อ	จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม / จำนวนการประชุมทั้งหมด
	1 ม.ค. – 31 ธ.ค. 2561
1. ดร.รัชนีพร พุคยาภรณ์	2 / 2
2. นายชินภัทร วิสุทธิแพทย์	2 / 2
3. นายมารุต สิมะเสถียร	2 / 2
4. ดร.นภัสนันท์ พรธรรณิกา	2 / 2
5. นางสาวรัตนา พรธรรณิกา	2 / 2

หมายเหตุ: ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2561 เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2561 ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการสรรหา และกำหนดค่าตอบแทน

(จ) คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการบริหารความเสี่ยง จำนวน 3 ท่าน ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. ดร.อัญชลิน พรธรรณิกา	ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
2. นายมารุต สิมะเสถียร	กรรมการบริหารความเสี่ยง
3. นายชินภัทร วิสุทธิแพทย์	กรรมการบริหารความเสี่ยง

การประชุมคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

รายชื่อ	จำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม / จำนวนการประชุมทั้งหมด
	1 ม.ค. – 31 ธ.ค. 2561
1. ดร.อัญชลิน พรธรรณิกา	1 / 1
2. นายมารุต สิมะเสถียร	1 / 1
3. นายชินภัทร วิสุทธิแพทย์	1 / 1

หมายเหตุ: ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2561 ซึ่งจัดขึ้นเมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2561 ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

8.1.2 ผู้บริหาร^{1/}

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีผู้บริหาร จำนวน 7 ท่าน ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. ดร.อัญชลิน พรธรรณิกา	ประธานบริษัท
2. ดร.นภัสนันท์ พรธรรณิกา	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO)
3. นางสาวรัตนา พรธรรณิกา	ประธานบริหารความเสี่ยง (CRO)
4. นายอำพน อ้นเอี่ยม	ประธานบริหารปฏิบัติการ (COO)
5. นางสาวสมพร อำไพสุทธิพงษ์	ประธานบริหารบัญชีการเงิน (CFO)
6. นางอัมมราภรณ์ ไวยาวัจฉัย	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี
7. นางสาวกาญจณี กุลสุรกิจ	ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายการเงิน

หมายเหตุ: ^{1/}ตามนิยามผู้บริหารของประกาศคณะกรรมการ ก.ล.ต. ที่ กจ.17/2551 เรื่องการกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ และตามที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม

8.1.3 เลขานุการบริษัท

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2561 เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2561 ได้มีมติแต่งตั้ง นางสาวสุพิชญา เทพพิทักษ์ ทำหน้าที่เลขานุการบริษัท โดยมีอำนาจหน้าที่ตามที่กำหนดไว้ในพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ เพื่อรับผิดชอบการจัดประชุมคณะกรรมการ การประชุมผู้ถือหุ้น ตลอดจนจัดทำและจัดเก็บเอกสารทะเบียนกรรมการ หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการ รายงานประชุมคณะกรรมการ หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น รายงานการประชุมผู้ถือหุ้น และรายงานประจำปีของบริษัทฯ รายงานการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการหรือผู้บริหาร ตลอดจนดำเนินการอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการ ก.ล.ต. คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์ฯ ประกาศกำหนด

8.1.4 ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร

1) ค่าตอบแทนกรรมการ

(1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทปี 2561 เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2561 ได้มีมติกำหนดค่าตอบแทนคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการ ประจำปี 2561 โดยกำหนดค่าตอบแทนคณะกรรมการบริษัทในรูปของค่าตอบแทนรายเดือน เบี้ยประชุม และอื่นๆ ดังนี้

ปี 2561

รายละเอียด	เงินเดือน (บาทต่อเดือน)	ค่าเบี้ยประชุม (บาทต่อครั้ง)
คณะกรรมการบริษัท		
- ประธานกรรมการบริษัท	-	50,000
- กรรมการ	-	30,000
คณะกรรมการตรวจสอบ		
- ประธานกรรมการตรวจสอบ	-	30,000
- กรรมการ	-	20,000
คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน		
- ประธานกรรมการสรรหาและ กำหนดค่าตอบแทน	-	30,000
- กรรมการ	-	20,000
คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง		
- ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง	-	30,000
- กรรมการ	-	20,000
คณะกรรมการบริหาร		
- ประธานกรรมการบริหาร	-	-
- กรรมการ	-	-

ปี 2561

รายชื่อ	คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน 1 ม.ค. – 31 ธ.ค. 2561					
	กรรมการ ^{4/}	กรรมการ ตรวจสอบ	กรรมการสรร หาและ กำหนด คำตอบแทน	กรรมการ บริหารความ เสี่ยง	กรรมการ บริหาร	รวม
1. ดร.อัญชลิน พรรณนิภา	500,000	-	-	30,000	-	530,000
2. นายมารุต สิมะเสถียร ^{1/}	210,000	210,000	40,000	20,000	-	480,000
3. ดร.รัชนีพร พุคยาภรณ์ ^{1/}	270,000	120,000	60,000	-	-	450,000
4. นายชินภัทร วิสุทธิแพทย์ ^{1/}	300,000	140,000	40,000	20,000	-	500,000
5. นางสาวสุวภา เจริญยิ่ง ^{2/}	240,000	-	-	-	-	240,000
6. ดร.นภัสนันท์ พรรณนิภา	300,000	-	40,000	-	-	340,000
7. นางสาวรติดา พรรณนิภา ^{3/}	300,000	-	40,000	-	-	340,000
8. นายอำพน อ้นเยี่ยม ^{3/}	300,000	-	-	-	-	300,000
9. นางสาวสมพร อ่ำไพสุทธิพงษ์ ^{3/}	300,000	-	-	-	-	300,000

หมายเหตุ: ^{1/} ได้รับการแต่งตั้งโดยที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2561 ซึ่งจัดขึ้นเมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2561

^{2/} ได้รับการแต่งตั้งโดยที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2561 ซึ่งจัดขึ้นเมื่อวันที่ 23 เมษายน 2561 ซึ่งมีผลในวันที่ 8 พฤษภาคม 2561

^{3/} ได้รับการแต่งตั้งโดยที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2560 ซึ่งจัดขึ้นเมื่อวันที่ 22 กันยายน 2560

^{4/} ไม่มีการจ่ายค่าเบี้ยประชุมกรรมการครั้งที่ 1/2561

(2) คำตอบแทนอื่น

บริษัทฯ จะจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่กรรมการบริษัทเป็นจำนวนไม่เกิน 2,900,000 หุ้นหรือคิดเป็นร้อยละ 0.97 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนในครั้งนี้อย่างน้อย และจะเสนอขายในราคาเท่ากับราคาข้อเสนอขายต่อประชาชนทั่วไป โดยเสนอขายพร้อมกับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน

2) คำตอบแทนผู้บริหาร

(1) คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

บริษัทฯ ไม่มีการจ่ายคำตอบแทนผู้บริหารเนื่องจาก ปัจจุบันผู้บริหารทั้งหมดของบริษัทฯ ได้รับคำตอบแทนผู้บริหารจากการเป็นผู้บริหารของบริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด แล้ว

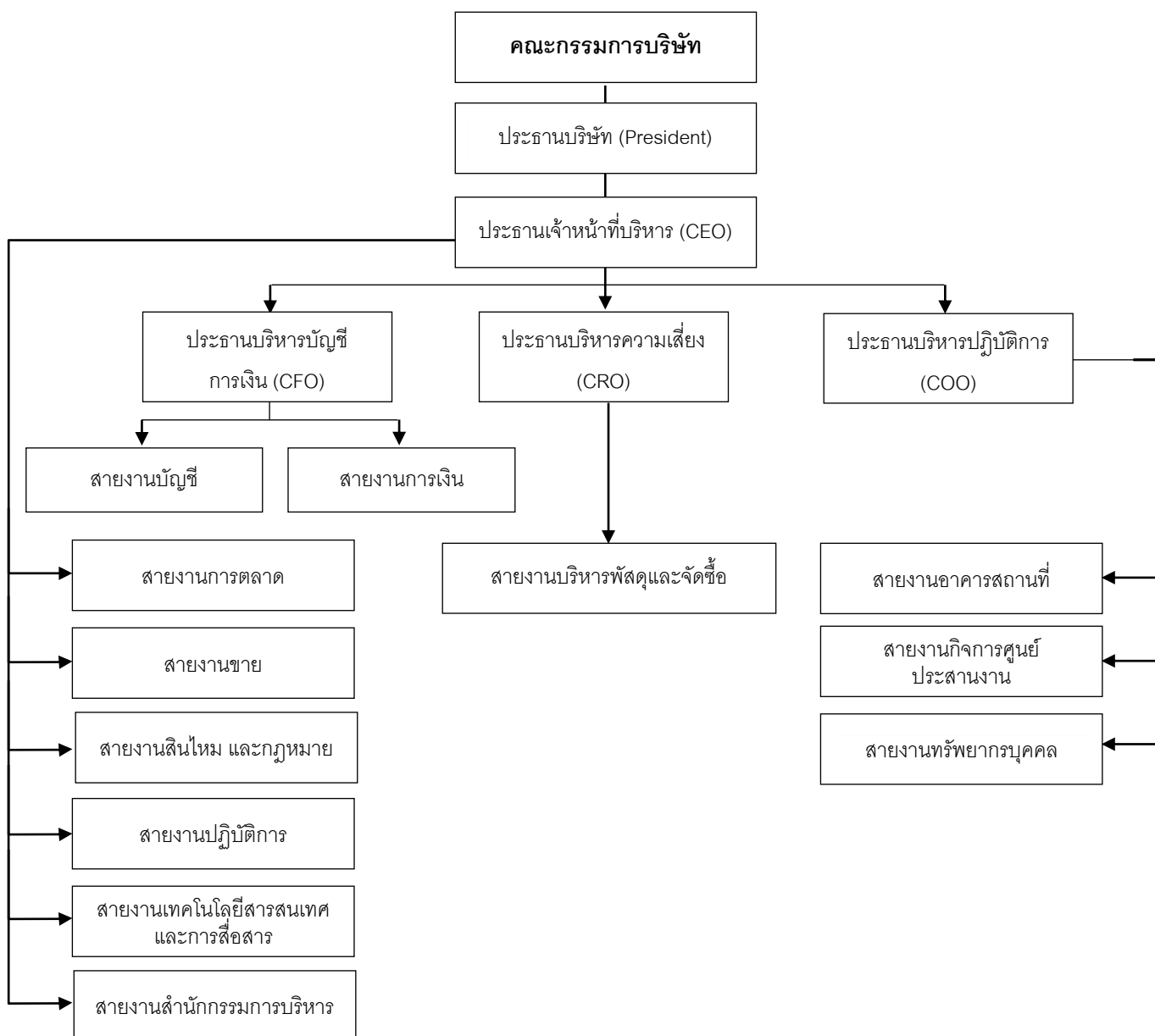
(2) คำตอบแทนอื่น

บริษัทฯ มีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพภายใต้การจัดการของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

8.2 บริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก (Subsidiary with Core Business)

8.2.1 บริษัท ทีคิวเอ็ม อินซัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 โครงสร้างการจัดการของบริษัท ทีคิวเอ็ม อินซัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ซึ่งประกอบด้วย คณะกรรมการบริษัท และผู้บริหาร



(ก) คณะกรรมการของบริษัท ทีคิวเอ็ม อินซัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 คณะกรรมการประกอบด้วยกรรมการจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. ดร.อัญชลิน พรรณนิภา	ประธานกรรมการบริษัท
2. ดร.นภัสนันท์ พรรณนิภา	กรรมการ
3. นางสาวรัตนา พรรณนิภา	กรรมการ

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท ทีคิวเอ็ม อินซัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท ทีคิวเอ็ม อินซัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ประกอบด้วย กรรมการอย่างน้อยสองคนในสามคน ลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราสำคัญของบริษัท

(ข) ผู้บริหารของบริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด มีผู้บริหารจำนวน 7 ท่าน ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. ดร.อัษฎลิน พรธรนิภา	ประธานบริษัท
2. ดร.นภัสนันท์ พรธรนิภา	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO)
3. นางสาวรัตนา พรธรนิภา	ประธานบริหารความเสี่ยง (CRO)
4. นายอำพน อันเยี่ยม	ประธานบริหารปฏิบัติการ (COO)
5. นางสาวสมพร อ่ำไพสุทธิพงษ์	ประธานบริหารบัญชีการเงิน (CFO)
6. นางอัมราภรณ์ ไวยาวัจฉัย	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี
7. นางสาวกาญจน์ กุลสุรกิจ	ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายการเงิน

(ค) ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหารของบริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด

(1) ค่าตอบแทนกรรมการ

บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ไม่มีการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการไม่ว่าในรูปแบบใดๆ

(2) ค่าตอบแทนผู้บริหาร

■ ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

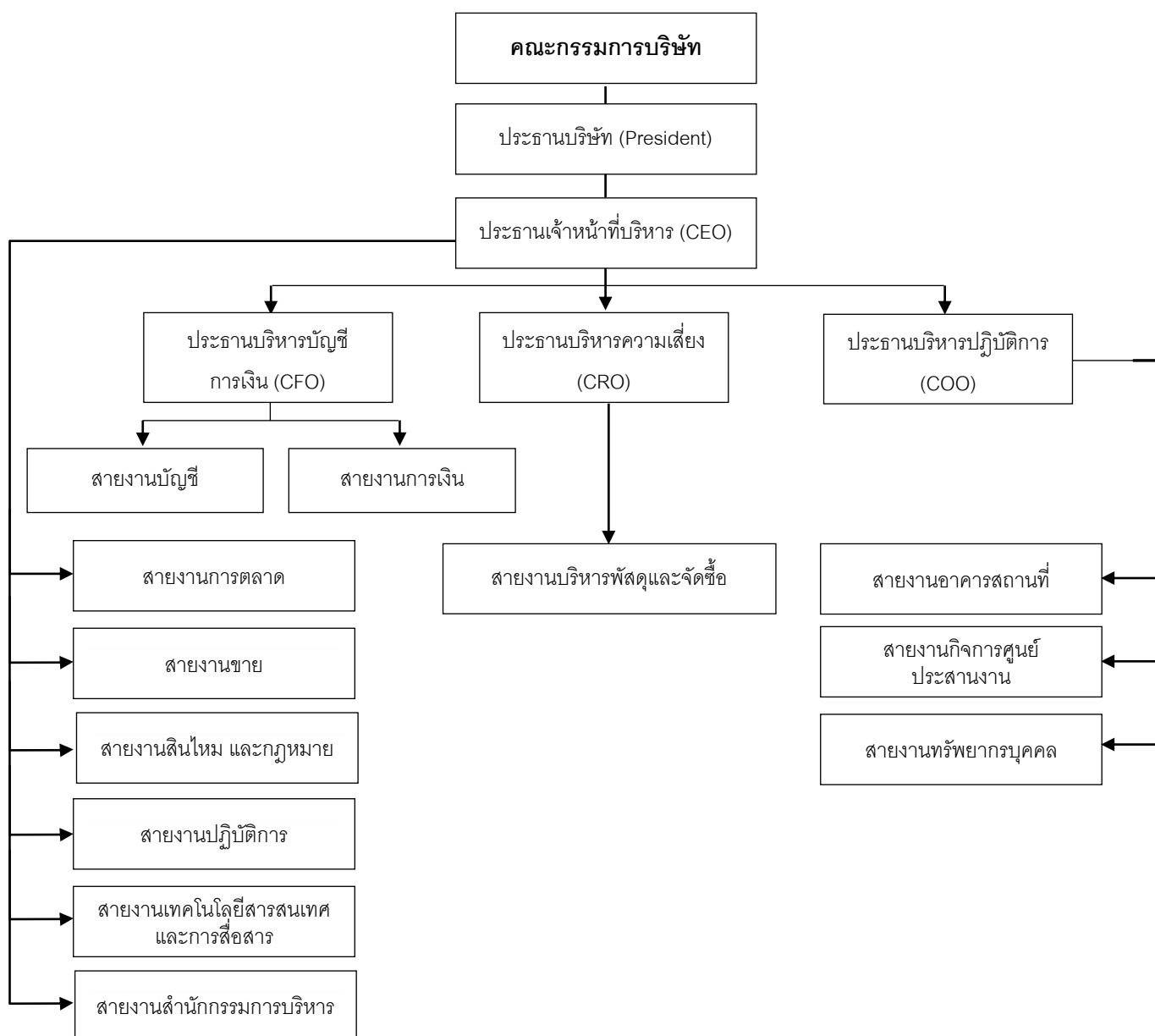
รายการ	ปี 2561	
	จำนวนราย	ค่าตอบแทน (ล้านบาท)
1. เงินเดือนรวม	7	37.2
2. โบนัสรวม		7.7
รวม	7	44.9

■ ค่าตอบแทนอื่น

บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ได้จ่ายค่าตอบแทนอื่นให้แก่ผู้บริหารเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 5.3 ล้านบาท โดยค่าตอบแทนดังกล่าวได้แก่ เงินกองทุนสำรองเลี้ยงชีพภายใต้การจัดการของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) เงินประกันสังคม ค่าน้ำมัน ค่าโทรศัพท์ และ ค่ารักษาพยาบาล

8.2.2 บริษัท ทีคิวเอ็ม ไอลัฟ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 โครงสร้างการจัดการของบริษัท ทีคิวเอ็ม ไอลัฟ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ซึ่งประกอบด้วย คณะกรรมการบริษัท และผู้บริหาร ดังนี้



(ก) คณะกรรมการของบริษัท ทีคิวเอ็ม ไอลัฟ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 คณะกรรมการประกอบด้วยกรรมการจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. ดร.อัญชลิน พรรณนิภา	ประธานกรรมการบริษัท
2. ดร.นภัสนันท์ พรรณนิภา	กรรมการ
3. นางสาวรัตนา พรรณนิภา	กรรมการ

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท ทีคิวเอ็ม ไอลัฟ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท ทีคิวเอ็ม ไอลัฟ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ประกอบด้วย กรรมการอย่างน้อย สองคนในสามคน ลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราสำคัญของบริษัท

(ข) ผู้บริหารของบริษัท ทีคิวเอ็ม ไอลัฟ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัท ทีคิวเอ็ม ไอลัฟ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด มีผู้บริหารจำนวน 7 ท่าน ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. ดร.อัษฎาธิ์ พรหมนิภา	ประธานบริษัท
2. ดร.นภัสนันท์ พรหมนิภา	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO)
3. นางสาวสมพร อำไพสุทธิพงษ์	บริหารความเสี่ยง (CRO)
4. นางสาวรัตนา พรหมนิภา	ประธานบริหารปฏิบัติการ (COO)
5. นายอำพน อันเยี่ยม	ประธานบริหารบัญชีการเงิน (CFO)
6. นางอัมราภรณ์ ไวยาวังมัย	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี
7. นางสาวกาญจน์ กุลสุรกิจ	ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายการเงิน

(ค) ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหารของบริษัท ทีคิวเอ็ม ไอลัฟ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด

(1) ค่าตอบแทนกรรมการ

บริษัท ทีคิวเอ็ม ไอลัฟ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ไม่มีการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการไม่ว่าในรูปแบบใดๆ

(2) ค่าตอบแทนผู้บริหาร

■ ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

บริษัท ทีคิวเอ็ม ไอลัฟ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ไม่มีการจ่ายค่าตอบแทนผู้บริหารเนื่องจากปัจจุบันผู้บริหารทั้งหมดของบริษัท ทีคิวเอ็ม ไอลัฟ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ได้รับค่าตอบแทนผู้บริหารจากการเป็นผู้บริหารของบริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด แล้ว

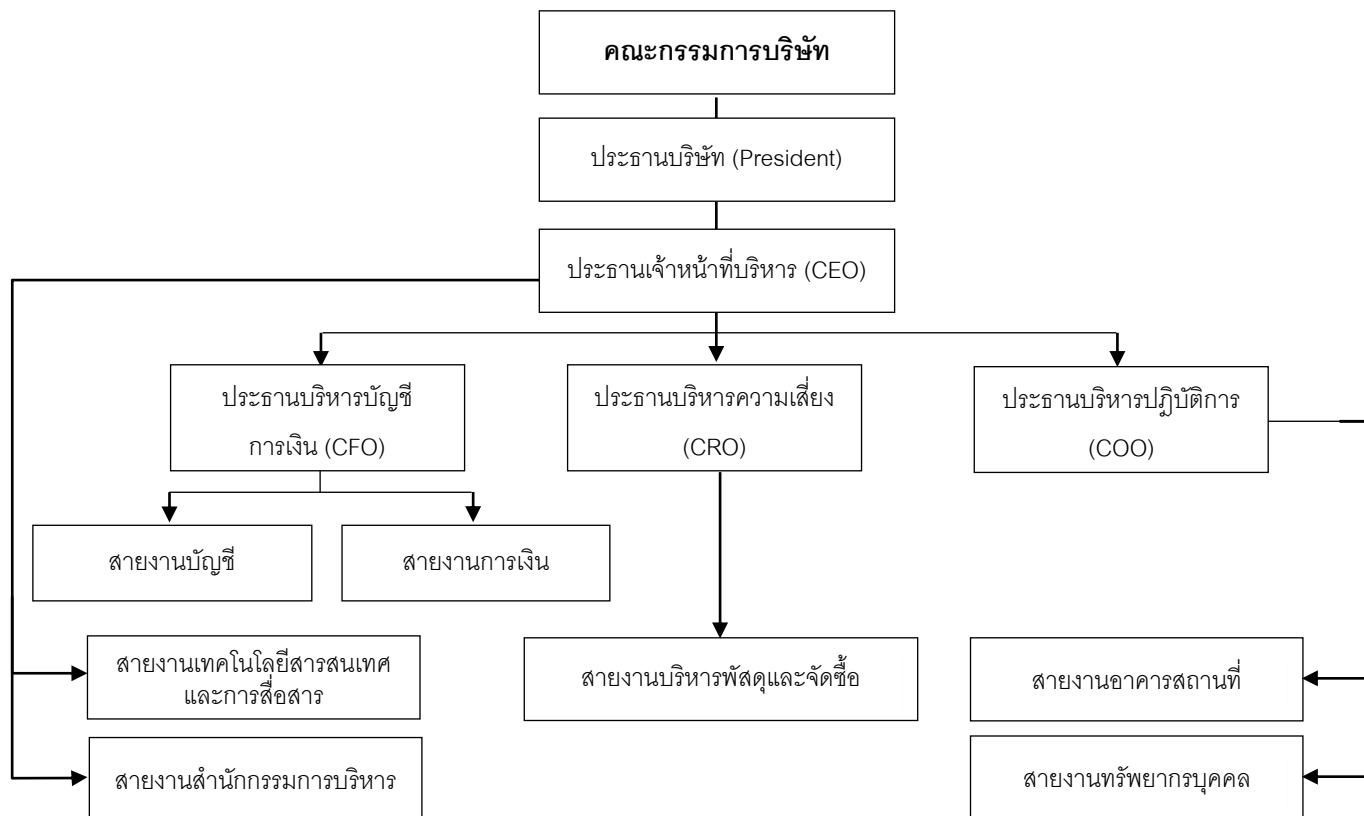
■ ค่าตอบแทนอื่น

บริษัท ทีคิวเอ็ม ไอลัฟ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัดมีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพภายใต้การจัดการของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

8.3 บริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจสนับสนุนธุรกิจหลัก

8.3.1 บริษัท แคสแมท จำกัด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 โครงสร้างการจัดการของบริษัท แคสแมท จำกัด ซึ่งประกอบด้วย คณะกรรมการบริษัท และผู้บริหาร ดังนี้



(ก) คณะกรรมการของบริษัท แคสแมท จำกัด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 คณะกรรมการประกอบด้วยกรรมการจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. ดร.นภัสนันท์ พรรณนิภา	ประธานกรรมการบริษัท
2. นางสาวรัตนา พรรณนิภา	กรรมการ
3. นายอำพน อ้นเยี่ยม	กรรมการ

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท แคสแมท จำกัด

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท แคสแมท จำกัด ประกอบด้วย กรรมการอย่างน้อย สองคนในสามคน ลงลายมือชื่อร่วมกัน

(ข) ผู้บริหารของบริษัท แคสแมท จำกัด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัท แคสแมท จำกัด มีผู้บริหารจำนวน 7 ท่าน ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. ดร.อัญชลิน พรรณนิภา	ประธานบริษัท
2. ดร.นภัสนันท์ พรรณนิภา	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO)

รายชื่อ	ตำแหน่ง
3. นายอำพน อ้นเยี่ยม	ประธานบริหารความเสี่ยง (CRO)
4. นางสาวรัตนา พรธมนิภา	ประธานบริหารปฏิบัติการ (COO)
5. นางสาวสมพร อัมไพสุทธิพงษ์	ประธานบริหารบัญชีการเงิน (CFO)
6. นางอัมราภรณ์ ไวยาวัจฉัย	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี
7. นางสาวกาญจณี กุลสุรกิจ	ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายการเงิน

(ค) คำตอบแทนกรรมการและผู้บริหารของบริษัท แคสเมท จำกัด

(1) คำตอบแทนกรรมการ

บริษัท แคสเมท จำกัด ไม่มีการกำหนดคำตอบแทนกรรมการไม่ว่าในรูปแบบใดๆ

(2) คำตอบแทนผู้บริหาร

■ คำตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

บริษัท แคสเมท จำกัด ไม่มีการจ่ายคำตอบแทนผู้บริหารเนื่องจาก ปัจจุบันผู้บริหารทั้งหมดของบริษัท แคสเมท จำกัด ได้รับคำตอบแทนผู้บริหารจากการเป็นผู้บริหารของบริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด แล้ว

■ คำตอบแทนอื่น

บริษัท แคสเมท จำกัด มีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพภายใต้การจัดการของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

8.4 บุคลากรของบริษัท บริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก และบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจอื่น

8.4.1 จำนวนบุคลากร

บริษัทฯ บริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก และบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจอื่น มีพนักงานประจำดังนี้

บริษัท	จำนวนพนักงาน (ราย)
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561
1. บริษัทฯ	-
2. บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด	4,013
3. บริษัท ทีคิวเอ็ม ไลฟ์ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด	131
4. บริษัท แคสเมท จำกัด	77
รวม	4,221

ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีพนักงานประจำ เนื่องจากพนักงานประจำอยู่ในบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก และบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจอื่น โดยมีรายละเอียด ดังนี้

สายงาน	จำนวนพนักงาน (ราย)
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561
บริหาร	9
สายงานการตลาด	98
สายงานขาย	3,047
สายงานสินไหมและกฎหมาย	23
สายงานปฏิบัติการ	300

สายงาน	จำนวนพนักงาน (ราย)
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561
สำนักกรรมการบริหาร	4
สายงานบัญชีและการเงิน	67
สายงานบริหารพัสดุและจัดซื้อ	2
สายงานอาคารสถานที่	42
สายงานกิจการศูนย์ประสานงาน	518
สายงานทรัพยากรบุคคล	34
สายงานเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร	77
รวม	4,221

การเปลี่ยนแปลงจำนวนพนักงานอย่างมีนัยสำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯและบริษัทย่อยไม่มีการเปลี่ยนแปลงจำนวนพนักงานอย่างมีนัยสำคัญ

8.4.2 ค่าตอบแทนพนักงาน

- ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

(ก) บริษัทฯ

บริษัทฯ ไม่มีพนักงานประจำ เนื่องจากพนักงานประจำอยู่ในบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก และบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจอื่นโดยมีรายละเอียดตาม 8.4.2 (ข) และ 8.4.2 (ค)

(ข) บริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก

ประเภทค่าตอบแทน	ค่าตอบแทน (ล้านบาท)
	1 ม.ค. – 31 ธ.ค. 2561
1. เงินเดือน	656.3
2. โบนัส	54.8
3. ค่าตอบแทนอื่นๆ ^{1/}	366.4
รวม	1,077.5

หมายเหตุ : ^{1/} ค่าตอบแทนอื่นๆ ได้แก่ ค่าครองชีพ ค่าล่วงเวลา เบี้ยขยัน ค่าวิชาชีพ และอื่นๆ

(ค) บริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจสนับสนุนธุรกิจหลัก

ประเภทค่าตอบแทน	ค่าตอบแทน (ล้านบาท)
	1 ม.ค. – 31 ธ.ค. 2561
1. เงินเดือน	30.9
2. โบนัส	5.2
3. ค่าตอบแทนอื่นๆ ^{1/}	1.5
รวม	37.5

หมายเหตุ : ^{1/} ค่าตอบแทนอื่นๆ ได้แก่ ค่าครองชีพ ค่าล่วงเวลา เบี้ยขยัน ค่าวิชาชีพ และอื่นๆ

8.4.3 กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

บริษัทฯ บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด บริษัท ทีคิวเอ็ม ไลฟ์ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัดและบริษัท แคสเมท จำกัดมีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพภายใต้การจัดการของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

8.4.4 ข้อพิพาทด้านแรงงาน

ปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่มีปัญหาข้อพิพาทแรงงานที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ

8.4.5 นโยบายพัฒนาบุคลากร

บริษัทฯ ตระหนักดีว่าบุคลากรในองค์กรทุกระดับ มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ มี นโยบายด้านการบริหารบุคคลและพัฒนาองค์กร ภายใต้กลยุทธ์ “สรรหา รักษา พัฒนา” โดยในส่วนการพัฒนาบุคลากร มีการส่งเสริมให้บุคลากรของแต่ละบริษัทย่อยทุกคน ทุกระดับมีโอกาสเรียนรู้ สร้างเสริมทักษะอยู่ตลอดเวลาผ่านช่องทางต่างๆ ที่ทันสมัย รวมถึงช่องทางการเรียนรู้ด้วยตนเอง พร้อมจัดทำแผนฝึกอบรมประจำปีเพื่อสนองตอบความต้องการของบุคลากร ฝ่ายงานและองค์กร ซึ่งส่วนหนึ่งประมวผลมาจากแบบสำรวจความต้องการ ตามความเหมาะสมเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการปฏิบัติงาน นอกจากนี้ยังมีหลักสูตรและกิจกรรมที่มุ่งปลูกฝังศีลธรรม จริยธรรมอันดีงามให้แก่บุคลากร อาทิเช่น กิจกรรมปฏิบัติธรรม ตักบาตร นั่งสมาธิ สอดคล้องกับปรัชญาขององค์กรที่ว่า “ซื่อสัตย์ ยุติธรรม บริการเยี่ยม ตอบแทนสังคม”

ทั้งนี้ ด้วยบริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะพัฒนาบุคลากรเพื่อมุ่งสู่การเป็นที่ปรึกษาประกันและการเงินมืออาชีพ ดังนั้นบริษัทจึงได้ดำเนินการจัดอบรมให้พนักงานของบริษัทย่อยในส่วนงานที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ฝ่ายขาย เพื่อสอบใบอนุญาตการเป็นนายหน้าประกันภัย และประกันชีวิต โดยเป็นไปตามขั้นตอนที่กำหนดไว้ในคู่มือการปฏิบัติงานซึ่งสอดคล้องกับหัวข้อการสอบภายใต้การกำกับและควบคุมของ คปภ. ตลอดจนมีแนวทางในการติดตามควบคุมใบอนุญาตเพื่อดูแลการต่ออายุใบอนุญาตอย่างเคร่งครัด ซึ่งมีการวางแผนในการบริหารอย่างเป็นระบบ

9. การกำกับดูแลกิจการ

9.1 นโยบายการกำกับดูแลกิจการ

คณะกรรมการบริษัทมีการบริหารงานโดยยึดถือแนวปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ("สำนักงาน ก.ล.ต.") และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ("ตลาดหลักทรัพย์ฯ") โดยตระหนักถึงความสำคัญของการดำเนินธุรกิจและการพัฒนาระดับการกำกับดูแลกิจการที่มีอยู่ให้ดียิ่งขึ้น เพื่อการเติบโตทางธุรกิจที่ได้อย่างยั่งยืนในระยะยาวและสนับสนุนให้เกิดความโปร่งใส ซึ่งหลักการดังกล่าวไม่เพียงแต่เป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ถือหุ้น นักลงทุน หรือผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายเท่านั้น แต่ยังสามารถสร้างความคุณประโยชน์และผลการดำเนินงานที่ดีให้แก่บริษัท และสร้างประโยชน์โดยรวมต่อความสามารถในการแข่งขันและการเติบโตที่ยั่งยืนของบริษัทฯ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อสิทธิของผู้ถือหุ้นและความรับผิดชอบที่มีต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียม การคำนึงถึงบทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส รวมถึงคณะกรรมการบริษัทได้ให้ความสำคัญต่อการรับผิดชอบต่อหน้าที่และการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อเพิ่มความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน และผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย โดยคณะกรรมการบริษัทได้มีมติอนุมัติและบังคับใช้นโยบายการกำกับดูแลกิจการ โดยครอบคลุมเนื้อหาหลักการสำคัญตั้งแต่โครงสร้าง บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท จนถึงหลักการในการบริหารงานของผู้บริหารอย่างโปร่งใส ชัดเจน และสามารถตรวจสอบได้ โดยอาศัยหลักปฏิบัติและแนวปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน ปี 2560 ของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ เพื่อเป็นแนวทางในการบริหารองค์กรทำให้เกิดความเชื่อมั่นว่าการดำเนินงานใด ๆ ของบริษัทฯ เป็นไปด้วยความเป็นธรรม และคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย โดยสาระสำคัญของนโยบายสามารถแบ่งออกได้เป็น 8 หลักปฏิบัติดังนี้

หลักปฏิบัติ 1 ตระหนักถึงบทบาทและความรับผิดชอบของคณะกรรมการ ในฐานะผู้นำองค์กรที่สร้างคุณค่าให้แก่กิจการอย่างยั่งยืน

บริษัทฯ ได้กำหนดบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของคณะกรรมการไว้อย่างชัดเจนตามในกฎบัตรคณะกรรมการ โดยมีหน้าที่สำคัญในการกำหนดนโยบายและกลยุทธ์ที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ ตลอดจนการจัดสรรทรัพยากรต่างๆ ซึ่งคณะกรรมการมีความเข้าใจในบทบาทหน้าที่ ประโยชน์ และหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีในการสร้างคุณค่าให้แก่กิจการอย่างยั่งยืน และจะติดตามประเมินผล และดูแลการรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์และเป้าหมาย

ทั้งนี้ คณะกรรมการจะกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยคำนึงถึงความสามารถในการแข่งขันและการปรับตัวเพื่อรองรับความเปลี่ยนแปลงจากปัจจัยต่างๆ เพื่อผลประโยชน์ที่ดีในระยะยาว ด้วยการประกอบธุรกิจที่เป็นประโยชน์ต่อสังคมและคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม อย่างมีจริยธรรม เคารพสิทธิและรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย ของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง โดยมีการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียม การคำนึงถึงบทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส เน้นการสร้างคุณค่าให้กิจการอย่างยั่งยืน และการส่งเสริมนวัตกรรม อาทิเช่น การลงทุนในระบบ Call Center เนื่องจากเล็งเห็นว่าการบริการลูกค้ารายย่อยเป็นล้านคนต้องมีระบบที่ดีและรองรับได้ และมองว่านวัตกรรมนั้นมีส่วนช่วยให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้นด้วยพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนไป การพัฒนาช่องทางการขายสำหรับประกันภัยทางอิเล็กทรอนิกส์ (Online) ผ่านทาง Application และช่องทางการขายประกันผ่านทาง Line (Chat bot) เป็นรายแรก

นอกจากนี้ คณะกรรมการได้มีการกำหนดหน้าที่และขอบเขตความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ และประธานกรรมการ (President) ไว้อย่างชัดเจน และจะทำการกำกับดูแลให้กรรมการและผู้บริหารปฏิบัติหน้าที่ตามที่กำหนดด้วยความรับผิดชอบ ระมัดระวัง และซื่อสัตย์สุจริต พร้อมดูแลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยให้เป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ข้อบังคับ มติที่ประชุมคณะกรรมการ มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น และนโยบายต่างๆ ของบริษัทฯ

หลักปฏิบัติ 2 กำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของกิจการที่เป็นไปเพื่อความยั่งยืน

คณะกรรมการให้ความสำคัญอย่างยิ่งต่อการกำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักในการดำเนินธุรกิจขององค์กรให้สามารถเติบโตคู่กับสังคมด้วยความยั่งยืน สร้างคุณค่าและเป็นประโยชน์ต่อองค์กร ลูกค้า คู่ค้า พนักงาน ผู้ถือหุ้น ผู้มีส่วนได้เสีย และสังคมโดยรวม และจะส่งเสริมการสื่อสาร และเสริมสร้างให้วัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักขององค์กรสะท้อนอยู่ในการตัดสินใจและการดำเนินงานของบุคลากรในทุกระดับจนกลายเป็นวัฒนธรรมองค์กรที่อยู่ภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

บริษัทฯ ได้กำหนดเป้าหมายหลักของกิจการที่เป็นไปเพื่อความยั่งยืน โดยเน้นความ “ซื่อสัตย์ ยุติธรรม บริหารเยี่ยม ตอบแทนสังคม” ตามค่านิยมองค์กรของกลุ่มบริษัทฯ ที่ยึดถือมากกว่า 60 ปี กล่าวคือ บริษัทฯ มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าและบริษัทประกันภัย มีความยุติธรรม คือ ธุรกิจนายหน้าประกันภัยจะดำรงตนเป็นกลาง ไม่เลือกข้าง

ในการนี้ คณะกรรมการมีการกำหนดกลยุทธ์ แผนงานต่างๆ พร้อม ติดตามและประเมินผลการปฏิบัติงานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สอดคล้องกับการบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลักของกิจการ โดยมีการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาใช้อย่างเหมาะสม และปลอดภัย นอกจากนี้ จะต้องตระหนักถึงความเสี่ยงของการตั้งเป้าหมายที่อาจนำไปสู่การประพฤติที่ผิดกฎหมาย หรือขาดจริยธรรม (unethical conduct) ตลอดจนกำกับดูแลให้มีการถ่ายทอดวัตถุประสงค์และเป้าหมายผ่านกลยุทธ์และแผนงานให้ทั่วทั้งองค์กร โดยได้พิจารณาแผนธุรกิจและกลยุทธ์องค์กรต่างๆ โดยคำนึงถึงการสร้างคุณค่าที่ยั่งยืน แก่ผู้ถือหุ้น ผู้มีส่วนได้เสีย สังคมและสิ่งแวดล้อม ได้แก่ การคัดเลือกบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ และตระหนักถึงความสำคัญในการพัฒนาบุคลากรจึงได้จัดให้มีการอบรมอยู่เสมอ และการกำหนดกิจกรรมเพื่อสังคม เช่น การส่งเสริมการให้ความรู้เกี่ยวกับประกันภัยแก่ชุมชน การมอบกรมธรรม์อุบัติเหตุแก่เจ้าหน้าที่ตำรวจ การสนับสนุนทุนการศึกษา เป็นต้น

หลักปฏิบัติ 3 เสริมสร้างคณะกรรมการที่มีประสิทธิภาพ

คณะกรรมการของบริษัทฯ ประกอบด้วยบุคคลผู้มีความรู้ความสามารถ มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ที่สามารถปฏิบัติหน้าที่เพื่อประโยชน์แก่บริษัทฯ ทั้งนี้ กรรมการบริษัทจะต้องมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่กฎหมายกำหนด โดยคณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่และความรับผิดชอบในการกำหนดและทบทวนโครงสร้างคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการอิสระอย่างน้อย 1 ใน 3 ของกรรมการทั้งหมด และไม่น้อยกว่า 3 คน กรรมการอิสระของบริษัทฯ จะต้องมีความรู้ความสามารถและมีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด ซึ่งมีความเข้มงวดไม่น้อยกว่าคุณสมบัติที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์กำหนด ปัจจุบันคณะกรรมการของบริษัทฯ ประกอบไปด้วยกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร 4 คน และกรรมการอิสระ 3 คน เพื่อถ่วงดุลอำนาจอย่างเหมาะสม ตลอดจนแต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อยเพื่อช่วยคณะกรรมการจัดการตามขอบเขตที่ระบุในกฎบัตรของแต่ละคณะ เพื่อส่งเสริมประสิทธิภาพ และประสิทธิผลในการปฏิบัติงานของคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทจะแต่งตั้งบุคคลที่เหมาะสมเป็นประธานกรรมการ ทั้งนี้ ในกรณีที่ผู้ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการที่ไม่ใช่กรรมการอิสระ คณะกรรมการบริษัทจะแต่งตั้งกรรมการอิสระหนึ่งท่านเพื่อร่วมพิจารณากำหนดวาระการประชุมคณะกรรมการ เพื่อส่งเสริมให้ เกิดการถ่วงดุลอำนาจระหว่างคณะกรรมการและฝ่ายจัดการและให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน

ทั้งนี้ คณะกรรมการได้แต่งตั้งคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน เพื่อทำหน้าที่สนับสนุนคณะกรรมการในการสรรหากรรมการที่มีคุณสมบัติเหมาะสมด้วยกระบวนการที่โปร่งใสและชัดเจน พร้อมพิจารณาค่าตอบแทนที่เหมาะสมก่อนเสนอให้ผู้ถือหุ้นอนุมัติ

คณะกรรมการบริษัทจะกำกับดูแลให้กรรมการทุกท่านมีความรับผิดชอบในการปฏิบัติหน้าที่และจัดสรรเวลาอย่างเพียงพอ และดูแลให้มีการเปิดเผยบทบาทและหน้าที่ของคณะกรรมการ และคณะกรรมการชุดย่อย จำนวนครั้งของการประชุมตลอดจนจำนวนครั้งที่กรรมการแต่ละท่านเข้าร่วมประชุมในปีที่ผ่านมาและรายงานผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการชุดย่อยทุกชุด นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีเลขานุการบริษัทเพื่อสนับสนุนการดำเนินการของคณะกรรมการรวมทั้งประสานงานให้มีการปฏิบัติตามมติของคณะกรรมการ ตลอดจนดูแลจัดการเกี่ยวกับการประชุมคณะกรรมการและการประชุมผู้ถือหุ้น

หลักปฏิบัติ 4 สรรหาและพัฒนาผู้บริหารระดับสูงและการบริหารบุคลากร

บริษัทฯ ได้กำหนดคุณสมบัติกรรมการและผู้บริหารระดับสูง เพื่อให้สามารถมั่นใจได้ว่าบริษัทฯ มีการสรรหากรรมการและผู้บริหารระดับสูงที่เหมาะสมเพียงพอต่อการดำเนินงาน และปฏิบัติ ตามแผนธุรกิจและแนวทางการเตรียมพัฒนาผู้สืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) ตามที่ระบุในกฎบัตรและจรรยาบรรณ (code of conduct) ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด นอกจากนี้คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายในการทำความเข้าใจโครงสร้างและความสัมพันธ์ของผู้ถือหุ้นที่อาจมีผลกระทบต่อการบริหารงานของกิจการและอำนาจในการควบคุมการบริหารจัดการกิจการ เพื่อมิให้เป็นอุปสรรคต่อการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท และจะดูแลให้มีการเปิดเผยข้อมูลที่มีผลกระทบต่อความคุ้มครองกิจการอย่างเหมาะสม

ในการดำเนินการดังกล่าว คณะกรรมการได้มีการกำหนดโครงสร้างการตอบแทนของกรรมการและผู้บริหาร ตลอดจนการประเมินผลที่เหมาะสมกับขอบเขตความรับผิดชอบของหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย โดยมีคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาผลตอบแทนช่วยกำกับดูแลให้เป็นไปตามนโยบายด้านการบริหารบุคคลและพัฒนาองค์กร และมีมติของผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ กรรมการได้รับค่าตอบแทนเป็น เบี้ยประชุม ส่วนผู้บริหารจะได้รับผลตอบแทนเป็นเงินเดือนและโบนัสประจำปี ซึ่งพิจารณาจากผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และผลการประเมินงานตามการประเมินผลการปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการและแนวทางการประเมินผลการปฏิบัติงานของบุคลากรตามที่ระบุในกฎบัตรและจรรยาบรรณ (code of conduct) ไว้เป็นสำคัญ

ด้านการพัฒนาบุคลากร คณะกรรมการบริษัทจะติดตามดูแลการบริหารและพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ และแรงจูงใจที่เหมาะสม เพื่อให้สามารถจัดการบริหารกิจการให้เป็นไปตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตลอดจนสามารถปรับปรุงการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง

หลักปฏิบัติ 5 ส่งเสริมนวัตกรรมและการประกอบธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบ

คณะกรรมการให้ความสำคัญและสนับสนุนการสร้างนวัตกรรมที่ก่อให้เกิดมูลค่าแก่ธุรกิจ พร้อมทั้งมีการพัฒนาระบบสารสนเทศ และใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย เพื่อส่งเสริมศักยภาพในการตอบสนองความต้องการและความสามารถในการให้บริการเพื่อผลประโยชน์ของลูกค้า ซึ่งจะช่วยสนับสนุนธุรกิจให้เติบโตในยุคดิจิทัล โดยมีบริษัท แคมสเมท จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ซึ่งประกอบธุรกิจที่ปรึกษาด้านระบบงานเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นผู้สนับสนุนการปฏิบัติงานและรับผิดชอบต่อดูแลพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในด้านต่างๆ ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เพื่อรองรับการเจริญเติบโต และขยายตลาดในอนาคต มีการดูแลแผนรองรับที่จะทำการดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างต่อเนื่องในยามที่เกิดสภาวะวิกฤตหรือเหตุการณ์ฉุกเฉิน (Business Continuity Plan: BCP)

นอกจากนี้ คณะกรรมการจะติดตามดูแลให้ฝ่ายจัดการประกอบธุรกิจธุรกิจควบคู่ไปกับการสร้างคุณประโยชน์ต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง และมีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยจะส่งเสริมการดำเนินการเพื่อเพิ่มคุณค่าให้บริษัทฯ ตามสภาพปัจจัยแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ซึ่งอาจครอบคลุมการกำหนดรูปแบบธุรกิจ (Business Model) วิถีคิดมุมมองในการออกแบบและพัฒนาสินค้าและบริการ การวิจัย การปรับปรุงกระบวนการผลิตและกระบวนการทำงาน รวมทั้งการร่วมมือกับคู่ค้า โดยบริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะประกอบธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต โปร่งใส ยึดถือความเป็นธรรมเป็นหัวใจสำคัญ พร้อมให้บริการที่ดีเลิศแก่ลูกค้าและผู้มาติดต่อ ยินดีแข่งขันในธุรกิจอย่างยุติธรรม ไม่เอาเปรียบหรือแสวงหาประโยชน์โดยมิชอบ ปฏิบัติอยู่ในกรอบของธรรมาภิบาลอย่างเคร่งครัด ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทตระหนักถึงความสำคัญของบทบาทของผู้มีส่วนได้เสียและปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มอย่างโปร่งใส เหมาะสม เสมอภาคและเป็นธรรม ซึ่งรวมถึง

- **พนักงาน** ให้ผลตอบแทนแก่พนักงานโดยยึดหลักพิจารณาผลงานด้วยความเป็นธรรมและสามารถวัดผลได้ภายใต้หลักเกณฑ์ที่กำหนดและมุ่งส่งเสริมและพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความสามารถอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคำนึงถึงสิทธิของพนักงานเป็นสำคัญและเปิดโอกาสให้พนักงานร้องเรียนกรณีที่ไม่ได้รับความเป็นธรรมผ่านช่องทางต่างๆ
- **ลูกค้า** สร้างความสัมพันธ์และความร่วมมือในระยะยาวกับลูกค้า โดยยึดหลักความซื่อสัตย์สุจริตความซื่อถือและไว้วางใจ โดยบริษัทมีหน้าที่ในการสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้าด้วยการรับผิดชอบต่อ และให้ความสำคัญต่อปัญหาและความต้องการของลูกค้าเป็นอันดับแรก โดยยึดหลักจริยธรรมและการให้บริการที่ดีมีประสิทธิภาพ

- **เจ้าหน้าที่** สร้างความสัมพันธ์และปฏิบัติต่อเจ้าหน้าที่ โดยยึดหลักความซื่อสัตย์สุจริต ความเชื่อถือและไว้วางใจ และมีหน้าที่รับผิดชอบและให้ความสำคัญต่อเงื่อนไขต่างๆที่ได้ทำข้อตกลงไว้กับเจ้าหน้าที่เป็นอย่างดีที่สุด
- **ลูกค้า** ปฏิบัติต่อลูกค้าด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และมีความเท่าเทียมกัน เพื่อให้การประกอบธุรกิจเป็นธรรม ได้รับประโยชน์ร่วมกัน มีการพัฒนาอย่างยั่งยืน และเป็นลูกค้าในระยะยาวกับบริษัทฯ โดยเลือกทำธุรกิจกับลูกค้าจากเงื่อนไขต่างๆ เช่น ราคา คุณภาพ ความน่าไว้วางใจยึดมั่นในสิ่งที่ถูกต้อง ตลอดจนความเชี่ยวชาญด้านเทคนิค กฎหมาย และการป้องกันสิ่งแวดล้อม
- **ชุมชนและสิ่งแวดล้อม** ดูแลให้บริษัทฯ และพนักงานดำเนินธุรกิจอย่างรับผิดชอบต่อและเป็นประโยชน์แก่สังคมและชุมชน และมีหน้าที่ประพฤติต่อชุมชนที่อาศัยอยู่ใกล้เคียงด้วยความเป็นมิตร ให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนพัฒนาชุมชนให้มีความเป็นอยู่ที่ดี
- **การแข่งขันอย่างเป็นธรรม** ดูแลให้บริษัทฯ ประกอบธุรกิจอย่างเปิดเผยโปร่งใสและไม่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างไม่เป็นธรรม
- **หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง** ดูแลให้บริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับต่างๆที่เกี่ยวข้องและปฏิบัติต่อภาครัฐและหน่วยงานราชการต่างๆอย่างมีความเป็นกลางตามที่กำหนดไว้ในกฎบัตรและจรรยาบรรณ และนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน

หลักปฏิบัติ 6 ดูแลให้มีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่เหมาะสม

คณะกรรมการจะกำกับดูแลให้มั่นใจว่าบริษัทฯ มีระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่จะทำให้บรรลุวัตถุประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพ และมีการปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้คณะกรรมการได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งทุกคนต้องเป็นกรรมการอิสระ และไม่มีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง รวมถึงต้องมีคุณสมบัติและหน้าที่ตามหลักเกณฑ์ของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อให้สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพและอิสระเพื่อทำหน้าที่ต่าง ๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท ซึ่งรวมถึงหน้าที่ในการสอบทานรายงานทางการเงิน ระบบการควบคุมภายใน การปฏิบัติตามกฎหมาย การพิจารณาคัดเลือกผู้สอบบัญชี การเปิดเผยข้อมูลของบริษัทฯ และการจัดทำรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบ เป็นต้น นอกจากนี้คณะกรรมการได้แต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเพื่อดูแลสนับสนุนคณะกรรมการในการดูแลระบบการบริหารความเสี่ยงตามที่กำหนดไว้ในนโยบายการบริหารความเสี่ยง (Risk Management)

ทั้งนี้เพื่อให้มั่นใจว่าคณะกรรมการสามารถกำกับดูแลระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในได้อย่างมีประสิทธิภาพ คณะกรรมการได้กำหนดนโยบายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อช่วยจัดการการกำกับดูแล ดังนี้

1. จรรยาบรรณของบุคลากร
2. นโยบายการบริหารความเสี่ยง
3. นโยบายด้านผลประโยชน์ทับซ้อนหรือการขัดแย้งของผลประโยชน์
4. นโยบายการดูแลเรื่องการให้ข้อมูลภายในและการซื้อขายหลักทรัพย์ การรักษาความปลอดภัยระบบคอมพิวเตอร์ และข้อมูลสารสนเทศ และการจัดลำดับชั้นข้อมูลของบริษัท
5. นโยบายต่อต้านการคอร์รัปชัน (Anti-Corruption Policy)
6. นโยบายการรับเรื่องร้องเรียนการทุจริตและการกระทำผิด (Whistle Blower Policy)
7. นโยบายการรักษาและการใช้ทรัพย์สินของบริษัท
8. นโยบายการลงทุนและกำกับดูแลการดำเนินงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม
9. อำนาจอนุมัติของกลุ่มบริษัท (Delegation of Authority)

คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันที่ชัดเจน กำหนดไว้ในกฎบัตรและจรรยาบรรณ และนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยได้สื่อสารในทุกระดับขององค์กรและบุคคลภายนอกเพื่อให้เกิดการนำไปปฏิบัติ และคณะกรรมการบริษัทได้กำกับการดูแลให้มีกลไกการรับเรื่องร้องเรียนและการดำเนินการกรณีมีการชี้เบาะแสและกำหนดแนวทางปฏิบัติที่ชัดเจนในนโยบายการรับเรื่องร้องเรียนการทุจริตและการกระทำผิด โดยมีข้อกำหนดเกี่ยวกับการรายงาน การสอบสวน การละเมิดจรรยาบรรณ การรับเรื่องร้องเรียนการทุจริตและการกระทำผิดในกรณีที่ผู้มีส่วนได้เสียมีข้อสังเกตเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อยสามารถสอบถามรายละเอียด แจ้งข้อร้องเรียน หรือเบาะแสการกระทำผิดทางกฎหมาย ความไม่ถูกต้องของรายงานทางการเงิน ระบบการควบคุมภายในที่บกพร่อง หรือการผิดจรรยาบรรณธุรกิจ ผ่านกรรมการอิสระ หรือกรรมการตรวจสอบของบริษัท ได้ โดยข้อมูลการร้องเรียนและเบาะแสที่แจ้งมายังบริษัท จะถูกเก็บไว้เป็นความลับ ซึ่งกรรมการอิสระหรือกรรมการตรวจสอบจะส่งการให้ผู้รักษาจรรยาบรรณ (Compliance Officer) ตรวจสอบข้อมูลและหาแนวทางแก้ไข (หากมี) และรายงานต่อประธานกรรมการ และ/หรือคณะกรรมการต่อไป โดยบริษัท จัดให้มีช่องทางรับข้อร้องเรียน และ/หรือแสดงความคิดเห็น และเพิ่มช่องทางในการอีเมลถึงผู้บริหารระดับสูงโดยตรงที่

ช่องทางในการติดต่อบริษัท

ผู้มีส่วนได้เสียสามารถแสดงความคิดเห็นผ่านช่องทางการสื่อสารกับบริษัท ได้ดังนี้

1. ทางไปรษณีย์

นำส่งที่ ประธานกรรมการบริษัท หรือ ประธานกรรมการตรวจสอบ
บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
123 ถนนลาดปลาเค้า แขวงจรัลบุรี เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ 10230

2. ทางอีเมล

ประธานกรรมการตรวจสอบ : Maruts211@gmail.com
กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ : Rutchaneeporn.po@spu.ac.th หรือ chinapat@siamcitylaw.com
เลขานุการบริษัท : cs@tqm.co.th

3. ทางเว็บไซต์ของบริษัท <https://www.tqmcorp.co.th/>

4. กล่องรับข้อเสนอแนะ / ความคิดเห็น / ข้อร้องเรียน ภายในบริษัท

หลักปฏิบัติ 7 รักษาความน่าเชื่อถือทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูล

คณะกรรมการบริษัทรับผิดชอบดูแลให้ระบบการจัดทำรายงานทางการเงินและการเปิดเผยข้อมูลสำคัญถูกต้อง เพียงพอทันเวลา เป็นไปตามกฎเกณฑ์ มาตรฐาน และแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง รวมถึงติดตามดูแลความเพียงพอของสภาพคล่องทางการเงินและความสามารถในการชำระหนี้ รวมถึงแผนการแก้ไขในกรณีหากประสบปัญหาทางการเงินโดยคำนึงถึงสิทธิของผู้มีส่วนได้เสีย

ในการนี้ บริษัท ได้จัดให้มีเจ้าหน้าที่ฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์ (Investor Relations) เพื่อทำหน้าที่สื่อสารและประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้น นักลงทุน นักวิเคราะห์ และผู้ที่เกี่ยวข้องอย่างเหมาะสม เท่าเทียมกัน และทันเวลา พร้อมทั้งช่วยดูแลการเผยแพร่ข้อมูลของบริษัท ตามเกณฑ์ที่กำหนดต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ในแบบแสดงรายการข้อมูลรายการประจำปี และรายงานประจำปี และ/หรือเว็บไซต์ของบริษัท เป็นต้น ตลอดจนข้อมูลที่สำคัญที่มีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของ บริษัท ซึ่งมีผลกระทบต่อกระบวนการตัดสินใจของผู้ลงทุนและผู้มีส่วนได้เสียของบริษัท และบริษัทย่อย อย่างถูกต้อง ไม่ทำให้สำคัญผิด และเพียงพอต่อการตัดสินใจของนักลงทุน

หลักปฏิบัติ 8 สนับสนุนการมีส่วนร่วมและการสื่อสารกับผู้ถือหุ้น

คณะกรรมการให้ความสำคัญกับผู้ถือหุ้นของบริษัท โดยบริษัท ดำเนินการให้มั่นใจได้ว่าผู้ถือหุ้นได้รับการปฏิบัติที่เท่าเทียมกันและผู้ถือหุ้นสามารถใช้สิทธิพื้นฐานในฐานะผู้ถือหุ้นได้อย่างครบถ้วน เช่น (1) สิทธิในการซื้อขายหรือโอนหุ้น (2) สิทธิในการมี

ส่วนแบ่งกำไรของบริษัทฯ (3) สิทธิในการได้รับข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวข้องอย่างเพียงพอผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ หรือเว็บไซต์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ หรือโดยวิธีการอื่นใด (4) สิทธิในการเข้าร่วมประชุมเพื่อใช้สิทธิออกเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้นอย่างเป็นอิสระ เพื่อแต่งตั้งหรือถอดถอนกรรมการ การพิจารณาคำตอบแทนของกรรมการ การแต่งตั้งผู้สอบบัญชี การจ่ายเงินปันผล การเพิ่มทุนและออกหุ้นใหม่ รวมทั้ง สิทธิในการตั้งคำถามต่อคณะกรรมการบริษัทเกี่ยวกับรายงานของคณะกรรมการบริษัทและเรื่องอื่นใดที่น่าเสนอต่อที่ประชุมเพื่อพิจารณาและอนุมัติ สิทธิในการเสนอวาระการประชุมล่วงหน้าและการเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการเลือกตั้งเป็นกรรมการบริษัท และการมีส่วนร่วมในการตัดสินใจในเรื่องสำคัญของบริษัทฯ โดยกำหนดให้ผู้ถือหุ้นทุกรายมีสิทธิออกเสียงตามจำนวนหุ้นที่ถืออยู่และแต่ละหุ้นมีสิทธิออกเสียงหนึ่งเสียง

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทยังต้องตระหนักและให้ความสำคัญถึงสิทธิของผู้ถือหุ้น ไม่กระทำการใด ๆ อันเป็นการละเมิดหรือลดทอนสิทธิของผู้ถือหุ้น โดยจะเชื่อมั่นว่าผู้ถือหุ้นมีส่วนร่วมในการตัดสินใจในเรื่องสำคัญของบริษัทฯ จะดูแลให้การดำเนินการในวันประชุมผู้ถือหุ้นเป็นไปด้วยความเรียบร้อย โปร่งใส มีประสิทธิภาพ และเอื้อให้ผู้ถือหุ้นสามารถใช้สิทธิของตน จะดูแลให้การเปิดเผยมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นและการจัดทำรายงานการประชุมผู้ถือหุ้นเป็นไปอย่างถูกต้องและครบถ้วน

การเปิดเผยข้อมูลกับผู้ลงทุน

คณะกรรมการบริษัทดูแลให้มีการเปิดเผยข้อมูลและสารสนเทศทั้งทางการเงินและด้านอื่นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจและผลประกอบการของบริษัทฯ ที่ตรงต่อความเป็นจริง ครบถ้วน เพียงพอ สม่ำเสมอ ทันเวลา และแสดงให้เห็นถึงสถานภาพของการประกอบการและสถานภาพทางการเงินที่แท้จริงของบริษัทฯ รวมทั้งอนาคตของธุรกิจของบริษัทฯ โดยจัดให้มีการปฏิบัติตามกฎหมายระเบียบ และข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับการเปิดเผยข้อมูลของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยเคร่งครัด นอกเหนือจากการเปิดเผยข้อมูลตามข้อกำหนดของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้ว บริษัทฯ จัดให้มีการสื่อสารไปยังผู้ถือหุ้นและนักลงทุนผ่านช่องทางอื่น ๆ โดยมีหน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์ (Investor Relations) ทำหน้าที่สื่อสารโดยตรงกับผู้ถือหุ้น นักลงทุน และนักวิเคราะห์หลักทรัพย์ทั้งในและต่างประเทศ ในขณะที่หน่วยงานสื่อสารองค์กรทำหน้าที่เผยแพร่ข้อมูลข่าวสารของบริษัทฯ ไปยังผู้ถือหุ้น นักลงทุน และประชาชนทั่วไปผ่านสื่อมวลชนและสื่ออื่น ๆ ทั้งในและต่างประเทศเช่นเดียวกันได้รับทราบข้อมูลของบริษัทฯ อย่างทั่วถึงและตรงเวลา

9.2 คณะกรรมการชุดย่อย

โครงสร้างกรรมการบริษัทประกอบด้วย คณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อย 4 คณะ คือ คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ทั้งนี้คณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติกฎบัตรของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้กรรมการของบริษัทฯ เข้าใจบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของตนที่มีต่อผู้ถือหุ้น บริษัทฯ และบริษัทย่อย และแสดงได้ว่าจะสามารถปฏิบัติหน้าที่ดังกล่าวได้อย่างมีประสิทธิภาพ ประสิทธิผลและมีความโปร่งใส ดังนี้โดยมีขอบเขตอำนาจหน้าที่ ดังนี้

9.2.1 ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท ซึ่งอนุมัติโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2561 ประชุมเมื่อวันที่ 2 เมษายน 2561

- 1) คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบในการบริหารจัดการและดำเนินกิจการของบริษัทฯ และบริษัทย่อยให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับ และมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ตลอดจนมติของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต และระมัดระวัง เพื่อรักษาผลประโยชน์ของบริษัทฯ บริษัทย่อย และผู้ถือหุ้น และมีหน้าที่ดูแลให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยปฏิบัติให้เป็นไปตามนโยบายต่าง ๆ ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย กฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย รวมทั้งกฎหมายที่เกี่ยวกับการห้ามจ่ายสินบน หรือการสนับสนุนการทุจริตคอร์รัปชัน

- 2) ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรับผิดชอบและความระมัดระวัง เคารพกฎเกณฑ์ผู้ประกอบธุรกิจเช่นนั้นพึงกระทำภายใต้สถานการณ์เดียวกัน เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ บริษัทย่อย และผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ
- 3) จัดให้มีการประชุมคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อย 3 เดือนต่อครั้ง และควรต้องเป็นการประชุมเต็มคณะ เว้นเสียแต่จะมีเหตุจำเป็นซึ่งไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ เมื่อมีการพิจารณาอนุมัติในเรื่องหรือรายการที่มีนัยสำคัญ รายการที่มีนัยสำคัญควรรวมถึง รายการที่กฎหมายกำหนดให้ต้องได้รับมติเห็นชอบจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ได้แก่ รายการได้มาหรือจำหน่ายทรัพย์สินของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ที่มีผลกระทบต่อบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย การขยายโครงการลงทุน การพิจารณาและอนุมัติการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันตามหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และของตลาดหลักทรัพย์ฯ การกำหนดระดับอำนาจดำเนินการ และการกำหนดนโยบายการบริหารการเงินและการบริหารความเสี่ยงของกิจการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เป็นต้น
- 4) ดำเนินการให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยนำระบบงานบัญชี การรายงานทางการเงิน และการสอบบัญชีที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพมาใช้ รวมทั้งจัดให้มีระบบควบคุมภายใน และระบบการตรวจสอบภายในที่เพียงพอและมีประสิทธิผล รวมทั้งจัดให้มีกระบวนการประเมินความเหมาะสมของระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างสม่ำเสมอ
- 5) จัดให้มีการทำงบดุลและบัญชีกำไรขาดทุน ณ วันสิ้นสุดของรอบปีปฏิทินซึ่งเป็นรอบปีบัญชีของบริษัทฯ เพื่อแสดงฐานะการเงินและผลการดำเนินงานในรอบปีบัญชีที่ผ่านมาให้ตรงต่อความเป็นจริง ครบถ้วน ถูกต้อง และเป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองโดยทั่วไป เพื่อเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นในการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีเพื่อพิจารณาอนุมัติ ทั้งนี้ คณะกรรมการต้องจัดให้ผู้สอบบัญชีที่ได้รับการเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ตรวจสอบงบดุลและบัญชีกำไรขาดทุนนั้นให้เสร็จก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งจัดให้มีการทำและสอบทานงบการเงินสำหรับงวดไตรมาส
- 6) พิจารณาให้ความเห็นชอบการคัดเลือกและเสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชี และพิจารณาคำตอบแทนที่เหมาะสมตามที่คณะกรรมการตรวจสอบนำเสนอ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นในการประชุมสามัญประจำปีเพื่อพิจารณาอนุมัติ
- 7) พิจารณาทบทวน ตรวจสอบ และอนุมัติวิสัยทัศน์ นโยบาย ทิศทาง กลยุทธ์ แผนงานการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยตามที่คณะกรรมการบริหารและฝ่ายจัดการจัดทำ
- 8) กำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายหลัก แนวทาง นโยบายและกลยุทธ์ที่สำคัญโดยคำนึงถึงจริยธรรม ผลกระทบต่อสังคม และสิ่งแวดล้อมเป็นสำคัญ วัตถุประสงค์ทางการเงิน แผนงานการดำเนินธุรกิจต่าง ๆ และงบประมาณของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ตลอดจนการจัดทรัพยากรที่สำคัญเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมาย รวมถึงควบคุมดูแลการบริหารและการจัดการของคณะกรรมการบริหารและฝ่ายจัดการให้เป็นไปตาม นโยบาย แผนงาน และงบประมาณที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ บริษัทย่อย และผู้ถือหุ้น
- 9) พิจารณาอนุมัติการดำเนินการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ซึ่งสอดคล้องกับข้อบังคับของแต่ละบริษัท
- 10) ติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทฯ บริษัทย่อย และบริษัทร่วมอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมาย แนวทาง นโยบาย แผนงานการดำเนินธุรกิจและงบประมาณของบริษัทฯ และของบริษัทย่อย และประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริหารและฝ่ายจัดการอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงกำหนดคำตอบแทน และทบทวนการวางแผนการสืบทอดงาน
- 11) พิจารณากำหนดนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยงให้ครอบคลุมทั้งองค์กร และกำกับดูแลให้มีระบบหรือกระบวนการในการบริหารจัดการความเสี่ยงโดยมีมาตรการรองรับและวิธีควบคุมเพื่อลดผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างเหมาะสม
- 12) พิจารณากำหนดกลไกการกำกับดูแลที่ทำให้บริษัทฯ สามารถควบคุมดูแลการจัดการและรับผิดชอบการดำเนินงานของบริษัทย่อยได้เสมือนเป็นหน่วยงานหนึ่งของบริษัทฯ รวมทั้งมีมาตรการในการติดตามการบริหารงานของบริษัทย่อยเพื่อดูแลรักษาผลประโยชน์ในเงินลงทุนของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามประกาศทจ. 39/2559

- 13) จัดให้มีและปฏิบัติตามนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ และบริษัทย่อยตาม หลักธรรมาภิบาลที่เป็นลายลักษณ์อักษร เช่น นโยบายการต่อต้านคอร์รัปชัน นโยบายการจ้างเหมาและ นโยบายการใช้ข้อมูลภายใน เป็นต้น และการปรับใช้นโยบายดังกล่าวอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้เชื่อมั่นได้ว่าบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกกลุ่มด้วยความเป็นธรรม
- 14) พิจารณานอมนุมัติค่าใช้จ่ายสำหรับการดำเนินกิจการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย รวมถึงตารางกำหนดอำนาจอนุมัติ (Delegation of Authority)
- 15) จัดให้มีจรรยาบรรณและจริยธรรมทางธุรกิจเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อเป็นมาตรฐานในการปฏิบัติงานของกรรมการผู้บริหาร และพนักงานบริษัทฯ ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทควรติดตามให้มีการปฏิบัติตามจรรยาบรรณและจริยธรรมทางธุรกิจอย่างจริงจัง
- 16) จัดให้มีกฎบัตรของคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อย ตลอดจนแก้ไขกฎบัตรคณะกรรมการบริษัทและให้ความเห็นชอบข้อเสนองานของกรรมการชุดย่อยในการปรับเปลี่ยนเนื้อหาในกฎบัตรให้มีความเป็นปัจจุบันและเหมาะสมกับระเบียบ ข้อบังคับ และสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป
- 17) พิจารณากำหนดโครงสร้างการบริหารงาน มีอำนาจในการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร ประธานบริษัท (President) ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (Chief Executive Officer) และคณะกรรมการชุดย่อยอื่นตามความเหมาะสม รวมถึงการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่และคำตอบแทนของคณะกรรมการบริหาร ประธานบริษัท (President) ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (Chief Executive Officer) และคณะกรรมการชุดย่อยต่าง ๆ ที่แต่งตั้งขึ้น ทั้งนี้ การมอบอำนาจตามขอบเขตอำนาจหน้าที่ที่กำหนดนั้น ต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจหรือมอบอำนาจช่วงที่ก่อให้เกิดคณะกรรมการบริหาร ประธานบริษัท (President) ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (Chief Executive Officer) และคณะกรรมการชุดย่อยต่าง ๆ ดังกล่าวสามารถพิจารณาและอนุมัติรายการที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่ประชุมผู้ถือหุ้นหรือที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาและอนุมัติไว้แล้ว
- 18) พิจารณากำหนดและแก้ไขเปลี่ยนแปลงชื่อกรรมการซึ่งมีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทฯ นอกจากนี้ ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการว่างลงเพราะเหตุอื่นนอกจากถึงคราวออกตามวาระ ให้คณะกรรมการบริษัทเลือกบุคคลซึ่งมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามพ.ร.บ. บริษัทมหาชน และพ.ร.บ. หลักทรัพย์ฯ รวมถึงประกาศ ข้อบังคับ และ/หรือระเบียบที่เกี่ยวข้อง เข้าเป็นกรรมการแทนในการประชุมคณะกรรมการคราวถัดไป เว้นแต่วาระของกรรมการที่พ้นจากตำแหน่งจะเหลือน้อยกว่า 2 เดือน
- 19) แต่งตั้งบุคคลเข้าไปดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการ หรือผู้บริหารของบริษัทย่อย และบริษัทร่วมอย่างน้อยตามสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม กำหนดคำตอบแทนและกำหนดขอบเขตอำนาจ หน้าที่และความรับผิดชอบของกรรมการและผู้บริหารที่ได้รับการแต่งตั้ง รวมถึงกำหนดกรอบอำนาจในการออกเสียงในการประชุมคณะกรรมการบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในเรื่องสำคัญที่ต้องได้รับความเห็นจากคณะกรรมการบริษัทก่อน และควบคุมดูแลการบริหารและฝ่ายบริหารจัดการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้เป็นไปตามแผนการดำเนินการและนโยบายของบริษัทฯ บริษัทและควบคุมดูแลการทำรายการต่าง ๆ ให้ถูกต้องตามกฎหมายและกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการติดตามดูแลให้บริษัทย่อยและบริษัทร่วมมีการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน การทำรายการระหว่างกัน และการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่มีนัยสำคัญให้ครบถ้วนถูกต้อง และติดตามดูแลให้กรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยปฏิบัติให้เป็นไปตามหน้าที่และความรับผิดชอบตามที่กฎหมายกำหนด
- 20) พิจารณาและเสนอคำตอบแทนของคณะกรรมการบริษัทตามที่คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนนำเสนอ เพื่อให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติโดยในการพิจารณาคำตอบแทนของคณะกรรมการต้องคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ อาทิ ความสอดคล้องกับกลยุทธ์และเป้าหมายระยะยาวของบริษัทฯ ประสิทธิภาพ ภาระหน้าที่ ขอบเขตและบทบาทความ

รับผิดชอบ รวมถึงประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากกรรมการแต่ละท่าน เป็นต้น ทั้งนี้ ห้ามมิให้บริษัทฯ จ่ายเงินหรือทรัพย์สินอื่นใดให้แก่กรรมการ เว้นแต่จ่ายเป็นค่าตอบแทนตามข้อบังคับของบริษัทฯ ในกรณีที่ข้อบังคับของบริษัทฯ มิได้กำหนดไว้ การจ่ายค่าตอบแทนให้เป็นไปตามมติของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ซึ่งประกอบไปด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสองในสามของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุม

- 21) แต่งตั้งเลขานุการบริษัท เพื่อรับผิดชอบการดำเนินการในด้านต่าง ๆ ในนามของบริษัทฯ หรือคณะกรรมการบริษัท เช่น การจัดทำและเก็บรักษาทะเบียนกรรมการ หนังสือนัดประชุมกรรมการและรายงานการประชุมกรรมการ หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้นและรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น และเก็บรักษารายงานการมีส่วนได้เสีย เป็นต้น
- 22) พิจารณาและอนุมัติธุรกรรมที่ได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย การลงทุนในธุรกิจใหม่ และการดำเนินการต่าง ๆ ที่จำเป็นตามกฎหมาย ประกาศ และ/หรือระเบียบที่เกี่ยวข้องของตลาดหลักทรัพย์ฯ และคณะกรรมการกำกับตลาดทุน รวมถึงกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องอื่น
- 23) พิจารณา และ/หรือให้ความเห็นเกี่ยวกับการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันระหว่างบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม กับบุคคลที่เกี่ยวข้องกันตามที่กำหนดใน พ.ร.บ. หลักทรัพย์ รวมทั้งกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องของตลาดหลักทรัพย์ฯ และคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และพิจารณาอนุมัติหลักการเกี่ยวกับข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไปในการเข้าทำธุรกรรมระหว่างบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม กับกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง เพื่อกำหนดกรอบการดำเนินการให้คณะกรรมการบริหารและฝ่ายจัดการมีอำนาจดำเนินการธุรกรรมดังกล่าวได้ภายใต้กรอบและขอบเขตของกฎหมายและหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งพิจารณา และ/หรือให้ความเห็นเกี่ยวกับการเข้าทำธุรกรรมต่าง ๆ ของบริษัทฯ (หากมูลค่าของธุรกรรมไม่เข้าข่ายเงื่อนไขที่จะต้องได้รับการพิจารณาและอนุมัติโดยที่ประชุมผู้ถือหุ้น) ให้สอดคล้องและเป็นไปตามกฎหมาย ประกาศ กฎเกณฑ์ และระเบียบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง
- 24) กำกับ ควบคุม และป้องกันมิให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ และของบริษัทย่อย และการจัดการแก้ปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์ รวมทั้งการใช้สินทรัพย์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในทางมิชอบ และการกระทำที่ไม่ถูกต้องในรายการระหว่างบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย
- 25) ให้ความมั่นใจว่าโครงสร้างและวิธีปฏิบัติต่าง ๆ ของคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อยต่าง ๆ ที่เป็นอยู่ได้รองรับและเป็นไปเพื่อการกำกับดูแลที่เหมาะสมและสามารถเปลี่ยนแปลงได้เมื่อจำเป็น
- 26) จัดให้มีการประชุมผู้ถือหุ้นเป็นการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีภายใน 4 เดือน นับแต่วันสิ้นสุดของรอบปีบัญชีของบริษัทฯ
- 27) จัดให้มีการเปิดเผยข้อมูลข่าวสารที่เหมาะสมต่อผู้มีส่วนได้เสีย บุคคลผู้มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และผู้ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงจัดให้มีการเปิดเผยข้อมูลข่าวสารที่สำคัญต่อผู้ถือหุ้นในงบการเงินและรายงานต่าง ๆ ที่จัดทำต่อผู้ถือหุ้นอย่างเหมาะสม โดยข้อมูลเหล่านั้นควรเผยแพร่ผ่านระบบของตลาดหลักทรัพย์ฯ ก่อน และอาจเผยแพร่เพิ่มเติมผ่านเว็บไซต์ของบริษัทฯ รวมทั้งจัดให้มีผู้รับผิดชอบในการให้ข้อมูลแก่นักลงทุน ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทควรดำเนินการเผยแพร่ข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วน เหมาะสม และตรงต่อเวลา
- 28) จัดทำรายงานประจำปีของคณะกรรมการบริษัท และรับผิดชอบต่อการจัดทำและการเปิดเผยงบการเงิน เพื่อแสดงถึงฐานะการเงินและผลการดำเนินงานในรอบปีที่ผ่านมา และนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาและอนุมัติ
- 29) คณะกรรมการบริษัทอาจมอบอำนาจให้กรรมการคนหนึ่งหรือหลายคนหรือบุคคลอื่นใดปฏิบัติกรอย่างหนึ่งอย่างใดแทนคณะกรรมการบริษัทได้โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการบริษัทหรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าวมีอำนาจตามที่คณะกรรมการบริษัทเห็นสมควรและภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการบริษัทเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการบริษัทอาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลงหรือแก้ไขการมอบอำนาจนั้น ๆ ได้เมื่อเห็นสมควร ทั้งนี้ การมอบอำนาจนั้น ต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจหรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้บุคคลดังกล่าวสามารถพิจารณาและอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดที่จะทำขึ้นกับบริษัทฯ

หรือบริษัทย่อย (ถ้ามี) (ตามที่นิยามไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือประกาศอื่นใดของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง) เว้นแต่ธุรกรรมดังกล่าวเป็นธุรกรรมปกติของบริษัท และมีหลักเกณฑ์เดียวกับการทำรายการกับบุคคลภายนอก (Arm's Length)

- 30) ขอความเห็นที่เป็นอิสระจากที่ปรึกษาทางวิชาชีพอื่นใดเมื่อเห็นว่าจำเป็นด้วยค่าใช้จ่ายของบริษัท หรือบริษัทย่อยซึ่งการดำเนินการว่าจ้างให้เป็นไปตามระเบียบปฏิบัติของบริษัท หรือบริษัทย่อย
- 31) ร่วมกันรับผิดชอบบุคคลที่ซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัท ในความเสียหายใด ๆ อันเกิดขึ้นเนื่องจากการเปิดเผยข้อมูลต่อผู้ถือหุ้นหรือประชาชนทั่วไปโดยแสดงข้อความที่เป็นเท็จในสาระสำคัญหรือปกปิดข้อเท็จจริงที่ควรบอกให้แจ้งในสาระสำคัญตามที่กำหนดในกฎหมายหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ เว้นแต่กรรมการดังกล่าวจะพิสูจน์ได้ว่าโดยตำแหน่งหน้าที่ตนไม่อาจล่วงรู้ถึงความแท้จริงของข้อมูลหรือการขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งนั้น
- 32) กรรมการ และผู้บริหารของบริษัท มีหน้าที่แจ้งให้บริษัท ทราบถึงความสัมพันธ์ การถือหุ้นหรือหุ้นกู้ในบริษัท บริษัทย่อย หรือบริษัทร่วม และการทำธุรกรรมของกรรมการ และผู้บริหารของบริษัท รวมถึงบุคคลที่เกี่ยวข้องของกรรมการ และผู้บริหารดังกล่าวกับบริษัท หรือบริษัทย่อย ในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และหลีกเลี่ยงการทำรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท หรือบริษัทย่อย อย่างถูกต้อง ครบถ้วน เหมาะสม และตรงต่อเวลา
- 33) ร่วมกันรับผิดชอบความเสียหายใด ๆ อันเกิดขึ้นแก่บริษัท ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดใน พ.ร.บ. บริษัทมหาชน
- 34) พิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลตามข้อบังคับบริษัท เมื่อเห็นว่าบริษัท มีกำไรสมควรเพียงพอและรายงานให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบเมื่อมีการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล
- 35) ปฏิบัติหน้าที่อื่นใดเกี่ยวกับกิจการของบริษัทตามที่ผู้ถือหุ้นมอบหมาย
- 36) สอบทานกฎบัตรคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

9.2.2 ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร ซึ่งอนุมัติโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2561 ประชุมเมื่อวันที่ 2 เมษายน 2561

- 1) ดำเนินกิจการและบริหารกิจการของบริษัท และบริษัทย่อยตามวัตถุประสงค์ ข้อบังคับ นโยบาย ระเบียบ ข้อกำหนด คำสั่ง และมติของที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท
- 2) กลั่นกรองและนำเสนอเป้าหมาย นโยบาย แผนธุรกิจ รวมถึงกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ เป้าหมายทางการเงินและงบประมาณประจำปี การขยายกิจการ โครงสร้างการจัดการ แผนการดำเนินงานประจำปี นโยบายการบริหารทรัพยากรบุคคล แผนการเงิน การประชาสัมพันธ์ และงบประมาณของบริษัท และบริษัทย่อยโดยพิจารณาปัจจัยทางธุรกิจอย่างเหมาะสม เพื่อให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติ ตลอดจนพิจารณาและกลั่นกรองข้อเสนอของฝ่ายบริหารเพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป
- 3) กำกับ ตรวจสอบและควบคุมดูแลการดำเนินธุรกิจของบริษัท และบริษัทย่อย และติดตามผลการดำเนินงานของบริษัท และบริษัทย่อยให้เป็นไปตามเป้าหมาย นโยบาย และแผนธุรกิจที่กำหนดไว้ รวมถึงควบคุมดูแลการใช้จ่ายตามงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท และรายงานผลการดำเนินงานต่อคณะกรรมการบริษัท
- 4) แต่งตั้ง กำกับดูแล ประธานและกำหนดอำนาจหน้าที่ของคณะทำงานพิเศษ หรือคณะบริหารงานพร้อมทั้งพิจารณาและอนุมัติข้อเสนอต่าง ๆ ซึ่งเสนอโดยคณะบริหารงานหรือคณะทำงานพิเศษ รวมทั้งมีอำนาจแต่งตั้งประธานที่ปรึกษา ที่ปรึกษา หรือคณะที่ปรึกษาของคณะกรรมการบริหารได้ตามความเหมาะสม และมีอำนาจกำหนดค่าตอบแทน ค่าเบี้ยเลี้ยง ค่าสวัสดิการ สิ่งอำนวยความสะดวกและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ของประธานที่ปรึกษา ที่ปรึกษา หรือคณะที่ปรึกษาดังกล่าวได้ตามความเหมาะสม
- 5) กำหนดขั้นตอนและวิธีการทำธุรกรรมระหว่างบริษัท หรือ บริษัทย่อย กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ ผู้บริหารของบริษัท และผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าวอย่างเหมาะสม เพื่อป้องกันการถ่ายเทผลประโยชน์ และนำเสนอต่อคณะกรรมการ

บริษัทเพื่ออนุมัติในหลักการ รวมถึงควบคุมให้มีการปฏิบัติตามหลักการและข้อกำหนดที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท

- 6) พิจารณาอนุมัติการดำเนินงานที่เป็นธุรกรรมปกติธุรกิจของบริษัทฯ การทำสัญญาต่าง ๆ การลงทุน หรือการขายสินทรัพย์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย การจัดการทรัพยากรบุคคล การเงินและการคลัง การบริหารงานทั่วไป ตลอดจนการดำเนินงานที่เป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของบริษัทฯ ซึ่งมีเงื่อนไขทางการค้าทั่วไป ในวงเงินไม่เกินงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทหรือตามที่คณะกรรมการบริษัทได้มีมติอนุมัติในหลักการไว้แล้ว ทั้งนี้ ภายใต้บังคับของหลักเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เกี่ยวกับการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและรายการได้มาจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ รวมถึงตารางกำหนดอำนาจอนุมัติ (Delegation of Authority) ที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด รวมถึงมีอำนาจอนุมัติการเปิดและปิดบัญชีธนาคารและสถาบันทางการเงินต่าง ๆ และการใช้บริการทางการเงินต่าง ๆ
- 7) พิจารณาผลกำไรและขาดทุนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และการเสนอจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลเพื่อเสนอคณะกรรมการบริษัทฯ อนุมัติ รวมทั้งตรวจสอบ ให้คำแนะนำเกี่ยวกับเรื่องนโยบายการจ่ายเงินปันผล และพิจารณาการเสนอจ่ายเงินปันผลประจำปีของบริษัทฯ และบริษัทย่อยเพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทฯ อนุมัติก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นต่อไป
- 8) ศึกษาความเป็นไปได้สำหรับการเข้าลงทุนในโครงการใหม่ โดยทำการศึกษาด้านเทคนิคและด้านการเงินอย่างเหมาะสมและครบถ้วนเพื่อประกอบการตัดสินใจ หรือการพิจารณาการยกเลิกการลงทุน เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท
- 9) ติดตามผลการดำเนินงานและความก้าวหน้าของโครงการลงทุนของแต่ละธุรกิจ และรายงานผลรวมทั้งปัญหาหรืออุปสรรคที่เกิดขึ้นและแนวทางในการปรับปรุงแก้ไขให้คณะกรรมการบริษัททราบ
- 10) จัดหาข้อมูลที่สำคัญต่าง ๆ ของบริษัทฯ เพื่อนำเสนออย่างเพียงพอต่อคณะกรรมการบริษัท และผู้ถือหุ้นเพื่อประกอบการตัดสินใจ รวมถึงจัดทำรายงานทางการเงินที่น่าเชื่อถือ เป็นไปตามมาตรฐานที่ดีและโปร่งใส
- 11) ดำเนินการให้ผู้บริหาร พนักงาน และบุคคลที่เกี่ยวข้องเข้าประชุมคณะกรรมการบริหาร หรือให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่มีการอภิปรายกันในที่ประชุมคณะกรรมการบริหาร รวมถึงมีอำนาจเรียกขอข้อมูลจากหน่วยงานต่าง ๆ ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เพื่อประกอบการพิจารณาเพิ่มเติมในเรื่องต่าง ๆ ได้
- 12) มีอำนาจพิจารณาและอนุมัติการเข้าทำธุรกรรมทางการเงินกับสถาบันทางการเงินในการเปิดบัญชี กู้ยืม เบิกถอนเงินจากบัญชีทั้งหมดของบริษัทฯ และใช้สินเชื่อ ตลอดจนนำหลักทรัพย์ต่าง ๆ ของบริษัทฯ ไปเป็นหลักประกันหนี้ดังกล่าวทั้งที่ต้องจดทะเบียนและไม่จดทะเบียนก็ตาม เพื่อประโยชน์ในการดำเนินกิจการของบริษัทฯ ตลอดจนถึงการเข้าทำนิติกรรมสัญญา ยื่นคำขอ คำเสนอ ติดต่อกับส่วนราชการ เพื่อให้ได้มาซึ่งสิทธิต่าง ๆ ของบริษัทฯ และ/หรือ การดำเนินการใด ๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าวจนเสร็จการตามวงเงินที่ได้กำหนดไว้ และ/หรือตามตารางกำหนดอำนาจอนุมัติ (Delegation of Authority) ที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด และ/หรือ กฎหมายและกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง และ/หรือ ข้อบังคับของบริษัทฯ
- 13) มีอำนาจขอความเห็นที่เป็นอิสระจากที่ปรึกษาทางวิชาชีพเมื่อเห็นว่าจำเป็นด้วยค่าใช้จ่ายของบริษัทฯ ซึ่งการดำเนินการว่าจ้างให้เป็นไปตามระเบียบปฏิบัติของบริษัทฯ
- 14) กำกับดูแลให้มีขั้นตอนให้ผู้ปฏิบัติงานต้องรายงานเหตุการณ์ หรือการกระทำที่ผิดปกติ หรือการฝ่าฝืนกฎหมายต่อคณะกรรมการบริหารอย่างทันทั่วถึง และในกรณีที่เหตุการณ์ดังกล่าวมีผลกระทบที่มีสาระสำคัญ คณะกรรมการบริหารจะต้องรายงานให้คณะกรรมการบริษัททราบเพื่อพิจารณาแก้ไขภายในระยะเวลาอันสมควร

- 15) รายงานผลการปฏิบัติหน้าที่ต่อคณะกรรมการบริษัทเป็นประจำ และให้รายงานเรื่องอื่นใดที่จำเป็นและสมควรที่จะต้องเสนอให้คณะกรรมการบริษัทฯ รับทราบ มติหรือการดำเนินการใด ๆ ที่สำคัญที่อยู่ภายใต้ขอบเขตหน้าที่ของคณะกรรมการบริหารต่อคณะกรรมการบริษัทฯ รับทราบในการประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งถัดไป
 - 16) คณะกรรมการบริหารมีอำนาจในการมอบอำนาจให้บุคคลอื่นใดหนึ่งคนหรือหลายคนปฏิบัติกรอย่างหนึ่งอย่างใด โดยอยู่ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการบริหาร หรืออาจมอบอำนาจเพื่อให้บุคคลดังกล่าว มีอำนาจตามที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการบริหารเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการบริหารอาจยกเลิกเพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขบุคคลที่ได้รับมอบอำนาจหรือการมอบอำนาจนั้น ๆ ได้ตามที่เห็นสมควร
- ทั้งนี้ การมอบอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารนั้น จะต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจ หรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้ผู้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริหารสามารถอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามนิยามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ/หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด) มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทฯ คณะกรรมการบริหารไม่มีอำนาจอนุมัติการดำเนินการในเรื่องดังกล่าว โดยเรื่องดังกล่าวจะต้องเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่ออนุมัติต่อไป เว้นแต่ธุรกรรมดังกล่าวเป็นธุรกรรมปกติของบริษัทฯ และมีหลักเกณฑ์เดียวกับการทำรายการกับบุคคลภายนอก (Arm's Length)
- 17) ดำเนินการใด ๆ ตามความเห็นของคณะกรรมการบริษัท หรือตามที่ได้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริษัท
 - 18) ประเมินผลการทำงานของประธานบริษัท ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กรรมการบริหารทั้งคณะ รวมทั้งประเมินผลการทำงานของกรรมการบริหารรายบุคคล เพื่อพิจารณาทบทวนผลงาน ปัญหาและอุปสรรคในแต่ละปี เพื่อสามารถนำผลการประเมินไปใช้ในการพัฒนาและปรับปรุงการปฏิบัติงานในด้านต่างๆ ได้
 - 19) ตรวจสอบ และประเมินความเพียงพอของกฎบัตรฉบับนี้ โดยเป็นการเปรียบเทียบผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริหารให้เป็นไปตามข้อกำหนดในกฎบัตรเพื่อนำผลที่ได้รับจากการประเมินผลดังกล่าวมาพิจารณาปรับปรุงการปฏิบัติงานของตนต่อไป

9.2.3 ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งอนุมัติโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2561 ประชุมเมื่อวันที่ 2 เมษายน 2561

- 1) สอบทานให้บริษัทฯ มีการรายงานทางการเงินอย่างถูกต้องและเพียงพอตามมาตรฐานรายงานทางการเงินโดยการประสานงานกับผู้สอบบัญชีภายนอก และผู้บริหารที่รับผิดชอบจัดทำรายงานทางการเงินทั้งรายไตรมาสและประจำปี โดยคณะกรรมการตรวจสอบอาจเสนอแนะให้ผู้สอบบัญชีสอบทานหรือตรวจสอบรายการใด ๆ ที่เห็นว่าเป็นเรื่องสำคัญและจำเป็นในระหว่างการตรวจสอบบัญชีของบริษัทฯ
- 2) สอบทานให้บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายใน (internal control) และระบบการตรวจสอบภายใน (internal audit) ที่เหมาะสมและมีประสิทธิผล และพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้ง โยกย้าย เลิกจ้างหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน หรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจสอบภายใน
- 3) สอบทานให้บริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ และคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย
- 4) คณะกรรมการตรวจสอบควรจัดให้มีการประชุม เพื่อพิจารณาในเรื่องต่าง ๆ ตามที่ได้รับมอบหมายดังต่อไปนี้
 - 4.1 การพิจารณางบการเงินและรายงานทางการเงินที่เกี่ยวข้อง หลักการบัญชีและวิธีปฏิบัติทางบัญชี
 - 4.2 การปฏิบัติตามมาตรฐานการบัญชี การดำรงอยู่ของกิจการ การเปลี่ยนแปลงนโยบายบัญชีที่สำคัญ รวมถึงเหตุผลของฝ่ายจัดการเกี่ยวกับการกำหนดนโยบายบัญชีก่อนนำเสนอคณะกรรมการบริษัทเพื่อเผยแพร่แก่ผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไป

- 4.3 การพิจารณาระบบการควบคุมภายใน (Internal Control) และการตรวจสอบภายใน (Internal Audit)
- 4.4 การพิจารณาบททวนแผนการตรวจสอบภายในประจำปี (Audit Plan) ของบริษัทฯ ขั้นตอนการประสานงานของแผนการตรวจสอบที่เกี่ยวข้องต่างๆ และการประเมินผลการตรวจสอบร่วมกับผู้ตรวจสอบภายในและผู้สอบบัญชี คณะกรรมการตรวจสอบตรวจสอบถามถึงขอบเขตการตรวจสอบที่ได้วางแผนไว้เพื่อให้มั่นใจว่าแผนการตรวจสอบดังกล่าวจะช่วยให้ตรวจพบการทุจริตหรือข้อบกพร่องต่าง ๆ ของระบบการควบคุมภายใน
- 4.5 การพิจารณาร่วมกับผู้ตรวจสอบภายในถึงปัญหาหรือข้อจำกัดที่เกิดขึ้นในระหว่างการตรวจสอบ และบททวนการปฏิบัติงานของผู้ตรวจสอบภายใน
- 4.6 การพิจารณาร่วมกับผู้สอบบัญชีถึงปัญหาหรือข้อจำกัดที่เกิดขึ้นจากการตรวจสอบงบการเงิน
- 4.7 การพิจารณาร่วมกับผู้ตรวจสอบภายในและผู้สอบบัญชีว่าได้มีการวางแผนเพื่อทบทวนวิธีการและการควบคุมการประมวลข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ และสอบถามเกี่ยวกับโครงการรักษาความปลอดภัยโดยเฉพาะ เพื่อป้องกันการทุจริตหรือการใช้คอมพิวเตอร์ไปในทางที่ผิดโดยพนักงานบริษัทหรือบุคคลภายนอก
- 4.8 การพิจารณาบททวนรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เช่น รายการที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท เป็นต้น
- 4.9 การปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ และ/หรือกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง
- 4.10 การปฏิบัติกรอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย
- 5) พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระเพื่อทำหน้าที่เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และเสนอคำตอบแทนของบุคคลดังกล่าว รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง เพื่อรับทราบผลการสอบทานงบการเงินประจำไตรมาส ผลการตรวจสอบงบการเงินประจำปี และหารือเกี่ยวกับปัญหา อุปสรรค ที่อาจพบจากการปฏิบัติงานของผู้สอบบัญชี
- 6) พิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ รวมถึงพิจารณาข้อกำหนด และการเลิกการทำรายการที่แตกต่างไปจากข้อกำหนดเรื่องการเลิกการทำรายการที่ได้พิจารณาก่อนการเข้าทำรายการในสาระสำคัญ และพิจารณารายการได้มาหรือจำหน่ายไปของบริษัทและบริษัทย่อยให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ และหากคณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น หรือรายการต่าง ๆ ดังกล่าว บริษัทฯ จะจัดให้มีผู้เชี่ยวชาญอิสระหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ เป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันหรือรายการต่าง ๆ ดังกล่าว เพื่อนำไปใช้ประกอบการพิจารณาและ/หรือการตัดสินใจของคณะกรรมการตรวจสอบ
- 7) สอบทานและติดตามผลการบริหารความเสี่ยง รวมทั้งประเมินผลการจัดการความเสี่ยงจากคณะทำงานในการบริหารความเสี่ยง
- 8) สอบทานกฎบัตรคณะกรรมการตรวจสอบ อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง เพื่อนำเสนอคณะกรรมการบริษัทเพื่ออนุมัติ

9.2.4 ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน ซึ่งอนุมัติโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2561 ประชุมเมื่อวันที่ 2 เมษายน 2561

- 1) พิจารณาโครงสร้างและองค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัท ทั้งในเรื่องของจำนวนคณะกรรมการที่เหมาะสมกับขนาดประเภท ความซับซ้อนของธุรกิจ รวมถึงมีการปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป พิจารณากำหนดคุณสมบัติกรรมการแต่ละคณะ แต่ละคน ในด้านความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ รวมถึงตลอดถึงความเชี่ยวชาญชำนาญเฉพาะด้าน ที่สามารถนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประเภทกิจการของบริษัท
- 2) กำหนดนโยบาย หลักเกณฑ์ และวิธีการ ในการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนและผลประโยชน์อื่นของกรรมการบริษัท ผู้บริหารระดับสูงและผู้มีอำนาจในการจัดการของบริษัทฯ

- 3) พิจารณาคุณสมบัติ กำหนดแนวทางการสรรหาและคัดเลือกบุคคลที่มีคุณสมบัติ ตามระเบียบและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง กำหนด แล้วนำเสนอคณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อพิจารณาให้ดำรงตำแหน่งต่าง ๆ ดังต่อไปนี้
 - กรรมการ
 - กรรมการในคณะกรรมการชุดย่อยต่าง ๆ ที่ได้รับมอบหมายอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบโดยตรงจาก คณะกรรมการ
 - ผู้บริหารระดับสูงและผู้มีอำนาจในการจัดการ
 โดยการพิจารณาและสรรหาจะต้องเป็นไปโดยเปิดเผย โปร่งใส เป็นกลางปราศจากอคติ
- 4) พิจารณาความเป็นอิสระและคุณสมบัติของกรรมการอิสระแต่ละท่าน เพื่อให้แน่ใจว่ากรรมการอิสระของบริษัทฯ เป็นผู้ที่มี คุณสมบัติครบถ้วนตามเกณฑ์ และ/หรือ กฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนด
- 5) เสนอชื่อบุคคลที่เหมาะสมที่จะมาดำรงตำแหน่งกรรมการ และผู้บริหารระดับสูง ตั้งแต่ระดับ[รองประธานบริหาร]ขึ้นไป เมื่อครบวาระหรือตำแหน่งว่างลง หรือตำแหน่งผู้บริหารอื่นตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย ให้คณะกรรมการบริษัท พิจารณาเพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี)
- 6) พิจารณากำหนดแนวทางการจ่ายค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงินและไม่ใช้ตัวเงินของกรรมการ ผู้บริหารระดับสูง รวมถึง ผลประโยชน์ตอบแทนอื่น ๆ โดยให้สอดคล้องกับภารกิจหน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของผู้ได้รับแต่งตั้งและการ ว่าจ้าง และนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาให้ความเห็นชอบในการอนุมัติ และ/หรือนำเสนอต่อที่ ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป นอกจากนี้ อาจมีส่วนในการพิจารณาปัญหา อุปสรรคที่ทางสายงานการบริหาร และพัฒนาทรัพยากรขององค์กรนำเสนอ
- 7) กำหนดแนวทางและประเมินผลงานของกรรมการ ผู้บริหารระดับสูงและผู้มีอำนาจในการจัดการของบริษัทฯ เพื่อ พิจารณาปรับผลตอบแทนประจำปี โดยจะต้องคำนึงถึงหน้าที่ความรับผิดชอบ และความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง รวมถึงให้ ความสำคัญกับการเพิ่มมูลค่าของส่วนของผู้ถือหุ้นในระยะยาวประกอบการพิจารณาประเมินผลด้วย
- 8) พิจารณาจัดทำแผนพัฒนากรรมการ เพื่อสร้างเสริม พัฒนาความรู้ ทักษะ แก่คณะกรรมการชุดต่างๆของบริษัทฯ เพื่อให้ เกิดความเข้าใจในบทบาทหน้าที่ของกรรมการ ธุรกิจ สภาพเศรษฐกิจ เทคโนโลยี กฎหมายหรือกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับ ธุรกิจของบริษัทฯ
- 9) พิจารณาจัดทำหรือดำเนินการให้มีการจัดทำแผนการสืบทอดตำแหน่งกรรมการ ผู้บริหารระดับสูง เพื่อให้เกิดความ ต่อเนื่องของการปฏิบัติงาน สามารถทดแทนกันได้โดยไม่ขาดตอนเปิดเผยนโยบายและรายละเอียดของกระบวนการสรร หา นโยบายเกี่ยวกับการกำหนดค่าตอบแทนและเปิดเผยค่าตอบแทนในรูปแบบต่าง ๆ รวมทั้งจัดทำรายงานการกำหนด ค่าตอบแทน โดยอย่างน้อยต้องมีรายละเอียดเกี่ยวกับเป้าหมาย การดำเนินงาน และความเห็นของคณะกรรมการสรรหา และกำหนดค่าตอบแทน ไว้ในรายงานประจำปีของบริษัทฯ ด้วย
- 10) พิจารณาเงื่อนไขต่าง ๆ ในการเสนอขายหลักทรัพย์ใหม่ (หรือใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้น) ให้กรรมการและพนักงาน (ถ้ามี)
- 11) พิจารณารายการที่ปรึกษาตามความจำเป็นด้วยค่าใช้จ่ายของบริษัทฯ เพื่อที่จะสามารถปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมายได้อย่างมี ประสิทธิภาพ
- 12) ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายและคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนเห็นชอบด้วย

9.2.5 ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ซึ่งอนุมัติโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2561 ประชุมเมื่อวันที่ 2 เมษายน 2561

- 1) พิจารณาและระบุความเสี่ยงที่สำคัญของการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ที่อาจเกิดขึ้นทั้งจากสภาพแวดล้อมทั้งภายใน และภายนอกองค์กรพร้อมวิเคราะห์และประเมินโอกาสที่จะเกิดเหตุการณ์ความเสี่ยงและผลกระทบต่าง ๆ เทียบกับระดับ ความเสี่ยงที่ยอมรับได้ (Risk Appetite) และจัดลำดับความเสี่ยง โดยพิจารณาทั้งปัจจัยทั้งภายในและภายนอกองค์กรที่

อาจส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ เช่น ความเสี่ยงด้านการลงทุน ด้านการประกอบธุรกิจด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาด ด้านการเงิน ด้านการปฏิบัติการ ด้านความปลอดภัยของข้อมูล ด้านกฎหมายและกฎระเบียบ ตลอดจนความเสี่ยงที่อาจกระทบต่อชื่อเสียงของบริษัทฯ เป็นต้น รวมถึงเสนอแนะวิธีป้องกัน และวิธีบริหารความเสี่ยงดังกล่าวให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยกำหนดเป็นนโยบายและเสนอแนะแนวทางในการบริหารความเสี่ยงต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ให้เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณา

- 2) กำหนดนโยบายแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ และเป้าหมายธุรกิจนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท
- 3) กำกับดูแลการปฏิบัติตามนโยบายการบริหารความเสี่ยง และกรอบการบริหารความเสี่ยง เพื่อให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีระบบการบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพทั่วทั้งองค์กรและมีการปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง โดยคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงสามารถพิจารณาจัดตั้งหน่วยงาน เพื่อทำหน้าที่รับผิดชอบในการจัดการบริหารความเสี่ยงขึ้นในทุกสายงานหรือฝ่ายงานของบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก ตามความเหมาะสมเพื่อให้หน่วยงานดังกล่าวดำเนินการ ติดตาม และรายงานให้คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงทราบถึงการปฏิบัติตามนโยบายบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ รวมทั้งมีอำนาจเชิญพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยที่เกี่ยวข้องมาชี้แจง ให้ความเห็น เข้าร่วมประชุม หรือ ส่งเอกสารตามที่เห็นว่าเกี่ยวข้องจำเป็น
- 4) วางกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับนโยบายบริหารความเสี่ยง โดยสามารถประเมิน ติดตาม และดูแลระดับความเสี่ยงขององค์กรให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม
- 5) ประเมินความเพียงพอของกลยุทธ์การบริหารความเสี่ยงและประสิทธิภาพของการบริหารความเสี่ยง เพื่อดูแลระดับความเสี่ยงขององค์กรให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม
- 6) ติดตามสถานะความเสี่ยง รวมถึงความคืบหน้าในการบริหารความเสี่ยง ประเด็นที่ต้องดำเนินการแก้ไขปรับปรุง เพื่อให้สอดคล้องกับกรอบนโยบายและกลยุทธ์การบริหารความเสี่ยง ทั้งนี้ต้องมีรายงานให้คณะกรรมการบริษัททราบทุกไตรมาส
- 7) กำกับดูแลและสนับสนุนให้การบริหารความเสี่ยงประสบความสำเร็จ โดยมุ่งเน้นการคำนึงถึงความเสี่ยงในแต่ละปัจจัยเพื่อประกอบการตัดสินใจที่เหมาะสม ทั้งนี้ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงมีหน้าที่ติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามกรอบการบริหารความเสี่ยงทั่วทั้งองค์กร อีกทั้งปรับปรุงแผนการดำเนินงานเพื่อลดความเสี่ยงอย่างต่อเนื่องให้เหมาะสมกับสถานะการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ
- 8) พิจารณารายงานความเสี่ยงจากหน่วยงานที่รับผิดชอบในการจัดการบริหารความเสี่ยงเพื่อติดตามความเสี่ยงที่สำคัญในระดับองค์กร รวมถึงให้ข้อคิดเห็นในความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น แนวทางการกำหนดมาตรการควบคุม หรือแผนการจัดการความเสี่ยง เพื่อให้มั่นใจว่ากลุ่มบริษัทมีการจัดการความเสี่ยงอย่างเพียงพอและเหมาะสม
- 9) ประสานงานกับคณะกรรมการตรวจสอบเกี่ยวกับข้อมูลความเสี่ยงและการควบคุมภายในที่สำคัญ เพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบนำไปประกอบการพิจารณาอนุมัติแผนการตรวจสอบภายใน เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลว่าบริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในที่เหมาะสมต่อการจัดการความเสี่ยง รวมทั้งมีการนำระบบบริหารความเสี่ยงมาปรับใช้อย่างเหมาะสม และมีการปฏิบัติทั่วทั้งองค์กร
- 10) รายงานผลการประเมินความเสี่ยง และผลการดำเนินงานเพื่อลดความเสี่ยงให้คณะกรรมการบริษัททราบเป็นประจำ ในกรณีที่มีเรื่องสำคัญซึ่งส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงจะต้องรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาโดยเร็วที่สุด
- 11) ให้ความรู้ ความเข้าใจ ปลูกฝังวัฒนธรรมด้านการบริหารความเสี่ยงแก่ผู้บริหาร ตลอดจนพนักงานในบริษัทและบริษัทย่อยโดยสม่ำเสมอ

- 12) ทบทวนความเพียงพอ ความมีประสิทธิภาพของมาตรการในการจัดการกับความเสี่ยงว่าสามารถจัดการหรือรับมือได้อย่างทั่วถึงที่ เพื่อดูและระดับความเสี่ยงขององค์กร ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมควบคุม กำกับ ดูแลการปฏิบัติงานของหน่วยงานที่รับผิดชอบในการจัดการบริหารความเสี่ยงของสายงานต่างๆ
- 13) สอบทานกฎบัตรคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง เพื่อนำเสนอขออนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท
- 14) ปฏิบัติการอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมายและคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเห็นชอบด้วย
- 15) กรรมการบริหารความเสี่ยงต้องแจ้งให้บริษัทฯ ทราบโดยไม่ชักช้า หากมีส่วนได้เสียในสัญญาที่บริษัทฯ ทำขึ้นไม่ว่าโดยตรง หรือโดยอ้อม หรือถือหุ้น หุ้นกู้ เพิ่มขึ้นหรือลดลงในบริษัทฯ หรือบริษัทในเครือ

9.2.6 ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของประธานบริษัท (President) ซึ่งอนุมัติโดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2561 ประชุมเมื่อวันที่ 2 เมษายน 2561

- 1) กำหนดนโยบาย วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ กลยุทธ์ และแผนธุรกิจ และงบประมาณร่วมกับคณะกรรมการบริษัท
- 2) กำกับดูแลการปฏิบัติหน้าที่ของฝ่ายจัดการเพื่อประโยชน์ของบริษัทฯ และให้เป็นไปตามนโยบาย วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ กลยุทธ์ แผนธุรกิจ และงบประมาณตามที่ได้รับความเห็นชอบและอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น
- 3) สื่อสารกับฝ่ายจัดการและผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ เกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจของบริษัทฯ ตามวิสัยทัศน์และ
- 4) พันธกิจที่คณะกรรมการกำหนดและเป็นไปตามแผนธุรกิจ งบประมาณ และกลยุทธ์ทางธุรกิจที่ได้รับความเห็นชอบและอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อให้ฝ่ายจัดการและผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ ใช้เป็นกรอบในการจัดทำแผนงานและบริหารจัดการ
- 5) กำกับดูแลภาพรวมของการบริหารจัดการด้านการเงิน การตลาด ทรัพยากรบุคคล ระบบควบคุมภายใน และด้านการปฏิบัติงานอื่น ๆ ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยเพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายและแผนธุรกิจของบริษัทฯ ตามที่ได้รับความเห็นชอบและอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งเพื่อให้เป็นไปตามกฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อกำหนดของหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจน กฎ ระเบียบ ข้อบังคับของบริษัทฯ
- 6) สั่งการ ออกระเบียบ หลักเกณฑ์ ประกาศ และบันทึกภายในสำหรับการดำเนินงานของบริษัทฯ เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายของบริษัทฯ และเป็นไปเพื่อประโยชน์ของบริษัทฯ รวมทั้งรักษาระเบียบอันดีงามภายในองค์กร
- 7) กำกับดูแลให้มั่นใจว่าฝ่ายจัดการและผู้บริหารทุกท่านมีส่วนร่วมในการส่งเสริมให้เกิดวัฒนธรรมองค์กรที่มีจริยธรรม และการกำกับดูแลกิจการที่ดี
- 8) พัฒนาองค์กรให้มีผลการดำเนินงานและผลประกอบการที่ดี และมีการปรับปรุงพัฒนาอย่างสม่ำเสมอต่อเนื่องเพื่อให้องค์กรเติบโตอย่างยั่งยืนและเป็นไปตามแผนกลยุทธ์ของบริษัทฯ
- 9) เป็นตัวแทนของบริษัทฯ ในการติดต่อสื่อสารกับผู้ถือหุ้น และสนับสนุนคณะกรรมการในการจัดให้มีช่องทางในการสื่อสารกับผู้ถือหุ้นอย่างเหมาะสม สม่าเสมอ และจัดให้มีการเปิดเผยข้อมูลอย่างเป็นมาตรฐานและโปร่งใส
- 10) เป็นตัวแทนของบริษัทฯ ในการประชาสัมพันธ์องค์การต่อสาธารณะโดยเฉพาะอย่างยิ่งในส่วนของการสร้างเครือข่ายความสัมพันธ์และภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กรในระดับประเทศและระดับสากล
- 11) ปฏิบัติการอื่นใดตามที่ได้รับมอบหมายและได้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริษัท
- 12) ประธานบริษัทฯ ไม่สามารถเข้าประชุมหรืออนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามที่ได้นิยามไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ หรือประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน) อาจมีส่วนได้เสียหรืออาจได้รับประโยชน์ในลักษณะใด ๆ หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย
- 13) เว้นแต่เป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบายหรือหลักเกณฑ์ที่ที่ประชุมผู้ถือหุ้น และ/หรือคณะกรรมการ บริษัทฯ ได้พิจารณาอนุมัติไว้

- 14) พิจารณานอมนุมัติการดำเนินงานที่เป็นธุรกรรมปกติตลอดจนการดำเนินงานที่เป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติของบริษัทฯ ซึ่งมีเงื่อนไขทางการเงินไม่เกินงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท ทั้งนี้ ภายใต้บังคับของหลักเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมถึงตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เกี่ยวกับการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและรายการได้มาจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ รวมตลอดจนตารางกำหนดอำนาจอนุมัติ (Delegation of Authority) ที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด

9.3 การสรรหา และแต่งตั้งกรรมการและผู้บริหารระดับสูงสุด

9.3.1 การสรรหากรรมการของบริษัทฯ

เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2561 คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนเพื่อให้ทำหน้าที่สรรหากรรมการ ทั้งนี้ การแต่งตั้งและถอดถอนกรรมการบริษัทจะเป็นไปตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่กำหนดอยู่ในข้อบังคับของบริษัทฯ โดยมีสาระสำคัญดังนี้

- 1) คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการจำนวนไม่น้อยกว่า 5 คน และไม่ควรเกิน 12 คน และกรรมการไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมดต้องมีถิ่นที่อยู่ในราชอาณาจักร และต้องมีคุณสมบัติตามที่กฎหมายกำหนด
- 2) คณะกรรมการบริษัทต้องประกอบด้วยกรรมการอิสระอย่างน้อย 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด แต่ต้องไม่น้อยกว่า 3 คน
- 3) กรรมการต้องมีคุณสมบัติตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ กฎหมายและกฎเกณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง
- 4) ให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีสิทธิแต่งตั้งกรรมการตามหลักเกณฑ์และวิธีการดังต่อไปนี้
 - 4.1 ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับหนึ่งหุ้นต่อหนึ่งเสียง
 - 4.2 ผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะใช้คะแนนเสียงที่มีอยู่ทั้งหมดเลือกตั้งบุคคลคนเดียวหรือหลายคนเป็นกรรมการก็ได้ ในกรณีที่เลือกตั้งบุคคลหลายคนเป็นกรรมการจะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้ใดมากน้อยเพียงใดก็ได้
 - 4.3 บุคคลซึ่งได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมาเป็นผู้ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการเท่าจำนวนกรรมการที่จะพึงมี ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดลงมามีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนกรรมการที่พึงมี ให้เลือกโดยวิธีจับสลากเพื่อให้ได้จำนวนกรรมการที่พึงมี
- 5) ในการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีทุกครั้งให้กรรมการจำนวน 1 ใน 3 ของกรรมการทั้งหมดออกจากตำแหน่ง ถ้าจำนวนกรรมการที่จะแบ่งออกให้ตรงเป็น 3 ส่วนไม่ได้ ก็ให้ออกโดยจำนวนที่ใกล้ที่สุดกับส่วน 1 ใน 3 ทั้งนี้ กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรกและปีที่ 2 ภายหลังจดทะเบียนแปรสภาพบริษัท เป็นบริษัทมหาชนจำกัดนั้น ให้ใช้วิธีจับสลากกันว่าผู้ใดจะออก ส่วนปีหลัง ๆ ต่อไปให้กรรมการคนที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้น เป็นผู้ออกจากตำแหน่ง
- 6) นอกจากการพ้นจากตำแหน่งตามวาระแล้ว กรรมการอาจพ้นจากตำแหน่งเมื่อ
 - 6.1 ตาย
 - 6.2 ลาออก
 - 6.3 ขาดคุณสมบัติหรือมีลักษณะต้องห้ามตามกฎหมายว่าบริษัทมหาชนจำกัด และ/หรือกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
 - 6.4 ที่ประชุมผู้ถือหุ้นลงมติให้ออกด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียง และมีหุ้นนั้นรวมกันได้ไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนหุ้นที่ถือโดยผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียง
 - 6.5 ศาลมีคำสั่งให้ออก
- 7) ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการว่างลงเพราะเหตุอื่นนอกจากถึงคราวออกตามวาระ ให้คณะกรรมการบริษัทเลือกบุคคลใดบุคคลหนึ่งซึ่งมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามพ.ร.บ. บริษัทมหาชน และพ.ร.บ. หลักทรัพย์ฯ รวมถึงประกาศข้อบังคับ และ/หรือระเบียบที่เกี่ยวข้องเข้าเป็นกรรมการแทนในการประชุมคณะกรรมการในคราวถัดไป เว้นแต่วาระของ

กรรมการจะเหลือน้อยกว่า 2 เดือน บุคคลซึ่งเข้าเป็นกรรมการแทนดังกล่าวจะอยู่ในตำแหน่งกรรมการได้เพียงเท่าวาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการที่ตนแทน

- 8) กรรมการบริษัทมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี โดยต้องมีการประเมินผลการปฏิบัติงานของกรรมการเป็นรายบุคคล ปีละ 1 ครั้ง

9.3.2 การสรรหากรรมการอิสระ

บริษัทฯ ได้กำหนดคุณสมบัติของกรรมการอิสระตามที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ พจ. 39/2559 เรื่อง การขออนุญาตและการอนุญาตให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ โดยจะต้องมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้

- 1) ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ทั้งนี้ ให้นับรวมการถือหุ้นของผู้ที่เกี่ยวข้อง
- 2) ไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่ได้เงินเดือนประจำ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยในระดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือของผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนวันที่ยื่นคำขออนุญาตต่อสำนักงาน ทั้งนี้ ลักษณะต้องห้ามดังกล่าวไม่รวมถึงกรณีที่กรรมการอิสระเคยเป็นข้าราชการ หรือที่ปรึกษาของส่วนราชการซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ
- 3) ไม่เป็นบุคคลที่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิต หรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมายในลักษณะที่เป็นบิดา มารดา คู่สมรส พี่น้อง และบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตร ของกรรมการรายอื่น ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอให้เป็นกรรมการ ผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทหรือบริษัทย่อย
- 4) ไม่มีหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือของผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวาง การใช้จรรยาบรรณอย่างอิสระ รวมทั้งไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย หรือผู้มีอำนาจควบคุมของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือของผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี ก่อนวันที่ยื่นคำขออนุญาตต่อสำนักงาน

ความสัมพันธ์ทางธุรกิจตามวรรคหนึ่ง รวมถึงการทำรายการทางการเงินที่กระทำ เป็นปกติเพื่อประกอบกิจการ การเช่าหรือให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ รายการเกี่ยวกับสินทรัพย์หรือบริการ หรือการให้หรือรับความช่วยเหลือทางการเงิน ด้วยการรับหรือให้กู้ยืม ค่าประกัน การให้สินทรัพย์เป็นหลักประกันหนี้สิน รวมถึงพฤติกรรมอื่นทำนองเดียวกัน ซึ่งเป็นผลให้ผู้ขออนุญาตหรือคู่สัญญาที่มีภาระหนี้ที่ต้องชำระต่ออีกฝ่ายหนึ่ง ตั้งแต่ร้อยละ 3 ของสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัทฯ หรือตั้งแต่ 20 ล้านบาทขึ้นไป แล้วแต่จำนวนใดจะต่ำกว่า ทั้งนี้ การคำนวณภาระหนี้ดังกล่าวให้เป็นไปตามวิธีการคำนวณมูลค่าของรายการที่เกี่ยวข้องกันตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนว่าด้วยหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน โดยอนุโลม แต่ในการพิจารณาภาระหนี้ดังกล่าว ให้นับรวมภาระหนี้ที่เกิดขึ้นในระหว่าง 1 ปีก่อนวันที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบุคคลเดียวกัน

- 5) ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯสังกัดอยู่ เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ยื่นคำขออนุญาตต่อสำนักงาน
- 6) ไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใด ๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษากฎหมายหรือที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่า 2 ล้านบาทต่อปีจากบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ยื่นคำขออนุญาตต่อสำนักงาน

- 7) ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัทฯ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่
- 8) ไม่ประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกันและเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย หรือไม่เป็นหุ้นส่วนที่มีนัยในห้างหุ้นส่วน หรือเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน ลูกจ้าง พนักงาน ที่ปรึกษาที่รับเงินเดือนประจำ หรือถือหุ้นเกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทอื่น ซึ่งประกอบกิจการที่มีสภาพอย่างเดียวกัน และเป็นการแข่งขันที่มีนัยกับกิจการของผู้ขออนุญาตหรือบริษัทย่อย
- 9) ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัทฯ

สำหรับหลักเกณฑ์และวิธีการแต่งตั้งกรรมการอิสระเป็นไปตามหลักเกณฑ์และวิธีการแต่งตั้งกรรมการบริษัท โดยกรรมการอิสระแต่ละท่านสามารถดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระติดต่อกันได้สูงสุดไม่เกิน 9 ปี ทั้งนี้ เว้นแต่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะพิจารณาจากเหตุผลและความจำเป็นตามที่บริษัทเสนอ และอนุมัติเลือกกรรมการอิสระที่ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระติดต่อกันเกิน 9 ปีดังกล่าว ให้เป็นกรรมการอิสระต่อไป

9.3.3 หลักเกณฑ์ทั่วไปสำหรับการแต่งตั้งกรรมการในคณะกรรมการย่อยต่างๆ ของบริษัทฯ

องค์ประกอบและคุณสมบัติของคณะกรรมการย่อยต่างๆ ต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการ ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ กำหนด โดยกรรมการตรวจสอบ ต้องมีองค์ประกอบ ดังนี้

คณะกรรมการตรวจสอบมีองค์ประกอบ ดังนี้

- 1) กรรมการตรวจสอบต้องเป็นกรรมการอิสระของบริษัท
- 2) กรรมการตรวจสอบต้องได้รับการแต่งตั้งจากคณะกรรมการบริษัท
- 3) คณะกรรมการตรวจสอบต้องมีจำนวนไม่น้อยกว่า 3 คน ต้องเป็นผู้ที่มีความรู้ความเข้าใจและมีประสบการณ์ด้านการบัญชีหรือการเงินเพียงพอที่จะทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินได้อย่างน้อย 1 คน โดยให้คณะกรรมการบริษัทกำหนดบุคคลทำหน้าที่ประธานกรรมการตรวจสอบ และให้หัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน หรือผู้ที่คณะกรรมการตรวจสอบอนุมัติกำหนดให้ทำหน้าที่เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการชุดย่อยอื่นๆ

- 1) ต้องประกอบด้วยกรรมการอิสระอย่างน้อย 1 คน หรือควรประกอบด้วยกรรมการอิสระเป็นส่วนใหญ่เพื่อให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียน ยกเว้นคณะกรรมการบริหาร ให้เป็นไปตามที่คณะกรรมการบริษัทของบริษัทฯ เห็นสมควร
- 2) มีความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ และความชำนาญเหมาะสมตามภารกิจที่ได้รับมอบหมาย
- 3) คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนที่ไม่ใช่กรรมการอิสระ ต้องเป็นกรรมการที่ไม่ใช่ผู้บริหาร ในกรณีที่จำเป็นต้องมีกรรมการพิจารณาคำตอบแทนที่เป็นผู้บริหาร จะเป็นส่วนน้อยของจำนวนกรรมการทั้งคณะ และไม่มีส่วนร่วมพิจารณาคำตอบแทนของประธานบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

9.3.4 หลักเกณฑ์ทั่วไปสำหรับการแต่งตั้งประธานบริษัท ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้บริหารระดับสูง

ในการสรรหาประธานบริษัท คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนและคณะกรรมการบริษัทจะทำการคัดเลือกบุคคลที่มีความรู้ ความสามารถและคุณสมบัติครบถ้วน รวมทั้งประสบการณ์ที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เหมาะสมกับตำแหน่ง เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติต่อไป

ในการสรรหาผู้บริหารระดับสูงรายการลงมา ประธานบริษัท ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนเป็นผู้พิจารณาคุณสมบัติและความเหมาะสมของบุคลากรที่มีประสบการณ์และความรู้ความสามารถในการบริหารงานในสายงานที่เกี่ยวข้องเพื่อดำรงตำแหน่งผู้บริหารระดับสูงในแต่ละสายงาน ตามอำนาจที่กำหนดไว้ในอำนาจดำเนินการ (Delegation of Authority)

9.4 การกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

เพื่อให้สอดคล้องกับหลักเกณฑ์และกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์”) และตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ฝ่ายจัดการจึงเสนอให้คณะกรรมการของบริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) พิจารณานุมัตินโยบายการกำกับดูแลและการบริหารจัดการบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัท โดยบริษัทฯ บริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัท จะต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“คณะกรรมการ ก.ล.ต.”) และข้อบังคับ ประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดตลาดหลักทรัพย์ที่เกี่ยวข้องเพื่อให้บริษัทฯ มีกลไกกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทั้งทางตรงและทางอ้อม และสามารถควบคุมดูแลการจัดการ และรับผิดชอบการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมได้เสมือนเป็นหน่วยงานหนึ่งของบริษัทฯ เพื่อดูแลรักษาผลประโยชน์ในเงินลงทุนของบริษัทฯ รวมทั้งมีมาตรการในการติดตามการบริหารงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในกรณี ประธานเจ้าหน้าที่บริหารซึ่งเป็นผู้มีอำนาจในการออกคำสั่งหรือประกาศเกี่ยวกับนโยบายของบริษัทฯ ตามอำนาจอนุมัติและดำเนินการ (Delegation of Authority) จะพิจารณาจัดทำและบังคับใช้นโยบายของบริษัทฯ เกี่ยวกับการกำกับดูแลและการบริหารจัดการบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัทฯ ตามที่เห็นสมควรต่อไป

ในการนี้ “บริษัทย่อย” และ “บริษัทร่วม” หมายถึง บริษัทย่อย หรือบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลักตามที่กำหนดไว้ในข้อ 24 ของประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 39/2559 เรื่อง การขออนุญาตให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ (ตามที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ประกอบกับประกาศคณะกรรมการ ก.ล.ต. ที่ กจ. 17/2551 เรื่อง การกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (ตามที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม)

9.4.1 กรณีดังต่อไปนี้ บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม(แล้วแต่กรณี) ต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมกรรมการของบริษัทฯ

9.4.1.1 การแต่งตั้งหรือเสนอชื่อบุคคลเป็นกรรมการและผู้บริหารในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมอย่างน้อยตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมดังกล่าว

เว้นแต่นโยบายฉบับนี้หรือคณะกรรมการของบริษัทฯ จะได้กำหนดไว้เป็นอย่างอื่น ให้กรรมการและผู้บริหารที่ บริษัทฯ แต่งตั้งหรือเสนอชื่อมีดุลยพินิจในการพิจารณาความเสี่ยงในการประชุมคณะกรรมการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในเรื่องที่เกี่ยวกับการบริหารจัดการทั่วไปและการดำเนินธุรกิจตามปกติของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมได้ตามแต่ที่กรรมการและผู้บริหารรายดังกล่าวจะเห็นสมควรเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม (แล้วแต่กรณี)

อนึ่ง กรรมการและผู้บริหารข้างต้นที่ได้รับการแต่งตั้งหรือเสนอชื่อต้องเป็นบุคคลที่มีรายชื่ออยู่ในระบบข้อมูลรายชื่อกรรมการและผู้บริหารของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์ (White List) และมีคุณสมบัติ บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบ ตลอดจนไม่มีลักษณะขาดความน่าไว้วางใจตามประกาศคณะกรรมการ ก.ล.ต. ว่าด้วยการกำหนดลักษณะขาดความน่าไว้วางใจของกรรมการและผู้บริหารของบริษัท

9.4.1.2 การเพิ่มทุนโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทย่อยและการจัดสรรหุ้น รวมทั้งการลดทุนจดทะเบียน และ/หรือหุ้นชำระแล้วของบริษัทย่อยซึ่งไม่เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิมของผู้ถือหุ้น หรือการดำเนินการอื่นใดอันจะเป็นผลให้สัดส่วนการใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนนทั้งทางตรงและทางอ้อมของบริษัทฯ ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อยไม่ว่าในทอดใด ๆ ลดลงเกินกว่าร้อยละ 10 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของบริษัทย่อยนั้น เว้นแต่เป็นกรณีที่อยู่ในแผนธุรกิจหรืองบประมาณประจำปีของบริษัทย่อยซึ่งได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว

9.4.1.3 การพิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินปันผลประจำปี และเงินปันผลระหว่างกาล (หากมี) ของบริษัทย่อย

9.4.1.4 การแก้ไขข้อบังคับของบริษัทย่อย เว้นแต่เป็นการแก้ไขข้อบังคับในเรื่องที่มีนัยสำคัญตามข้อ 9.4.2.5 ซึ่งต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

9.4.1.5 การพิจารณาอนุมัติงบประมาณประจำปีรวมของบริษัทฯ และกลุ่มบริษัทย่อยของบริษัทฯ ทั้งหมด เว้นแต่เป็นกรณีที่ได้กำหนดไว้ในอำนาจอนุมัติและดำเนินการ (Delegation of Authority)

9.4.1.6 การแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัทย่อยซึ่งเป็นบริษัทต่างประเทศ เฉพาะกรณีที่ผู้สอบบัญชีดังกล่าวไม่ได้อยู่ในสังกัดสำนักงานสอบบัญชีที่เป็นสมาชิกประเภทเต็มรูปแบบ (full member) ในเครือข่ายเดียวกันกับผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ ซึ่งไม่เป็นไปตามนโยบายการแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ ที่ผู้สอบบัญชีของบริษัทย่อยจะต้องสังกัดสำนักงานสอบบัญชีในเครือข่ายเดียวกันกับผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ

รายการตั้งแต่ข้อ 9.4.1.7 ถึงข้อ 9.4.1.10 นี้เป็นรายการที่ถือว่ามีความสำคัญ และหากเข้าทำรายการจะมีผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทย่อย ดังนั้น ก่อนที่จะมีการประชุมคณะกรรมการของบริษัทย่อย และกรรมการซึ่งบริษัทฯ แต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งในบริษัทย่อยจะออกเสียงในเรื่องดังต่อไปนี้ กรรมการรายดังกล่าวจะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการของบริษัทฯ เกี่ยวกับเรื่องดังกล่าวเสียก่อน ทั้งนี้ ต้องเป็นกรณีที่เมื่อคำนวณขนาดรายการที่บริษัทย่อยจะเข้าทำรายการเปรียบเทียบกับลักษณะ และ/หรือขนาดของบริษัทฯ (โดยนำหลักเกณฑ์การคำนวณขนาดของรายการตามที่กำหนดไว้ในประกาศที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ เรื่องการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือเรื่อง การได้มาจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน (แล้วแต่กรณี) มาบังคับใช้โดยอนุโลม) แล้วอยู่ในเกณฑ์ต้องได้รับการพิจารณาอนุมัติจากคณะกรรมการของบริษัทฯ ซึ่งรายการดังต่อไปนี้ คือ

9.4.1.7 กรณีที่บริษัทย่อยตกลงเข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย หรือรายการที่เกี่ยวข้องกับการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินของบริษัทย่อยซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงกรณีดังต่อไปนี้

- การโอนหรือสละสิทธิประโยชน์ รวมตลอดถึงการสละสิทธิเรียกร้องที่มีต่อผู้ที่ก่อความเสียหายแก่บริษัทย่อย
- การขายหรือโอนกิจการของบริษัทย่อยทั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญให้แก่บุคคลอื่น
- การซื้อหรือการรับโอนกิจการของบริษัทอื่นมาเป็นของบริษัทย่อย
- การเข้าทำ แก้ว หรือเลิกสัญญาเกี่ยวกับการให้เข้ากิจการของบริษัทย่อยทั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญ การมอบหมายให้บุคคลอื่นเข้าจัดการธุรกิจของบริษัทย่อย หรือการรวมกิจการของบริษัทย่อยกับบุคคลอื่นโดยมีวัตถุประสงค์จะแบ่งกำไรขาดทุนกัน
- การเช่า หรือให้เช่าซื้อกิจการหรือทรัพย์สินของบริษัทย่อยทั้งหมดหรือส่วนที่มีสำคัญ

9.4.1.8 การกู้ยืมเงิน การให้กู้ยืมเงิน การให้สินเชื่อ การค้ำประกัน การทำนิติกรรมผูกพันบริษัทย่อยให้ต้องรับภาระทางการเงินเพิ่มขึ้น หรือการให้ความช่วยเหลือด้านการเงินในลักษณะอื่นใดแก่บุคคลอื่นในจำนวนที่มีนัยสำคัญ และมีใช้ธุรกิจปกติของบริษัทย่อย เว้นแต่เป็นการกู้ยืมเงินระหว่างบริษัทฯ และบริษัทย่อย

9.4.1.9 การเลิกกิจการของบริษัทย่อย

9.4.1.10 รายการอื่นใดที่ไม่ใช่รายการธุรกิจปกติของบริษัทย่อยและเป็นรายการที่มีผลกระทบต่อบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

9.4.2 กรณีดังต่อไปนี้ บริษัทย่อยหรือบริษัทร่วม (แล้วแต่กรณี) ต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของ บริษัทฯ ด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสามในสี่ (3/4) ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียง

9.4.2.1 กรณีที่บริษัทย่อยตกลงเข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย หรือรายการที่เกี่ยวข้องกับการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินของบริษัทย่อย ทั้งนี้ ต้องเป็นกรณีที่เมื่อคำนวณขนาดของรายการที่บริษัทย่อยเข้าทำรายการเปรียบเทียบกับลักษณะ และ/หรือขนาดของบริษัทฯ (โดยนำหลักเกณฑ์การคำนวณขนาดของรายการตามที่กำหนดไว้ในประกาศที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ เรื่อง การทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือเรื่อง การได้มาจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน (แล้วแต่กรณี) มาบังคับใช้โดยอนุโลม) แล้วอยู่ในเกณฑ์ต้องได้รับการพิจารณาอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

9.4.2.2 การเพิ่มทุนโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทย่อยและการจัดสรรหุ้น รวมทั้งการลดทุนจดทะเบียน และ/หรือหุ้นชำระแล้วของบริษัทย่อยซึ่งไม่เป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิมของผู้ถือหุ้น หรือการดำเนินการอื่นใดเป็นผลให้สัดส่วนการใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนนของบริษัทฯ ทั้งทางตรงหรือทางอ้อมในที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อย ไม่ว่าในทอดใด ๆ ลดลงเหลือน้อยกว่าสัดส่วนที่กำหนดในกฎหมายซึ่งใช้บังคับกับบริษัทย่อยอันมีผลทำให้บริษัทไม่มีอำนาจควบคุมบริษัทย่อยนั้น ทั้งนี้ต้องเป็นกรณีที่เมื่อคำนวณขนาดของรายการเปรียบเทียบกับขนาดของบริษัทฯ และอยู่ในเกณฑ์ต้องได้รับการพิจารณาอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ (โดยนำหลักเกณฑ์การคำนวณรายการตามที่กำหนดไว้ในประกาศที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยมาบังคับใช้โดยอนุโลม)

9.4.2.3 การเลิกกิจการของบริษัทย่อย ทั้งนี้ ต้องเป็นกรณีที่เมื่อคำนวณขนาดกิจการของบริษัทย่อยที่จะเลิกนั้น เปรียบเทียบกับขนาดของบริษัทฯ (โดยนำหลักเกณฑ์การคำนวณขนาดของรายการตามที่กำหนดไว้ในประกาศที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ เรื่อง การได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์มาบังคับใช้โดยอนุโลม) แล้วอยู่ในเกณฑ์ต้องได้รับการพิจารณาอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

9.4.2.4 รายการอื่นใดที่ไม่ใช่รายการธุรกิจปกติของบริษัทย่อยและเป็นรายการที่จะมีผลกระทบต่อบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ ต้องเป็นกรณีที่เมื่อคำนวณขนาดของรายการที่บริษัทย่อยเข้าทำรายการเปรียบเทียบกับขนาดของบริษัทฯ (โดยนำหลักเกณฑ์ที่การคำนวณขนาดของรายการตามที่กำหนดไว้ในประกาศที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ เรื่อง การได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์มาบังคับใช้โดยอนุโลม) แล้วอยู่ในเกณฑ์ต้องได้รับการพิจารณาอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

9.4.2.5 การแก้ไขข้อบังคับของบริษัทย่อยในเรื่องที่อาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทย่อย ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการแก้ไขข้อบังคับของบริษัทย่อยที่ส่งผลกระทบต่อสิทธิในการออกเสียงลงคะแนนของบริษัทฯ ในที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทย่อย และ/หรือในที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อย หรือการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อย เป็นต้น

ข้อ 1. คณะกรรมการของบริษัทฯ จะติดตามดูแลให้คณะกรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ที่เสนอซื้อหรือแต่งตั้ง โดยบริษัทฯ ปฏิบัติให้เป็นไปตามหน้าที่และความรับผิดชอบตามกฎหมายและนโยบายของ บริษัทฯ

ข้อ 2. คณะกรรมการของบริษัทฯ ติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยให้เป็นไปตามแผนงานอย่างต่อเนื่อง และติดตามให้บริษัทย่อยเปิดเผยข้อมูล ฐานะทางการเงิน และผลดำเนินการ การทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและ รายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ และรายการที่มีนัยสำคัญอื่นใดต่อบริษัทฯ และการดำเนินการต่าง ๆ ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ในการกำกับดูแลและการบริหารจัดการบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้ครบถ้วนและถูกต้องตามประกาศที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ (แล้วแต่กรณี)

นอกจากนี้ กรรมการและผู้บริหารทุกท่านของบริษัทย่อยทั้งหมดได้ลงนามรับทราบนโยบายการกำกับดูแลและบริหารจัดการบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจหลัก เพื่อดำเนินการปฏิบัติตามแล้ว

9.5 การดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทฯ มีนโยบายและวิธีการดูแลกรรมการและผู้บริหารในการนำข้อมูลภายในของบริษัทฯ ซึ่งยังไม่เปิดเผยต่อสาธารณชนไปใช้เพื่อแสวงหาประโยชน์ส่วนตน รวมทั้งการซื้อขายหลักทรัพย์ ดังนี้

- ให้ความรู้แก่กรรมการรวมทั้งผู้บริหารฝ่ายต่างๆ เกี่ยวกับหน้าที่ที่ต้องรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของตน คู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ต่อสำนักงานกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ไทย ตามมาตรา 59 และบทกำหนดโทษ ตามมาตรา 59 และบทกำหนดโทษ ตามมาตรา 275 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) รวมทั้งการรายงานการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งหลักทรัพย์ของตนเอง คู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตามมาตรา 246 และบทกำหนดโทษตามมาตรา 298 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม)

- กำหนดให้กรรมการและผู้บริหารรวมทั้งคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ จัดทำและเปิดเผยรายงานการถือครองหลักทรัพย์ และมีหน้าที่ต้องรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือหลักทรัพย์ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตามมาตรา 59 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ.2535 ภายใน 3 วันทำการถัดไปจากวันที่เกิดรายการเปลี่ยนแปลงและจัดส่งสำเนารายงานนี้ให้แก่บริษัท ในวันเดียวกับวันที่ส่งรายงานต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
- บริษัท กำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร และผู้ปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้องที่ได้รับทราบข้อมูลภายในที่เป็นสาระสำคัญ ซึ่งมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาหลักทรัพย์ จะต้องระงับการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทเป็นระยะเวลาอย่างน้อย 1 เดือนก่อนที่งบการเงินหรือข้อมูลภายในนั้นจะเปิดเผยต่อสาธารณชน และอย่างน้อย 24 ชั่วโมงภายหลังการเปิดเผยข้อมูลให้แก่สาธารณชนแล้ว รวมทั้งห้ามไม่ให้เปิดเผยข้อมูลที่เป็นสาระสำคัญนั้นต่อบุคคลอื่น

บริษัท มีการกำหนดบทลงโทษทางวินัยหากมีการฝ่าฝืนนำข้อมูลภายในไปใช้หาประโยชน์ส่วนตน ซึ่งเริ่มตั้งแต่การตกเตือนเป็นหนังสือ ตัดค่าจ้าง พักงานชั่วคราวโดยไม่ได้รับค่าจ้าง หรือให้ออกจากงาน ทั้งนี้การลงโทษจะพิจารณาจากเจตนาของการกระทำและความร้ายแรงของความผิดนั้นๆ

9.6 ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

9.6.1 ค่าตอบแทนจากการสอบบัญชี

ณ วันที่ 30 เมษายน 2561 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 บริษัทฯ ได้กำหนดค่าตอบแทนจากการสอบบัญชีสำหรับรอบปี 2561 เป็นจำนวนทั้งสิ้น 5,550,000 บาท สำหรับค่าสอบบัญชีของงบการเงินรวมและงบการเงินเฉพาะของบริษัทฯ และค่าสอบบัญชีของงบการเงินของบริษัทย่อย

ทั้งนี้บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกับผู้สอบบัญชีและสำนักงานสอบบัญชีที่ผู้สอบบัญชีสังกัดข้างต้นไม่เป็นบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ และบริษัทย่อยตามมาตรฐานการบัญชีว่าด้วยเรื่องการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้อง

9.6.2 ค่าบริการอื่น (Non-Audit Fee)

บริษัทฯ จ่ายค่าตอบแทนแก่ บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด สำหรับงวดปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เป็นจำนวน 505,135 บาท ซึ่งเป็นค่าบริการตรวจสอบการควบคุมทั่วไปของระบบสารสนเทศ ค่าบริการ จัดเตรียมข้อมูลเอกสารและค่าใช้จ่ายเรียกเก็บอื่นๆ ของผู้สอบบัญชี

10. ความรับผิดชอบต่อสังคม

10.1 นโยบายภาพรวม

บริษัทฯ มุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจเพื่อการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน และดำเนินธุรกิจให้เป็นแบบอย่างที่ดีต่อสังคม ด้วยหลักจริยธรรมและหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี บริษัทฯได้ตระหนักถึงความสำคัญของความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสีย เศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม จึงมีการกำหนดแนวทางความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibilities : CSR) ตามหลักการที่กำหนดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ("ตลาดหลักทรัพย์ฯ") 8 ข้อ ดังนี้

1. การประกอบธุรกิจด้วยความเป็นธรรม
2. การต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน
3. การเคารพสิทธิมนุษยชน
4. การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม
5. ความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค
6. การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม
7. การร่วมพัฒนาชุมชนหรือสังคม
8. การมีนวัตกรรมและเผยแพร่นวัตกรรมซึ่งได้จากการดำเนินงานที่มีความรับผิดชอบต่อสังคมสิ่งแวดล้อมและผู้มีส่วนได้เสีย

10.2 การดำเนินงานและการจัดทำรายงาน

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจภายใต้ปรัชญาที่ว่า "ซื่อสัตย์ ยุติธรรม บริการเยี่ยม ตอบแทนสังคม" มาอย่างยาวนานถึง 65 ปี ให้ความสำคัญกับการพัฒนาบริการด้านนายหน้าประกันภัย ให้ลูกค้าได้รับบริการที่ดีมากกว่าแค่การเป็นนายหน้าขายประกัน TQM Beside ให้บริการแก่ลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมงกับลูกค้ากว่า 1 ล้านรายทั่วประเทศ นอกจากนี้อีกหนึ่งนโยบายที่สำคัญที่บริษัทฯยึดถือและดำเนินการมาอย่างต่อเนื่องคือ นโยบายความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibilities : CSR) ซึ่งบริษัทฯได้กำหนดความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และกลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย โดยมีรายละเอียด ดังนี้

(1) การประกอบกิจการด้วยความเป็นธรรม

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง ด้วยความสุจริต เป็นธรรม โปร่งใส เปิดเผยข้อมูลที่สำคัญ และสามารถตรวจสอบได้ ซึ่งบริษัทฯ จะคำนึงถึงผลประโยชน์ และผลกระทบต่อผู้ถือหุ้น ลูกค้า คู่ค้า พนักงาน และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย รวมถึงมีการแบ่งปันผลประโยชน์อย่างเหมาะสมและเป็นธรรม นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการปฏิบัติตามกฎหมาย รวมถึงการปฏิบัติตามจรรยาบรรณธุรกิจที่เป็นสากล โดยกำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน ต้องปฏิบัติตามให้อยู่ในกรอบของกฎหมายระเบียบ ข้อบังคับ และต้องไม่มีส่วนรู้เห็น ช่วยเหลือ หรือกระทำการใดๆ อันเป็นการละเมิด ผ่าฝืนกฎหมาย กฎระเบียบอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในด้านการปฏิบัติต่อคู่ค้าและคู่แข่งทางการค้า บริษัทฯ จะปฏิบัติต่อคู่ค้าอย่างเป็นธรรม ไม่เรียกรับหรือรับผลประโยชน์ใดๆ ที่ไม่ชอบธรรมจากคู่ค้า และหากปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อใดไม่ได้ ให้รีบแจ้งคู่ค้าให้ทราบล่วงหน้าเพื่อร่วมกันหาแนวทางแก้ไข และจะปฏิบัติต่อคู่แข่งทางการค้า ภายใต้กรอบกติกาของการแข่งขันที่ดี และไม่แสวงหาข้อมูลที่เป็นความลับของคู่แข่งทางการค้าด้วยวิธีที่ไม่สุจริต ทั้งนี้ในส่วนการปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง บริษัทฯ ต้องดำเนินธุรกิจภายใต้การกำกับดูแลของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) โดยที่ผ่านมามีบริษัทย่อยจะถูกสุ่มตรวจสอบจากสำนักงาน คปภ.ว่าได้ปฏิบัติตามพระราชบัญญัติ ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับนายหน้าประกันภัยนิติบุคคล และกฎหมายที่เกี่ยวข้องหรือไม่ ซึ่งบริษัทย่อยได้รับบันทึกผลการตรวจสอบนายหน้าประกันภัยนิติบุคคลดังกล่าวจากสำนักงาน คปภ. ซึ่งระบุว่า ได้ถือปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องครบถ้วนมาโดยตลอด

(2) การต่อต้านธุรกิจคอร์รัปชัน

บริษัทฯ ดำเนินงานโดยยึดหลักความโปร่งใส โดยไม่เสนอค่าตอบแทน จ่ายสินบน เรียกรับ ตกลงหรือรับสินบนจากบุคคลอื่น หรือหน่วยงานอื่นในทุกรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินการทางตรงหรือทางอ้อมเพื่อให้มีการตอบแทนที่เอื้อประโยชน์ต่อกัน หรือหวังผลประโยชน์เกี่ยวกับงานของบริษัทฯ และไม่ทำธุรกรรมโดยไม่ชอบซึ่งเกี่ยวข้องกับเจ้าหน้าที่ภาครัฐ บุคคลหรือหน่วยงานอื่น ทั้งทางตรงหรือทางอ้อม รวมถึงไม่บริจาคเงินหรือจ่ายเงินเพื่ออำนวยความสะดวก หรือให้เงินสนับสนุนใดๆ แก่บุคคลหรือหน่วยงานอื่น เพื่อเป็นช่องทางในการจ่ายสินบน และเนื่องจากบริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการต่อต้านคอร์รัปชัน

บริษัทฯ จัดให้มีระบบควบคุมภายในป้องกันมิให้มีการทุจริตคอร์รัปชัน โดยมีระเบียบข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดขั้นตอนการปฏิบัติงาน ผู้มีอำนาจในการอนุมัติจ่ายเงินและวงเงินที่รับผิดชอบต้องเป็นไปตามระเบียบข้อบังคับของบริษัทฯ โดยต้องมีเอกสารหลักฐานที่ชัดเจน และยังจัดการอบรมให้แก่พนักงาน เพื่อให้ความรู้เกี่ยวกับนโยบายและแนวทางปฏิบัติในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน และส่งเสริมให้พนักงานมีความซื่อสัตย์ สุจริต ในการปฏิบัติตามหน้าที่และความรับผิดชอบ

นอกจากนี้บริษัทฯ มีช่องทางการแจ้งเบาะแส และข้อร้องเรียนเกี่ยวกับการกระทำที่ไม่สุจริตหรือไม่โปร่งใส ตลอดจนการกระทำผิดทางกฎหมาย นโยบาย ระเบียบ กฎเกณฑ์ต่างๆ ของบริษัทฯ จากพนักงาน รวมทั้งกลไกในการคุ้มครองผู้ให้ข้อมูล

(3) การเคารพสิทธิมนุษยชน

บริษัทฯ ตระหนักดีว่าการต้องเคารพต่อชีวิตและศักดิ์ศรีความเป็นมนุษย์ของทุกคนซึ่งนับเป็นรากฐานของการบริหารและการพัฒนาทรัพยากรบุคคล รวมทั้งการสร้างมนุษยสัมพันธ์ในสังคม บริษัทฯ จึงมีแนวทางที่จะส่งเสริมและกระตุ้นให้มีการปฏิบัติตามหลักการสิทธิมนุษยชนขั้นพื้นฐานและความเสมอภาค ไม่เลือกปฏิบัติไม่ว่าจะเป็นในเรื่องเชื้อชาติ สัญชาติ ศาสนา ภาษา สีผิว เพศ อายุ การศึกษา สภาวะทางร่างกายหรือสถานะทางสังคม รวมถึงดูแลให้พนักงานให้สามารถทำงานร่วมกันภายใต้สภาพแวดล้อมการทำงานที่ปลอดภัยและมีความสุข

นอกจากนี้บริษัทฯ มีการประสานงานกับศูนย์พัฒนาอาชีพคนพิการอย่างต่อเนื่อง โดยได้จ้างผู้พิการมาเป็นพนักงานประจำของบริษัทฯ ตั้งแต่ปี 2553 ซึ่ง ณ 31 ธันวาคม 2561 มีพนักงานที่เป็นผู้พิการเป็นพนักงานบริษัทฯ ทั้งสิ้น 23 คน ซึ่งปฏิบัติงานอยู่ในหลายส่วนงาน ทั้งในส่วนงานขาย ส่วนงานลูกค้าสัมพันธ์และส่วนงานสนับสนุนอื่นตามความเหมาะสมและศักยภาพของพนักงานที่เป็นผู้พิการ โดยบริษัทฯ มีพนักงานที่เป็นผู้พิการปฏิบัติงานอยู่ทั้งที่สำนักงานใหญ่ที่กรุงเทพฯ และสาขาต่างจังหวัด อีกทั้งบริษัทฯ ยังให้การสนับสนุนการประกวดร้องเพลงสำหรับผู้พิการทั่วประเทศพร้อมมอบกรรมสิทธิ์อับดับเพื่อสร้างโอกาสและแรงดาลใจเพื่อเป็นกำลังใจต่อผู้พิการอีกด้วย



(4) การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม

บริษัทฯ เชื่อว่าทรัพยากรบุคคลเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการดำเนินธุรกิจเพื่อการสร้างมูลค่าและผลตอบแทนให้แก่กิจการ เนื่องจากการปฏิบัติงานในด้านต่าง ๆ ของบริษัทฯ จำเป็นต้องใช้ความรู้ ความสามารถ รวมทั้งความทุ่มเททั้งแรงกายและแรงใจในการทำงานให้บรรลุเป้าหมาย บริษัทฯ จึงกำหนดแนวทางการปฏิบัติต่อพนักงานบริษัท โดยผู้บริหารจะต้องปฏิบัติต่อพนักงานอย่างยุติธรรม บริหารงานด้วยความไม่ลำเอียง สนับสนุนในการสร้างศักยภาพในความก้าวหน้าและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงาน รวมทั้งส่งเสริมให้พนักงานมีความเข้าใจในเรื่องจรรยาบรรณที่พนักงานต้องพึงปฏิบัติ จัดสวัสดิการให้แก่พนักงานอย่างเหมาะสม และปฏิบัติต่อพนักงานด้วยความสุจริตใจด้วยการรับฟังข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะอย่างมีเหตุผล

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมตามความรู้ ความสามารถ ความรับผิดชอบ และผลการปฏิบัติงานของพนักงานแต่ละคน ตลอดจนได้จัดให้มีสวัสดิการที่เหมาะสม เช่น กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ สหกรณ์ออมทรัพย์ สวัสดิการเงินกู้ยืมช่วยเหลือพนักงาน การให้ทุนการศึกษา บุตรของพนักงาน และตัวพนักงานเอง เป็นต้น ทั้งนี้ที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้รับรางวัลสถานประกอบกิจการดีเด่นด้านการส่งเสริมการพัฒนาฝีมือแรงงาน

กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน



รางวัลสถานประกอบกิจการดีเด่น
ด้านการส่งเสริมการพัฒนาฝีมือแรงงาน

ปี 2552 2553 2556
2558 2559 2560

(5) ความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค

บริษัทฯ ได้กำหนดให้พนักงานของบริษัทฯ ต้องปฏิบัติตามลูกค้าตามข้อปฏิบัติจริยธรรมธุรกิจที่กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด เอาใจใส่และรับผิดชอบต่อลูกค้า ทั้งในด้านคุณภาพและการให้บริการที่ดีและได้มาตรฐาน มีการรักษาความลับของลูกค้า โดยจะไม่เปิดเผยข้อมูลของลูกค้าที่ตนได้ล่วงรู้มาเนื่องจากการดำเนินธุรกิจ อันเป็นข้อมูลที่ตามปกติวิสัยจะพึงสงวนไว้ไม่เปิดเผย เว้นแต่เป็นการเปิดเผยตามหน้าที่ตามกฎหมาย

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะสร้างความพึงพอใจและความมั่นใจให้กับลูกค้าด้วยการบริการที่มีคุณภาพ โดยการจัดตั้งฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ในการให้บริการช่วยเหลือลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมงผ่านสายด่วน 1737 โดยฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ให้บริการช่วยเหลือลูกค้าที่โทรเข้ามาสอบถาม ติดตามงานและร้องเรียน ตลอดจนประสานงานให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกรณีลูกค้าเกิดอุบัติเหตุ ให้ได้รับความช่วยเหลือโดยเร็วที่สุด รวมถึงการสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับการทำประกันภัย เพื่อให้ลูกค้าและประชาชนทั่วไปที่ต้องการข้อมูล เพิ่มเติมได้รับข้อมูลไปอย่างครบถ้วนเพื่อประกอบการตัดสินใจในการทำประกันภัย นอกจากนี้บริษัทฯ มีการทำประกันวิชาชีพสำหรับพนักงานเพื่อชดเชยแก่ลูกค้าที่เสียหายหากเกิดความเสียหายจากการดำเนินงานของพนักงานบริษัทฯ ยังจัดให้มีกิจกรรมต่างๆ เพื่อเสริมสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทฯ กับลูกค้าให้ยั่งยืน ในรูปแบบกิจกรรม CRM ผ่านโครงการ TQM Family club ภายใต้แนวคิด ใช้ชีวิตสุด Exclusive กิน ช้อป เที่ยว โดยมีการจัดกิจกรรมระหว่างบริษัทฯ กับสมาชิกเป็นประจำทุกเดือน ได้แก่ ไหว้พระสักการะสิ่งศักดิ์สิทธิ์ 9 วัด TQM ชวนลูกค้าร่วมทริปเที่ยววิถีไทยใน 3 รัชกาลบนเส้นทางสำคัญจากสมุทรสงครามสู่เพชรบุรี เป็นต้น รวมทั้งสิทธิประโยชน์พิเศษต่อลูกค้า ได้แก่ ตรวจสอบสุขภาพราคาพิเศษ ส่วนลดที่พักโรงแรม ตั๋วภาพยนตร์ และของสมนาคุณวันเกิด เป็นต้น

(6) การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อความรับผิดชอบต่อสังคม ชุมชน ในการให้ความสำคัญกับการดูแล รักษาสิ่งแวดล้อม รวมถึงแหล่งทรัพยากรธรรมชาติ โดยจะไม่กระทำการใดๆ ที่เป็นการทำลาย แต่จะป้องกันและสร้างสรรค์กิจกรรมเพื่อสนับสนุนการรักษาสิ่งแวดล้อมต่อผู้คนในชุมชน รวมถึงปลูกฝังจิตสำนึกของพนักงานทุกบริษัทฯ ทุกท่าน และบริษัทฯ ยังปฏิบัติตามมาตรฐานกฎหมาย และกฎระเบียบ ที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมของหน่วยงานที่กำกับดูแล

ทั้งนี้ สำหรับกิจกรรมภายนอกองค์กร บริษัทฯ ได้จัดกิจกรรมปลูกป่าเพื่อให้ลูกค้ามีส่วนร่วมอนุรักษ์ธรรมชาติ สำหรับภายในองค์กร บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายเพื่อปลูกจิตสำนึกของพนักงานทุกระดับขององค์กรในเรื่อง การลดการใช้กระดาษ ประกอบด้วย การใช้กระดาษทั้ง 2 หน้า (Re-used paper) ทบทวนการพิมพ์เอกสารเท่าที่มีความจำเป็นอย่างสม่ำเสมอ และจัดเก็บเอกสารในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ (Text and PDF File) ตลอดจนเพิ่มช่องอิเล็กทรอนิกส์ในการรับส่งเอกสารต่างๆ ระหว่างคู่ค้ากับบริษัทฯ และลูกค้ากับบริษัท ได้แก่ ระบบเครือข่ายข้อมูลระหว่างกัน หรือ FTP (File Transfer Protocol) และ Electronics Mail เป็นต้น ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถลดการใช้กระดาษ รวมทั้งประหยัดค่าใช้จ่ายภายในบริษัทฯ สำหรับกิจกรรมควบคุมการลดการใช้พลังงานไฟฟ้า บริษัทฯ ได้จัดทำระบบปิดเปิดระบบไฟฟ้า และระบบปรับอากาศแบบตั้งเวลาเปิด/ปิดอัตโนมัติ เพื่อลดการใช้ไฟฟ้าในช่วงเวลาที่ไม่จำเป็น

(7) การร่วมพัฒนาชุมชนหรือสังคม

บริษัทฯ มีแนวทางที่จะปฏิบัติหรือควบคุมให้มีการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง และรับผิดชอบต่อสังคม รวมถึงให้ความร่วมมือ ช่วยเหลือ สนับสนุน และอาสาทำกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อชุมชนและสังคม เพื่อส่งเสริมให้เกิดความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจ ตลอดจนการฟื้นฟูสังคมและวัฒนธรรม ผ่านกิจกรรมที่บริษัทฯ ทำร่วมกับลูกค้าเพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างสังคมและสิ่งแวดล้อมที่มีคุณภาพ

(8) การมีนวัตกรรมและเผยแพร่นวัตกรรมซึ่งได้จากการดำเนินงานที่มีความรับผิดชอบต่อสังคมสิ่งแวดล้อมและผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทฯ จะสนับสนุนให้มีความนวัตกรรมในด้านต่างๆ โดยเฉพาะนวัตกรรมด้านกระบวนการทำงานทั้งในระดับภายในองค์กรและระดับความร่วมมือระหว่างองค์กร โดยเน้นนวัตกรรมเชิงสร้างสรรค์ที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้น สร้างผลิตผลและ

มูลค่าเพิ่ม ทั้งนี้เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อสังคม ทั้งนี้บริษัทถือเป็นนโยบายว่าการเผยแพร่ข่าวสารเป็นหนึ่งในความรับผิดชอบต่อสังคม โดยจะมีการสื่อสารและเผยแพร่ข่าวสารให้กับกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียทั้งทางตรงทางอ้อมรับทราบผ่านช่องทางที่หลากหลายเพื่อให้มั่นใจว่าข้อมูลข่าวสารด้านนวัตกรรมเหล่านี้จะสื่อสารไปถึงกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียอย่างทั่วถึง

10.3 กิจกรรมเพื่อประโยชน์ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (After Process)

บริษัทฯ มีความตั้งใจและดำเนินการอย่างต่อเนื่องที่จะยกระดับคุณภาพชีวิตของชุมชน พัฒนาศักยภาพบุคคลและแบ่งปันโอกาสทางการศึกษาแก่สังคม เนื่องจากการเติบโตที่ยั่งยืนของบริษัทเกิดจากบุคลากรที่มีคุณภาพ และสังคมที่เข้มแข็ง โดยที่ผ่านมามีบริษัทได้มีกิจกรรมที่ส่งเสริมบุคลากรทั้งภายในและภายนอกบริษัท ดังนี้

ทีคิวเอ็มแจกประกันอุบัติเหตุกลุ่มให้คนไทยกว่า 1,000,000 คน กับการคุ้มครองสูงสุด 100,000 บาท ฟรี

ทีคิวเอ็ม ขานรับนโยบายของสำนักคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ในการสร้างเสริมความรู้ความเข้าใจด้านการประกันภัยให้แก่ประชาชน ด้วยการจัดกิจกรรมให้ลูกค้าและประชาชนทั่วไปได้ร่วมกิจกรรมฟรีต่อเนื่องตลอดทั้งปี 2561 พร้อมมอบประกันอุบัติเหตุกลุ่ม (ไมโครอินซัวร์รันส์) ให้คนไทยทั่วประเทศจำนวนกว่า 1,000,000 คน คุ้มครองสูงสุด 100,000 บาท คุ้มครองโดย บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) ที่มาร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ของทีคิวเอ็ม ฟรี และยังได้ร่วมขับเคลื่อนนโยบายด้านความปลอดภัยทางถนนของประเทศ ด้วยการร่วมรณรงค์การขับขี่ปลอดภัยในช่วงเทศกาลสงกรานต์และปีใหม่กับสำนักงาน คปภ. เชิญชวนประชาชนให้เตรียมความพร้อมของชีวิตและทรัพย์สินก่อนการเดินทาง ร่วมกิจกรรมรณรงค์ลดความเสี่ยงในชุมชน การร่วมจัดกิจกรรมในงานเทศกาลเที่ยวเมืองไทยของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย พร้อมเปิดเว็บไซต์ www.tqm.co.th ให้ประชาชนทั่วไปมาสอบถามคิวอาร์โค้ด ลงทะเบียนรับประกันอุบัติเหตุกลุ่ม (ไมโครอินซัวร์รันส์) ฟรี ก่อนเดินทางท่องเที่ยวในช่วงเทศกาลสงกรานต์และปีใหม่อีกด้วย



TQM จัดงานวันเด็กต่อเนื่องเป็นปีที่ 6

TQM จัดงานวันเด็กแห่งชาติ ปี 2561 ภายใต้แนวคิด "TQM Magic Day ปี 6 "เสกความสุข สร้างรอยยิ้มร่วมกับครอบครัว TQM โดยภายในงานได้จัดกิจกรรมและซุ้มเกมต่างๆ มากมายให้น้องๆ ได้ร่วมสนุก พร้อมลุ้นรับของรางวัลกันอย่างจุใจ และอิ่มอร่อยกับซุ้มอาหารหวานที่เตรียมไว้อย่างเต็มที่



ร่วมกิจกรรมส่งเสริมความรู้ประกันภัยฯ กับคปภ.

ซึ่งได้เป็นตัวแทนในการมอบหมวกกันน็อคให้น้องๆ ศูนย์พัฒนาเด็กเล็กวัดโปรดเกศเชษฐาราม จังหวัดสมุทรปราการ พร้อมออกบูธนำเกมมาให้้องๆ ได้ร่วมสนุกลุ้นรับของรางวัลในวันเด็กปี 2561



TQM จัด "มหกรรมคนสร้างสุข ปี4"

บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ร่วมกับพันธมิตร ประกันภัย และโรงพยาบาล กรุงเทพมหานคร จัด "มหกรรมคนสร้างสุข ปี 4" ครั้งที่ 1 ด้วยคอนเซ็ปต์ "สุขภาพกายดี สุขภาพรดีเยี่ยม" เพื่อส่งเสริมให้ประชาชนชาวพุทธและจังหวัดใกล้เคียงมีสุขภาพร่างกายแข็งแรง ได้รับสิทธิประโยชน์ความรู้ต่างๆ จากการเข้าร่วมโครงการ รวมทั้งเพื่อพัฒนาชื่อเสียงและภาพลักษณ์ขององค์กร ทั้งนี้ ภายในงานได้เชิญนักแสดงหนุ่ม "ไมค์ ภัทรเดช" จากช่อง 7 มาร่วมสร้างสีสันโชว์ร้องเพลง และทำกิจกรรมเล่นเกมแจกของรางวัลแก่ผู้ร่วมงาน ณ โรงพยาบาลกรุงเทพ



TQM ร่วมออกบุญใน 7 สีคอนเสิร์ต จ.อุดรฯ

บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ร่วมจัดกิจกรรมออกบุญในงาน 7 สีคอนเสิร์ต ออนทัวร์ เพื่อมอบสิทธิประโยชน์กรมธรรม์สงเคราะห์อุ่นใจ ประกันภัย 10 บาท ให้แก่ประชาชนที่เข้าร่วมงานฟรี ณ ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่าอุดรธานี



TQM เติมรอยยิ้มให้น้องๆ

ทีมงานฝ่ายขายกิจการสาขา MB ภาคเหนือ และภาคกลาง จัดกิจกรรมสร้างความสัมพันธ์ระหว่างพนักงานภายในหน่วยงาน และช่วยเหลือสังคมโดยสนับสนุนทุนการศึกษาและสิ่งของเครื่องใช้ให้แก่มูลนิธิธรรมานุรักษ์ จังหวัดกาญจนบุรี พร้อมจัดกิจกรรมสันทนาการและเลี้ยงอาหารกลางวันแก่น้องๆ ผู้ด้อยโอกาส



บริจาคโลหิตให้กับศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติ สภากาชาดไทย

บริษัทฯ นำโดยกรรมการ ผู้บริหารและพนักงานได้ร่วมบริจาคโลหิตให้กับศูนย์บริการโลหิตแห่งชาติ สภากาชาดไทย ตามโครงการ "รวมใจรักภักดี บริจาคโลหิต ถวายพ่อของแผ่นดิน" ต่อเนื่องมาเป็นเวลา 10 ปี ตั้งแต่ปี 2551 จนถึงปัจจุบัน โดยมีพนักงานสนใจเข้าร่วมบริจาคโลหิตทั้งสิ้นจำนวน 4,680 คน ได้บริจาคโลหิตไปแล้วจำนวน 10,131,500 ซีซี และจะยังคงเดินทางบริจาคโลหิตตามโครงการนี้ต่อไป



กิจกรรมสงกรานต์เดินทางปลอดภัย ประกันภัยห่วงใยคุณร่วมกับ คปภ

คปภ. ร่วมกับภาคอุตสาหกรรมประกันภัย และบริษัทฯ ร่วมจัดงาน "สงกรานต์เดินทางปลอดภัย ประกันภัยห่วงใยคุณ" เพื่อมอบความห่วงใยให้กับประชาชน ซึ่งภายในงานได้มีการมอบหมวกนิรภัยให้กับเด็กนักเรียนและผู้ขับขี่รถจักรยานยนต์รับจ้างในพื้นที่กรุงเทพมหานคร อีกทั้งได้ให้บริการตรวจเช็ค เปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง และเปลี่ยนหลอดไฟรถจักรยานยนต์ฟรีไม่มีค่าใช้จ่ายอีกด้วย โดยมีบอย ปกรณ์ฉัตร บริรักษ์ น้องวันใหม่ และ คุณแม่ ร่วมงานดังกล่าว ในบรรยากาศอบอุ่น



ทีคิวเอ็มสนับสนุนทุนการศึกษา

มอบทุนบัตรสำเร็จการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา และมอบทุนการศึกษารวม 100,000 บาท แก่นักศึกษาจากคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยศรีปทุม จำนวน 12 คน ที่เข้าร่วมในโครงการ "The Success Insurance Talent (SIT #1) SPU-TQM" โดยมี คณบดีคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยศรีปทุม พร้อมทั้งอาจารย์และผู้บริหาร TQM เข้าร่วม



ทีคิวเอ็ม มอบกรมธรรม์ประกันอุบัติเหตุให้ข้าราชการตำรวจ

มอบกรมธรรม์ประกันอุบัติเหตุแก่เจ้าหน้าที่สถานีตำรวจนครบาลโชคชัย และสถานีตำรวจนครบาลโคกคราม จำนวนทั้งหมด 434 นาย เพื่อสนับสนุนและสร้างขวัญกำลังใจในการปฏิบัติหน้าที่ของเจ้าหน้าที่ตำรวจทุกนาย โดยมีผู้บริหารของทีคิวเอ็มเข้าร่วม ณ ทีคิวเอ็ม สำนักงานใหญ่



กิจกรรมดำน้ำปลุกปะการัง คืนความอุดมสมบูรณ์ให้ทะเลแสมสาร

จัดกิจกรรมดำน้ำปลุกปะการัง โดยร่วมกับลูกค้าของบริษัทฯ จำนวน 60 คู่ที่ได้รับคัดเลือกจากกิจกรรม TQM Family Trip ช่วยกันปลุกปะการัง โดยเป็นการปลูกแบบไม่ใช้น็อต โดยใช้เคียวของหลอดท่อ PVC โดยได้รับความร่วมมือจากค่ายวิทยาศาสตร์ทางทะเล แสมสาร ในการบรรยายให้ความรู้เกี่ยวกับการปลุกปะการัง และวิธีการดำน้ำเบื้องต้น หลังจากนั้นก็จะฝึก Snorkel จะไปดูแลปะการังกันที่ปลูกเอาไว้เมื่อ 4-5 ปีที่แล้ว โครงการปลุกปะการังนี้เขาตั้งเป้าปลูก 8 หน่อดัน ก็ปลูกไปแล้ว 5 หน่อดัน ทางบริษัทฯ ก็เป็นอีกส่วนหนึ่งของการมาร่วมกับลูกค้าครั้งนี้เพื่อมาปลูกอีกประมาณ 100 กิ่ง



ทีคิวเอ็ม ชวนลูกค้าทำเต้านมเทียมในทริปปะเกะเกิร์ต

พาลูกค้าท่องเที่ยวฟรีทุกเดือน โดยในวันที่ 20 ตุลาคม 2561 ทีคิวเอ็มได้ชวนลูกค้า 59 คู่ท่องเที่ยวไหว้พระ 3 วัดที่เกาะเกิร์ต จังหวัดนนทบุรี เพื่อความเป็นสิริมงคล พร้อมสนุกกับกิจกรรม การช้อปปิ้ง ชิม ชิวส์ และยังได้ร่วมกันทำเต้านมเทียมจำนวน 124 เต้า เนื่องในเดือนมะเร็งสากลเพื่อไปมอบต่อให้กับผู้ป่วยโรคมะเร็งต่อไป



ทีคิวเอ็ม สนับสนุนการจัดการพี่เพื่อน้องจากผองเพื่อนปีที่ 15

สนับสนุนการจัดการพี่เพื่อน้องจากผองเพื่อนชาวประกันและมวลดมตรธุรกิจเพื่อสังคมปีที่ 15 ในปี 2561 ซึ่งเป็นกิจกรรมเชิงบูรณาการของหน่วยงานทั้งในวงการประกันภัย ธนาคาร และสถาบันการเงิน สื่อมวลชน และธุรกิจอื่นๆ ร่วมเป็นเจ้าภาพในการจัดงานร่วมกับโรงเรียน 3 โรงเรียน และชุมชน มีนักเรียนทั้งหมดประมาณ 200 คน จัดโดยนิตยสารไทยแลนด์ อินซัวร์รันส์ ณ โรงเรียนวัดดอนผิงแดด จังหวัดเพชรบุรี โดยทีคิวเอ็มได้มอบทุนการศึกษาจำนวนเงิน 20,000 บาท



TQM ร่วมจัดกิจกรรมตรวจสุขภาพของบริษัทลูกค้า

บริษัท ทีคิวเอ็ม อินซัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ร่วมกิจกรรมตรวจสุขภาพประจำปี 2561 ของบริษัท พกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นลูกค้ารายสำคัญ โดยจัดให้มีของที่ระลึกและอาหารว่างสำหรับลูกค้าที่เข้าร่วมกิจกรรมตรวจสุขภาพในครั้งนี้



TQM สนับสนุนประกันภัย 7 บาท และประกันภัย 10 บาทพลัส ของ คปภ.

TQM ร่วมมอบของขวัญปีใหม่แก่ประชาชน ด้วยประกันภัย 7 บาท และประกันภัย 10 บาทพลัส ออกโดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ซึ่งประกันภัย 7 บาท จะให้ความคุ้มครอง 3 กรณีคือ กรณีเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ มือ เท้า สูญเสียสายตา หรือทุพพลภาพถาวรสิ้นเชิงเนื่องจากอุบัติเหตุ จะได้รับความคุ้มครอง 100,000 บาท กรณีเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ มือ เท้า สูญเสียสายตา หรือทุพพลภาพถาวรสิ้นเชิงจากการฆาตกรรม จะได้รับความคุ้มครอง 50,000 บาท และค่าใช้จ่ายในการจัดการงานศพกรณีเสียชีวิตจากการเจ็บป่วย (ยกเว้นกรณีเสียชีวิตจากการเจ็บป่วยภายใน 15 วันแรก นับจากวันเริ่มต้นระยะเวลาประกันภัย) จำนวน 5,000 บาท ส่วนกรมธรรม์ประกันภัย 10 บาทพลัส นอกจากจะให้ความคุ้มครองเหมือนกับกรมธรรม์ประกันภัย 7 บาทแล้ว ยังเพิ่มเติมความคุ้มครองในส่วนของการรักษาพยาบาลจากอุบัติเหตุจ่ายตามจริงไม่เกิน 5,000 บาท



11. การควบคุมภายในและการบริหารจัดการความเสี่ยง

คณะกรรมการบริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการมีระบบการควบคุมภายในที่ดี และถือเป็นหน้าที่สำคัญที่จะต้องดำเนินการเพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในที่เหมาะสมและเพียงพอในการดูแลการดำเนินงานให้เป็นไปตามเป้าหมาย วัตถุประสงค์ กฎหมาย และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถป้องกันทรัพย์สินจากการทุจริต เสียหาย รวมทั้งมีการจัดทำบัญชีและรายงานทางการเงินที่ถูกต้องน่าเชื่อถือ และมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างครบถ้วน เพียงพอ และในระยะเวลาที่เหมาะสม

ฝ่ายตรวจสอบภายในเป็นหน่วยงานที่มีความเป็นอิสระและขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ โดยฝ่ายตรวจสอบภายในทำหน้าที่ในการสนับสนุนการทำงานของคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัทฯ โดยทำการประเมินความเพียงพอและความเหมาะสมของระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ รวมถึงติดตามและดูแลให้ฝ่ายต่างๆ ภายในบริษัทฯ ดำเนินการแก้ไขและปรับปรุงจุดบกพร่องด้านระบบควบคุมภายในที่ตรวจพบ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าระบบการควบคุมภายในที่วางไว้มีความเหมาะสม เพียงพอ และมีประสิทธิภาพ โดยตามมติที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2561 บริษัทฯ ได้แต่งตั้งบริษัท ชญูตร์ จำกัด ทำหน้าที่ตรวจสอบและประเมินระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ โดยบริษัท ชญูตร์ จำกัด ได้มอบหมายให้นายจิตติวัชร สุพรรณพงศ์ ดำรงตำแหน่งหัวหน้าผู้ตรวจสอบภายในของบริษัทฯ และประเมินระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ โดยมีข้อมูลเกี่ยวกับประวัติการทำงาน การศึกษา และการฝึกอบรมของนายจิตติวัชร สุพรรณพงศ์ ตามที่ปรากฏในเอกสารแนบ 3

ทั้งนี้ ตามขอบเขตอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบมีอำนาจในการให้ความเห็นชอบในการพิจารณา แต่งตั้ง โยกย้าย และเลิกจ้างหัวหน้าฝ่ายตรวจสอบภายในของบริษัทฯ

จากการพิจารณาประวัติการทำงานและประวัติการศึกษาของนายจิตติวัชร สุพรรณพงศ์ คณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่านายจิตติวัชร สุพรรณพงศ์ มีคุณสมบัติที่เพียงพอที่จะทำหน้าที่ตรวจสอบและประเมินระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยพิจารณาจากประวัติการศึกษา และประสบการณ์ทำงาน

จากรายงานตรวจสอบระบบควบคุมภายในที่ ส.ต. 3/2561 ลงวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2562 เรื่อง ระบบสายงานบริหารพัสดุและจัดซื้อสุปรายละเอียดดังนี้

วัตถุประสงค์การตรวจสอบ

- 1) เพื่อสอบทานระบบควบคุมภายใน การปฏิบัติตามนโยบาย และวิธีปฏิบัติงานของบริษัทฯ เพื่อให้แน่ใจว่าระบบงานจัดซื้อจัดจ้าง มีการปฏิบัติตามขั้นตอน (Procedure) ที่ระบุไว้ในคู่มือปฏิบัติงานอย่างสม่ำเสมอ และมีการลงนามอนุมัติในเอกสารตามขั้นตอนต่างๆ จากผู้มีอำนาจอย่างครบถ้วน ตามแนวทางหลักการควบคุมภายในที่ดี ของ COSO (Committee of Sponsoring Organization of the Treadway Commission)
- 2) เพื่อติดตามความคืบหน้าการแก้ไขประเด็นข้อสังเกตสำนักงานใหญ่ครั้งที่ 4 สำหรับระบบสายงานบริหารพัสดุและจัดซื้อ รวมทั้งทำความเข้าใจ และติดตามความคืบหน้าสำหรับการนำระบบงานขอซื้อและสั่งซื้อ (eProcurement) มาใช้ในขั้นตอนการขออนุมัติใบสั่งซื้อ (PR) และใบขอซื้อ (PO)

ขอบเขตการตรวจสอบ

- บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
- บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด
- บริษัท ทีคิวเอ็ม โฉฟ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด
- บริษัท แคสเมท จำกัด

ผลการตรวจสอบ

พบว่าระบบควบคุมภายในของระบบงานจัดซื้อ จัดจ้าง โดยรวมยังคงมีความเพียงพอ และปฏิบัติงานเป็นไปตามนโยบาย และคู่มือการปฏิบัติงานของบริษัท ทั้งในเรื่องการลงนามอนุมัติในเอกสารตามขั้นตอนจากผู้มีอำนาจอนุมัติอย่างครบถ้วน ตามแนวทางหลักการควบคุมภายในที่ดี ของ COSO (Committee of Sponsoring Organization of the Treadway Commission) แล้ว

โดยมติในที่ประชุมประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ ครั้งที่ 1/2562 ประชุมเมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2562 รับทราบและขอให้ บริษัท ชญูตร์ จำกัด ดำเนินการตรวจสอบตามแผนที่ได้นำเสนอไว้

12. รายการระหว่างกัน

14.1 รายละเอียดรายการระหว่างกัน

• การให้เช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2560 (หน่วย: ล้านบาท)	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2561 (หน่วย: ล้านบาท)	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
บริษัท บริดเลียนท์ เซอร์เวย์ จำกัด (“บริดเลียนท์ เซอร์เวย์”)	<u>TQM Broker ให้เช่าพื้นที่อาคารสำนักงานแก่บริดเลียนท์ เซอร์เวย์</u> (1) รายได้ค่าเช่า - รายได้ค่าเช่า 0.07 - รายได้ค่าเช่าค้างรับ 0.07 (2) เงินประกันการเช่าอาคาร - เงินประกันรับ 0.15 - เงินประกันค้างรับ 0.15	0.07 0.07 0.15 0.15	0.10 - -	คณะกรรมการตรวจสอบรับทราบการยกเลิกการเช่าช่วงอาคาร โดย TQM Broker ได้รับชำระค่าเช่าและจ่ายคืนเงินประกันแล้วทั้งจำนวน

• การให้บริการและให้คำปรึกษางานด้านบัญชีและภาษีอากร

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2560 (หน่วย: ล้านบาท)	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2561 (หน่วย: ล้านบาท)	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
บริษัท บริดเลียนท์ เซอร์เวย์ จำกัด (“บริดเลียนท์ เซอร์เวย์”)	<u>TQM Broker ให้บริการและให้คำปรึกษางานด้านบัญชีและภาษีอากรกับบริดเลียนท์ เซอร์เวย์</u> - รายได้ค่าบริการ - - รายได้ค่าบริการค้างรับ -	- -	0.60 -	คณะกรรมการตรวจสอบเห็นชอบที่บริษัทฯ ไม่มีนโยบายให้บริการและให้คำปรึกษางานด้านบัญชี ภาษีอากรและกฎหมายแก่บริษัทที่เกี่ยวข้องในอนาคต
บริษัท อีเทอนอล โกรท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (“อีเทอนอล โกรท”)	<u>TQM Broker ให้บริการและให้คำปรึกษางานด้านบัญชีและภาษีอากรกับอีเทอนอล โกรท</u> - รายได้ค่าบริการ - - รายได้ค่าบริการค้างรับ -	- -	0.06 -	
บริษัท ที คิว อาร์ จำกัด (“ที คิว อาร์”)	<u>TQM Broker ให้บริการและให้คำปรึกษางานด้านบัญชีและภาษีอากรกับที คิว อาร์</u>			

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง		ลักษณะรายการ	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2560 (หน่วย: ล้านบาท)	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2561 (หน่วย: ล้านบาท)	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
		- รายได้ค่าบริการ - รายได้ค่าบริการค้างรับ	0.24 -	0.12 -	
	บริษัท ดาราเดลี จำกัด ("ดาราเดลี")	TQM Broker ให้บริการและให้คำปรึกษางานด้านบัญชีและภาษีอากรกับดาราเดลี - รายได้ค่าบริการ - ลูกหนี้อื่น	- -	0.09 -	
	บริษัท ดาราเดลี ซุปเปอร์ จำกัด ("ดาราเดลี ซุปเปอร์")	TQM Broker ให้บริการและให้คำปรึกษางานด้านบัญชีและภาษีอากรกับดาราเดลี ซุปเปอร์ - รายได้ค่าบริการ - รายได้ค่าบริการค้างรับ	- -	0.06 -	

• การเข้าอาคารสำนักงาน

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง		ลักษณะรายการ	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2560 (หน่วย: ล้านบาท)	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2561 (หน่วย: ล้านบาท)	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
	บริษัท อีเทคโนโลยีสโตร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ("อีเทคโนโลยีสโตร์")	TQM Broker เข้าอาคารสำนักงานใหญ่และสำนักงานสาขา จากอีเทคโนโลยีสโตร์ (1) ค่าเช่าและค่าบริการ - ค่าเช่าและค่าบริการ - ค่าเช่าและค่าบริการค้างจ่าย (2) เงินประกันการเช่าอาคาร - เงินประกันความเสียหายจากการเช่าอาคาร (3) ค่าสาธารณูปโภค - ค่าสาธารณูปโภค - ค่าสาธารณูปโภคค้างจ่าย	59.07 - 38.25 16.80 1.33	74.08 - 17.91 16.45 1.17	การเข้าอาคารเพื่อใช้เป็นสำนักงานใหญ่และสำนักงานสาขา ในอัตราค่าเช่าที่สามารถเทียบเคียงได้กับราคาประเมินโดยผู้ประเมินอิสระ เป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติ ที่มีความจำเป็นและสมเหตุสมผล

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง		ลักษณะรายการ	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2560 (หน่วย: ล้านบาท)	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2561 (หน่วย: ล้านบาท)	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
บริษัท อีเทอนอล โกรท คอร์ปอเรชั่น จำกัด ("อีเทอนอล โกรท")		TQM Life เข้าอาคาร สำนักงานใหญ่จากอีเทอ นอล โกรท			การเข้าอาคารเพื่อใช้เป็น สำนักงานของบริษัท ใน อัตราค่าเช่าที่สามารถ เทียบเคียงได้กับราคา ประเมินโดยผู้ประเมิน อิสระ เป็นรายการ สนับสนุนธุรกิจปกติ ที่มี ความจำเป็นและ สมเหตุสมผล
		(1) ค่าเช่าและค่าบริการ			
		- ค่าเช่าและค่าบริการ	1.49	2.48	
		- ค่าเช่าและค่าบริการค้าง จ่าย	-	-	
		(2) เงินประกันการเช่า อาคาร			
		- เงินประกันความเสียหาย จากการเช่าอาคาร	1.28	0.58	
		(3) ค่าสาธารณูปโภค			
		- ค่าสาธารณูปโภค	-	0.41	
		- ค่าสาธารณูปโภคค้างจ่าย	-	0.04	
บริษัท อีเทอนอล โกรท คอร์ปอเรชั่น จำกัด ("อีเทอนอล โกรท")		Casmatt เข้าอาคาร สำนักงานใหญ่จาก อีเทอนอล โกรท			การเข้าอาคารเพื่อใช้เป็น สำนักงานของบริษัท ใน อัตราค่าเช่าที่สามารถ เทียบเคียงได้กับราคา ประเมินโดยผู้ประเมิน อิสระ เป็นรายการ สนับสนุนธุรกิจปกติ ที่มี ความจำเป็นและ สมเหตุสมผล
		(1) ค่าเช่าและค่าบริการ			
		- ค่าเช่าและค่าบริการ	0.78	2.34	
		- ค่าเช่าและค่าบริการค้าง จ่าย	-	-	
		(2) เงินประกันการเช่า อาคาร			
		- เงินประกันความเสียหาย จากการเช่าอาคาร	1.17	0.59	
		(3) ค่าสาธารณูปโภค			
		- ค่าสาธารณูปโภค	-	0.37	
		- ค่าสาธารณูปโภคค้างจ่าย	-	0.04	

• การจ่ายค่าโฆษณาและค่าส่งเสริมการขาย

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2560 (หน่วย: ล้านบาท)	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2561 (หน่วย: ล้านบาท)	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
บริษัท ดาราเดลี จำกัด (“ดาราเดลี”)	1) บริษัทฯ และ TQM Broker จ่ายค่าโฆษณาให้แก่ดาราเดลี บริษัทฯ - ค่าโฆษณา - - ค่าโฆษณาค้างจ่าย - TQM Broker - ค่าโฆษณา 6.47 - ค่าโฆษณาค้างจ่าย 4.53		0.19 - 11.00 0.84	การซื้อสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์และการผลิตสื่อเป็นรายการส่งเสริมการขายที่มีราคาใกล้เคียงกับราคาตลาด หรือมีอัตรากำไรส่วนต่างที่สามารถเทียบเคียงได้กับอัตราตลาดทั่วไป และมีเงื่อนไขการค้าทั่วไป เป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัทฯ มีความจำเป็นและสมเหตุสมผล
	2) TQM Broker และ TQM Life จ่ายค่ากิจกรรมส่งเสริมการขายภายในประเทศให้แก่ดาราเดลี TQM Broker - ค่ากิจกรรมส่งเสริมการขายภายในประเทศ 12.38 - ค่ากิจกรรมส่งเสริมการขายภายในประเทศค้างจ่าย 5.35 TQM Life - ค่ากิจกรรมส่งเสริมการขายภายในประเทศ - - ค่ากิจกรรมส่งเสริมการขายภายในประเทศค้างจ่าย -	12.38 5.35 - -	12.06 3.93 1.14 -	การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายเป็นรายการที่ยังคงมีต่อเนื่องในอนาคต ซึ่งบริษัทฯ การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่มีความจำเป็นและสมเหตุสมผล โดยมีราคาและเงื่อนไขที่สามารถเทียบเคียงได้กับราคาตลาด หรือมีอัตรากำไรส่วนต่างที่สามารถเทียบเคียงได้กับอัตราตลาดทั่วไป
บริษัท ดาราเดลีทัวร์ จำกัด (“ดาราเดลีทัวร์”)	TQM Broker จ่ายค่าจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและค่าใช้จ่ายในการ			การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่มี

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง		ลักษณะรายการ	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2560 (หน่วย: ล้านบาท)	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2561 (หน่วย: ล้านบาท)	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
		เดินทางต่างประเทศ ให้แก่ <u>ดาราเดลีทีวี</u> - ค่าจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและค่าใช้จ่ายในการเดินทางต่างประเทศ - ค่าจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและค่าใช้จ่ายในการเดินทางต่างประเทศค้างจ่าย	28.03 8.59	0.91 -	ความจำเป็นและสมเหตุสมผล โดยมีราคาและเงื่อนไขที่สามารถเทียบเคียงได้กับราคาตลาด หรือมีอัตรากำไร - ส่วนต่างที่สามารถเทียบเคียงได้กับอัตราตลาดทั่วไป
	มหาวิทยาลัยศรีปทุม	TQM Broker จ่ายค่าสนับสนุนการจัดกิจกรรมให้แก่มหาวิทยาลัยศรีปทุม - ค่าสนับสนุนการจัดกิจกรรม - ค่าสนับสนุนการจัดกิจกรรมค้างจ่าย	- -	0.10 -	การสนับสนุนการกิจกรรมเพื่อประชาสัมพันธ์บริษัทฯ และตอบแทนสังคมเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่มีความจำเป็นและสมเหตุสมผล โดยมีราคาและเงื่อนไขที่สามารถเทียบเคียงได้กับราคาตลาด

• รายการตรวจสอบอุบัติเหตุรถยนต์

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง		ลักษณะรายการ	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2560 (หน่วย: ล้านบาท)	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2561 (หน่วย: ล้านบาท)	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
	บริษัท บริลเลียนท์ เซอร์เวย์ จำกัด (“บริลเลียนท์ เซอร์เวย์”)	TQM Broker จ่ายค่าค่าตรวจสอบอุบัติเหตุให้แก่ <u>บริลเลียนท์ เซอร์เวย์</u> - ค่าตรวจสอบอุบัติเหตุ - ค่าตรวจสอบอุบัติเหตุค้างจ่าย	6.96 2.31	1.85 0.15	การตรวจสอบอุบัติเหตุให้กับลูกค้าเป็นรายการสนับสนุนธุรกิจปกติที่มีความจำเป็นและสมเหตุสมผล โดยมีราคาและเงื่อนไขที่สามารถเทียบเคียงได้กับราคาตลาด

• การให้บริการดูแลและรักษาอุปกรณ์ระบบคอมพิวเตอร์

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2560 (หน่วย: ล้านบาท)	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2561 (หน่วย: ล้านบาท)	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
บริษัท บริดลีย์ เซอร์เวย์ จำกัด ("บริดลีย์ เซอร์ เวย์")	Casmatt ให้บริการดูแล และรักษาอุปกรณ์ระบบ คอมพิวเตอร์ให้กับบริด ลีย์ เซอร์เวย์ - รายได้ค่าบริการ - รายได้ค่าบริการค้างรับ	- -	0.12 -	การให้บริการดูแลและ รักษาอุปกรณ์ระบบ คอมพิวเตอร์เป็นรายการ สนับสนุนธุรกิจปกติที่ไม่ ทำให้กลุ่มบริษัทฯ เสีย ผลประโยชน์ โดยมีราคา และเงื่อนไขเป็นไปตามที่ ระบุในสัญญา
บริษัท ดาราเดลี ซ้อปบิ่ง จำกัด ("ดาราเดลี ซ้อป บิ่ง")	Casmatt ให้บริการดูแล และรักษาอุปกรณ์ระบบ คอมพิวเตอร์ให้กับดาราเดลี ซ้อปบิ่ง - รายได้ค่าบริการ - รายได้ค่าบริการค้างรับ	- -	0.06 -	

รายได้จากการขายประกันให้กับผู้บริหารมีสัดส่วนที่ไม่มีนัยสำคัญ

• รายการซื้อสินค้า

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2560 (หน่วย: บาท)	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2561 (หน่วย: บาท)	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
บริษัท ดาราเดลี ซ้อปบิ่ง จำกัด ("ดาราเดลี ซ้อป บิ่ง")	TQM Broker ซื้อสินค้าจาก ดาราเดลี ซ้อปบิ่ง - ค่าของขวัญและของ รางวัล - เจ้าหนี้อื่น	44,512 44,512	52,899 -	รายการซื้อสินค้านี้มีความ เป็นรายการค้าที่มีความ สมเหตุสมผล โดยมีราคา และเงื่อนไขการค้าทั่วไป

• ค่าฝึกอบรมบุคลากรของบริษัทฯ

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2560 (หน่วย: ล้านบาท)	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2561 (หน่วย: ล้านบาท)	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
มหาวิทยาลัย ศรีปทุม	TQM Broker จ่ายค่า ฝึกอบรมแก่มหาวิทยาลัย ศรีปทุม - ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม	-	0.14	ค่าฝึกอบรมบุคลากรเป็น รายการที่มีความ สมเหตุสมผล โดยมีราคา และเงื่อนไขการค้าทั่วไป

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ลักษณะรายการ	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2560 (หน่วย: ล้านบาท)	รอบปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2561 (หน่วย: ล้านบาท)	ความเห็นของ คณะกรรมการ ตรวจสอบ
	- ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม ค้างจ่าย	-	-	

14.2 นโยบายการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2561 ซึ่งจัดทำขึ้นเมื่อวันที่ 11 มิถุนายน 2561 มีมติอนุมัตินโยบายการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน ในกรณีที่บริษัทฯ หรือบริษัทย่อยเข้าทำรายการกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน บริษัทฯ หรือบริษัทย่อยจะดำเนินการตามมาตรการและขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์และกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อบังคับประกาศ คำสั่ง หรือข้อกำหนดตลาดหลักทรัพย์ฯ และตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน เรื่องหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน รวมถึงการปฏิบัติตามข้อกำหนดที่เกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน

ในส่วนของการเปิดเผยรายการระหว่างกันของบริษัทฯ จะเป็นไปตามกฎหมายและระเบียบที่สำนักงาน ก.ล.ต. รวมทั้งตลาดหลักทรัพย์ฯ กำหนด อีกทั้งเป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีที่เกี่ยวกับบริษัทหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของสภาวิชาชีพบัญชี โดยจะมีการเปิดเผยข้อมูลไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ตรวจสอบหรือสอบทานแล้วของบริษัทฯ แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี และรายงานประจำปีของบริษัทฯ

14.3 มาตรการและขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน

มาตรการการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน ในกรณีที่บริษัทฯ หรือบริษัทย่อยมีรายการกับบุคคลที่มีความเกี่ยวเนื่อง คณะกรรมการตรวจสอบจะเป็นผู้พิจารณาและให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นและความสมเหตุสมผลในการเข้าทำรายการ และความเหมาะสมด้านราคาและเงื่อนไขต่าง ๆ ของรายการให้เป็นไปตามลักษณะการดำเนินธุรกิจปกติในอุตสาหกรรม โดยมีการเปรียบเทียบกับราคาและเงื่อนไขต่าง ๆ ของรายการ หากกระทำกับบุคคลภายนอกหรือราคาตลาด ก่อนที่จะนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทหรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ แล้วแต่กรณี และหากคณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่อาจเกิดขึ้น บริษัทฯ จะจัดให้มีผู้เชี่ยวชาญอิสระหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ เป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าว เพื่อนำไปใช้ประกอบการพิจารณาและ/หรือการตัดสินใจของคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามแต่กรณี โดยผู้ที่มีส่วนได้เสียจะไม่มีสิทธิออกเสียงในรายการดังกล่าว ทั้งนี้ บริษัทฯ จะเปิดเผยรายการระหว่างกันไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี รายงานประจำปี และหมายเหตุประกอบงบการเงินที่ตรวจสอบหรือสอบทานโดยผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ

ในกรณีที่รายการที่เกี่ยวข้องกันเป็นรายการทางการค้าที่บริษัทฯ หรือบริษัทย่อยกระทำปกติเพื่อประกอบกิจการ หรือเป็นรายการทางการค้าซึ่งธุรกิจโดยทั่วไปมีลักษณะเดียวกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยกระทำเพื่อสนับสนุนรายการธุรกิจปกติของบริษัทฯ และมีเงื่อนไขการค้าที่มีราคาและเงื่อนไขที่เป็นธรรมและไม่ก่อให้เกิดการถ่ายเททางผลประโยชน์ ซึ่งรวมถึงเงื่อนไขการค้าที่มีราคาและเงื่อนไข ดังนี้

1. เป็นธุรกรรมที่มีราคาและเงื่อนไขที่บริษัทฯ หรือบริษัทย่อยได้รับหรือให้กับบุคคลทั่วไป
2. เป็นธุรกรรมที่มีราคาและเงื่อนไขที่บุคคลที่เกี่ยวข้องกันให้กับบุคคลทั่วไป
3. เป็นธุรกรรมที่มีราคาและเงื่อนไขที่บริษัทฯ แสดงได้ว่าเป็นราคาและเงื่อนไขที่ผู้ประกอบการธุรกิจลักษณะทำนองเดียวกันให้กับบุคคลทั่วไป

4. เป็นธุรกรรมกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกันเท่านั้น แต่สินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องมีลักษณะและราคาที่เป็นมาตรฐานชัดเจนในตลาด และมีผู้ซื้อผู้ขายหลายราย โดยมีราคา เงื่อนไข และข้อตกลงอื่นไม่แตกต่างกัน

บริษัทฯ กำหนดแนวทางการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันที่เป็นรายการธุรกิจปกติหรือสนับสนุนธุรกิจปกติที่มีข้อตกลงทางการค้าในลักษณะเดียวกับที่วิญญูชนทั่วไปพึงกระทำกับคู่สัญญาทั่วไปในสถานการณ์เดียวกัน ด้วยอำนาจต่อรองทางการค้าที่ปราศจากอิทธิพลในการที่ผู้อนุมัติมีสถานะเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือบุคคลที่มีความเกี่ยวข้อง โดยคณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาให้ความเห็นและนำเสนอคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติเป็นหลักการ ซึ่งกำหนดให้ฝ่ายจัดการสามารถอนุมัติการทำธุรกรรมดังกล่าวได้ภายใต้แนวทางการดำเนินการและวงเงินที่กำหนดไว้ โดยการอนุมัติการทำรายการให้เป็นไปตามคู่มืออำนาจดำเนินการ (Delegation of Authority หรือ DOA) ซึ่งกำหนดให้ฝ่ายงานต้นเรื่องเป็นผู้นำเสนอเหตุผลความจำเป็น ของการทำรายการ และการเปรียบเทียบราคาตลาดหรือเงื่อนไขการค้าทั่วไป ภายใต้กรอบการดำเนินการที่คณะกรรมการบริษัท กำหนด กล่าวคือ หากเป็นรายการระหว่างกันที่มีการทำสัญญาชัดเจน ระบุราคาและเงื่อนไขเทียบกับเงื่อนไขการค้าทั่วไป ให้ฝ่ายจัดการปฏิบัติให้เป็นไปตามสัญญาได้ตลอดอายุของสัญญา เช่น การทำสัญญาเช่าเทียบท่าราคาประเมินจากผู้ประเมินราคาอิสระ เป็นต้น หรือหากเป็นรายการระหว่างกันที่ต้องมีขั้นตอนการขออนุมัติซื้อหรือทำการสั่งซื้อ เช่น การซื้อสินค้า การจัดกิจกรรม การซื้อโฆษณา เป็นต้น ให้ฝ่ายจัดการทำการเปรียบเทียบราคา เงื่อนไขการค้า โดยต้องมีข้อตกลงทางการค้าทั่วไปที่เป็นราคาตลาดและเงื่อนไขทั่วไปที่ไม่แตกต่างในสาระสำคัญ และหากเป็นรายการที่เกิดขึ้นตามจริง และมีอัตราค่าบริการที่ชัดเจนเทียบเท่าค่าบริการที่บุคคลที่เกี่ยวข้องกันให้กับบุคคลทั่วไป โดยให้จัดทำและนำเสนออนุมัติตามลำดับชั้นตามการบริหารของหน่วยงานนั้นๆ ตามคู่มืออำนาจดำเนินการ และจัดให้มีการสอบทานรายการและลงนามในขั้นตอนสุดท้ายโดยผู้บริหารที่มีตำแหน่งตั้งแต่ระดับ EVP ขึ้นไปที่ไม่มีส่วนได้เสีย หรือผู้กระทำการแทนที่ได้รับมอบอำนาจจากผู้บริหารที่ไม่มีส่วนได้เสียดังกล่าว ก่อนการทำรายการ

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัท ได้กำหนดให้ฝ่ายจัดการจัดทำและนำเสนอประมาณการวงเงินการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันของแต่ละรายเป็นรายปี และนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัท อนุมัติ ทั้งนี้ หากมีความจำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงหรือวงเงินของรายการที่เกี่ยวข้องกันประจำปีตามที่ได้ขออนุมัติในหลักการไว้ ฝ่ายจัดการจะต้องนำเสนอเพื่อขออนุมัติจากคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัททุกครั้ง โดยคณะกรรมการตรวจสอบได้กำหนดให้ประธานบริหารบัญชีการเงินเป็นผู้ติดตามการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และจัดทำรายงานสรุปการทำธุรกรรมรายการที่เกี่ยวข้องกัน เพื่อรายงานในที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ หรือที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทในทุกไตรมาส และกำหนดให้หน่วยงานตรวจสอบภายใน หรือผู้ตรวจสอบภายใน ทำการสอบทานการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันและนำเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบทุกปี ทั้งนี้ ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท พบว่ามีการดำเนินการไม่เป็นไปตามนโยบายที่กำหนดไว้ คณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทจะร่วมกันดำเนินการเพื่อหาทางแก้ไข

อย่างไรก็ตาม หากบริษัท หรือบริษัทย่อยจะเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันที่เป็นธุรกรรมประเภทอื่น บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะดำเนินการตามนโยบาย มาตรการและขั้นตอนการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันที่กำหนดไว้ และต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบ และขั้นตอนของสำนักงาน ก.ล.ต. คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์ฯ ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน เพื่อให้มีความมั่นใจว่าการเข้าทำรายการดังกล่าวจะไม่เป็นการโยกย้าย หรือถ่ายเทผลประโยชน์ระหว่างบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ แต่เป็นการทำรายการที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยคำนึงถึงประโยชน์ของผู้ถือหุ้นทุกราย

ส่วนที่ 3 ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

13. ข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ

ผู้ลงทุนควรพิจารณางบการเงินรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 ของบริษัทฯ ที่ปรากฏอยู่ในเอกสารฉบับนี้ ตามลำดับ เพื่อประกอบคำอธิบายและการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของกลุ่มบริษัทฯ และผู้ลงทุนควรอ่านหมายเหตุประกอบงบการเงินในงบการเงินดังกล่าว ซึ่งประกอบไปด้วยเกณฑ์การจัดทำงบการเงิน มาตรฐานการรายงานทางการเงินใหม่ รายการปรับปรุงงบการเงินปีก่อน และนโยบายการบัญชีที่สำคัญของบริษัทฯ เพื่อประกอบการพิจารณา เว้นแต่จะระบุไว้เป็นอย่างอื่น

13.1 สรุปรายงานการตรวจสอบบัญชี

ปี	ผู้สอบบัญชี	สรุปรายงานการตรวจสอบ
ปี 2558	คุณอิทธิกร ไชตติกรกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 10078 จาก บริษัท เอ็ม แอนด์ บี ออดิท จำกัด	ผู้สอบบัญชีให้ความเห็นไว้ในรายงานผู้สอบบัญชีอย่างไม่มีเงื่อนไขว่า งบการเงินแสดงฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และผลการดำเนินงาน สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน สำหรับกิจการที่ไม่มีส่วนได้เสียสาธารณะ
ปี 2559	คุณสุเมธ เจริญรุ่งทรัพย์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 6696 จาก บริษัท สำนักงาน เอ็กซ์เพิร์ท ออดิท จำกัด	ผู้สอบบัญชีให้ความเห็นไว้ในรายงานผู้สอบบัญชีอย่างไม่มีเงื่อนไขว่า งบการเงินแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และเฉพาะของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน
ปี 2560	คุณรศพร เดชอาคม ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 5659 จาก บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต.	ผู้สอบบัญชีให้ความเห็นไว้ในรายงานผู้สอบบัญชีอย่างไม่มีเงื่อนไขว่า งบการเงินแสดงฐานะทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และเฉพาะของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานรายงานทางการเงิน
ปี 2561	คุณรศพร เดชอาคม ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 5659 จาก บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด ซึ่งเป็นผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต.	ผู้สอบบัญชีให้ความเห็นไว้ในรายงานผู้สอบบัญชีอย่างไม่มีเงื่อนไขว่า งบการเงินแสดงฐานะทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของบริษัทฯ และบริษัทย่อย และเฉพาะของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานรายงานทางการเงิน

13.2 ตารางสรุปงบการเงินรวมสำหรับปี 2559 – 2561

จากงบการเงินรวมของกลุ่มบริษัทฯ สามารถสรุปข้อมูลที่ใช้วิเคราะห์ผลการดำเนินงานได้ดังนี้

งบแสดงฐานะการเงิน	งบการเงินรวม					
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
	2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์						
<u>สินทรัพย์หมุนเวียน</u>						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	295.1	15.8	539.5	28.3	848.3	22.2
เงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้	413.7	22.1	510.5	26.8	682.5	17.8
เงินลงทุนชั่วคราว	25.5	1.4	5.2	0.3	1,120.1	29.3
รายได้ค่าบริการค้างรับและลูกหนี้อื่น	551.9	29.5	508.3	26.6	598.3	15.6
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	341.3	18.2	-	-	-	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	63.8	3.4	51.3	2.7	37.4	1.0
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,691.3	90.4	1,614.8	84.7	3,286.6	85.9
<u>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</u>						
เงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้	-	-	-	-	100.0	2.6
เงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน	5.1	0.3	3.0	0.2	1.0	0.0
เงินลงทุนระยะยาว	-	-	85.1	4.5	289.6	7.6
เงินลงทุนในบริษัทย่อย	-	-	-	-	-	-
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	-	-	1.2	0.1	0.6	0.0
เงินลงทุนในบริษัทอื่น	-	-	-	-	-	-
อาคารและอุปกรณ์	116.1	6.2	125.0	6.5	92.3	2.4
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	14.3	0.8	10.6	0.5	9.2	0.2
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	8.4	0.4	12.4	0.6	14.1	0.4
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	35.5	1.9	54.3	2.9	31.5	0.8
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	179.4	9.6	291.7	15.3	538.3	14.1
รวมสินทรัพย์	1,870.7	100.0	1,906.5	100.0	3,824.9	100.0
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
<u>หนี้สินหมุนเวียน</u>						
เจ้าหนี้ค่าเบี่ยงกันภัยและเจ้าหนี้อื่น	1,112.8	59.5	1,089.4	57.1	1,170.8	30.6
ค่าเบี่ยงกันภัยรับล่วงหน้า	339.1	18.1	363.0	19.1	385.1	10.1
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	3.5	0.2	-	-	20.9	0.5
หนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน - ส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	-	-	-	-	-	-
ประมาณการหนี้สินระยะสั้น	-	-	6.2	0.3	10.5	0.3
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	37.6	2.0	19.7	1.0	34.3	0.9
รวมหนี้สินหมุนเวียน	1,493.0	79.8	1,478.3	77.5	1,621.6	42.4
<u>หนี้สินไม่หมุนเวียน</u>						
สำรองผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงาน	42.0	2.3	51.7	2.7	58.1	1.5
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	42.0	2.3	51.7	2.7	58.1	1.5
รวมหนี้สิน	1,535.0	82.1	1,530.0	80.2	1,679.6	43.9

งบแสดงฐานะการเงิน	งบการเงินรวม					
	ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
	2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนเรือนหุ้น						
ทุนจดทะเบียน	225.0	12.0	225.0	11.8	300.0	7.8
ทุนออกจำหน่ายและชำระแล้ว	225.0	12.0	225.0	11.8	300.0	7.8
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	-	-	-	-	1,606.8	42.0
ส่วนเกินทุนจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน	67.9	3.6	67.9	3.6	67.9	1.8
กำไรสะสม						
จัดสรรแล้ว - สรรองตามกฎหมาย	22.5	1.2	22.5	1.2	30.0	0.8
ยังไม่ได้จัดสรร	20.3	1.1	61.1	3.2	140.6	3.7
ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ	335.7	17.9	376.5	19.8	2,145.2	56.1
ส่วนของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย	-	-	-	-	0.0	0.0
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	335.7	17.9	376.5	19.8	2,145.2	56.1
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	1,870.7	100.0	1,906.5	100.0	3,824.9	100.0

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	งบการเงินรวม					
	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
	2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้						
รายได้ค่าบริการ	2,190.9	98.5	2,257.8	99.0	2,501.1	99.1
รายได้ค่านายหน้า	1,374.8	61.8	1,391.3	61.1	1,515.6	60.0
รายได้ค่าบริการอื่น	816.1	36.7	866.5	37.9	985.5	39.0
รายได้อื่น						
เงินปันผลรับ	-	-	-	-	-	-
ดอกเบี้ยรับ	20.8	0.9	17.8	0.8	18.5	0.7
กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทอื่น	8.9	0.4	-	-	-	-
อื่นๆ	5.4	0.2	6.1	0.2	5.4	0.2
รวมรายได้	2,226.0	100.0	2,281.7	100.0	2,525.0	100.0
ค่าใช้จ่าย						
ต้นทุนและค่าใช้จ่ายการให้บริการ	(1,190.3)	(53.5)	(1,172.2)	(51.4)	(1,287.4)	(51.0)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(805.9)	(36.2)	(775.2)	(34.0)	(736.4)	(29.2)
รวมค่าใช้จ่าย	(1,996.2)	(89.7)	(1,947.4)	(85.4)	(2,023.8)	(80.1)
กำไร (ขาดทุน) ก่อนส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมและค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	229.8	10.3	334.3	14.6	501.3	19.9
ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	-	-	-	-	(0.6)	(0)
กำไร (ขาดทุน) ก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	229.8	10.3	334.3	14.6	500.7	19.8
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(51.6)	(2.3)	(66.0)	(2.9)	(96.4)	(3.8)
กำไร (ขาดทุน) สำหรับงวด	178.2	8.0	268.3	11.7	404.3	16.0
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับงวด:						
รายการที่จะไม่ถูกบันทึกในส่วนของกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง						
ขาดทุนจากการประมาณการตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย	(0.1)		(3.2)		-	
ผลกระทบของภาษีเงินได้	0.0		0.6		-	
รายการที่จะไม่ถูกบันทึกในส่วนของกำไรหรือขาดทุนในภายหลัง-สุทธิ	(0.1)		(2.5)		-	
จากภาษีเงินได้						
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จอื่นสำหรับงวด	(0.1)		(2.5)		-	
กำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับงวด	178.1		265.8		404.3	
การแบ่งปันกำไร						
ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ	38.3		268.3		404.3	
ส่วนที่เป็นของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย	139.9		-		0	
กำไรสำหรับงวด	178.2		268.3		404.3	
การแบ่งกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวม						
ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ	38.2		265.8		404.3	
ส่วนที่เป็นของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย	139.9		-		0	
กำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับงวด	178.1		265.8		404.3	
กำไรต่อหุ้น						
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐานปรับปรุงมูลค่าที่ตราไว้ *						
ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ (ปรับปรุง) * (บาทต่อหุ้น)	0.75		1.19		1.77	
จำนวนหุ้นสามัญถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (ปรับปรุง) * (หุ้น)	51,075,200		225,000,000		228,082,192	

หมายเหตุ : * ปรับปรุงใหม่มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้นของบริษัทฯ จาก 100.0 บาท เป็น 1.0 บาท โดยเป็นไปตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2561 เมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2561 ซึ่งได้มีมติเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้นของบริษัทฯ จาก 100.0 บาท เป็น 1.0 บาท

งบกระแสเงินสด	งบการเงินรวม	
	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	
	2560	2561
	ล้านบาท	ล้านบาท
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน		
กำไร (ขาดทุน) ก่อนภาษี	334.2	500.7
รายการปรับกระทบยอดกำไร (ขาดทุน) ก่อนภาษีเป็นเงินสดรับ (จ่าย) จากกิจกรรมดำเนินงาน:		
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	49.6	49.8
ประมาณการหนี้สินระยะสั้น (กัลบายการ) - ลูกหนี้ค่าเบี่ยประกันภัย	6.2	4.2
สำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	4.0	(2.2)
ตัดหนี้สูญ - ลูกหนี้ค่าเบี่ยประกันภัย	-	0.3
ตัดหนี้สูญ - รายได้ค้างรับ	0.3	-
สำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ - ลูกหนี้อื่น	-	0.7
ค่าใช้จ่ายผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงาน	6.6	8.3
กำไรจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	(0.5)	(0.5)
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	4.5	0.2
ขาดทุนจากการตัดจำหน่ายภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย	1.3	0.0
กำไรจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่าทรัพย์สินของหลักทรัพย์เพื่อค้า	-	(0.1)
กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทอื่น	-	-
ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	-	0.6
ตัดจำหน่ายส่วนเพิ่มเงินลงทุนระยะยาว	0.1	-
ดอกเบี้ยรับ	(17.8)	(18.5)
กำไร (ขาดทุน) จากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	388.6	543.6
สินทรัพย์ดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง		
เงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้	(96.8)	(272.0)
รายได้ค่าบริการค้างรับและลูกหนี้อื่น	34.4	(87.8)
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	(17.4)	7.1
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	(18.9)	22.9
หนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น (ลดลง)		
เจ้าหนี้ค่าเบี่ยประกันภัยและเจ้าหนี้อื่น	(28.8)	76.6
ค่าเบี่ยประกันภัยรับล่วงหน้า	23.9	22.1
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	(18.0)	14.6
จ่ายผลประโยชน์ระยะยาวของพนักงาน	-	(2.0)
เงินสดจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	267.0	325.1
เงินสดรับคืนภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย	30.8	-
เงินสดจ่ายภาษีเงินได้	(75.0)	(78.6)
เงินสดสุทธิจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	222.8	246.5

งบกระแสเงินสด	งบการเงินรวม	
	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	
	2560	2561
	ล้านบาท	ล้านบาท
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน		
เงินลงทุนชั่วคราว (เพิ่มขึ้น) ลดลง	20.3	(1,114.8)
เงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน (เพิ่มขึ้น) ลดลง	2.1	2.0
เงินลงทุนระยะยาวเพิ่มขึ้น	(85.2)	(206.8)
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	-	-
เงินสดรับจากเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	341.3	-
เงินสดจ่ายซื้อเงินลงทุนในบริษัทย่อย	-	-
เงินสดจ่ายซื้อเงินลงทุนในบริษัทร่วม	(1.2)	-
เงินสดจ่ายซื้ออาคารและอุปกรณ์	(50.9)	(20.7)
เงินสดจ่ายซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(3.1)	(4.3)
เงินสดรับจากการจำหน่ายอาคารและอุปกรณ์	0.6	0.6
เงินสดรับจากการขายเงินลงทุนในบริษัทอื่น	-	-
เงินสดรับจากดอกเบี้ยรับ	22.7	19.9
เงินสดสุทธิจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	246.6	(1,324.0)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน		
จ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงิน	-	-
เงินสดรับจากการเพิ่มทุน	-	1,725.0
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายทางตรงในการเสนอขายหุ้น	-	(21.3)
บริษัทย่อยจ่ายปันผลให้ผู้ถือหุ้นที่ไม่มีอำนาจควบคุมบริษัทย่อย	-	(0.0)
เงินสดจ่ายเงินปันผล	(225.0)	(317.3)
เงินสดสุทธิจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	(225.0)	1,386.4
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	244.4	308.9
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดคงเหลือต้นงวด	295.1	539.5
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดคงเหลือปลายงวด	539.5	848.3
ข้อมูลกระแสเงินสดเปิดเผยเพิ่มเติม		
รายการที่ไม่เป็นตัวเงิน		
เจ้าหนี้ค่าซื้อสินทรัพย์เพิ่มขึ้น (ลดลง)	6.0	(8.9)
เจ้าหนี้ค่าใช้จ่ายทางตรงในการเสนอขายหุ้น	-	21.9

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ (Key Financial Ratio)

อัตราส่วนทางการเงิน	หน่วย	งบการเงินรวม		
		สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม		
		2559	2560	2561
<u>อัตราส่วนสภาพคล่อง</u>				
อัตราส่วนสภาพคล่อง	เท่า	1.1	1.1	2.0
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว	เท่า	0.6	0.7	0.9
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด	เท่า	0.2	0.1	0.2
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า	เท่า	9.9	9.3	9.3
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย	วัน	36.4	38.9	38.6
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้	เท่า	9.1	6.7	7.9
ระยะเวลารับชำระหนี้	วัน	39.6	53.5	45.7
Cash cycle	วัน	(3.2)	(14.6)	(7.1)
<u>อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหากำไร</u>				
อัตรากำไรขั้นต้น	ร้อยละ	45.7	48.1	48.5
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	ร้อยละ	10.2	14.5	19.8
อัตรากำไรอื่น	ร้อยละ	1.6	1.0	0.9
อัตราส่วนเงินสดต่อการทำกำไร	ร้อยละ	141.0	71.8	51.7
อัตรากำไรสุทธิ	ร้อยละ	8.0	11.8	16.0
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น	ร้อยละ	48.0	75.3	32.1
<u>อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน</u>				
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์	ร้อยละ	9.2	14.2	14.1
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร	ร้อยละ	198.3	258.0	412.5
อัตราการหมุนของสินทรัพย์	เท่า	1.1	1.2	0.9
<u>อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน</u>				
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	เท่า	4.6	4.1	0.8
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย *	เท่า	N/A	N/A	N/A
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน (cash basis)	เท่า	0.4	0.8	0.7
อัตราการจ่ายเงินปันผล	ร้อยละ	229.6	83.9	78.5

หมายเหตุ : * กลุ่มบริษัทฯ ไม่มีเงินกู้ยืม

14. การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

การวิเคราะห์การดำเนินงานและฐานะทางการเงิน

รายได้

ตารางแสดงโครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทฯ ตามงบการเงินรวม ตามประเภทธุรกิจ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 มีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม					
		2559		2560		2561	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย	TQM Broker	2,111.5	94.9	2,201.1	96.5	2,434.7	96.4
• รายได้ค่านายหน้า		1,303.0	58.6	1,336.8	58.6	1,454.4	57.6
• รายได้ค่าบริการอื่น		808.5	36.3	864.3	37.9	980.3	38.8
2. รายได้จากการเป็นนายหน้าประกันชีวิต	TQM Life	80.6	3.6	56.7	2.5	66.4	2.6
• รายได้ค่านายหน้า		71.8	3.2	54.5	2.4	61.2	2.4
• รายได้ค่าบริการอื่น		8.8	0.4	2.2	0.1	5.2	0.2
รวมรายได้ค่าบริการ		2,192.1	98.5	2,257.8	99.0	2,501.1	99.0
รายได้อื่น		33.9	1.5	23.9	1.0	23.9	1.0
รวม		2,226.0	100.0	2,281.7	100.0	2,525.0	100.0

รายได้ของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วย รายได้จากการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย รายได้จากการเป็นนายหน้าประกันชีวิต รายได้จากธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ และซอฟต์แวร์ และรายได้อื่นๆ ได้แก่ ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทอื่น รายได้จากการให้บริการและให้คำปรึกษา เงินชดเชยค่าเสียหาย เป็นต้น โดยรายได้จากการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย และรายได้จากการเป็นนายหน้าประกันชีวิต ประกอบด้วยรายได้ค่านายหน้า (Commission) และรายได้ค่าบริการอื่น ซึ่งเป็นรายได้ที่บริษัทฯ ได้รับจากบริษัทประกันภัยที่เป็นคู่ค้าของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้รายได้ค่าบริการอื่นมีทั้งที่เป็นจำนวน และเป็นอัตราส่วนที่กำหนดจากเบี้ยประกันที่กลุ่มบริษัทฯ สามารถขายต่อลูกค้าได้ เช่น ค่าบริการ การดำเนินการจัดพิมพ์กรมธรรม์ และจัดส่งกรมธรรม์ ค่าดำเนินการติดต่อประสานงานให้กับลูกค้าที่ประสบภัย หรือค่าบริการจัดเก็บข้อมูล เป็นต้น ทั้งนี้ รายได้ค่าบริการอื่นเป็นบริการเสริมที่มีลักษณะงานที่นอกเหนือจากส่วนงานที่เกี่ยวข้องกับการซื้อหรือชักชวนให้เข้าทำสัญญาประกันภัยที่บริษัทฯ ได้ให้บริการกับลูกค้าและคู่ค้าที่เป็นบริษัทประกันภัยจริง ซึ่งขึ้นอยู่กับขอบเขตการให้บริการ ความสัมพันธ์อันดี และการเจรจาต่อรอง ซึ่งรายได้ค่าบริการดังกล่าวไม่ได้อยู่ภายใต้การควบคุมของหน่วยงานราชการ โดยรายได้ค่าบริการอื่นที่เป็นจำนวนจะมีความไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับผลการเจรจาต่อรองกับบริษัทประกันภัย

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้รวมเท่ากับ 2,226 ล้านบาท 2,281.70 ล้านบาท และ 2,525 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นรายได้เพิ่มขึ้น 55.7 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเติบโตร้อยละ 2.5 ในปี 2560 และคิดเป็น

รายได้เพิ่มขึ้น 243.3 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราเติบโตร้อยละ 10.7 ในปี 2561 โดยรายได้กว่าร้อยละ 96.4 ของกลุ่มบริษัท เป็นรายได้จากการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัย

ธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย

กลุ่มบริษัท ดำเนินการขายประกันวินาศภัยทั้งสิ้น 2 รูปแบบ โดยรายได้หลักจากธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยมาจากค่านายหน้า ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 57.6 ของรายได้รวม ส่วนรายได้ค่าบริการอื่น มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 38.8 ของรายได้รวม โดย TQM Broker จะได้รับค่านายหน้าประกันวินาศภัย จากการเป็นนายหน้าจากบริษัทประกันวินาศภัยในอัตราที่ตกลงร่วมกันระหว่าง TQM Broker และ บริษัทประกันวินาศภัย โดยสำหรับกลุ่มประกันรถยนต์ (Motor) มีอัตราไม่เกินร้อยละ 12.0 ของเบี้ยประกันภัย สำหรับกลุ่มประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ พ.ร.บ. และอัตราไม่เกินร้อยละ 18.0 ของเบี้ยประกันภัยสำหรับกลุ่มประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ โดยอัตราดังกล่าวเป็นไปตามอัตราสูงสุดตามประกาศสำนักงาน คปภ. โดยสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 กลุ่มบริษัท มีรายได้จากธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยเท่ากับ 2,111.5 ล้านบาท 2,201.1 ล้านบาท และ 2,434.7 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 94.9 ร้อยละ 96.5 และร้อยละ 96.4 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท ตามลำดับ โดยเป็นการเพิ่มขึ้นของทั้งรายได้ค่านายหน้า และรายได้ค่าบริการอื่น ซึ่งมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง สอดคล้องกับการเติบโตของมูลค่าเบี้ยสุทธิจากการขายประกันวินาศภัยให้ลูกค้า โดยสาเหตุหลักมาจากจำนวนกรมธรรม์ที่ขายได้เพิ่มขึ้น ทำให้กลุ่มบริษัท ได้รับค่านายหน้าประกันวินาศภัยเพิ่มขึ้น จากมูลค่าเบี้ยประกันที่เพิ่มขึ้นตามจำนวนกรมธรรม์ โดยเฉพาะการขายกรมธรรม์ประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ อันเนื่องมาจากการขยายช่องทางการขายไปยังสาขาในต่างจังหวัดให้มีความครอบคลุมกลุ่มลูกค้ามากขึ้น การทำโฆษณาเพื่อประชาสัมพันธ์ ประกอบกับการเพิ่มช่องทางการชำระเงินเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า

ในปี 2561 กลุ่มบริษัท มีรายได้จากธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยเพิ่มขึ้นจาก 2,201.1 ล้านบาทในปี 2560 เป็น 2,434.7 ล้านบาทในปี 2561 คิดเป็นอัตราเติบโตร้อยละ 10.6 โดยเป็นการเพิ่มขึ้นของทั้งรายได้ค่านายหน้า และรายได้ค่าบริการอื่น โดยเฉพาะรายได้ค่าบริการอื่นที่เพิ่มขึ้นจำนวน 116 ล้านบาท จาก 864.3 ล้านบาทในปี 2560 เป็น 980.3 ล้านบาท ในปี 2561 คิดเป็นอัตราเติบโตร้อยละ 13.4 ตามการเพิ่มขึ้นของมูลค่าเบี้ยจากการขายกรมธรรม์กลุ่มประกันวินาศภัย โดยหากพิจารณารายได้จากการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยตามรูปแบบของประกันจะพบว่า รายได้ที่เพิ่มขึ้นส่วนใหญ่มาจากค่านายหน้า และค่าบริการอื่นจากการขายกรมธรรม์กลุ่มประกันภัยรถยนต์ (Motor) ภาคสมัครใจเป็นหลัก

ธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต

กลุ่มบริษัท ดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันชีวิตผ่าน TQM Life ที่ได้รับใบอนุญาตให้ประกอบธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต ซึ่งสามารถดำเนินการขายประกันชีวิตประเภทต่างๆ ได้ทั้งนี้ TQM Life จำหน่ายประกันชีวิตทั้งสิ้น 2 รูปแบบ ได้แก่ (1) ประกันชีวิตประเภทรายบุคคล และ (2) ประกันชีวิตประเภทกลุ่ม โดย TQM Life จะได้รับอัตราค่านายหน้าในอัตราที่ตกลงร่วมกันระหว่าง TQM Life และบริษัทประกันชีวิต ในอัตราไม่เกินร้อยละ 40 ของเบี้ยประกันชีวิตในปีแรกซึ่งเป็นอัตราที่สูงที่สุด ทั้งนี้ อัตราค่านายหน้าประกันชีวิตจะลดลงตามจำนวนปีที่เพิ่มขึ้น โดยอัตราค่านายหน้าประกันชีวิตดังกล่าวเป็นไปตามประกาศ คปภ. สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 กลุ่มบริษัท มีรายได้จากธุรกิจนายหน้าประกันชีวิตเท่ากับ 80.6 ล้านบาท 56.7 ล้านบาท และ 66.4 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 3.6 ร้อยละ 2.5 และร้อยละ 2.6 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท ตามลำดับ

สำหรับปี 2560 รายได้จากการเป็นนายหน้าประกันชีวิตลดลงจาก 80.6 ล้านบาท ในปี 2559 เป็น 56.7 ล้านบาทในปี 2560 คิดเป็นอัตราลดลงร้อยละ 29.7 เนื่องจากรายได้ค่านายหน้าและรายได้ค่าบริการอื่นที่ลดลง โดยรายได้ค่านายหน้าลดลงจาก 71.8 ในปี 2559 เป็น 54.5 ล้านบาท ในปี 2560 คิดเป็นอัตราลดลงร้อยละ 24.1 ส่วนรายได้ค่าบริการอื่นลดลงจาก 8.8 ล้านบาท ในปี 2559 เป็น 2.2 ล้านบาท ในปี 2560 คิดเป็นอัตราลดลงร้อยละ 75.0 เนื่องจากรายได้ค่านายหน้า และค่าบริการอื่นจากการขายกรมธรรม์ของกลุ่มประกันชีวิตประเภทรายบุคคล ที่ลดลงเป็นหลัก จากการที่กลุ่มบริษัท ไม่ได้มีลูกค้ากรมธรรม์ประกันชีวิตประเภทรายบุคคลราย

ใหม่เท่าปีก่อนหน้าเพื่อชดเชยการลดลงของรายได้ดังกล่าว ทั้งนี้ อัตราส่วนค่านายหน้าต่อเบี้ยประกันสุทธิจากการขายประกันชีวิตประเภทรายบุคคลกรมธรรม์ปีแรกเพิ่มขึ้นในปี 2560 อย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากในปี 2559 บริษัทฯ ได้รับอัตราค่านายหน้าจากการขายประกันชีวิตให้แก่กลุ่มลูกค้ารายใหญ่ดังกล่าวในระดับที่ต่ำกว่าการขายแก่บุคคลรายย่อยทั่วไป

รายได้อื่น

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้อื่นซึ่งโดยหลักประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทอื่นเพื่อปรับโครงสร้างทางธุรกิจในปี 2559 รายได้จากการให้บริการและให้คำปรึกษา เงินชดเชยค่าเสียหายจากผู้รับเหมาก่อสร้าง และรายได้ค่าบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และซอฟต์แวร์จาก Casmatt เป็นต้น เท่ากับ 33.9 ล้านบาท 23.9 ล้านบาท และ 23.9 ล้านบาท ตามลำดับ โดยรายได้อื่นของกลุ่มบริษัทฯ ลดลงในปี 2560 และปี 2561 เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ มีดอกเบี้ยรับที่ลดลง

ต้นทุนและค่าใช้จ่ายการให้บริการ

ต้นทุนและค่าใช้จ่ายการให้บริการของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ค่านายหน้าและค่าแรงจูงใจ ค่าส่งเสริมการขาย ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการจัดส่งกรมธรรม์ ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ และต้นทุนค่าใช้จ่ายอื่นๆ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 กลุ่มบริษัทฯ มีต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการให้บริการเท่ากับ 1,190.3 ล้านบาท 1,172.2 ล้านบาท และ 1,287.4 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 54.3 ร้อยละ 51.9 และร้อยละ 51.5 ของรายได้จากการให้บริการ

ต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการให้บริการของกลุ่มบริษัทฯ โดยหลักเป็นค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานขายประกอบด้วยเงินเดือน เงินโบนัส และผลประโยชน์อื่นของพนักงาน เช่น เงินสมทบประกันสังคมและกองทุนสำรองเลี้ยงชีพของพนักงาน รวมถึงค่าสวัสดิการพนักงานอื่นๆ เป็นต้น โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 36.9 ร้อยละ 39.3 ร้อยละ 43.1 ของต้นทุนและค่าใช้จ่ายการให้บริการสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 ส่วนต้นทุนหลักของลงมาได้แก่ ค่านายหน้าและค่าแรงจูงใจ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 21.8 ร้อยละ 26.0 และร้อยละ 25.7 ของต้นทุนและค่าใช้จ่ายการให้บริการ ตามลำดับ ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายและโฆษณาในปี 2561 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 16.4 ของต้นทุนและค่าใช้จ่ายการให้บริการ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ได้มีการทำการตลาดเพื่อสร้างการรับรู้ในตัวบริษัทมากขึ้น เช่น การทำโฆษณา online ผ่านทาง Face book Line และการจัดกิจกรรมทางการตลาดต่างๆ เพื่อเสริมสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า รวมถึงการทำรายการส่งเสริมการขายเพื่อกระตุ้นการตัดสินใจของลูกค้ามากขึ้น

กำไรขั้นต้น

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 กำไรขั้นต้นของกลุ่มบริษัทฯ เพิ่มขึ้นจาก 1,000.6 ล้านบาทในปี 2559 เป็น 1,085.6 ล้านบาทในปี 2560 และเพิ่มเป็น 1,213.8 ล้านบาทในปี 2561 ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 45.7 ร้อยละ 48.1 และร้อยละ 48.5 ของรายได้จากการให้บริการ ตามลำดับ โดยกลุ่มบริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นผลมาจากการบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหารโดยหลัก ได้แก่ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานในหน่วยงานสนับสนุน ซึ่งประกอบด้วย ค่าเงินเดือน ค่าล่วงเวลา โบนัส และผลประโยชน์อื่นของพนักงาน เช่น เงินสมทบประกันสังคมและกองทุนสำรองเลี้ยงชีพของพนักงาน รวมถึงค่าสวัสดิการพนักงานอื่นๆ เป็นต้น โดยกลุ่มบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลงจาก 805.9 ล้านบาทในปี 2559 เป็น 775.2 ล้านบาทในปี 2560 และเป็น 736.4 ล้านบาทในปี 2561 ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 36.2 ร้อยละ 34.0 และร้อยละ 29.2 ของรายได้รวม สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 ตามลำดับ ค่าใช้จ่ายในการบริหารลดลงอย่างต่อเนื่องโดยหลักมาจากค่าใช้จ่ายในการบริหารอื่นๆ ซึ่งประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายสำนักงาน ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด เช่น ค่าจัดกิจกรรม และค่าบริการโทรศัพท์ เป็น

ต้น ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจาก กลุ่มบริษัทฯ มีการบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ประกอบกับการจัดแบ่งประเภทค่าใช้จ่ายในการบริหารบางส่วนมาเป็นต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการให้บริการ

ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 กลุ่มบริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้เพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นไปตามผลกำไรที่เพิ่มขึ้นของกลุ่มบริษัทฯ เท่ากับ 51.6 ล้านบาท 65.9 ล้านบาท และ 96.4 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นอัตราภาษีเงินได้ต่อกำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ เท่ากับร้อยละ 22.5 ร้อยละ 19.7 และร้อยละ 19.3 ตามลำดับ

กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ

จากการเติบโตอย่างต่อเนื่องของรายได้ค่านายหน้า และรายได้ค่าบริการอื่น จากการให้บริการของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งเป็นผลมาจากการที่กลุ่มบริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีและการให้บริการที่เป็นเลิศ ประกอบกับการมีช่องทางการจัดจำหน่าย ศูนย์บริการและสาขาที่ครอบคลุมทั่วประเทศ รวมถึงการบริหารต้นทุนและทำการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้กำไรสุทธิของกลุ่มบริษัทฯ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 178.2 ล้านบาท ในปี 2559 เป็น 268.3 ล้านบาท ในปี 2560 และเป็น 404.3 ล้านบาทในปี 2561 และมีความสามารถในการทำกำไรที่แข็งแกร่งขึ้นจากอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 8.0 ในปี 2559 เป็น ร้อยละ 11.8 ในปี 2560 และร้อยละ 16.0 ในปี 2561 ตามลำดับ

การวิเคราะห์ฐานะทางการเงิน

สินทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 สินทรัพย์หลักของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วย เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้ เงินลงทุนชั่วคราว รายได้ค่าบริการค้างรับและลูกหนี้อื่น เงินลงทุนระยะยาว และอาคารและอุปกรณ์ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 กลุ่มบริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 1,870.7 ล้านบาท 1,906.5 ล้านบาท และ 3,824.9 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2560 สินทรัพย์รวมเพิ่มขึ้น 35.8 ล้านบาท หรืออัตราร้อยละ 1.9 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด และการลดลงของรายได้ค่าบริการค้างรับและลูกหนี้อื่น เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ มีการบริหารติดตามลูกหนี้อย่างมีประสิทธิภาพและในปี 2561 สินทรัพย์รวมเพิ่มขึ้น 1,918.4 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราร้อยละ 100.6 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดและเงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้ รายได้ค่าบริการค้างรับและลูกหนี้อื่น อันเนื่องมาจากการขยายตัวของธุรกิจ พร้อมทั้งการเพิ่มขึ้นของเงินลงทุนชั่วคราวและเงินลงทุนระยะยาว เนื่องจากส่วนเกินมูลค่าหุ้นที่กลุ่มบริษัทฯ ได้นำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เท่ากับ 295.1 ล้านบาท 539.5 ล้านบาท และ 848.3 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 15.8 ร้อยละ 28.3 และร้อยละ 22.2 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เพิ่มขึ้นจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 โดยหลักมาจากปริมาณยอดขายที่เพิ่มขึ้น และการรับส่วนเกินมูลค่าหุ้นที่ออกจำหน่ายให้กับประชาชนทั่วไป (IPO) เมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2561

เงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้

กลุ่มบริษัทฯ มีเงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้ ซึ่งเป็นยอดคงเหลือเงินฝากธนาคารสำหรับค่าเบี้ยประกันภัยที่กลุ่มบริษัทฯ ได้รับจากผู้เอาประกันภัยแต่ยังไม่ถึงระยะเวลาที่ต้องนำส่งให้กับบริษัทประกันภัย ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ไม่สามารถนำเบี้ยประกันภัยดังกล่าวไปใช้หรือหาผลประโยชน์ได้ซึ่งเป็นไปตามที่ระบุไว้ในสัญญาธนาคาร ยกเว้นเสียแต่ดอกเบี้ยหรือผลประโยชน์อื่นซึ่งเกิดจากการฝากเงิน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 กลุ่มบริษัทฯ มีเงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้จำนวน 413.7 ล้าน

บาท 510.5 ล้านบาท และ 782.5 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 22.1 ร้อยละ 26.8 และร้อยละ 20.5 ของสินทรัพย์รวมตามลำดับ

รายได้ค่าบริการค้างรับและลูกหนี้อื่น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้ค่าบริการค้างรับและลูกหนี้อื่นรวมจำนวน 551.9 ล้านบาท 508.3 ล้านบาท และ 598.3 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 29.5 ร้อยละ 26.7 และร้อยละ 15.6 ของสินทรัพย์รวมตามลำดับ

- รายได้ค่าบริการค้างรับ

กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจโดยการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยและนายหน้าประกันชีวิตผ่านช่องทางโทรศัพท์ (Telemarketing) ออนไลน์ (Online) และ การขายตรง (Face to Face) โดยรับผลตอบแทนในรูปแบบค่านายหน้า และรายได้ค่าบริการอื่น โดยกลุ่มบริษัทฯ จะได้รับรายได้ค่านายหน้า และรายได้ค่าบริการอื่น จากบริษัทประกันภัยในอัตราที่ตกลงร่วมกันกับบริษัทประกันภัย แต่ไม่เกินอัตราสูงสุดตามที่สำนักงาน คปภ. กำหนด สำหรับรายได้ค่านายหน้าจากการเป็นนายหน้าประกันวินาศภัยและนายหน้าประกันชีวิต โดยกลุ่มบริษัทฯ จะรับรู้และบันทึกเป็นรายได้ค่านายหน้า และรายได้ค่าบริการอื่นส่วนใหญ่เมื่อกรมธรรม์มีผลบังคับใช้แล้ว โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้ค่าบริการค้างรับจำนวน 256.7 ล้านบาท 231.4 ล้านบาท และ 304.8 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 46.5 ร้อยละ 45.5 และร้อยละ 50.9 ของรายได้ค่าบริการค้างรับและลูกหนี้อื่น ตามลำดับ โดยในปี 2561 รายได้ค่าบริการค้างรับเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญตามการเพิ่มขึ้นของมูลค่าเบี้ยประกันสุทธิที่ขายโดยกลุ่มบริษัทฯ และลดลงเล็กน้อยในปี 2560 จากการที่กลุ่มบริษัทฯ ขายประกันและนำส่งค่าเบี้ยประกันภัยให้กับบริษัทประกันตามรอบนำส่ง กลุ่มบริษัทฯ จะบันทึกบัญชีล้างรายการรายได้ค่าบริการค้างรับเมื่อกลุ่มบริษัทฯ นำส่งเบี้ยประกันภัยให้กับบริษัทประกันและได้รับรายได้ค่านายหน้า และรายได้ค่าบริการอื่นจากบริษัทประกันดังกล่าว ซึ่งมีทั้งในกรณีที่กลุ่มบริษัทฯ นำส่งเบี้ยประกันภัยให้กับบริษัทประกันโดยหักจำนวนค่านายหน้า ตามที่ตกลงกันไว้ และกรณีที่กลุ่มบริษัทฯ นำส่งค่าเบี้ยประกันภัยทั้งจำนวน และบริษัทประกันจะชำระค่านายหน้า และค่าบริการอื่นในภายหลัง ซึ่งจะขึ้นอยู่กับเงื่อนไขตามที่ตกลงไว้กับบริษัทประกัน

นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายการตัดลดมูลค่า (Write-off) ให้ตัดลดมูลค่าลูกหนี้ค่าเบี้ยประกันภัย เจ้าหนี้ค่าเบี้ยประกันภัย และเจ้าหนี้อื่น เพื่อบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายหรือรายได้ตามแต่กรณี

- ลูกหนี้ค่าเบี้ยประกันภัย

กลุ่มบริษัทฯ จะมีการบันทึกลูกหนี้ค่าเบี้ยประกันภัยเมื่อกรมธรรม์ใหม่มีผลบังคับใช้ โดยที่ลูกค้ายังไม่ชำระค่าเบี้ย หรือยังชำระค่าเบี้ยให้กลุ่มบริษัทฯ ไม่ครบจำนวน ซึ่งเกิดจากลูกค้ารายย่อยที่เลือกวิธีการชำระค่าเบี้ยประกันแบบผ่อนชำระกับกลุ่มบริษัทฯ โดยไม่คิดดอกเบี้ยเพื่อกระตุ้นการตัดสินใจซื้อประกันภัยกับบริษัทฯ ให้รวดเร็วยิ่งขึ้น ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ จะไม่ให้ผ่อนเกินกว่าระยะเวลาที่บริษัทฯ ตกลงกับบริษัทประกันวินาศภัย และบริษัทประกันชีวิตแต่ละแห่งซึ่งเป็นระยะเวลาที่ผู้เอาประกันภัยสามารถใช้สิทธิยกเลิกกรมธรรม์ได้ (Free look period) และเกิดจากกลุ่มลูกค้าองค์กรที่อาจจะได้รับเครดิตเทอมในการชำระค่าเบี้ยจากกลุ่มบริษัทฯ เพื่อรักษาความสัมพันธ์ในระยะยาวกับกลุ่มบริษัทฯ โดยกลุ่มบริษัทฯ มีระบบในการพิจารณาและประเมินความเสี่ยงของลูกค้าที่ผ่อนชำระโดยกำหนดคุณสมบัติของลูกค้าที่มีงวดการผ่อนชำระค่าเบี้ย เช่น เป็นลูกค้าที่เคยซื้อประกันกับบริษัทฯ มาแล้วอย่างน้อย 1 ปี เป็นลูกค้าที่มีความสามารถในการชำระหนี้ และมีประวัติการชำระเงินที่ดี เป็นต้น

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 กลุ่มบริษัทฯ มีลูกหนี้ค่าเบี้ยประกันภัยจำนวน 282.7 ล้านบาท 269.5 ล้านบาท และ 286.1 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 51.2 ร้อยละ 53.0 และ ร้อยละ 47.8 ของรายได้ค่าบริการค้างรับและลูกหนี้อื่น ตามลำดับ

โดยลูกหนี้ค่าเบี้ยประกันภัยเพิ่มขึ้นจาก 269.5 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เป็น 286.1 ล้านบาทในปี 2561สาเหตุหลักจากยอดขายกรมธรรม์ประกันวินาศภัยที่เพิ่มสูงขึ้น

จากภาพรวม จะพบว่า ลูกหนี้ค่าเบี้ยประกันภัยค้ำชားส่วนใหญ่อยู่ในช่วงยังไม่ถึงกำหนดชำระ และค้ำชားไม่เกิน 90 วัน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.5 ของลูกหนี้ค่าเบี้ยประกันภัยสุทธิทั้งหมด ซึ่งแสดงให้เห็นว่าลูกหนี้ค่าเบี้ยประกันภัยโดยส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้ค่าเบี้ยประกันภัยที่ยังอยู่ในระยะเวลาที่บริษัท ตกลงกับบริษัทประกันวินาศภัย และบริษัทประกันชีวิตแต่ละแห่งซึ่งเป็นระยะเวลาที่ผู้เอาประกันภัยสามารถใช้สิทธิยกเลิกกรมธรรม์ได้ (Free look period) ซึ่งกลุ่มบริษัท มีการบริหารและติดตามการเก็บค่าเบี้ยจากลูกหนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท มีการบันทึกค่าเผื่อนี้ส่งสัยจะสูญสำหรับผลขาดทุนโดยประมาณ ที่อาจเกิดขึ้นจากการเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้ ซึ่งโดยทั่วไปพิจารณาจากประสบการณ์การเก็บเงินในอดีตและการวิเคราะห์อายุหนี้ และคำนึงถึงจำนวนเงินที่คาดว่าจะได้รับคืนตามอัตราการเวนคืนกรมธรรม์ในแต่ละช่วงจำนวนวันประกันภัย โดยตามนโยบายการตั้งค่าเผื่อนี้ส่งสัยจะสูญ สำหรับลูกหนี้ค้ำชားเกิน 91-180 วัน กลุ่มบริษัท จะตั้งสำรองหนี้ส่งสัยจะสูญร้อยละ 50 สำหรับลูกหนี้ค้ำชားเกิน 181-365 วัน กลุ่มบริษัท จะตั้งสำรองหนี้ส่งสัยจะสูญร้อยละ 75 และสำหรับลูกหนี้ค้ำชားเกิน 365 วัน กลุ่มบริษัท จะตั้งสำรองหนี้ส่งสัยจะสูญทั้งจำนวน นอกจากนี้ บริษัท มีข้อมูลลูกหนี้ค่าเบี้ยประกันภัยรายการกรมธรรม์ซึ่งหากบริษัท พิจารณาลูกหนี้รายดังกล่าวแล้วเห็นว่าไม่สามารถชำระหนี้ได้จนถึงที่สุดแล้ว บริษัท อาจพิจารณาตั้งสำรองหนี้สูญจากการไม่สามารถเก็บหนี้รายดังกล่าวด้วยอัตราร้อยละ 100

- ลูกหนี้อื่น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 กลุ่มบริษัท มีลูกหนี้อื่นจำนวน 10 ล้านบาท 4.3 ล้านบาท และ 4.6 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 1.8 ร้อยละ 0.9 และ ร้อยละ 0.8 ของรายได้ค่าบริการค้ำรับและลูกหนี้อื่น ตามลำดับ โดยลูกหนี้อื่นของกลุ่มบริษัท ประกอบด้วย ดอกเบี้ยค้ำรับ ลูกหนี้ภาษีหัก ณ ที่จ่าย และเงินทดรองจ่าย เป็นต้น

- เงินให้กู้ยืมพนักงาน

กลุ่มบริษัท มีสวัสดิการเงินกู้สำหรับพนักงาน เพื่อเป็นการช่วยเหลือและแบ่งเบาภาระพนักงาน ซึ่งกลุ่มบริษัท ได้กำหนดผู้มีสิทธิในการขอรับสวัสดิการเงินกู้ รวมถึง กำหนดหลักเกณฑ์และเงื่อนไขสำหรับสวัสดิการเงินกู้อย่างชัดเจนเป็นลายลักษณ์อักษร สำหรับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 กลุ่มบริษัท มีเงินให้กู้ยืมพนักงานจำนวน 2.5 ล้านบาท 3.1 ล้านบาท และ 2.8 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 0.5 ร้อยละ 0.6 และ ร้อยละ 0.5 ของรายได้ค่าบริการค้ำรับและลูกหนี้อื่น ตามลำดับ

เงินลงทุนระยะยาว

กลุ่มบริษัท มีเงินลงทุนระยะยาว ซึ่งประกอบด้วยพันธบัตรรัฐบาลและหุ้นกู้ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัท มีเงินลงทุนระยะยาวรวมจำนวน 289.6 ล้านบาท โดยมีอัตราดอกเบี้ยระหว่างร้อยละ 2.13 ถึง 4.80 ต่อปี และครบกำหนดภายในเดือนธันวาคม 2569 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัท ได้ใช้พันธบัตรรัฐบาลจำนวน 50.0 ล้านบาท เป็นการดำรงเงินกองทุนในการประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยตามที่กำหนดในพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535

เงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน

TQM Broker มีเงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน ซึ่งเป็นการดำรงเงินกองทุนในการประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยตามที่กำหนดในพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย พ.ศ. 2535 และได้ใช้เงินฝากออมทรัพย์เพื่อเป็นการค้ำประกันการออกหนังสือค้ำประกัน โดย ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2561 TQM Broker ได้ใช้พันธบัตรรัฐบาลจำนวน 50 ล้านบาท เพื่อเป็นการดำรงเงินกองทุนแทนเงินฝากธนาคารดังกล่าว

TQM Life มีเงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน ซึ่งเป็นการดำรงเงินกองทุนตามประกาศสำนักงาน คปภ. เรื่อง หลักเกณฑ์และเงื่อนไขในการออกใบอนุญาต และการต่ออายุใบอนุญาตให้นิติบุคคลเป็นนายหน้าประกันชีวิต พ.ศ.2554 ซึ่งกำหนดให้บริษัทย่อยที่เป็นบริษัทนายหน้าประกันชีวิตของบริษัท ต้องดำรงไว้ซึ่งกองทุนตลอดเวลาที่ได้รับใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันชีวิตไม่น้อยกว่าร้อยละ 0.25 ของรายได้จากค่าบำเหน็จสุทธิต่อรอบปีบัญชีที่ผ่านมาและต้องไม่น้อยกว่าหนึ่งล้านบาท โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 TQM Life มีเงินฝากประจำที่มีภาระค้ำประกันจำนวน 1 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 0.1 ของสินทรัพย์รวมของกลุ่มบริษัท

อาคารและอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 กลุ่มบริษัทฯ มีอาคารและอุปกรณ์สุทธิ จำนวน 116.1 ล้านบาท 125.0 ล้านบาท และ 92.3 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 6.2 ร้อยละ 6.6 และร้อยละ 2.4 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

ในปี 2560 และ ปี 2561 อาคารและอุปกรณ์สุทธิมีมูลค่าสุทธิลดลงจำนวน 32.7 ล้านบาท เนื่องจากการลงทุนส่วนปรับปรุงอาคารเครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน และการลงทุนซื้อยานพาหนะสำหรับการดำเนินงาน เพื่อรองรับการเติบโตของกลุ่มบริษัทฯ และในปี 2560 กลุ่มบริษัทฯ เปิดใช้อาคารพรรณิก 2 ซึ่งมีอุปกรณ์เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงานเพิ่มขึ้นในปี 2560 และเริ่มตัดค่าเสื่อมราคาทันทีที่เปิดใช้อาคาร ทำให้ปี 2561 อาคารและอุปกรณ์สุทธิมีมูลค่าลดลงอย่างเป็นนัยสำคัญ

กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายการคำนวณค่าเสื่อมราคาจากราคาทุนของสินทรัพย์ โดยวิธีเส้นตรงตามอายุการให้ประโยชน์โดยประมาณ ซึ่งมีการคิดอายุของอาคารที่ 20 ปี ส่วนปรับปรุงอาคารที่ 3.5 และ 10 ปี เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงานที่ 5 ปี อุปกรณ์และระบบคอมพิวเตอร์ที่ 3 และยานพาหนะที่ 5 ปี

หนี้สิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 หนี้สินส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วย เจ้าหนี้ค่าเบี้ยประกันภัยและเจ้าหนี้อื่น และค่าเบี้ยประกันรับล่วงหน้า โดยกลุ่มบริษัทฯ มีหนี้สินรวมทั้งสิ้น 1,535.0 ล้านบาท 1,530.0 ล้านบาท และ 1,679.6 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งการเพิ่มขึ้นของหนี้สินรวม โดยหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้ค่าเบี้ยประกันภัยและเจ้าหนี้อื่นพร้อมทั้งค่าเบี้ยประกันภัยรับล่วงหน้า เนื่องจากยอดขายที่เพิ่มมากขึ้น

เจ้าหนี้ค่าเบี้ยประกันภัยและเจ้าหนี้อื่น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 กลุ่มบริษัทฯ มีเจ้าหนี้ค่าเบี้ยประกันภัยและเจ้าหนี้อื่น จำนวน 1,112.8 ล้านบาท 1,089.3 ล้านบาท และ 1,170.8 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 72.5 ร้อยละ 71.2 และร้อยละ 69.7 ของหนี้สินรวม ตามลำดับ

เจ้าหนี้ค่าเบี้ยประกันภัย ได้แก่ ค่าเบี้ยประกันภัยที่กลุ่มบริษัทฯ ได้รับจากลูกค้าที่ซื้อประกันเมื่อกรมธรรม์มีผลบังคับใช้ โดยกลุ่มบริษัทฯ ยังไม่ได้นำส่งค่าเบี้ยประกันดังกล่าวให้แก่บริษัทประกัน เนื่องจากยังไม่ครบรอบการส่งค่าเบี้ยประกันให้กับบริษัทประกัน โดยกลุ่มบริษัทฯ จะนำส่งค่าเบี้ยประกันภัยในแต่ละรอบทุกวันที่ 15 และวันสุดท้ายของแต่ละเดือน ซึ่งเป็นไปตามเครดิตเทอมที่ได้รับจากบริษัทประกันซึ่งอยู่ที่ 15-30 วันโดย ณ สิ้นงวดปี 2560 และ 2561 เจ้าหนี้ค่าเบี้ยประกันภัยของกลุ่มบริษัทฯ เพิ่มขึ้น สอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของรายได้ค่าบริการค้างรับและลูกหนี้อื่น จากการที่กลุ่มบริษัทฯ มียอดขายที่เพิ่มสูงขึ้น

ค่าเบี้ยประกันรับล่วงหน้า

ค่าเบี้ยประกันรับล่วงหน้า ได้แก่ ค่าเบี้ยประกันภัยที่กลุ่มบริษัทฯ ได้รับล่วงหน้าจากลูกค้าที่ซื้อประกันในกรณีที่มีการชำระค่าเบี้ยให้กับกลุ่มบริษัทฯ ก่อนที่กรมธรรม์มีผลบังคับใช้โดย ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 กลุ่มบริษัทฯ มีค่าเบี้ยประกันรับล่วงหน้า จำนวน 339.1 ล้านบาท 363.0 ล้านบาท และ 385.1 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 22.1 ร้อยละ 23.7 และร้อยละ 22.9 ของหนี้สินรวม ตามลำดับ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะนำค่าเบี้ยประกันที่รับล่วงหน้าดังกล่าวฝากไว้ในบัญชีเงินฝากธนาคารที่กำกับดูแลโดยสำนักงาน คปภ. ซึ่งเป็นเงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้ และจะรับรู้เป็นรายได้เมื่อกรมธรรม์มีผลบังคับใช้

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 335.7 ล้านบาท 376.5 ล้านบาท และ 2,145.2 ล้านบาท ตามลำดับ เมื่อเปรียบเทียบกับส่วนของผู้ถือหุ้นจากปี 2559-2561 เพิ่มขึ้นจากการกำไรสะสมที่ยังไม่ได้จัดสรรตามผลการดำเนินงานของบริษัทฯ กับการเพิ่มขึ้นของทุนจดทะเบียนชำระแล้วจาก 500,000 บาท เป็น 300,000,000 บาท นอกจากนี้ จาก

การปรับโครงสร้างในปี 2559 บริษัทฯ ได้บันทึกส่วนต่างระหว่างต้นทุนการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกันกับมูลค่าสุทธิตามบัญชีของสินทรัพย์และหนี้สินของบริษัทย่อย ณ วันที่มีการรวมธุรกิจจำนวน 67.9 ล้านบาท เป็นส่วนเกินทุนจากรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกันเป็นรายการแยกต่างหากในส่วนของผู้ถือหุ้น สำหรับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลประจำปีจากผลการดำเนินงานตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2561 ถึง 31 ธันวาคม 2561 ให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตรา 0.30 บาทต่อหุ้น คิดเป็นจำนวนเงิน 90 ล้านบาท โดยให้ปิดสมุดทะเบียนกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิรับเงินปันผลในวันที่ 12 มีนาคม 2562 และจ่ายเงินปันผลในวันที่ 10 พฤษภาคม 2562 เพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นต่อไป

การวิเคราะห์กระแสเงินสด

กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน กิจกรรมลงทุน และกิจกรรมจัดหาเงิน ส่งผลให้ในปี 2559 2560 และ 2561 บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเท่ากับ 295.1 ล้านบาท 539.5 ล้านบาท และ 848.3 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงของกระแสเงินสดที่สำคัญดังนี้

กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน

กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงานสำหรับปี 2560 และ 2561 เป็นเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงานเท่ากับ 222.7 ล้านบาท และ 246.5 ล้านบาท ตามลำดับ โดยสาเหตุหลักที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของกำไรก่อนภาษีเงินได้ของบริษัทฯ ซึ่งเป็นไปตามผลการดำเนินงานที่เติบโตขึ้น และการลดลงของรายได้ค่าบริการค้างรับและลูกหนี้อื่น

กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน

กระแสเงินสด (ใช้ไปใน) จากกิจกรรมลงทุนสำหรับปี 2560 และ 2561 เท่ากับ 246.7 ล้านบาท และ (1,324) ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2561 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมลงทุนโดยหลักจากการลงทุนในเงินลงทุนชั่วคราว และเงินลงทุนระยะยาว

กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน

กระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินสำหรับปี 2560 และ 2561 เท่ากับ (225.0) ล้านบาท และ 1,386.4 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2560 บริษัทฯ มีกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินโดยหลักจากการจ่ายเงินปันผลเป็นจำนวนทั้งหมด 225 ล้านบาท สำหรับปี 2561 กลุ่มบริษัทฯ มีกระแสเงินสดใช้ไปจากกิจกรรมจัดหาเงินโดยหลักจาก รายการเงินสดรับจากการเพิ่มทุน 1,725 ล้านบาทหักค่าใช้จ่ายทางตรงในการเสนอขายหุ้นจำนวน 21.3 ล้านบาท รวมทั้งมีการจ่ายเงินปันผลเป็นจำนวนทั้งสิ้น 317.3 ล้านบาท

สภาพคล่องและความสามารถในการชำระหนี้

สภาพคล่อง

กลุ่มบริษัทฯ มีสภาพคล่องคงที่ โดยในปี 2559 2560 และ 2561 บริษัทฯ มีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 1.1 เท่า 1.1 เท่า และ 2 เท่า ตามลำดับ เช่นเดียวกับอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วที่ระดับ 0.6 เท่า 0.7 เท่า และ 0.9 เท่า ตามลำดับ โดยสภาพคล่องในปี 2559 2560 และ 2561 อยู่ในระดับเพิ่มสูงขึ้นตามลำดับ เนื่องจากมีการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์หมุนเวียน ประเภทเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด เงินฝากธนาคารที่มีข้อจำกัดในการใช้ และเงินลงทุนชั่วคราว พร้อมทั้งรายได้ค่าบริการค้างรับและลูกหนี้อื่นเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ในขณะที่เจ้าหนี้ค่าเบี่ยประกันภัยและเจ้าหนี้อื่นได้เพิ่มขึ้นในอัตราที่น้อยกว่าอัตราการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์หมุนเวียนดังที่กล่าวมาแล้ว จึงทำให้สภาพคล่องเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

ความสามารถในการชำระหนี้

สำหรับปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 2560 และ 2561 อัตราหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เท่ากับ 4.6 เท่า 4.1 เท่า และ 0.8 เท่า ตามลำดับ สาเหตุจากการที่ความสามารถในการชำระหนี้ดีขึ้นมากมีปัจจัยสำคัญจากบริษัทฯ ได้รับเงินเพิ่มทุนและบันทึกส่วนเกินมูลค่าหุ้น พร้อมทั้งกำไรสะสมที่ยังไม่ได้จัดสรรเพิ่มมากขึ้น ทำให้สัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด ปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯ ไม่มีค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยเนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ ไม่มีภาระหนี้สินกับสถาบันทางการเงิน รวมถึงไม่มีสัญญาเช่าทางการเงิน

การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

บริษัทฯ ได้สอบทานข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีฉบับนี้แล้ว ด้วยความระมัดระวัง บริษัทฯ ขอรับรองว่า ข้อมูลดังกล่าวถูกต้องครบถ้วน ไม่เป็นเท็จ ไม่ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือไม่ขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ นอกจากนี้บริษัทฯ ของรับรองว่า

(1) งบการเงินและข้อมูลทางการเงินที่สรุปมาในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี ได้แสดงข้อมูลอย่างถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญเกี่ยวกับฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดของบริษัทฯ และบริษัทย่อยแล้ว

(2) บริษัทฯ ได้จัดให้มีระบบการเปิดเผยข้อมูลที่ดี เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทฯ ได้เปิดเผยข้อมูลในส่วนที่เป็นสาระสำคัญทั้งของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างถูกต้องครบถ้วนแล้ว รวมทั้งควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว

(3) บริษัทฯ ได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดี และควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว และบริษัทฯ ได้แจ้งข้อมูลการประเมินระบบการควบคุมภายใน ณ วันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2562 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ แล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มีขอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทาง การเงินของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกันกับที่บริษัทฯ ได้รับรองความถูกต้องแล้ว บริษัทฯ ได้มอบหมายให้ นางสาวสมพร อำไพสุทธิพงษ์ เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของ นางสาวสมพร อำไพสุทธิพงษ์ กำกับไว้ บริษัทฯ จะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่บริษัทฯ ได้รับรองความถูกต้องของข้อมูลแล้วดังกล่าวข้างต้น

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. ดร.อัญชลิน พรรณนิภา	ประธานคณะกรรมการบริษัท / ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง / ประธานบริษัท / กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	
2. ดร.นภัสนันท์ พรรณนิภา	กรรมการ / ประธานกรรมการบริหาร / กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน / ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) / กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	

ผู้รับมอบอำนาจ

นางสาวสมพร อำไพสุทธิพงษ์ กรรมการ / กรรมการบริหาร /
ประธานบริหารบัญชีการเงิน (CFO)

เอกสารแนบ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม และเลขานุการบริษัท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)

1.1 บริษัทฯ

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง / วันที่ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท*(%)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
1. ดร. อัญชลิน พรรณนิภา - ประธานกรรมการ - ประธานบริษัท - ประธานกรรมการบริหาร ความเสี่ยง - กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม วันที่ได้รับแต่งตั้ง : 14 กรกฎาคม 2554	57	- บริญาเอก รัฐประศาสนศาสตร์ดุษฎีบัณฑิตมหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเซีย - บริญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต นักบริหาร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ - บริญาตรี รัฐศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยรามคำแหง - หลักสูตร Director Certification Program Class 146 ปี 2554 - หลักสูตร Successful Formulation & Execution of Strategy รุ่น 8 ปี 2553 - หลักสูตร Role of the Chairman Program รุ่น 23 ปี 2553 - หลักสูตรบริหารระดับสูง สถาบันวิทยาการตลาดทุน(วตท.) รุ่น 26 ปี 2561 - หลักสูตรการป้องกันราชอาณาจักร (วปอ.) รุ่นที่ 58 ปี 2558 - หลักสูตร การเมืองการปกครองในระบอบประชาธิปไตย สำหรับนักบริหารระดับสูง รุ่นที่ 18 (ปปร.18) ปี 2557 - หลักสูตรวิทยาการประกันภัยระดับสูง (วปส.) รุ่นที่ 3 ปี 2556 - หลักสูตร ACADEMY OF BUSINESS	8.50	- คู่สมรส ดร.นภัสนันท์ พรรณนิภา - พี่ชายนางสาว รัตนา พรรณนิภา	2554 – ปัจจุบัน 2540 – ปัจจุบัน 2551 – ปัจจุบัน 2550 – ปัจจุบัน 2550 – 2561 2549 – ปัจจุบัน 2560 – ปัจจุบัน 2554 – ปัจจุบัน 2554 – ปัจจุบัน 2556 – ปัจจุบัน 2556 – ปัจจุบัน 2560 – ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ ประธานบริษัท ประธานกรรมการ ประธานบริษัท ประธานกรรมการ ประธานบริษัท กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ	บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด บริษัท ทีคิวเอ็ม ไลฟ์ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด บริษัท แคสแมท จำกัด บริษัท อีเทนอนอล โกรท คอร์ปอเรชั่น จำกัด บริษัท ทีคิวเอ็ม. เฟลส จำกัด บริษัท เดอะ บิลเลียน ดีลเทรดดิ้ง จำกัด บริษัท เดอะ เพอร์เฟค กรุ๊ป อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด บริษัท เดอะ คอนซีควเอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท บิวตี้แอนด์อินโนเวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ดาราเดลี ซุปเปอร์มาร์เก็ต จำกัด	Holding Company (ตัวกลางทางการเงินอื่นๆ ซึ่งมีได้จัดไว้ในประเภทอื่น) นายหน้าประกันวินาศภัย ธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต ให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ให้เช่าสังหาริมทรัพย์ ให้เช่าสังหาริมทรัพย์ กิจกรรมห้องปฏิบัติการทางการแพทย์ เสริมความงาม ดูแลผิวหน้า ผิวกาย ขายปลีกสินค้าทางเภสัชกรรมและเครื่องสำอาง ให้บริการ เสริมความงามแบบต่างๆ ขายสินค้าโดยการขายส่งและปลีก

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง / วันที่ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท(%)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
		CREATIVITY (ABC) รุ่นที่1 ปี 2556 - หลักสูตรการบริหารจัดการด้านความมั่นคง ขั้นสูง (สวปอ.มส.) รุ่นที่ 3 ปี 2555						
2. ดร.นภัสนันท์ พรหมนิภา - กรรมการ - ประธานกรรมการบริหาร - กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน - ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร - กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม วันที่ได้รับแต่งตั้ง : 14 กรกฎาคม 2554	47	- ปริญญาเอก รัฐประศาสนศาสตรปรัชญา คุษฎ์บัณฑิตมหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเชีย - ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต-นัก บริหาร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ - ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัย ศรีปทุม - หลักสูตร Director Certification Program รุ่นที่147 ปี 2554 - หลักสูตรบริหารระดับสูง สถาบันวิทยาการ ตลาดทุน(วตท.)รุ่น 22 ปี 2559 - หลักสูตร Real Estate/Real Deal - รุ่นที่ 1 สถาบันพัฒนาความคิดสร้างสรรค์ ธุรกิจ - หลักสูตรวิทยาการประกันภัยระดับสูง (วปส.) รุ่นที่ 2 ของสำนักงานคณะกรรมการ กำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจ ประกันภัย (คปภ.) - หลักสูตรพัฒนาผู้บริหารธุรกิจประกันวินาศ ภัย ของจุฬาลงกรณ์ - หลักสูตรนักบริหารระดับสูงสหสวรรษาใหม่ ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	8.53	- คู่สมรส ดร.อัญชลิน พรหมนิภา	2554 – ปัจจุบัน 2540 – ปัจจุบัน 2551 – ปัจจุบัน 2561 – ปัจจุบัน 2550 – ปัจจุบัน 2559 – ปัจจุบัน 2560 – ปัจจุบัน 2554 – ปัจจุบัน 2554 – ปัจจุบัน 2559 – ปัจจุบัน 2554 – ปัจจุบัน	กรรมการ ประธานเจ้าหน้าที่ บริหาร (CEO) กรรมการ ประธานเจ้าหน้าที่ บริหาร (CEO) กรรมการ ประธานเจ้าหน้าที่ บริหาร (CEO) กรรมการ ประธานเจ้าหน้าที่ บริหาร (CEO) กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ	บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด บริษัท ทีคิวเอ็ม ไลฟ์ อินชัวร์ รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด บริษัท แคสมัท จำกัด บริษัท ทีคิวแอลดี จำกัด บริษัท ทีคิวเอ็ม. เฟลด์ จำกัด บริษัท ดาราเดลี จำกัด บริษัท เดอะ บิลเลียน ดีล เทรดิง จำกัด บริษัท เดอะ เพอร์เฟค กรุ๊ป อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด บริษัท บิวตี้แล็บ อินโนเวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัทที่มีการประกอบธุรกิจ โดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น ธุรกิจนายหน้าประกันภัย ธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต ให้บริการด้านเทคโนโลยี สารสนเทศ ให้คำปรึกษาประกันภัย ให้เช่าสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ กิจกรรมห้องปฏิบัติการทาง การแพทย์ คลินิกเสริมความงาม คลินิกเสริมความงาม

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง / วันที่ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท*(%)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
					2556 – ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร	บริษัท ดาราเดลี ซุปเปอร์มาร์เก็ต จำกัด	ขายปลีกสินค้าทางเภสัชกรรมและเครื่องสำอาง
					2559 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ดาราเดลีทัวร์ จำกัด	ธุรกิจตัวแทนด้านธุรกิจการท่องเที่ยวและผู้นำเที่ยว
					2556 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท เดอะ คอนซีควนท์ (ประเทศไทย) จำกัด	ขายปลีกสินค้าทางเภสัชกรรมและเครื่องสำอาง
					2560 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท บิวตี้ เทนเดิร์ฟ จำกัด	ขายปลีกสินค้าทางเภสัชกรรมและเครื่องสำอาง
3. นางสาวรัตนา พรหมนิภา - กรรมการ - กรรมการบริหาร - กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน - ประธานบริหารความเสี่ยง (CRO) - กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม วันที่ได้รับแต่งตั้ง : 22 กันยายน 2560	56	- ปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต เอกบัญชี มหาวิทยาลัยรามคำแหง - หลักสูตร Director Accreditation Program รุ่น 143 ปี 2560 - หลักสูตร Director Certification Program รุ่นที่ 254 ปี 2561	2.67	- น้องสาว ดร.อัญชลิน พรหมนิภา	2560 - ปัจจุบัน	กรรมการ ประธานบริหาร ความเสี่ยง (CRO)	บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	บริษัทที่มีการประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น
					2561 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ทีคิวเอ็ม อินซัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด	ธุรกิจนายหน้าประกันภัย
					2560 – ปัจจุบัน	ประธานบริหาร ความเสี่ยง (CRO)	บริษัท ทีคิวเอ็ม ไลฟ์ อินซัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด	ธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต
					2545 – ปัจจุบัน	รองประธานบริหาร สายงานบริหารพัสดุและจัดซื้อ		
					2560 – ปัจจุบัน	กรรมการ ประธานบริหาร ความเสี่ยง (CRO)		
					2551 – ปัจจุบัน	รองประธานสายงาน บริหารพัสดุและจัดซื้อ		
					2561 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท แคมมเท จำกัด	ให้บริการด้านเทคโนโลยี

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง / วันที่ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท*(%)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
					2550 – ปัจจุบัน	ประธานบริหาร ความเสี่ยง (CRO)		
					2550 – ปัจจุบัน	รองประธานสายงาน บริหารพัสดุและ จัดซื้อ		
					2560 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ดาราเดลี ซุปปิ้ง จำกัด	ขายสินค้าโดยการขายส่งและ ปลีก
					2560 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ดาราเดลีทัวร์ จำกัด	ธุรกิจตัวแทนด้านธุรกิจการ ท่องเที่ยวและผู้นำเที่ยว
					2556 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท พรีเมียร์ คอนซูเมอร์ จำกัด	ผลิตสินค้าทางเภสัชกรรมและ เครื่องสำอาง
					2554 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท เดอะ บิลเลียน ดีล เทรดดิ้ง จำกัด	กิจกรรมห้องปฏิบัติการทาง การแพทย์
					2554 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท เดอะ เพอร์เฟค กรุ๊ป อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	เสริมความงาม ดูแลผิวหน้า ผิวกาย
4. นายอำพน อันเยี่ยม - กรรมการ - กรรมการบริหาร - ประธานบริหารปฏิบัติการ (COO) วันที่ได้รับแต่งตั้ง : 22 กันยายน 2560	57	- หลักสูตร Director Certification Program รุ่นที่ 254 ปี 2561	0.17	-	2560 – ปัจจุบัน	กรรมการ ประธานบริหาร ปฏิบัติการ (COO)	บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	บริษัทที่มีการประกอบธุรกิจ โดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น
					2560 – ปัจจุบัน	ประธานบริหาร ปฏิบัติการ (COO)	บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด	ธุรกิจนายหน้าประกันภัย
					2545 – ปัจจุบัน	- รองประธานบริหาร สายงานอาคาร สถานที่		

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง / วันที่ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท*(%)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
					2560 – ปัจจุบัน	- รองประธานบริหาร สายงานกิจการศูนย์ ประสานงาน - รองประธานบริหาร สายงานทรัพยากร บุคคล ประธานบริหาร ปฏิบัติการ (COO)	บริษัท ทีคิวเอ็ม ไลฟ์ อินทวิ รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด	ธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต
					2551 – ปัจจุบัน	- รองประธานบริหาร สายงานอาคาร สถานที่ - รองประธานบริหาร สายงานกิจการศูนย์ ประสานงาน - รองประธานบริหาร สายงานทรัพยากร บุคคล		
					2561 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท แคสแมท จำกัด	ให้บริการด้านเทคโนโลยี สารสนเทศ
					2560 – ปัจจุบัน	ประธานบริหาร ปฏิบัติการ (COO)		
					2550 – ปัจจุบัน	- รองประธานบริหาร สายงานอาคาร สถานที่		

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง / วันที่ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท*(%)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
					2560 – 2561	- รองประธานบริหาร สายงาน ทรพียกร บุคคล กรรมการผู้จัดการ	บริษัท ดาราเดลี จำกัด	ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์
5. นางสาวสมพร อำไพสุทธิพงษ์ - กรรมการ - กรรมการบริหาร - ประธานบริหารบัญชีการเงิน (CFO) วันที่ได้รับแต่งตั้ง : 22 กันยายน 2560	57	- ปริญญาโท สาขาการเงินและการตลาด มหาวิทยาลัยศรีปทุม - ปริญญาตรี วิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช - ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง บัญชี วิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขต บพิตรพิมุข จักรวรรดิ - หลักสูตร Director Accreditation Program รุ่นที่ 143/2017 - หลักสูตร Director Certification Program รุ่นที่ 252/2018 - หลักสูตร CFO Certificate Program จัดโดยสภาวิชาชีพบัญชี - หลักสูตร Strategic CFO in Capital Market รุ่นที่ 5 จัดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย - หลักสูตร Executive Development Program รุ่นที่ 7 จัดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย - หลักสูตร Thailand Overseas Investment Center (TOISC) รุ่นที่ 7 จัดโดยสำนักงาน	0.07	-	2560 – ปัจจุบัน 2559 – ปัจจุบัน 2559 – ปัจจุบัน 2559 – ปัจจุบัน 2559 – ปัจจุบัน 2557 - 2559 2557 – 2559 2552 – 2557 2554– 2557	กรรมการ ประธานบริหารบัญชีการเงิน (CFO) ประธานบริหารบัญชีการเงิน (CFO) ประธานบริหารบัญชีการเงิน (CFO) ประธานบริหารบัญชีการเงิน (CFO) กรรมการ ประธานบริหารบัญชีการเงิน (CFO) ประธานบริหารบัญชีการเงิน (CFO) กรรมการบริหาร ความเสี่ยงด้าน การเงินด้าน การตลาด ด้าน ปฏิบัติการ	บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด บริษัท ทีคิวเอ็ม โลฟ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด บริษัท แคสเมท จำกัด สายงานการเงินและการ ลงทุน สมาอุตสาหกรรม แห่งประเทศไทย บริษัท ชินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท ที.เค.เอส. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)	บริษัทที่มีการประกอบธุรกิจ โดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น ธุรกิจนายหน้าประกันภัย ธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต ให้บริการด้านเทคโนโลยี สารสนเทศ องค์กรไม่แสวงหากำไร ธุรกิจจัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์ ต่างๆ ผลิตภัณฑ์ชนิดต่างๆ

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง / วันที่ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท*(%)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
		คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)			2554- 2557 2556- 2557	กรรมการธรรมาภิบาล กรรมการบริหาร	บริษัท ที.เค.เอส. สยามเพรส แมนเนจเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	ผลิตสิ่งพิมพ์ชนิดต่างๆ
6. นางสาวสุภา เจริญยิ่ง - กรรมการ วันที่ได้รับแต่งตั้ง : 8 พฤษภาคม 2561	56	- ปริญญาโท บริหารธุรกิจ สาขาการเงิน การตลาดมหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ - ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ สาขาการเงินการธนาคารมหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ - หลักสูตร Director Certificate Program รุ่นที่ 1 ปี 2543 - หลักสูตร Strategic Board Master Class รุ่นที่ 2 สถาบัน IOD ปี 2560 - หลักสูตร Boardroom Success through Financing and Investment สถาบัน IOD ปี 2559 - หลักสูตร Corporate Governance for Capital Market Intermediaries สถาบัน IOD ปี 2557 - หลักสูตร Financial Institutions Governance Program รุ่นที่ 5 สถาบัน IOD ปี 2557 - หลักสูตร Audit Committee Program สถาบัน IOD ปี 2554 - หลักสูตร Successful Formulation & Execution of Strategy รุ่นที่ 6 สถาบัน IOD ปี 2554	0.10	-	2561 – ปัจจุบัน 2559 – ปัจจุบัน 2561 – ปัจจุบัน 2557 - ปัจจุบัน 2558-2561 2544-2558 2558 – 2560 2558 – 2560 2558-2559 2553 - 2558	กรรมการที่ไม่ใช่ผู้บริหาร กรรมการอิสระ กรรมการอิสระ อุปนายก กรรมการ และ กรรมการบริหาร กรรมการผู้จัดการ กรรมการอิสระ กรรมการอิสระ กรรมการอิสระ กรรมการอิสระ	บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) บริษัท เอส เอฟ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) สมาคมนักวางแผนการเงิน ไทย บริษัทหลักทรัพย์ ธนชาติ จำกัด (มหาชน) บริษัทหลักทรัพย์ ธนชาติ จำกัด (มหาชน) บริษัท บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัท อมรินทร์พริ้นติ้ง จำกัด (มหาชน) บริษัท ที เค เอส เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) บริษัท จีเอ็มเอ็ม แกรมมี่ จำกัด (มหาชน)	บริษัทที่มีการประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น ประกอบกิจการโรงแรม กิจการบันเทิงและการบริหารจัดการ การฉายภาพยนตร์ สมาคมนักวางแผนการเงิน ไทย บริษัทหลักทรัพย์ บริษัทหลักทรัพย์ ธุรกิจค้าปลีก สื่อสิ่งพิมพ์ ผลิตสิ่งพิมพ์ชนิดต่างๆ ธุรกิจบันเทิง

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง / วันที่ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท*(%)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
		- Executive Development Program (EDP) รุ่นที่ 2 สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย (TLCA) ปี 2552 - หลักสูตรบริหารระดับสูง สถาบันวิทยาการตลาดทุน(วตท.) รุ่น 1 ปี 2548 - Families in Business from generation to Generation Harvard Business School, USA ปี 2547						
7. นายมารุต สิมะเสถียร - กรรมการอิสระ - ประธานกรรมการตรวจสอบ - กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน - กรรมการบริหารความเสี่ยง วันที่ได้รับแต่งตั้ง : 22 กุมภาพันธ์ 2561	70	- ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ - ปริญญาตรี บัณฑิตมหาวิทยาลัธยมศึกษา - Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 17/2004 สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย - หลักสูตรการป้องกันราชอาณาจักร (วปอ) พ.ศ. 2545 วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร (2545) - การกำกับดูแลกิจการสำหรับกรรมการและผู้บริหารระดับสูงของรัฐวิสาหกิจและองค์กรมหาชน รุ่นที่11	0.07	-	2561- ปัจจุบัน 2546-ปัจจุบัน 2559-ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ และประธานกรรมการตรวจสอบ ประธานกรรมการบริษัท, ประธานกรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ	บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท เอ็น แอล ดี เวลลอปเม้นต์ จำกัด (มหาชน) บริษัท ไทยเนชั่นแนลโปรดักท์ จำกัด	บริษัทที่มีการประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ธุรกิจผลิตภัณฑ์คอนกรีตเพื่อใช้ในการงานก่อสร้าง
8. นายชินภัทร วิสุทธิแพทย์ - กรรมการอิสระ - กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน	51	- ปริญญาโท นิติศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาตรี นิติศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	0.03	-	2561 - ปัจจุบัน 2557-ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ/กรรมการตรวจสอบ หุ้นส่วน	บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บจก. สำนักงานกฎหมายสยามซีดี	บริษัทที่มีการประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น สำนักงานกฎหมาย

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง / วันที่ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท*(%)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
- กรรมการบริหารความเสี่ยง - กรรมการตรวจสอบ วันที่ได้รับแต่งตั้ง : 22 กุมภาพันธ์ 2561		- ประกาศนียบัตรบัณฑิตทางกฎหมายธุรกิจ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - หลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่น162 ปี 2555 - หลักสูตร Director Diploma Examination รุ่น36 ปี 2556			2561 – ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท โอโวันแบรนดี จำกัด	ประกอบกิจการอนุญาตให้บุคคลอื่นใช้เครื่องหมายการค้า
					2559 – ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ/ประธานกรรมการตรวจสอบ	บริษัท อาบาเทก (เอเชีย) จำกัด (มหาชน)	ประกอบชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
					2559-ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ/กรรมการตรวจสอบ	บริษัท อริจัน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)	ขายอสังหาริมทรัพย์
					2559-ปัจจุบัน	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ	บริษัท เฉมอรา จำกัด (มหาชน)	ประกอบกิจการโรงงานอุตสาหกรรม
					2561-ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ช็อกโกทอส จำกัด	ประกอบกิจการให้สิทธิแฟรนไชส์รับจำหน่ายเครื่องดื่ม
					2561-ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ทุนทศกันฐ์ จำกัด	รับฝากขาย รับจ้างให้สินเชื่อบริษัทอื่นๆ มีใช้ธุรกิจธนาคาร
					2561-ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท เวลเลอร์ จำกัด	บริการทางกฎหมาย
					2560-ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท ชาริน่า กรุป จำกัด (มหาชน)	ร้านขายเครื่องประดับปลีกเพชรรพลอย
					2559-ปัจจุบัน	กรรมการ	บริษัท เฟิร์ม จำกัด	ให้คำปรึกษา วางแผน จัดอบรม
9. ดร.รัชนิพร พุคยาภรณ์	60	- ปริญญาเอก สาขา Psychology Management , Alliant International University ประเทศสหรัฐอเมริกา	0.03	-	2561- ปัจจุบัน	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ	บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	บริษัทที่มีการประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น
					2530-ปัจจุบัน	อธิการบดี	มหาวิทยาลัยศรีปทุม	สถานศึกษาระดับอุดมศึกษา

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง / วันที่ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท*(%)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
- กรรมการตรวจสอบ วันที่ได้รับแต่งตั้ง : 22 กุมภาพันธ์ 2561		- ปริญญาโท สาขา School Administration, Mississippi state University ประเทศสหรัฐอเมริกา - ปริญญาตรี สาขา Business Administration, Mississippi University for Women ประเทศสหรัฐอเมริกา - หลักสูตร Director Certification Program รุ่นที่ 261 ปี 2561 - หลักสูตรการปฏิรูปธุรกิจและสร้างเครือข่ายนวัตกรรม รุ่นที่ 1 (BRAIN) จัดโดยสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย - หลักสูตรวิทยากรประกันภัยระดับสูง (วปส.) รุ่นที่ 6 จัดโดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) - หลักสูตรผู้บริหารระดับสูง (วพณ.) รุ่นที่ 5 จัดโดย สถาบันวิทยาการพลังงาน - หลักสูตรผู้บริหารระดับสูงสถาบันวิทยาการตลาดทุน รุ่นที่ 8 - หลักสูตรการป้องกันราชอาณาจักร (ปรอ. 19) 2549 - โครงการพัฒนาสัมพันธ์ระดับผู้บริหาร รุ่นที่ 3 (พสบ.3)			2558 - ปัจจุบัน	กรรมการ	สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ	องค์การมหาชน

ชื่อ-สกุล / ตำแหน่ง / วันที่ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ประวัติอบรม	สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท*(%)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างกรรมการและผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
10. นางอัมราภรณ์ ไวยาวังมัย - ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี	52	- ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ(การบัญชี) มหาวิทยาลัยรามคำแหง	0.01	-	2559 – ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี	บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	บริษัทที่มีการประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น
					2559 – ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี	บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด	ธุรกิจนายหน้าประกันภัย
					2559 – ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี	บริษัท ทีคิวเอ็ม ไลฟ์ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด	ธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต
					2559 – ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี	บริษัท แคมเพอ จำกัด	ให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ
					2536 - 2559	ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	บริษัท ชินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)	ขายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์
11. นางสาวกาญจน์ กุลสุริกิจ - ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายการเงิน	57	- ปริญญาโท การตลาด มหาวิทยาลัยรามคำแหง - ปริญญาตรี การเงิน มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ	0.01	-	2558 – ปัจจุบัน	ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายการเงิน	บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	บริษัทที่มีการประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น
					2558 – ปัจจุบัน	ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายการเงิน	บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด	ธุรกิจนายหน้าประกันภัย
					2558 – ปัจจุบัน	ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายการเงิน	บริษัท ทีคิวเอ็ม ไลฟ์ อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด	ธุรกิจนายหน้าประกันชีวิต
					2558 – ปัจจุบัน	ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายการเงิน	บริษัท แคมเพอ จำกัด	ให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ
					2555 - 2558	ผู้จัดการ ฝ่าย operation	บริษัท นิปปอน เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด	รับจัดส่งหรือขนถ่ายสิ่งของระหว่างประเทศโดยทางเครื่องบินและทางเรือ รับจัดทำบรรจุหีบห่อ นายหน้าและตัวแทน

หมายเหตุ :
 หน้าที่ความรับผิดชอบของเลขานุการบริษัท : มีอำนาจหน้าที่ตามที่กำหนดไว้ในพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ เพื่อรับผิดชอบการจัดประชุมคณะกรรมการ การประชุมผู้ถือหุ้น ตลอดจนจัดทำและจัดเก็บเอกสารทะเบียนกรรมการ
 หนังสือนัดประชุมคณะกรรมการ รายงานประชุมคณะกรรมการ หนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น รายงานการประชุมผู้ถือหุ้น และรายงานประจำปีของบริษัทฯ รายงานการมีส่วนได้เสียที่รายงานโดยกรรมการหรือผู้บริหาร ตลอดจนดำเนินการอื่นๆ ตามที่
 คณะกรรมการ ก.ล.ต. คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และตลาดหลักทรัพย์ฯ ประกาศกำหนด

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ประวัติอบรม	สัดส่วน การถือหุ้น ใน บริษัท*(%)	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัว ระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
1. ดร. อัญชลิน พรหมนิภา กรรมการ ประธานบริษัท กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	อ้างถึงรายละเอียด ตามหัวข้อ 1.1 ข้อ 1 ของเอกสารแนบ 1							

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ประวัติอบรม	สัดส่วน การถือหุ้น ใน บริษัท*(%)	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัว ระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
2. ดร.นภัสนันท์ พรหมนิภา กรรมการ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	อ้างถึงรายละเอียด ตามหัวข้อ 1.1 ข้อ 2 ของเอกสารแนบ 1							
3. นางสาวรัตนา พรหมนิภา กรรมการ ประธานบริหารความเสี่ยง กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	อ้างถึงรายละเอียด ตามหัวข้อ 1.1 ข้อ 3 ของเอกสารแนบ 1							
4. นายอำพน อันเอียด ประธานบริหารปฏิบัติการ	อ้างถึงรายละเอียด ตามหัวข้อ 1.1 ข้อ 4 ของเอกสารแนบ 1							
5. นางสาวสมพร อำไพสุทธิพงษ์ กรรมการ ประธานบริหารบัญชีการเงิน	อ้างถึงรายละเอียด ตามหัวข้อ 1.1 ข้อ 5 ของเอกสารแนบ 1							
6. นางอัมราภรณ์ ไวยาวังมัย ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี	อ้างถึงรายละเอียด ตามหัวข้อ 1.1 ข้อ 10 ของเอกสารแนบ 1							
7. นางสาวกาญจณี กุลสุรกิจ ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายการเงิน	อ้างถึงรายละเอียด ตามหัวข้อ 1.1 ข้อ 10 ของเอกสารแนบ 1							

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ประวัติอบรม	สัดส่วน การถือหุ้น ใน บริษัท*(%)	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัว ระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
1. ดร. อัญชลิน พวรรณนิภา กรรมการ ประธานบริษัท กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม					อ้างถึงรายละเอียด ตามหัวข้อ 1.1 ข้อ 1 ของเอกสารแนบ 1			
2. ดร.นภัสนันท์ พวรรณนิภา กรรมการ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม					อ้างถึงรายละเอียด ตามหัวข้อ 1.1 ข้อ 2 ของเอกสารแนบ 1			
3. นางสาวรัตนา พวรรณนิภา กรรมการ ประธานบริหารความเสี่ยง กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม					อ้างถึงรายละเอียด ตามหัวข้อ 1.1 ข้อ 3 ของเอกสารแนบ 1			
4. นายอำพน อันเอียด ประธานบริหารปฏิบัติการ					อ้างถึงรายละเอียด ตามหัวข้อ 1.1 ข้อ 4 ของเอกสารแนบ 1			
5. นางสาวสมพร อัมไพสุทธิพงษ์ ประธานบริหารบัญชีการเงิน					อ้างถึงรายละเอียด ตามหัวข้อ 1.1 ข้อ 5 ของเอกสารแนบ 1			
6. นางอัมมารภรณ์ ไวยาวังมัย ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี					อ้างถึงรายละเอียด ตามหัวข้อ 1.1 ข้อ 10 ของเอกสารแนบ 1			
7. นางสาวกาญจน์ กุลสุรกิจ ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายการเงิน					อ้างถึงรายละเอียด ตามหัวข้อ 1.1 ข้อ 11 ของเอกสารแนบ 1			

1.4 บริษัท แคสเมท จำกัด

ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา/ประวัติอบรม	สัดส่วน การถือหุ้น ใน บริษัท*(%)	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัว ระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปีย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงาน/บริษัท	ประเภทธุรกิจ
1. ดร. อัญชลิน พวรรณนิภา ประธานบริษัท	อ้างถึงรายละเอียด ตามหัวข้อ 1.1 ข้อ 1 ของเอกสารแนบ 1							
2. ดร.นภัสนันท์ พวรรณนิภา กรรมการ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	อ้างถึงรายละเอียด ตามหัวข้อ 1.1 ข้อ 2 ของเอกสารแนบ 1							
3. นางสาววิตนา พวรรณนิภา กรรมการ ประธานบริหารความเสี่ยง กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	อ้างถึงรายละเอียด ตามหัวข้อ 1.1 ข้อ 3 ของเอกสารแนบ 1							
4. นายอำพน อันเยี่ยม กรรมการ ประธานบริหารปฏิบัติการ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	อ้างถึงรายละเอียด ตามหัวข้อ 1.1 ข้อ 4 ของเอกสารแนบ 1							
5. นางสาวสมพร อำไพสุทธิพงษ์ ประธานบริหารบัญชีการเงิน	อ้างถึงรายละเอียด ตามหัวข้อ 1.1 ข้อ 5 ของเอกสารแนบ 1							
6. นางอัมราภรณ์ ไวยาวัจม์ ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชี	อ้างถึงรายละเอียด ตามหัวข้อ 1.1 ข้อ 10 ของเอกสารแนบ 1							
7. นางสาวกาญจน์ กุลสุรกิจ ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายการเงิน	อ้างถึงรายละเอียด ตามหัวข้อ 1.1 ข้อ 11 ของเอกสารแนบ 1							

เอกสารแนบ 1 (2) : ข้อมูลการดำรงตำแหน่งของกรรมการ ผู้บริหาร และผู้มีอำนาจควบคุม ในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทที่เกี่ยวข้อง

	บริษัท	นาย อัญชลิน พรรณนิภา	นาง นภัสนันท์ พรรณนิภา	นางสาว รัตนา พรรณนิภา	นาย อำพน อินเี่ยม	นางสาว สมพร อำไพ สุทธิพงษ์	นางสาว สุวภา เจริญยิ่ง	นาย มารุต สิมะเสถียร	นาย ชินภัทร วิสุทธิแพทย์	นางสาว รัชนิพร พุดยารณณ์	นาง อัมราภรณ์ ไวยาวัจม์	นางสาว กาญจน์ กุลสุรกิจ
1.	บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด ("บริษัท")	/, P	/, C	/, M	/, M	/, M	/	//, AC	//, AC	//, AC	M	M
	<u>บริษัทย่อย</u>											
2.	บริษัท ทีคิวเอ็ม อินซัวรันส์ โบรคเกอร์ จำกัด	/, P	/, C	/, M	M	M					M	M
3.	บริษัท ทีคิวเอ็ม ไลฟ์ อินซัวรันส์ โบรคเกอร์ จำกัด	/, P	/, C	/, M	M	M					M	M
4.	บริษัท แคสแมท จำกัด	P	/, C	/, M	/, M	M					M	M
	<u>บริษัทร่วม</u>											
5.	บริษัท ทีคิวแอลดี จำกัด		/									
	<u>บริษัทที่เกี่ยวข้อง</u>											
6.	บริษัท อีเทคโนโลย โกรท คอร์ปอเรชั่น จำกัด	/										
7.	บริษัท ทีคิวเอ็ม. เฟลส จำกัด	/	/									
8.	บริษัท ดาราเดลี จำกัด		/									
9.	บริษัท ดาราเดลีทัวริ จำกัด		/	/								
10.	บริษัท ดาราเดลี ซุปเปอร์ จำกัด	/	/	/								
11.	บริษัท เดอะ เพอร์เฟค กรุ๊ป อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	/	/	/								
12.	บริษัท บิวตี้แล็บ อินโนเวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด	/	/									
13.	บริษัท เดอะ บิลเลียน ดีล เทรดิง จำกัด	/	/	/								
14.	บริษัท พรีเมียร์ คอนซูเมอร์ จำกัด			/								
15.	บริษัท เดอะ คอนซีควนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด	/	/									
16.	บริษัท บิวตี้ เทนตีไฟร์ จำกัด		/									
17.	บริษัท ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)						//, AC					
18.	บริษัท เอส เอฟ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)						//, AC					
19.	บริษัท อินเทอร์เน็ต (ไทยแลนด์) จำกัด						/					
20.	บริษัท กูร์เมต์ เอเชีย จำกัด						/					
21.	บริษัท กูร์เมต์ อินเตอร์ไพรส์ จำกัด						/					

[illegible]

	บริษัท	นาย อัญชลิน พรรณนิภา	นาง นภัสนันท์ พรรณนิภา	นางสาว รัตนา พรรณนิภา	นาย อำพน อันเยี่ยม	นางสาว สมพร อำไพ สุทธิพงษ์	นางสาว สุวภา เจริญยิ่ง	นาย มารุต สิมะเสถียร	นาย ชินภัทร วิสุทธิแพทย์	นางสาว รัชนิพร พุดยามรรณ์	นาง อัมราภรณ์ ไวยาวังมัย	นางสาว กาญจณี กุลสุรกิจ
47.	บริษัท อูบลชาติ จำกัด									/		
48.	บริษัท เอ็ม.พี.ทาวน์ จำกัด									/		
49.	บริษัท เอ็ม.พี.เอดดูเคชั่น จำกัด									/		
50.	บริษัท เอสพีที พาร์ค จำกัด									/		
51.	บริษัท เอสพีที แลนด์ จำกัด									/		
52.	บริษัท เอสพีที เวนเจอร์ จำกัด									/		
53.	บริษัท เอสพีที โฮลดิ้งส์ จำกัด									/		
54.	บริษัท เอสพียู กรีน พาวเวอร์ จำกัด									/		
55.	บริษัท เอสพียู ไทล่า เอ็นเนอร์ยี จำกัด									/		
56.	บริษัท เอสพียู ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด									/		
57.	บริษัท เอสพียูนิเตอร์ จำกัด									/		
58.	บริษัท เอส.เอ็ม.พี. 1996 จำกัด									/		

ตำแหน่ง

X = ประธานกรรมการ / = กรรมการ // = กรรมการอิสระ AC = กรรมการตรวจสอบ
P= ประธานบริษัท C = ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร M = ผู้บริหาร

เอกสารแนบ 2 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย

2.1 คณะกรรมการของบริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด

คณะกรรมการประกอบด้วยกรรมการจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. ดร.อัญชลิน พรรณนิภา	ประธานคณะกรรมการบริษัท
2. ดร.นภัสนันท์ พรรณนิภา	กรรมการ
3. นางสาวรัตนา พรรณนิภา	กรรมการ

2.2 คณะกรรมการของบริษัท ทีคิวเอ็ม ไห่พี อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด

คณะกรรมการประกอบด้วยกรรมการจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. ดร.อัญชลิน พรรณนิภา	ประธานคณะกรรมการบริษัท
2. ดร.นภัสนันท์ พรรณนิภา	กรรมการ
3. นางสาวรัตนา พรรณนิภา	กรรมการ

2.3 คณะกรรมการของบริษัท แคสแมท จำกัด

คณะกรรมการประกอบด้วยกรรมการจำนวน 3 ท่าน ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. ดร.นภัสนันท์ พรรณนิภา	ประธานคณะกรรมการบริษัท
2. นางสาวรัตนา พรรณนิภา	กรรมการ
3. นายอำพน อ้นเอี่ยม	กรรมการ

เอกสารแนบ 3 รายละเอียดเกี่ยวกับหัวหน้างานตรวจสอบภายใน

บริษัทฯ ใช้บริการหน่วยงานภายนอก (Outsource) ได้แก่ บริษัท ชญูตร์ จำกัด เป็นผู้ตรวจสอบภายในของบริษัทฯ ซึ่งได้มอบหมายให้เป็นหัวหน้างานตรวจสอบภายในของบริษัทฯ

ชื่อ-นามสกุล/ ตำแหน่ง/ วันที่ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัท*(%)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงานบริษัท	ประเภทธุรกิจ
1.นายฐิติวัชร สุพรรณพงศ์ หัวหน้างานตรวจสอบ ภายใน ได้รับแต่งตั้งเมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2561 เป็นหัวหน้าตรวจสอบ ภายใน	43	- ปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต (การบัญชี) มหาวิทยาลัยรามคำแหง - ปริญญาตรี เศรษฐศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ - ประกาศนียบัตรบัณฑิตสอบบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาโท บัญชีมหาบัณฑิต สาขาบัญชีการเงิน จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต- Certified Investment Securities Analyst (CISA-I) สมาคมนักวิเคราะห์ หลักทรัพย์ - หลักสูตร Audit Committee Program (ACP) รุ่น 20/2550 - หลักสูตร Director Certification Program (DCP) รุ่น 93/2550 - หลักสูตรระบบควบคุมภายใน สำหรับบริษัทที่ขึ้น IPO	-	-	2557 – ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ	บริษัท ชญูตร์ จำกัด	ธุรกิจสอบบัญชี
					2558 – ปัจจุบัน	กรรมการบริษัท	บริษัท แคปปิตอล ลิงค์ แอ็ดไวเซอร์ จำกัด	ธุรกิจที่ปรึกษา ทางการเงิน
					2549 – ปัจจุบัน	วิทยากรด้านการ วางแผนภาษีอากร	บริษัท โรงเรียนธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ จำกัด	ธุรกิจจัดสัมมนา
					2555 – 2556	รองกรรมการผู้จัดการ ด้านบัญชีและการเงิน	บริษัท เอเชีย จอยท์ พาร์เนอร์ จำกัด (มหาชน)	ธุรกิจสื่อและสิ่งพิมพ์

ชื่อ-นามสกุล/ ตำแหน่ง/ วันที่ได้รับแต่งตั้ง	อายุ (ปี)	คุณวุฒิทางการศึกษา / ประวัติอบรม	สัดส่วนการ ถือหุ้นใน บริษัท*(%)	ความสัมพันธ์ ทางครอบครัว ระหว่างกรรมการ และผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะ 5 ปี ย้อนหลัง			
					ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	ชื่อหน่วยงานบริษัท	ประเภทธุรกิจ
		- หลักสูตรแนวปฏิบัติตาม TSQC11 สำหรับสำนักงานสอบบัญชี รุ่นที่ 1/59 - หลักสูตรคู่มืออธิบายมาตรฐานรายงานทางการเงินฉบับที่ 12, 18, 23 และ 36 - หลักสูตรความท้าทายของธุรกิจต่อการควบรวมกิจการ - หลักสูตรความรู้สำหรับผู้ปฏิบัติงานสายงานที่ปรึกษาทางการเงิน / ชมรมวาทนิชนกิจ สมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทย - ความรู้พื้นฐานด้านการกำกับดูแล IT ระดับองค์กร - โครงการอบรมเพื่อรับวุฒิบัตรด้านการตรวจสอบภายใน รุ่นที่ 17 (หลักสูตรที่ 11) - รู้ทันเข้าถึงมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่สำคัญและเข้าใจรายงานของผู้สอบบัญชี รุ่นที่ 1/61 - Orientation Course - CFO focus on financial reporting รุ่นที่ 2						

เอกสารแนบ 4 รายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน

ทรัพย์สินที่ประเมิน	ราคาประเมิน ค่าเช่าตลาด	วิธีการประเมิน	ผู้ประเมินราคา ทรัพย์สิน/ ผู้ประเมินหลัก	วัตถุประสงค์ การประเมิน ราคาทรัพย์สิน	วันที่ในรายงาน การประเมิน ราคาทรัพย์สิน
1. ค่าเช่าตลาดของอาคารสำนักงานใหญ่ (อาคารพรณนิภา 1) ทรัพย์สิน : อาคารสำนักงาน สูง 6 ชั้นพร้อมชั้นดาดฟ้า พื้นี่รวม 7,012 ตารางเมตร ระยะเวลาเช่า 3 ปี สามารถต่ออายุได้อีก 3 ครั้ง ครั้งละ 3 ปี 3 ปี และ 1 ปี ตามลำดับ 1 ที่ตั้งทรัพย์สิน : เลขที่ 123 ถนนลาดปลาเค้า แขวงจรเข้บัว เขตตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร ผู้ถือกรรมสิทธิ์ : บริษัท อีเทอนอล โกรท คอร์ปอเรชั่น จำกัด ภาระผูกพัน : ไม่มี	- ค่าเช่าเดือนละ 500 บาทต่อ ตารางเมตร - ปรับค่าเช่า ประมาณ 10% ทุกๆ 3 ปี	วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Comparison Approach) เพื่อ กำหนดค่าเช่าตลาดที่ เหมาะสม	บริษัท ยูเค แวลู เอชั่น แอนด์ เอเจนซี่ จำกัด นายณที ตั้งติตธรรม ผู้ประเมินหลักชั้น วุฒิ เลขที่ วฒ.346	เพื่อประกอบ วัตถุประสงค์ สาธารณะ	1 มิถุนายน 2561
2. ค่าเช่าตลาดของอาคารสำนักงานใหญ่ (อาคารพรณนิภา 2) ทรัพย์สิน : อาคารสำนักงาน สูง 7 ชั้นพร้อมชั้นดาดฟ้า พื้นี่รวม 6,548.05 ตารางเมตร ระยะเวลาเช่า 3 ปี สามารถต่ออายุได้อีก 3 ครั้ง ครั้งละ 3 ปี 3 ปี และ 1 ปี ตามลำดับ 1 ที่ตั้งทรัพย์สิน : เลขที่ 123/3 ซอยลาดปลาเค้า 25 ถนนลาดปลาเค้า แขวงจรเข้บัว เขต ลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร ผู้ถือกรรมสิทธิ์ : บริษัท อีเทอนอล โกรท คอร์ปอเรชั่น จำกัด ภาระผูกพัน : ไม่มี	- ค่าเช่าเดือนละ 450 บาทต่อ ตารางเมตร - ปรับค่าเช่า ประมาณ 10% ทุกๆ 3 ปี	วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Comparison Approach) เพื่อ กำหนดค่าเช่าตลาดที่ เหมาะสม	บริษัท ยูเค แวลู เอชั่น แอนด์ เอเจนซี่ จำกัด นายณที ตั้งติตธรรม ผู้ประเมินหลักชั้น วุฒิ เลขที่ วฒ.346	เพื่อประกอบ วัตถุประสงค์ สาธารณะ	26 กรกฎาคม 2561
3. ค่าเช่าตลาดของสำนักงานสาขาพระนครศรีอยุธยา ทรัพย์สิน : อาคารพาณิชย์ สูง 3 ชั้น พร้อมชั้นลอย จำนวน 1 คูหา พื้นี่รวม 446 ตาราง เมตร ระยะเวลาเช่า 3 ปี ที่ตั้งทรัพย์สิน : เลขที่ 158/131 หมู่ 3 ตำบลคลองสวนพลู อำเภอเมืองพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ผู้ถือกรรมสิทธิ์ : บริษัท อีเทอนอล โกรท คอร์ปอเรชั่น จำกัด ภาระผูกพัน : ไม่มี	- ค่าเช่าเดือนละ 79 บาทต่อ ตารางเมตร	วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Comparison Approach) เพื่อ กำหนดค่าเช่าตลาดที่ เหมาะสม ระยะเวลา 3 ปี	บริษัท ยูเค แวลู เอชั่น แอนด์ เอเจนซี่ จำกัด นายณที ตั้งติตธรรม ผู้ประเมินหลักชั้น วุฒิ เลขที่ วฒ.346	เพื่อทราบค่าเช่า ตลาดที่เหมาะสม	4 พฤษภาคม 2561

ทรัพย์สินที่ประเมิน	ราคาประเมิน ค่าเช่าตลาด	วิธีการประเมิน	ผู้ประเมินราคา ทรัพย์สิน/ ผู้ประเมินหลัก	วัตถุประสงค์ การประเมิน ราคาทรัพย์สิน	วันที่ในรายงาน การประเมิน ราคาทรัพย์สิน
4. ค่าเช่าตลาดของสำนักงานสาขาอุดรธานี ทรัพย์สิน : อาคารพาณิชย์ สูง 3 ชั้น พร้อมชั้นลอย จำนวน 2 คูหา พื้นที่รวม 462 ตารางเมตร ระยะเวลาเช่า 3 ปี ที่ตั้งทรัพย์สิน : เลขที่ 392/22 หมู่ 5 ถนนเลี่ยงเมืองอุดรธานี ตำบลบ้านเลื่อม อำเภอเมืองอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี ผู้ถือกรรมสิทธิ์ : บริษัท อีเทคโนโลย โกรท คอร์ปอเรชั่น จำกัด ภาระผูกพัน : ไม่มี	- ค่าเช่าเดือนละ 95 บาทต่อตารางเมตร	วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Comparison Approach) เพื่อกำหนดค่าเช่าตลาดที่เหมาะสม ระยะเวลา 3 ปี	บริษัท ยูเค แวลู เอชเอ็น เอเจนซี จำกัด นายณัฏฐ์ ตั้งติตธรรม ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ เลขที่ วฒ.346	เพื่อทราบค่าเช่าตลาดที่เหมาะสม	4 พฤษภาคม 2561
5. ค่าเช่าตลาดของสำนักงานสาขาระยอง ทรัพย์สิน : อาคารพาณิชย์ สูง 3 ชั้น จำนวน 2 คูหา พื้นที่รวม 192 ตารางเมตร ระยะเวลาเช่า 3 ปี ที่ตั้งทรัพย์สิน : เลขที่ 222/20 – 222/21 หมู่ 4 แยกบ้านดอน ถนนบางละมุง-ระยอง ตำบลเชิงเนิน อำเภอเมืองระยอง จังหวัดระยอง ผู้ถือกรรมสิทธิ์ : บริษัท อีเทคโนโลย โกรท คอร์ปอเรชั่น จำกัด ภาระผูกพัน : ไม่มี	- ค่าเช่าเดือนละ 75 บาทต่อตารางเมตร	วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Comparison Approach) เพื่อกำหนดค่าเช่าตลาดที่เหมาะสม ระยะเวลา 3 ปี	บริษัท ยูเค แวลู เอชเอ็น เอเจนซี จำกัด นายณัฏฐ์ ตั้งติตธรรม ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ เลขที่ วฒ.346	เพื่อทราบค่าเช่าตลาดที่เหมาะสม	4 พฤษภาคม 2561
6. ค่าเช่าตลาดของสำนักงานสาขาพิษณุโลก ทรัพย์สิน : อาคารพาณิชย์ สูง 4 ชั้น จำนวน 3 คูหา พื้นที่รวม 559.60 ตารางเมตร ระยะเวลาเช่า 3 ปี ที่ตั้งทรัพย์สิน : เลขที่ 58/17 หมู่ 10 ถนนสีหราชเดโชชัย (ทางหลวงหมายเลข 117) ตำบลวัดจันทร์ อำเภอเมืองพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก ผู้ถือกรรมสิทธิ์ : บริษัท อีเทคโนโลย โกรท คอร์ปอเรชั่น จำกัด ภาระผูกพัน : ไม่มี	- ค่าเช่าเดือนละ 110 บาทต่อตารางเมตร	วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Comparison Approach) เพื่อกำหนดค่าเช่าตลาดที่เหมาะสม ระยะเวลา 3 ปี	บริษัท ยูเค แวลู เอชเอ็น เอเจนซี จำกัด นายณัฏฐ์ ตั้งติตธรรม ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ เลขที่ วฒ.346	เพื่อทราบค่าเช่าตลาดที่เหมาะสม	4 พฤษภาคม 2561

ทรัพย์สินที่ประเมิน	ราคาประเมิน ค่าเช่าตลาด	วิธีการประเมิน	ผู้ประเมินราคา ทรัพย์สิน/ ผู้ประเมินหลัก	วัตถุประสงค์ การประเมิน ราคาทรัพย์สิน	วันที่ในรายงาน การประเมิน ราคาทรัพย์สิน
7. ค่าเช่าตลาดของสำนักงานสาขานครปฐม ทรัพย์สิน : อาคารพาณิชย์ สูง 3 ชั้น จำนวน 1 คูหา พื้นที่รวม 114 ตารางเมตร ระยะเวลาเช่า 3 ปี ที่ตั้งทรัพย์สิน : เลขที่ 12 ซอยเทศบาล 14 ถนนเทศบาล ตำบลพระประโทน อำเภอเมืองนครปฐม จังหวัดนครปฐม ผู้ถือกรรมสิทธิ์ : บริษัท อีเทคโนโลย โกรท คอร์ปอเรชั่น จำกัด ภาระผูกพัน : ไม่มี	- ค่าเช่าเดือนละ 129 บาทต่อ ตารางเมตร	วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Comparison Approach) เพื่อกำหนดค่าเช่าตลาดที่เหมาะสม ระยะเวลา 3 ปี	บริษัท ยูเค แวลู เอชเอ็น เอเจนซี จำกัด นายณัฏฐ์ ตั้งติตธรรม ผู้ประเมินหลักชั้น วุฒิ เลขที่ วฒ.346	เพื่อทราบค่าเช่าตลาดที่เหมาะสม	4 พฤษภาคม 2561
8. ค่าเช่าตลาดของสำนักงานสาขาเชียงใหม่ ทรัพย์สิน : อาคารพาณิชย์ สูง 4 ชั้น พร้อมชั้นลอย จำนวน 1 คูหา พื้นที่รวม 190 ตารางเมตร ระยะเวลาเช่า 3 ปี ที่ตั้งทรัพย์สิน : เลขที่ 199/4 หมู่ 5 ภายในโครงการปาล์มสปริงสพลาซ่า ถนนมหาราช ตำบลหนองหอย อำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ ผู้ถือกรรมสิทธิ์ : บริษัท อีเทคโนโลย โกรท คอร์ปอเรชั่น จำกัด ภาระผูกพัน : ไม่มี	- ค่าเช่าเดือนละ 106 บาทต่อ ตารางเมตร	วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Comparison Approach) เพื่อกำหนดค่าเช่าตลาดที่เหมาะสม ระยะเวลา 3 ปี	บริษัท ยูเค แวลู เอชเอ็น เอเจนซี จำกัด นายณัฏฐ์ ตั้งติตธรรม ผู้ประเมินหลักชั้น วุฒิ เลขที่ วฒ.346	เพื่อทราบค่าเช่าตลาดที่เหมาะสม	4 พฤษภาคม 2561
9. ค่าเช่าตลาดของสำนักงานสาขาขอนแก่น ทรัพย์สิน : อาคารพาณิชย์ สูง 3 ชั้น จำนวน 3 คูหา พื้นที่รวม 438.40 ตารางเมตร ระยะเวลาเช่า 3 ปี ที่ตั้งทรัพย์สิน : เลขที่ 141, 141/1, 141/2 หมู่ 14 ถนนบ้านหัวทุ่ง ตำบลบ้านเป็ด อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น ผู้ถือกรรมสิทธิ์ : บริษัท อีเทคโนโลย โกรท คอร์ปอเรชั่น จำกัด ภาระผูกพัน : ไม่มี	- ค่าเช่าเดือนละ 98 บาทต่อ ตารางเมตร	วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Comparison Approach) เพื่อกำหนดค่าเช่าตลาดที่เหมาะสม ระยะเวลา 3 ปี	บริษัท ยูเค แวลู เอชเอ็น เอเจนซี จำกัด นายณัฏฐ์ ตั้งติตธรรม ผู้ประเมินหลักชั้น วุฒิ เลขที่ วฒ.346	เพื่อทราบค่าเช่าตลาดที่เหมาะสม	4 พฤษภาคม 2561

เอกสารแนบ 5 ข้อมูลอื่นๆ

- ไม่มี -