

1	Q	ปัจจุบันสัดส่วนเบียร์ระหว่างเบียร์ลูกค้าใหม่กับเบียร์ Renew เป็นเท่าใด และอัตรา renewal rate ของลูกค้าปัจจุบันอยู่ที่ประมาณเท่าไร
	A	สัดส่วนเบียร์ระหว่างเบียร์ลูกค้าใหม่กับเบียร์ Renew คิดเป็น 60:40 โดยที่อัตราคงอยู่ของลูกค้าเก่าอยู่ที่ประมาณ 80%
2	Q	ปัจจุบันบริษัทได้ lead ในการติดต่อหาลูกค้าใหม่จากช่องทางใด เป็นสัดส่วนเท่าไรบ้าง ค่าใช้จ่ายดังกล่าวบันทึกเป็นรายการใดในงบกำไรขาดทุน
	A	TQM มีการทำกิจกรรมอย่างต่อเนื่อง เป็นระยะเวลามากกว่า 10 ปีแล้ว จึงมีการเก็บข้อมูลของลูกค้าจากทั่วประเทศ เช่น การจัดคอนเสิร์ตชุมชนคนสร้างสุข , การลงพื้นที่ร่วมกับ อสม. เพื่อให้ความรู้ด้านประกันภัย, การจับรางวัลชิงโชค และกิจกรรมร่วมกับพันธมิตรทางการค้าต่างๆทางช่องทาง Digital และช่องทางอื่นๆ โดยรายการดังกล่าวจะบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย
3	Q	สัดส่วนรายได้จากช่องทางการขาย online, website, TQM app เป็นอย่างไร (contribute เท่าไหร่ จาก60% จากรายได้ค่าคอมมิชชั่น)
	A	การขายทุกช่องทางยังคงเป็นแบบ Omni Channel เนื่องจากลูกค้ายังคงต้องการข้อมูลเพิ่มเติมจากระบบ Digital
4	Q	เข้าใจถูกหรือไม่ครับว่า ในอนาคตทางบริษัทจะเน้นบุกทางฝั่ง Life มากขึ้น ซึ่งยังเป็นจุดอ่อนของบริษัทอยู่
	A	เนื่องจาก Market Share ในตลาด ยังมีให้ TQM สามารถเข้าถึงลูกค้าที่ยังมีความต้องการทำประกันทุกประเภทอีกมาก ดังนั้น TQM จึงมีแผนการขยายธุรกิจ ในหลายๆ Product ทั้งประกันภัยรถยนต์ ซึ่งเป็นผลจากการเติบโตของ ยอดขายรถยนต์ในปีที่ผ่านมา อีกทั้งในช่วงหลายปีที่ผ่านมาประชาชนเริ่มให้ความสนใจประกันสุขภาพมากขึ้น ทำให้ประกันสุขภาพเป็นอีก 1 Product ที่ทำให้ TQM น่าจะขยายตัวสำหรับ Product นี้ได้มากขึ้น รวมถึงงานด้าน ประกันชีวิต ซึ่ง TQM กำลังพัฒนา Platform เพื่อให้ลูกค้าที่มีความสนใจ Product ประกันชีวิต สามารถเลือกซื้อประกันชีวิตได้สะดวก และตรงกับความต้องการมากขึ้น ดังนั้น Product ประกันชีวิต ก็น่าจะเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ TQM ขยายธุรกิจได้มากขึ้น
5	Q	เงินในระบบ/กระแสเงินสดที่คงเหลืออยู่ตอนนี้เท่าไร และมีแผนการใช้จ่ายดังกล่าวอย่างไร? ทราบว่าประมาณ 2258 MB
	A	เงินในระบบ TQM มีประมาณ 2000 กว่าล้าน โดย TQM มีแผนการลงทุนในหลายๆ Project ในอนาคต สำหรับการเติบโตของ TQM จะมีทั้งแบบ Organic growth และแบบ Inorganic growth ตัวอย่าง Project ที่จะช่วยให้ TQM เติบโตแบบ Inorganic growth เช่น Project Financial Broker เป็นต้น แต่จะยังไม่สามารถระบุรายละเอียดในระยะนี้ได้ว่าแต่ละ Project จะใช้เงินลงทุนเท่าใด และร่วมลงทุนกับใคร โดยหากมีความคืบหน้าจะแจ้งให้ ทราบต่อไป
6	Q	สาเหตุหลักที่ทำให้ปี2018 รายได้+11% แต่กำไร+50%คืออะไรครับ
	A	มีการลดค่าใช้จ่าย ทำให้กำไรเพิ่มขึ้น 50%
7	Q	ปี2019มีการแผนการรับพนง.เพิ่มกี่คนหรือกี่%ครับ
	A	การรับพนักงานเพิ่มในปี2019 จะมีการรับเพิ่มเฉพาะพนักงาน Front เพื่อรองรับงานขายตามสัดส่วนที่เพิ่มขึ้น ส่วนพนักงาน Back Office จะยังไม่มีการรับพนักงานเพิ่ม เว้นแต่มีการรับเข้ามาทดแทนพนักงานที่ลาออกไปเท่านั้น
8	Q	จากสำรวจจากกฎหมายแรงงาน300เป็น400วัน TQMต้องสำรองเท่าไร และลงไตรมาสไหนครับ
	A	กรณีดังกล่าว TQM จะเฉลี่ยรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายในทุกเดือนแล้ว แต่จะขึ้นอยู่กับกฎหมายใหม่ ซึ่งปัจจุบันยังไม่มีผลบังคับใช้
9	Q	net profit margin คิดว่าจะปรับเปลี่ยนจากปัจจุบัน16%ไปได้อีกมั๊ย มากน้อยอย่างไรครับ
	A	net profit margin ของ TQM จะมีการเติบโตตามรายรับ Commission และ Service
10	Q	Target การควบคุม SG&A ที่เหมาะสมคือประมาณกี่ %
	A	จะสามารถปรับตามสถานการณ์ในแต่ละช่วงเวลา
11	Q	เห็นมีรายได้จากการบริการส่งกรมธรรม์ จัดเตรียม กรมธรรม์ ไม่ทราบให้บริการกับบริษัทประกันกี่แห่ง
	A	TQM จะมีการให้บริการกับลูกค้าที่ทำประกันในหลายกระบวนการ สำหรับลูกค้าทุกบริษัทประกัน เช่น การจัดเก็บข้อมูล การติดตามเบี้ยประกัน รวมถึงบริการการออกกรมธรรม์ ซึ่ง TQM มีออกกรมธรรม์แทนบริษัทประกัน
	A	ส่วนใหญ่
12	Q	-Q4 ที่ผ่านมามีค่าใช้จ่ายในการเข้า ipo อยู่ในงบกำไรขาดทุน เท่าไหร่ครับ - seasonal ของ tqm เป็นอย่างไรบ้าง ช่วยเรียงลำดับ Q1-4 หน่อยครับ
	A	ค่าใช้จ่าย IPO มีทยอยรับรู้ตั้งแต่เตรียมการยื่นเรื่องแล้ว , Seasonal จะเป็น Q4
13	Q	ทุกวันนี้ การได้มาซึ่ง ลูกค้าใหม่ผ่านทางช่องทางไหนคะ มี partner กับเจ้าไหนบ้างคะ
	A	เป็นคำตอบเดียวกับข้อ 2
14	Q	สัดส่วนรายจ่ายทางการขายลดลงต่อเนื่องตลอด 2-3 ปีที่ผ่านมา สัดส่วนตรงนี้ทางบริษัทมองว่าจะอยู่ในระดับตำแหน่งนี้ไปได้อีกในอนาคตหรือไม่
	A	ค่าใช้จ่ายทางการขาย มีการควบคุมอย่างเคร่งครัดตลอดเวลา
15	Q	ค่า % รายจ่าย commission ที่แบ่งให้ผ่านการขายผ่าน telesale กับ agent นี้ต่างกันอย่างไรบ้าง
	A	การจ่ายผลประโยชน์ให้กับพนักงานขายของ TQM จะมีความแตกต่างกับลักษณะของตัวแทน เนื่องจากพนักงานขาย TQM จะเป็นพนักงานประจำ ซึ่งจะมีเงินเดือน และสวัสดิการอื่นๆ เป็นองค์ประกอบด้วย สำหรับอัตรการจ่าย Commission จะมีความแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับแต่ละ Product
16	Q	เป้ารายได้โต 14% จะมาจากค่านายหน้ากี่ % และจาก services กี่%
	A	รายได้ปี 2019 จะเติบโต ตามสัดส่วนเดิมที่ผ่านมา
17	Q	บริษัท มองรายได้ค่าบริการ จะเติบโตได้มากน้อยแค่ไหน
	A	รายได้ค่าบริการของบริษัทฯ จะเติบโตตามค่าเบี้ยประกันที่สูงขึ้น เนื่องจาก TQM จะต้องให้บริการกับลูกค้าที่ซื้อประกันผ่าน TQM ซึ่งเป็นการบริการหลังการขายที่ TQM ให้ความสำคัญกับลูกค้าอย่างมาก