



นโยบายและหลักเกณฑ์การพิจารณาค่านายหน้า (Brokerage Fee)
การสำรองจ่าย (Advance) และการจ่ายค่าส่งเสริมการขาย (Incentive fee)
บริษัท ที คิว อาร์ จำกัด (มหาชน)

นโยบายและหลักเกณฑ์การพิจารณาค่านายหน้า (Brokerage Fee) การสำรองจ่าย (Advance) และการจ่ายค่าส่งเสริมการขาย (Incentive fee)

บริษัท ทีคิว อาร์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) จัดทำนโยบายนี้เพื่อกำหนดหลักเกณฑ์การพิจารณา การอนุมัติค่านายหน้า (Brokerage Fee) การสำรองจ่าย (Advance Payment) และการจ่ายค่าส่งเสริมการขาย (Incentive Fee) ให้เป็นไปอย่างถูกต้อง โปร่งใส และตรวจสอบได้ ตามระเบียบอำนาจการอนุมัติของบริษัท

1. นโยบายและหลักเกณฑ์การพิจารณาค่านายหน้า (Brokerage Fee)

บริษัทมีนโยบายและหลักเกณฑ์การพิจารณาค่านายหน้า (Brokerage Fee) โดยพิจารณาจากอัตราค่านายหน้าที่ทางบริษัท ประกันภัยต่อ (Reinsurer) เสนอ ควบคู่กับอัตราค่านายหน้าพื้นฐาน และจำนวนค่าเบี้ยประกันภัยต่อ (Reinsurance Premium) ที่บริษัทผู้เอาประกันภัยต่อ (Cedant) นำส่งให้แก่บริษัทรับประกันภัยต่อ (Reinsurer) โดยอ้างอิงตามรายละเอียดในระเบียบอำนาจการอนุมัติของบริษัท

ทั้งนี้ อัตราค่านายหน้าประกันภัยต่อดังกล่าว จะใช้สำหรับสัญญาประกันภัยรูปแบบประกันภัยต่อตามสัญญา (Treaty) และประกันภัยต่อเฉพาะราย (Facultative)

2. การสำรองจ่าย (Advance Payment)

บริษัทไม่มีนโยบายในการสำรองจ่ายใดๆ ให้แก่ Reinsurer แทน Cedant ก่อนที่จะได้รับเงินจาก Cedant หรือ ให้แก่ Cedant แทน Reinsurer ก่อนที่จะได้รับเงินจาก Reinsurer ไม่ว่าจะเป็นการจ่ายค่าเบี้ยประกันภัยต่อ การคืนค่าสินไหมทดแทน หรือ การจ่ายค่าสินไหมทดแทน การคืนค่าเบี้ยประกันภัยต่อ รวมถึงค่าใช้จ่ายอื่นใดก็ตามที่เป็นภาระผูกพันระหว่าง Reinsurer กับ Cedant ภายใต้สัญญาประกันภัยต่อใดๆ ยกเว้นในกรณีดังต่อไปนี้

2.1 การสำรองจ่ายค่าเบี้ยประกันภัยต่อให้กับ Reinsurer แทน Cedant เฉพาะกรณีที่มีจำนวนค่าเบี้ยประกันภัยต่อเกินกำหนดระยะเวลา โดยต้องมีเงื่อนไขเพิ่มเติมดังนี้

- 1) มีการยืนยันวันที่นัดชำระเงินที่แน่นอนและชัดเจนจาก Cedant แล้วเท่านั้น โดยการยืนยันดังกล่าวต้องมีหลักฐานเป็นลายลักษณ์อักษร
- 2) Cedant และ Reinsurer ต้องมีสัญญาประกันภัยต่อระหว่างกันเป็นที่เรียบร้อยแล้ว
- 3) ต้องมีการตรวจสอบประวัติการจ่ายค่าเบี้ยประกันภัยต่อของ Cedant และไม่พบว่าเคยประวัติการผิดนัดชำระมาก่อน

โดยบริษัทจะตรวจสอบเอกสารที่เกี่ยวข้อง และทำการตรวจสอบจำนวนเงินที่ได้รับการยืนยันจาก Cedant ที่จะจ่ายให้กับ Reinsurer เมื่อข้อมูลครบถ้วนถูกต้องแล้วจึงดำเนินการจัดทำบันทึกเพื่อขออนุมัติสำรองจ่ายค่าเบี้ยประกันภัยต่อตามระเบียบอำนาจการอนุมัติของบริษัท

2.2 การสำรองจ่ายค่าสินไหมทดแทนให้กับ Cedant แทน Reinsurer เฉพาะกรณีที่มีจำนวนคืนค่าเบี้ยประกันภัยต่อ โดยต้องมีเงื่อนไขเพิ่มเติมดังต่อไปนี้

- 1) มีการยืนยันวันที่นัดชำระเงินที่แน่นอนและชัดเจนจาก Reinsurer แล้วเท่านั้น โดยการยืนยันดังกล่าวต้องมีหลักฐานเป็นลายลักษณ์อักษร
- 2) Cedant และ Reinsurer ต้องมีสัญญาประกันภัยต่อระหว่างกันเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

- 3) ต้องมีการตรวจสอบประวัติการจ่ายค่าเบี้ยประกันภัยต่อของ Reinsurer และไม่พบว่าเคยมีประวัติการผิดนัดชำระมาก่อน

โดยบริษัทจะตรวจสอบเอกสารที่เกี่ยวข้อง และทำการตรวจสอบจำนวนเงินที่ได้รับการยืนยันจาก Reinsurer ที่จะจ่ายให้กับ Cedant เมื่อข้อมูลครบถ้วนถูกต้องแล้วจึงดำเนินการจัดทำบันทึกเพื่อขออนุมัติสำรองจ่ายค่าเบี้ยประกันภัยต่อตามระเบียบอำนาจการอนุมัติของบริษัท

- 2.3 การสำรองจ่ายค่าสินไหมทดแทนให้กับ Cedant แทน Reinsurer เฉพาะกรณีจ่ายเงินค่าสินไหมทดแทนสำหรับการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนกรณีที่เป็นการเรียกเก็บเงินจากความเสียหายที่เกินกำหนดวงเงินภายใต้สัญญา (Cash Call Claims) ตามเงื่อนไขที่ระบุในการทำประกันภัยต่อแบบสัญญา (Treaty) ที่เป็นรายการปกติแต่ไม่ได้เกิดขึ้นเป็นประจำ โดยจะพิจารณาเป็นแต่ละรายการ ภายใต้เงื่อนไขเพิ่มเติมดังนี้

- 1) Cedant และ Reinsurer ต้องมีสัญญาประกันภัยต่อระหว่างกันเป็นที่เรียบร้อย และเริ่มมีการดำเนินการจ่ายค่าเบี้ยประกันภัยต่อเรียบร้อยแล้ว
- 2) บริษัทได้รับเอกสารยืนยันการอนุมัติจ่ายค่าสินไหมทดแทนจาก Reinsurer เป็นลายลักษณ์อักษรแต่ยังไม่ถึงกำหนดการจ่ายค่าสินไหมทดแทน
- 3) ต้องมีการตรวจสอบประวัติการจ่ายค่าสินไหมทดแทนของ Reinsurer และไม่พบว่าเคยมีประวัติการประวิงการจ่ายหรือผิดนัดชำระค่าสินไหมทดแทน
- 4) ต้องมีรายการเรียกเก็บค่าเบี้ยประกันภัยต่อเพิ่มเติมและมีจำนวนที่เรียกเก็บมากกว่าจำนวนเงินค่าสินไหมทดแทนจ่าย

โดยบริษัทจะตรวจสอบเอกสารที่เกี่ยวข้อง และทำการตรวจสอบจำนวนเงินค่าสินไหมทดแทนที่ได้รับการยืนยันจาก Reinsurer ที่จะจ่ายให้กับ Cedant พร้อมกับจำนวนเงินค่าเบี้ยประกันภัยที่ได้รับการยืนยันจาก Cedant ที่จะจ่ายให้กับ Reinsurer เมื่อข้อมูลครบถ้วนถูกต้องแล้วจึงดำเนินการจัดทำบันทึกเพื่อขออนุมัติสำรองจ่ายตามระเบียบอำนาจการอนุมัติของบริษัท ซึ่งการสำรองจ่ายจะเป็นการหักค่าสินไหมทดแทนที่ Reinsurer ต้องจ่ายจากเบี้ยประกันภัยที่ Reinsurer จะได้รับ

3. หลักเกณฑ์การจ่ายค่าส่งเสริมการขาย (Incentive fee)

บริษัทจะพิจารณาจ่ายค่าส่งเสริมการขาย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายในส่วนของผลิตภัณฑ์ประกันภัยและ/หรือโครงการที่เป็นเป้าหมายของบริษัท โดยจะพิจารณาทำจ่ายให้กับตัวแทนขายที่เป็นบุคคลภายนอกที่มีใบอนุญาตนายหน้าหรือตัวแทนประกันภัยประกอบการตรวจสอบเอกสารที่เกี่ยวข้องดังนี้

- บริษัทมีเอกสารสัญญาประกอบการจ่ายค่าส่งเสริมการขายสำหรับผลิตภัณฑ์และ/หรือโครงการดังกล่าว
- บริษัทได้มีการตรวจสอบยอดขายผลิตภัณฑ์ประกันภัยและ/หรือโครงการดังกล่าวตามเงื่อนไขการจ่ายค่าส่งเสริมการขายที่ได้ตกลงกันแล้ว

โดยบริษัทจะตรวจสอบเอกสารที่เกี่ยวข้อง เมื่อข้อมูลครบถ้วนถูกต้องแล้วจึงดำเนินการจัดทำบันทึกเพื่อขออนุมัติทำจ่ายตามระเบียบอำนาจการอนุมัติของบริษัท

ทั้งนี้ ทบทวนนโยบายและให้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 10 พฤศจิกายน 2568 เป็นต้นไป

หมายเหตุ อนุมัติโดยมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2568 เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2568