



อากเนย์ประกันชีวิต ตั้งเป้าเบี้ย'66 เติบโต 20%

นางภฤตยา สัจจศิลา กรรมการผู้จัดการ บริษัท อากเนย์ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) หรือ SE Life เปิดเผยว่า ในปี 2566 บริษัทตั้งประมาณการเบี้ยประกันชีวิตรับรวมจะเติบโต 19-20% เมื่อเทียบจากช่วงเดียวกันปีก่อน (YOY) โดยในช่วง 4 เดือนแรกปีนี้ มีผลงานเบี้ยรับปีแรก เพิ่มขึ้นกว่า 116% YOY หรือมีมูลค่ากว่า 462 ล้านบาท โดยเป้าที่ตั้งไว้อยู่บนสมมุติฐานในการเพิ่มขีดความสามารถของช่องทางตัวแทน ทั้งคุณภาพ ประสิทธิภาพ และปริมาณของจำนวนตัวแทน จากปัจจุบันที่มีจำนวนตัวแทนทั้งหมด 3,000 ราย รวมถึงการสร้างพันธมิตรอีคอมเมิร์ซเพื่อการเติบโตและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าในวงกว้าง นอกจากนี้พยายามสร้างนวัตกรรมประกันชีวิต และประกันสุขภาพที่ครอบคลุมเชิงเมนต์หลักที่กำลังเป็นตลาดใหม่ เช่น ตลาดคนรุ่นใหม่ในยุคดิจิทัลหรือตลาดสังคมผู้สูงอายุ ซึ่งต้องการวางแผนความคุ้มครองเพื่อเตรียมตัวเข้าสู่วัยชราในอนาคต

นอกจากนี้ บริษัทได้ปรับจุดยืนทางการตลาดใหม่ โดยใช้ชื่อ “SE Life อากเนย์ประกันชีวิต” ที่มีความทันสมัย เข้าถึงกลุ่มคนรุ่นใหม่ได้ง่ายมากขึ้น พร้อมคำนึงถึงคุณค่าแบรนด์ที่มาพร้อมบทพิสูจน์ (Brand Proof) โดย SE Life อากเนย์ประกันชีวิต ยังคงมุ่งมั่นสร้างนวัตกรรมประกันชีวิต และการบริการ เพื่อเป็นบทพิสูจน์ให้ลูกค้า คู่ค้า และคนไทยเชื่อมั่น ด้วยผลิตภัณฑ์ที่มอบอำนาจให้ลูกค้าออกแบบความคุ้มครองและราคาได้ตามต้องการ (Insurance as Pay-as-You-Need) และการบริการที่สร้างความสะดวกสบาย และเข้าถึงง่าย (Convenience & Seamless Experience) ในรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่แตกต่าง มุ่งเน้นสร้างคุณค่า

เพื่อดูแลทุกวันธรรมดาของชีวิตลูกค้าให้มีความสุขเหมือนที่เคยผ่านบทพิสูจน์ 3 ด้านคือ

1. สำหรับลูกค้า SE Life ได้สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตและสุขภาพ ที่ลูกค้าสามารถออกแบบความคุ้มครองเองได้ ทั้งผู้ป่วยนอก ผู้ป่วยใน โรคร้ายแรง ค่าห้อง ในราคาที่เหมาะสมตามงบประมาณ และรูปแบบการใช้ชีวิตของแต่ละบุคคล

2. สำหรับตัวแทนฝ่ายขาย SE Life เพิ่มศักยภาพตัวแทนและช่องทางการขายที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย และสะดวกขึ้น เพื่อสร้าง Seamless Customer Experience โดยปฏิรูปกระบวนการขายผ่านระบบดิจิทัล 100% โดยการเปิดตัว D-Life ที่ช่วยให้ชีวิตของตัวแทนประกันและพันธมิตรสามารถนำเสนอแผนประกันชีวิตให้แก่ลูกค้าได้อย่างสะดวก รวดเร็วยิ่งขึ้น ผ่านการออกแบบให้ง่ายต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความปลอดภัยของบริษัทอย่างสูงสุด

3. สำหรับพันธมิตรทางธุรกิจ จับมือกับพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อการเติบโตและเข้าถึงลูกค้าทุกกลุ่มได้จำนวนมาก ผ่านเครือข่ายพันธมิตร ไม่ว่าจะเป็นลูกค้าภายใต้เครือข่ายซีซี ธนาคารของภาครัฐและเอกชน กลุ่มธุรกิจสินเชื่อย่อยที่มีสาขาครอบคลุมทั่วประเทศไทย นายหน้าดิจิทัล และพันธมิตรด้านการสื่อสารโทรคมนาคม รวมถึงด้านการแพทย์และการบริการสุขภาพแบบองค์รวม SE Life ได้จัดตั้งทีม Health and Wellness โดยจับมือร่วมกับพันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญและศักยภาพในด้านต่าง ๆ อาทิ BDMS มาเสริมประสิทธิภาพของการบริการ



สอบถามขั้นตอนการลงประกาศ นสพ.ข่าวผู้ที่หุ้น
โทร. (02) 555-0923-25

www.thaicorporatenews.com

- ตรวจสอบรายชื่อย่อลงประกาศ
- ดาวน์โหลดหนังสือประชุม
- ปฏิทินลงประกาศ

HOT LINE

สำรองที่นั่งอบรมสัมมนา

02-555-0700 กด 1

Download หลักสูตรอบรมได้ที่

www.dst.co.th

บริการออกแบบ
และผลิตสื่อสิ่งพิมพ์

ทุกชนิด 02-555-0921



SO หนุนบริหารฐานข้อมูลลูกค้า 2.5 ล้านรายต่อเดือน

นายณัฐพล วัฒนเฉลา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ. สยามราชาธานี (SO) กล่าวว่า บริษัทได้ให้บริการ Outsource และ Technology แก่บริษัทข้อมูลเครดิตแห่งชาติ หรือเครดิตบูโร (NCB) ในส่วนงาน Data Entry หรือพนักงานคีย์ข้อมูลบนระบบของเครดิตบูโร โดยต้องปฏิบัติตามนโยบายความมั่นคงปลอดภัยทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (ISO27001) เป็นไปตามกฎของหน่วยงานราชการและสถาบันการเงินต่าง ๆ โดยปริมาณเอกสารที่ทาง SO ต้องดำเนินการบริหารจัดการข้อมูลให้แก่เครดิตบูโร เฉลี่ยอยู่ที่ 2.5 ล้านฉบับ/เดือน โดยแบ่งเป็นการจัดเก็บรูปแบบหนังสือให้ความยินยอม (Consent) จำนวน 1 ล้านฉบับ/เดือน และบริการระบบการให้ความยินยอมในการเปิดเผยข้อมูลในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ ผ่านทางอินเทอร์เน็ต (e-Consent) อีกจำนวน 1.5 ล้านฉบับต่อเดือน ซึ่ง SO เข้ามาช่วยบริหารจัดการ ออกแบบกระบวนการ และวางแผนทีมงานในตำแหน่งต่าง ๆ รวมถึงการอบรมพนักงาน เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานข้อตกลงในการให้บริการว่าจะทำการรักษาระดับคุณภาพการให้บริการแก่ลูกค้าตามข้อตกลงที่ให้ไว้กับลูกค้า โดยทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญด้าน Lean Engineering และให้คำปรึกษาในการพัฒนาระบบบริหารจัดการความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศตามมาตรฐานสากล

หลังจากที่ผ่านมารัฐได้ให้บริการ Outsource ด้านบริหารจัดการบนระบบของเครดิตบูโร ในส่วนการจัดการเอกสาร สลิปเงินเดือน และข้อมูลส่วนบุคคลในรูปแบบทั้ง Consent และ e-Consent ซึ่งทาง SO ได้ส่งทีม Lean Engineer เข้าไปศึกษาขั้นตอนการทำงานของเครดิตบูโร เพื่อปรับเปลี่ยนเอกสารที่สำคัญไปสู่รูปแบบดิจิทัลและลดขั้นตอนการทำงานในส่วนของการจัดเก็บข้อมูลที่ทำให้องค์กรสามารถลดค่าใช้จ่าย

สำหรับแนวโน้มของตลาด Outsource ขยายตัวได้ดีอย่างต่อเนื่อง หลังโควิด-19 คลี่คลาย แต่เทรนด์การว่าจ้างของผู้ว่าจ้างเปลี่ยนไปหันมาเลือกใช้บริการ Outsource มาทำงานใน Function งานที่ไม่ใช่ Core Business ของธุรกิจมากขึ้น เพื่อให้ผู้ว่าจ้างไม่ต้องกังวลเกี่ยวกับ Function งานที่ไม่ใช่งานหลักของตัวเอง นอกจากนี้การบริการส่งบุคลากรอย่างเดี่ยวแบบในอดีตเริ่มไม่ตอบโจทย์การสร้าง Value ของผู้ว่าจ้างให้เพิ่มขึ้น เพราะยังมี Function งานที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ เช่น งานแอดมินหรืองานเอกสารที่ทางผู้ว่าจ้างต้องดูแลเอง และสร้างค่าใช้จ่ายให้กับผู้ว่าจ้าง รวมถึงไม่สามารถจัดสรรบุคลากรไปโฟกัสธุรกิจหลักได้อย่างเต็มที่ ซึ่งบริการของ SO ไม่ได้เป็นบริการส่งคนเพียงอย่างเดียวเท่านั้น แต่ SO ให้บริการ Business Process Outsourcing โดยวางแผนการทำงานให้ทันตามข้อตกลงที่ได้ทำไว้แก่ลูกค้า ให้คำปรึกษาด้าน Lean Engineering และให้คำปรึกษาในการพัฒนาระบบบริหารจัดการความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศตามมาตรฐานสากล

บริษัทเชื่อว่า การ Lean องค์กรนั้นไม่ใช่การลดจำนวนคนทำงานเพื่อประหยัดค่าใช้จ่าย แต่เป็นการ Support ผู้ว่าจ้างให้สามารถจัดสรรบุคลากรที่มีอยู่เดิมของบริษัท ไป Focus ที่ Core Business เพื่อสร้าง Value และรายได้ ให้แก่ผู้ว่าจ้างมากกว่าเดิม โดย SO นำประสบการณ์ในการ Lean และ Technology Implementation องค์กรของ SO เอง มาพัฒนาเป็นบริการ Business Process Outsourcing แบบครบวงจร เพื่อช่วยให้ผู้ว่าจ้างสามารถ Lean Function งานต่าง ๆ ที่ไม่ใช่ Core Business ได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด ทำให้บริการของ SO ตอบโจทย์ของผู้ว่าจ้าง สามารถนำเสนอบริการตรงตามความต้องการ และตอบสนองต่อการขยายตัวของอุตสาหกรรมได้

In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House

- Update มาตรฐานการบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและประสานงาน - พัฒนาศักยภาพหัวหน้างาน
- Service Skill - Team Work - การเสริมสร้างภาวะผู้นำ - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ

สนใจติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ ฝ่าย In-House Training

โทรศัพท์ (02) 555-0700 ต่อ 717, 718, 719, 720 E-Mail : urasa@dhamniti.co.th Website : www.dst.co.th





บริษัท คอนช วัสดุก่อสร้าง (ไทยแลนด์) จำกัด
Conch Building Materials (Thailand) Co., Ltd.
 7/555 หมู่ 6 ตำบลบางยางพร อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง 21140
 7/555 Moo.6 MapYangPorn,PluakDaeng,Rayong 21140

วันที่ 26 กรกฎาคม 2566

เรื่อง ขอเชิญประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2566

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น บริษัท คอนช วัสดุก่อสร้าง (ไทยแลนด์) จำกัด

ด้วยคณะกรรมการบริหารของบริษัท คอนช วัสดุก่อสร้าง (ไทยแลนด์) จำกัด มีมติให้เรียกประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี ครั้งที่ 1 ในวันที่ 5 สิงหาคม 2566 เวลา 10.00 น. ณ สำนักงานเลขที่ 7/555 หมู่ 6 ตำบลบางยางพร อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง 21140 เพื่อพิจารณาเรื่องต่างๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

- วาระที่ 1 พิจารณาการขอขยับกลับประเทศของกรรมการ
- วาระที่ 2 พิจารณาแต่งตั้งกรรมการใหม่แทนตำแหน่งที่ว่าง และอำนาจกรรมการลงลายมือชื่อผูกพันบริษัท
- วาระที่ 3 พิจารณาแก้ไขเปลี่ยนแปลงกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัท
- วาระที่ 4 พิจารณาเปลี่ยนแปลงกรรมการเข้าและออก
- วาระที่ 5 พิจารณาเรื่องอื่นๆ (ถ้ามี)

จึงเรียนมาเพื่อโปรดเข้าประชุมตามวัน เวลา และสถานที่ดังกล่าว



ขอแสดงความนับถือ

(Mr. Yin Kanglong)

กรรมการบริษัท

ฉบับที่ 3150 วันที่ 26 กรกฎาคม 2566 ลำดับที่ 1



บริษัท แอคเคาท์ติ้ง ทริโอ จำกัด
ACCOUNTING TRIO CO., LTD.

วันที่ 26 กรกฎาคม พ.ศ. 2566

เรื่อง ขอเชิญประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2566

เรียน ท่านผู้ถือหุ้นของบริษัท แอคเคาท์ติ้ง ทริโอ จำกัด

ด้วยคณะกรรมการของบริษัทมีมติให้เรียกประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2566 ในวันที่ 10 สิงหาคม พ.ศ. 2566 เวลา 18.00 น. ณ สำนักงานของบริษัท เลขที่ 102/38 ซ.วามคำแหง 118 แยก 4-4 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร เพื่อพิจารณาเรื่องต่าง ๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

- วาระที่ 1 พิจารณาแก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ของบริษัท
- วาระที่ 2 พิจารณาแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริดณต์สนธิ ข้อ 3 (วัตถุประสงค์ของบริษัท)
- วาระที่ 3 พิจารณาแก้ไขจำนวนหรือชื่อกรรมการซึ่งเหลือผูกพันบริษัท
- วาระที่ 4 พิจารณาเรื่องอื่น ๆ (ถ้ามี)

ดังนั้น จึงขอเรียนเชิญท่านผู้ถือหุ้นไปประชุมตามวัน เวลา และสถานที่ดังกล่าวข้างต้น โดยพร้อมเพรียงกัน จักขอบคุณอย่างยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(นางจันทวรรณ จิตกรภิบาล)

กรรมการ

ฉบับที่ 3150 วันที่ 26 กรกฎาคม 2566 ลำดับที่ 2



บริษัทหลา หลู (ไทยแลนด์) จำกัด
เลขที่ 26 หมู่ที่ 3 ตำบลหนองน้ำส้ม อำเภออุตุย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

วันที่ 25 กรกฎาคม 2566

เรื่อง ขอเชิญประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2566

เรียน ท่านผู้ถือหุ้นของบริษัท

ด้วย คณะกรรมการของบริษัทมีมติให้เรียกประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2566 ในวันที่ 3 สิงหาคม 2566 เวลา 10.00 น. ณ สำนักงานของบริษัท เลขที่ 26 หมู่ที่ 3 ตำบลหนองน้ำส้ม อำเภออุตุย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เพื่อพิจารณาเรื่องต่างๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

- วาระที่ 1 พิจารณาเรื่องรับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ปี 2566
- วาระที่ 2 พิจารณาเปลี่ยนแปลงกรรมการ เข้าและออก
- วาระที่ 3 พิจารณาเรื่องอื่น ๆ (ถ้ามี)

ดังนั้น จึงขอเรียนเชิญท่านผู้ถือหุ้นไปประชุมตามวัน เวลา และสถานที่ดังกล่าวข้างต้น โดยพร้อมเพรียงกันด้วย จักขอบคุณอย่างยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

ไห่เทา เจิน
 (นาย ไ่เทา เจิน / Mr.Haitao Chen)
 กรรมการ

ฉบับที่ 3150 วันที่ 26 กรกฎาคม 2566 ลำดับที่ 3



บริษัท ทีวาล์ฟฟู้ด อินเตอร์ ฟู้ด จำกัด เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 01225600212554 โทร.02-7500781-5 โทรสาร 02-750-0580
TVW Interfood Co., Ltd Tel: 01225600212554 Tel (660)-2750-0781-5 Fax: (660)-2750-0580
 (สำนักงานใหญ่) : 39 หมู่ 5 ถนนมิตรภาพสายที่ 3, โทรใหญ่ 3, โทรน้อย 3, ถนนพหลโยธิน กม.11150, Head office 39 Moo 5 LatKongChasid Road, Saiyai, Sakhal, Nonthaburi 11150
 (สาขา 1) : 33/3 หมู่ 5 ถนนมิตรภาพ 3, บางพลี 3, บางพลี 3, ถนนพหลโยธิน 16540 Branch 1 : 23/3 Moo5 KingKaeo Road, Racha Thewa, BangPhli, Samut Prakan 10540

บริษัท ทีวาล์ฟฟู้ด อินเตอร์ ฟู้ด จำกัด
 วันที่ 25 เดือน กรกฎาคม พ.ศ.2566

เรื่อง เชิญประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1 /2566

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น

ด้วยคณะกรรมการของบริษัท ได้ลงมติให้เรียกประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2566 ในวันที่ 10 เดือนสิงหาคม พ.ศ.2566 เวลา 9.00 น. - 10.00 น. ณ สำนักงานของบริษัท ตั้งอยู่วัฒนา จำกัด เลขที่ 33/3 หมู่ที่ 5 ถนนมิตรภาพ ตำบลราชพฤกษ์ อําเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ โดยมีระเบียบวาระการประชุมดังต่อไปนี้คือ

- วาระที่ 1 พิจารณาเพิ่มวัตถุประสงค์บริษัท
- วาระที่ 2 พิจารณาเรื่องอื่นๆ (ถ้ามี)

ดังนั้นจึงขอเรียนเชิญท่านผู้ถือหุ้น ไปประชุมตามวันเวลาและสถานที่ดังกล่าวข้างต้น หากท่านไม่สามารถจะไปประชุมด้วยตนเองได้ โปรดทำหนังสือมอบอำนาจให้ผู้ถือหุ้นไปประชุมแทนด้วยขอขอบคุณมาก

ขอแสดงความนับถือ



(นางนิจิพร สิริภักทพญู)
 กรรมการ

ฉบับที่ 3150 วันที่ 26 กรกฎาคม 2566 ลำดับที่ 4

พญาไท 1 คว้รางวัล “รพ.คู่สัญญา” ลูกค้าประกัน MTL พึงพอใจมากที่สุด

นายสาระ ลำข้า ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) หรือ MTL เปิดเผยว่าการจัดโครงการ Muang Thai Life Assurance Hospital Awards 2022 ครั้งนี้ถือเป็นครั้งที่ 7 โดยรางวัลเกียรติยศสูงสุด “The Pink Gold of Muang Thai Life Assurance Hospital Awards 2022” ได้แก่ “โรงพยาบาลพญาไท 1” ซึ่งคณะกรรมการและผลสำรวจความพึงพอใจที่มีต่อบริการในทุกด้าน โดยมีคะแนนรวมสูงสุดของรางวัลในแต่ละด้าน

รางวัลด้านความรวดเร็ว มีคุณภาพ และเข้าใจความต้องการของลูกค้า “Customer Centric Award” ซึ่งมอบให้แก่โรงพยาบาลที่มีวิสัยทัศน์ มุ่งลูกค้าเป็นศูนย์กลาง เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีที่สุดให้แก่ลูกค้า โรงพยาบาลขนาดใหญ่ อันดับ 1 Gold Award ได้แก่ โรงพยาบาลสินแพทย์ อันดับ 2 Silver Award ได้แก่ โรงพยาบาลพญาไท 3 อันดับ 3 Bronze Award ได้แก่ โรงพยาบาลธนบุรี โรงพยาบาลขนาดกลาง อันดับ 1 Gold Award ได้แก่ โรงพยาบาลกรุงเทพหาดใหญ่ อันดับ 2 Silver Award ได้แก่ โรงพยาบาลสมิติเวชศรีราชา อันดับ 3 Bronze Award ได้แก่ โรงพยาบาลพระรามเก้า

รางวัลด้านบริหารจัดการทางการแพทย์ “Commitment to Success Award” ซึ่งมอบให้แก่โรงพยาบาลที่มุ่งมั่นในการให้บริการและการบริหารทรัพยากรทางการแพทย์ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ลูกค้า โรงพยาบาลขนาดใหญ่ อันดับ 1 Gold Award ได้แก่ โรงพยาบาลพญาไท 1 อันดับ 2 Silver Award ได้แก่ โรงพยาบาลศรีนครินทร์ คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น อันดับ 3 Bronze Award ได้แก่ โรงพยาบาลศิริรินทร์ โรงพยาบาลขนาดกลาง อันดับ 1 Gold Award ได้แก่ ศูนย์ศรีพัฒน์ คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ อันดับ 2 Silver Award ได้แก่ โรงพยาบาลไทยนครินทร์ อันดับ 3 Bronze Award ได้แก่ โรงพยาบาลพญาไท ศรีราชา

รางวัลด้านริเริ่ม เปิดรับตอบรับนวัตกรรมใหม่ “Creativity and Innovation Award” ซึ่งมอบให้แก่โรงพยาบาลที่มีกระบวนการความคิดสร้างสรรค์อย่างต่อเนื่อง แนวทางใหม่ ๆ ในแบบที่แตกต่าง ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ลูกค้า โรงพยาบาลขนาดใหญ่ อันดับ 1 Gold Award ได้แก่ โรงพยาบาลกรุงเทพ อันดับ 2 Silver Award ได้แก่ โรงพยาบาลเมตพาร์ค อันดับ 3 Bronze Award ได้แก่ โรงพยาบาลสมิติเวช สุขุมวิท โรงพยาบาลขนาดกลาง อันดับ 1 Gold Award ได้แก่ โรงพยาบาลราชกรีฑยินดี อันดับ 2 Silver Award ได้แก่ โรงพยาบาลบางปะกอก 9 อินเตอร์เนชั่นแนล อันดับ 3 Bronze Award ได้แก่ โรงพยาบาล พิชญเวช

รางวัลด้านความร่วมมือระหว่างองค์กร “Collaboration Award” ซึ่งมอบให้แก่โรงพยาบาลที่มีการทำงานเป็นกระบวนการร่วมกัน เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า โรงพยาบาลขนาดใหญ่ อันดับ 1 Gold Award ได้แก่ โรงพยาบาลกรุงเทพ อันดับ 2 Silver Award ได้แก่ โรงพยาบาลพญาไท 2 อันดับ 3 Bronze Award ได้แก่ โรงพยาบาลเปาโล พหลโยธิน โรงพยาบาลขนาดกลาง อันดับ 1 Gold Award ได้แก่ โรงพยาบาลพรินซ์ สุวรรณภูมิ อันดับ 2 Silver Award ได้แก่ โรงพยาบาลพญาไท นวมินทร์ อันดับ 3 Bronze Award ได้แก่ โรงพยาบาลบางปะกอก 1

รางวัลด้านการดูแลใส่ใจที่เป็นเลิศ “Caring Award” ซึ่งจะมอบให้แก่โรงพยาบาลที่มอบการดูแลในการใช้บริการ และลดระยะเวลาารอรับบริการของลูกค้า ในการรออกจากโรงพยาบาล ในวันกลับบ้าน โรงพยาบาลขนาดใหญ่ อันดับ 1 Gold Award ได้แก่ โรงพยาบาลกรุงเทพภูเก็ต อันดับ 2 Silver Award ได้แก่ โรงพยาบาลทีอาร์พีเอส อันดับ 3 Bronze Award ได้แก่ โรงพยาบาลบางปะกอก สมุทรปราการ โรงพยาบาลขนาดกลาง อันดับ 1 Gold Award ได้แก่ โรงพยาบาลเวชธานี อันดับ 2 Silver Award ได้แก่ โรงพยาบาลกรุงเทพพัทยา อันดับ 3 Bronze Award ได้แก่ โรงพยาบาลเชียงใหม่ราม

In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ

พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House

- Update มาตรฐานการบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและประสานงาน - พัฒนาศักยภาพหัวหน้างาน

- Service Skill - Team Work - การเสริมสร้างภาวะผู้นำ - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ

สนใจติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ ฝ่าย In-House Training

โทรศัพท์ (02) 555-0700 ต่อ 717, 718, 719, 720 E-Mail : urasa@dhamniti.co.th Website : www.dst.co.th



คลินิกแก้หนี้ครัวเรือน ล้างหนี้เสียบัตรเครดิต 1.2 แสนบัญชี

นางสาวสิริธิดา พนมวัน ณ อยุธยา ผู้ช่วยผู้จัดการ สายกำกับระบบการชำระเงินและคุ้มครองผู้ใช้บริการทางการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) กล่าวในงานแถลงข่าวและเสวนา “คลินิกแก้หนี้ by SAM ต่อพลังชีวิต พลิกฟื้นเศรษฐกิจ ให้ยั่งยืน” ว่า หนี้ครัวเรือนของไทยปรับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็วจาก 60% มาเป็นกว่า 90% ของจีดีพี ในช่วง 12 ปีที่ผ่านมา ซึ่งถือเป็นปัญหาที่สำคัญ เนื่องจากหนี้ครัวเรือนที่สูงจะทำให้ความแข็งแกร่งของเศรษฐกิจอ่อนแอลง จึงเป็นจุดเริ่มต้นที่ทำให้มีการจัดตั้งคลินิกแก้หนี้ขึ้นมาในปี 2560

โดยในช่วง 6 ปีที่ผ่านมา ผลการดำเนินงานเป็นที่น่าพอใจ และภายหลังมีการปรับเกณฑ์เพื่อให้ตอบโจทย์การแก้หนี้ให้ครอบคลุมมากขึ้น จึงคาดว่าจะช่วยให้มีลูกหนี้เข้าโครงการมากยิ่งขึ้น คาดหวังว่าในช่วงครึ่งหลังของปี 2566 คลินิกแก้หนี้ตั้งเป้าจำนวนบัญชีที่เข้าโครงการอย่างน้อยอีก 5 หมื่นบัญชี

ในเดือนกรกฎาคม ธปท. ออกมาตรการแก้หนี้เพิ่มเติม ซึ่งจะช่วยในเรื่องของหนี้ครัวเรือน ทั้งการก่อหนี้ใหม่ และแก้หนี้เดิม โดยจะเป็นการออกมาเป็นมาตรการรวมแพ็คเกจ ซึ่งจะพิจารณาหนี้ในจุดที่มีความเปราะบาง และมีปัญหา ก่อน เช่น หนี้ที่ไม่มีหลักประกัน เพราะเป็นหนี้ออกเบี้ยสูง ขณะที่สินเชื่อเช่าซื้อจะต้องรอให้ ธปท. มีอำนาจในการควบคุมก่อน แต่โดนหลักจะเน้นคุ้มครองเรื่องมาร์เก็ตคองดักต์เป็นหลัก เช่น การขายผลิตภัณฑ์ เป็นหลัก

นายธวัชพร เตชะกิจขจร กรรมการผู้จัดการ บริษัทบริหารสินทรัพย์สุขุมวิท จำกัด (บสส.) หรือ SAM เปิดเผยว่า นับตั้งแต่ปี 2560 SAM ได้รับมอบหมายจากธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ให้เป็นผู้ดูแล “โครงการคลินิกแก้หนี้

by SAM” ถึงปัจจุบัน มีจำนวนลูกค้าที่ลงนามสัญญาเข้าร่วมโครงการแล้วทั้งสิ้น 40,030 ราย หรือ 116,947 บัญชี คิดเป็นภาระหนี้เงินต้นตามสัญญา 7,928 ล้านบาท โดยเป็นลูกค้าที่ชำระหนี้เสร็จสิ้นแล้ว สามารถกลับไปดำเนินชีวิตหรือธุรกิจได้ตามปกติ จำนวน 1,312 ราย หรือ 3,351 บัญชี คิดเป็นภาระหนี้เงินต้นตามสัญญาประมาณ 179 ล้านบาท

ลูกหนี้ที่เข้าโครงการส่วนใหญ่เป็นกลุ่ม Gen X และ Gen Y และประมาณ 90% เข้ามาในช่วงสถานการณ์โควิด-19 โดย Gen Y มีจำนวนบัญชี 2 ใน 3 แต่ Gen X มีมูลค่าที่สูงกว่า โดยในแต่ละเดือนจะมีจำนวนผู้สมัครเข้าโครงการประมาณ 300,000 ราย แต่มีจำนวนที่ผ่านเกณฑ์ไม่มาก แต่ภายหลังจากการปรับเกณฑ์จะเห็นว่ามีลูกหนี้เข้าโครงการเพิ่มเท่าตัว จากเดิม 6,000 รายต่อเดือนเพิ่มเป็น 1.2 หมื่นรายต่อเดือน และส่วนใหญ่ 60% เป็นลูกหนี้ใน กทม.-ปริมณฑล และที่เหลืออยู่ในภูมิภาค

หลังจากได้มีการประกาศปรับเกณฑ์คุณสมบัติใหม่ให้กับลูกค้าที่มีสถานะเป็นหนี้เสีย (NPL) บัตรเครดิต บัตรกดเงินสด และสินเชื่อส่วนบุคคลที่ไม่มีหลักประกัน ค้างชำระเกินกว่า 120 วัน (ตามรายงานเครดิตบูโร ณ เดือนปัจจุบันมีสถานะค้างชำระตั้งแต่ 121 - 150 วันขึ้นไป) สามารถเข้าร่วมโครงการคลินิกแก้หนี้ได้เลย โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 พ.ค. ที่ผ่านมาจากเดิมต้องมีสถานะเป็นหนี้เสียก่อนวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2566 ทำให้ยอดจำนวนผู้สนใจสมัครเข้าร่วมโครงการในเดือน พ.ค. เพิ่มขึ้นสูงถึง 17,600 ราย หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 288 ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าประชาชนให้ความสนใจเข้าร่วมโครงการเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ คาดว่าเมื่อถึงสิ้นปี 2566 จะมีจำนวนผู้สมัครเข้าร่วมโครงการเพิ่มขึ้นถึง 155,000 บัญชี

In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ

พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

และนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House

- Update มาตรฐานการบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและประสานงาน - พัฒนาทักษะหัวหน้างาน

- Service Skill - Team Work - การเสริมสร้างภาวะผู้นำ - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ

สนใจติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ ฝ่าย In-House Training

โทรศัพท์ (02) 555-0700 ต่อ 717, 718, 719, 720 E-Mail : urasa@dhamniti.co.th Website : www.dst.co.th



SCBX ผนึกยักษ์เกาหลี ชิงไลเซนส์ Virtual Bank

บริษัท เอสซีบี เอกซ์ จำกัด (มหาชน) หรือ SCBX ของธนาคารไทยพาณิชย์ ประกาศร่วมมือกับ “KakaoBank” ธนาคารดิจิทัลที่ใหญ่ที่สุดในประเทศเกาหลีใต้ ลงนามจัดตั้ง “Consortium” เพื่อเตรียมความพร้อมในการยื่นขอใบอนุญาต (License) การจัดตั้ง Virtual Bank จากธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)

โดยการลงนามจัดตั้ง “Consortium” ครั้งนี้ SCBX จะมีสัดส่วนการถือหุ้นเป็นส่วนใหญ่ ขณะที่ “KakaoBank” จะมีสัดส่วนการถือหุ้นอย่างน้อย 20% ทั้งนี้ SCBX และ KakaoBank กำลังร่วมกันพิจารณาหาพันธมิตรเพิ่มเติม เพื่อเสริมความสามารถในการแข่งขัน ตลอดจนความแข็งแกร่งให้ครบทุกมิติในการขอใบอนุญาตเพื่อจัดตั้งและประกอบธุรกิจ Virtual Bank ในประเทศไทย เพื่อพัฒนาบริการสำหรับกลุ่มที่เข้าไม่ถึงบริการทางการเงินในระบบ (Underserved Group) ให้มีโอกาสเข้าถึงบริการทางการเงินได้อย่างสะดวก ปลอดภัย และทั่วถึง

ก่อนหน้านี้ ธนาคารกรุงไทย ได้ประกาศชัดเจนให้ความสนใจในการยื่นขอไลเซนส์ “Virtual Bank” เช่นเดียวกัน โดยผ่านความร่วมมือกับบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส หรือ AIS ซึ่งจะเป็นผู้ร่วมลงทุนเป็นผู้ให้บริการ Virtual Bank นอกจาก SCBX และธนาคารกรุงไทย ที่ประกาศชิงไลเซนส์ Virtual Bank แล้ว ยังมีผู้ประกอบการเจ้าใหญ่ให้ความสนใจในตลาดนี้ เช่น เจริญโภคภัณฑ์ ในวงการทรานส์พอร์ต กลุ่ม ซี.พี. สนใจและต้องการขยายบริการธุรกิจการเงินอย่างเต็มตัว อย่างไรก็ตาม ยังไม่แน่ชัดว่ากลุ่ม ซี.พี. จะจับมือกับพันธมิตรรายใด หรือเลือกดำเนินการเอง

เนื่องจากกลุ่มทุนมีศักยภาพทั้งในแง่ฐานลูกค้าผู้ใช้บริการมือถือและอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ ซึ่งหลังตีตลาดรวมดีแทคก็จะทำให้มีฐานลูกค้ามือถือกว่า 51 ล้านราย และอินเทอร์เน็ต

บรอดแบนด์ “ทรูออนไลน์” อีกราว 4.7 ล้านราย รวมทั้งกลุ่ม ซี.พี. ได้เข้าสู่ธุรกิจการเงินมานานแล้ว ผ่านบริษัท แอสเซนด กรุ๊ป

ที่ผ่านมาเครือเจริญโภคภัณฑ์ (ซี.พี.) เข้าสู่ธุรกิจการเงินผ่านบริษัท แอสเซนด กรุ๊ป จำกัด เจ้าของอีวอลเล็ตอย่าง “ทรูมันนี่” (TrueMoney) และในปี 2559 บริษัท แอนท์ โฟแนนเซียล เซอร์วิส เซส กรุ๊ป ในเครืออาลีบาบา ได้ประกาศความร่วมมือกับบริษัท แอสเซนด กรุ๊ป จำกัด และร่วมลงทุนในบริษัท แอสเซนด มันนี่ จำกัด

ขณะเดียวกัน บริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน) หรือ JMART ได้ประกาศให้ความสนใจในการให้บริการ Virtual Bank โดยผ่านความร่วมมือกับพันธมิตร “KB Financial Group” กลุ่มธุรกิจการเงินชั้นนำในประเทศเกาหลีใต้ โดยได้ระบุว่าได้เริ่มมีการหารือในเรื่องนี้มาสักระยะแล้ว

อย่างไรก็ตาม ในส่วนของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ก่อนหน้านี้ได้ประกาศเลื่อนกำหนดการออกหลักเกณฑ์การอนุญาตให้จัดตั้ง Virtual Bank ฉบับสมบูรณ์ออกไป โดยคาดว่าจะเสนอหลักเกณฑ์ดังกล่าวให้กระทรวงการคลังพิจารณาภายในเดือนกรกฎาคม 2566 โดยภายหลังจากเสนอหลักเกณฑ์การอนุญาตให้จัดตั้ง Virtual Bank ให้กระทรวงการคลังพิจารณาภายในเดือนกรกฎาคม 2566 แล้ว จะจะมีการเปิดรับสมัครได้ในช่วงปลายไตรมาส 3 ปี 2566 ก่อนจะมีกระบวนการคัดเลือกและประกาศผู้ที่เหมาะสมภายในสิ้นปี 2567 ซึ่ง Virtual Bank ที่มีความพร้อมน่าจะเริ่มเปิดดำเนินการได้ภายในสิ้นปี 2568 ทั้งนี้ ธปท. ยังคงยืนยันการให้ใบอนุญาตการจัดตั้ง Virtual Bank อยู่ที่ 3 รายเช่นเดิม โดยมองว่าเป็นจำนวนที่เหมาะสม และต้องการประเมินผลจากการจัดตั้งก่อนจะมีการทบทวนเปิดใหม่อีกครั้ง 🌐

In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ที่มีประสบการณ์ที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House

- Update มาตรฐานการบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและประสานงาน - พัฒนาทักษะหัวหน้างาน
- Service Skill - Team Work - การเสริมสร้างภาวะผู้นำ - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ

สนใจติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ ฝ่าย In-House Training

โทรศัพท์ (02) 555-0700 ต่อ 717, 718, 719, 720 E-Mail : urasa@dhamnilai.co.th Website : www.dst.co.th



— ผู้ทำบัญชี —
ต้องอบรม... 1 ปี
ให้ครบ 12 ชั่วโมง
เก็บชั่วโมง CPD
“ธรรมนิติ” ผู้นำด้านการอบรม CPD ราคาพิเศษ
เริ่มต้นที่... **900.-**



▶ www.dst.co.th



▶ 02-555-0700 กด 1, 02-587-6860-4



▶ 02-555-0710



▶ Dharmniti Seminar & Training



▶ @dharmauditseminar, @dharmauditih



Download
ตารางสัมมนา

รับลงประกาศโฆษณาหนังสือพิมพ์

ลงประกาศง่าย ผ่านเว็บไซต์ เพียง **4** ขั้นตอน (ลงทะเบียนได้ 24 ชม.)



ประกาศโฆษณาเชิญประชุมผู้ถือหุ้น



- ก่อนวันนัดประชุม **ไม่น้อยกว่า 7 วัน** สำหรับมติทั่วไป
- ก่อนวันนัดประชุม **ไม่น้อยกว่า 14 วัน** สำหรับมติพิเศษ



เรื่องที่ต้องลงประกาศหนังสือพิมพ์

เชิญประชุมผู้ถือหุ้น รับรองงบการเงิน	การจ่ายเงินปันผล, ย้ายสำนักงานใหม่	เปลี่ยนชื่อบริษัท, แก้ไขเพิ่มดวงตราสำคัญ	เลิกบริษัท, เลิกห้าง, ชำระบัญชี
เปลี่ยนแปลงกรรมการ เข้า - ออก	แก้ไขข้อบังคับ, แก้ไขวัตถุประสงค์	เพิ่มทุน, ลดทุนบริษัท, ควบบริษัท	แปรสภาพ หจก. เป็นบริษัทจำกัด



รับลงประกาศโฆษณา

- ประกาศคำสั่งศาล
- อาญัติทรัพย์สิน
- ลงประกาศฟ้องร้อง
- บังคับจำนอง, โกงตอน, ล้มละลาย
- ประกาศซื้อ-ขายที่ดิน
- ลงประกาศพินสภาพพนักงาน
- ประกาศข่าวเปิดตัวสินค้าและบริการ
- ฯลฯ

อัตราค่าลงประกาศ

รับหนังสือพิมพ์			ไม่รับหนังสือพิมพ์	
รายการ	ราคาบุคคลทั่วไป	ราคาสมาชิก	Promotion Code	ราคาปกติ
1 รอบ	300 บาท	250 บาท	ON0501	200 บาท
10 รอบ	2,700 บาท	2,380 บาท	ON0502	2,000 บาท

หมายเหตุ

1. ราคาขึ้นอยู่กับขนาดพื้นที่โฆษณา 2. กรณีซื้อแพ็คเกจของสมาชิกฯ จะออกใบกำกับภาษี 1 แพคเกจ/1 บริษัท 3. สงวนสิทธิ์ใช้แพ็คเกจลงประกาศได้ภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2566 เท่านั้น