

การจ่ายค่าตอบแทนให้
ผู้แนะนำการลงทุน ผู้จัดการสาขา
และหัวหน้าทีมการตลาด



สมาคมบริษัทหลักทรัพย์ไทย
ASSOCIATION OF THAI SECURITIES COMPANIES

Update September 14, 2016

1. การจ่ายค่าตอบแทนผู้แนะนำการลงทุน – Incentive Scheme

ประเภท	หลักเกณฑ์ และเงื่อนไข
1. เงินเดือน + Incentive	ร้อยละ 27.5 และร้อยละ 13.75 (กรณีซื้อขายผ่าน internet)
2. เงินเดือน	พนักงานใหม่* - เริ่มต้นไม่เกิน 15,000 บาท หากเป็นการย้ายงานจากบริษัทหลักทรัพย์อื่นให้เงินเดือนเริ่มต้นได้ไม่เกินเงินเดือนเดิม
3. การปรับเงินเดือน	พนักงานเดิม - ปรับเงินเดือนได้ทุกงวด 6 เดือน ไม่เกินร้อยละ 50 ของค่าตอบแทนเฉลี่ย 6 เดือน โดยต้องปฏิบัติงานที่บริษัทไม่น้อยกว่า 6 เดือน
4. การจ่าย Incentive	ทุกเดือน
5. เงินเดือนเกิน Incentive	กรณีติดลบ <ul style="list-style-type: none"> • เงินเดือนไม่เกิน 15,000 บาท หักได้เท่ากับเงินเดือน ไม่บังคับให้ต้องจ่ายคืน/ ไม่บังคับให้ต้องยกยอดติดลบไปงวดถัดไป • กรณีเงินเดือนสูงกว่า 15,000 บาท หักได้จนถึง 15,000 บาท/ ยกยอดติดลบไปงวดถัดไป



* พนักงานใหม่ ในที่นี้หมายถึงรวมถึง พนักงานที่เพิ่งสำเร็จการศึกษา พนักงานที่มาจากธุรกิจประเภทอื่น พนักงานในสายงานที่มีใช้สายงานการตลาดของบริษัทหลักทรัพย์ หรือผู้แนะนำการลงทุนของบริษัทหลักทรัพย์ที่ลาออกจากบริษัทเดิมไม่น้อยกว่า 1 ปี

2. การจ่ายค่าตอบแทนผู้แนะนำการลงทุน – Salary Based

ประเภท	หลักเกณฑ์ และเงื่อนไข
1. เงินเดือน	พนักงานใหม่* - ตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด หากเป็นการย้ายงานจากบริษัทหลักทรัพย์อื่นให้เงินเดือนได้ไม่เกิน 1.1 เท่าของเงินเดือนเดิม หรือไม่เกิน 25,000 บาทต่อเดือน
2. การปรับเงินเดือน	พนักงานเดิม – เป็นไปตามนโยบายบริษัท โดยไม่ควรเกินร้อยละ 50 ของร้อยละ 25 และร้อยละ 13.75 (กรณีซื้อขายผ่าน internet) ของรายได้ค่าธรรมเนียม – ปรับเงินเดือนได้ทุกงวด 6 เดือน โดยเจ้าหน้าที่การตลาดต้องปฏิบัติงานที่บริษัทไม่น้อยกว่า 6 เดือน
3. Bonus – Performance (รอบ 6 เดือน)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ไม่เกินร้อยละ 25 และร้อยละ 13.75 (กรณีซื้อขายผ่าน internet) ของรายได้ค่าธรรมเนียมที่ทำได้ในแต่ละเดือน ▪ หรือ ▪ ไม่เกินค่าเฉลี่ยของ Bonus ประจำปีตามที่บริษัทประกาศจ่ายเป็นการทั่วไป



* พนักงานใหม่ ในที่นี้หมายความว่าถึง พนักงานที่เพิ่งสำเร็จการศึกษา พนักงานที่มาจากธุรกิจประเภทอื่น พนักงานในสายงานที่มีใช้สายงานการตลาดของบริษัทหลักทรัพย์ หรือผู้แนะนำการลงทุนของบริษัทหลักทรัพย์ที่ลาออกจากบริษัทเดิมไม่น้อยกว่า 1 ปี

3. การจ่ายค่าตอบแทนผู้จัดการสาขา/ หัวหน้าทีม –

3.1 Incentive Scheme – แบบที่ 1

ประเภท	หลักเกณฑ์ และเงื่อนไข
1. เงินเดือน	ไม่เกิน 100,000 บาท/ หากย้ายงานมาจากที่อื่นให้เงินเดือนได้ไม่เกิน 1.1 เท่าของเงินเดือนเดิมแต่ไม่เกิน 100,000 บาท
2. การปรับเงินเดือน	เป็นไปตามนโยบายของบริษัทและต้องปรับตามรอบของบริษัท โดยแต่ละรอบห่างกันไม่น้อยกว่า 6 เดือน
3. Incentive (รอบ 6 เดือน)	กรณีลูกค้าที่ผู้จัดการสาขา/ หัวหน้าทีมดูแลโดยตรง <ul style="list-style-type: none">• ไม่เกินร้อยละ 27.5 และร้อยละ 13.75 (กรณีซื้อขายผ่าน internet) ของรายได้ค่าธรรมเนียมที่ทำได้ในแต่ละเดือน
4. Bonus-Performance (รอบ 6 เดือน)	ไม่เกินร้อยละ 6 (กรณีผู้จัดการสาขา) หรือร้อยละ 4.5 (หัวหน้าทีมการตลาด) ของรายได้ค่าธรรมเนียมที่ทำได้ของสาขาหรือทีมการตลาด หรือ ไม่เกิน 6 เท่าของเงินเดือน (แล้วแต่จำนวนใดสูงกว่า)



- เงินเดือน + Incentive + Bonus รวมแล้วจะต้องไม่เกินกำไรเบื้องต้นที่คำนวณได้ของสาขา/ ทีมการตลาด
- Bonus ที่จ่ายคำนวณโดยหักด้วยผลประโยชน์อื่นๆ เช่น เงินเดือน ค่าครองชีพ Car allowance เป็นต้น

3. การจ่ายค่าตอบแทนผู้จัดการสาขา/ หัวหน้าทีม –

3.2 Incentive Scheme – แบบที่ 2

ประเภท	หลักเกณฑ์ และเงื่อนไข
1. เงินเดือน	แบ่งเป็น 2 ส่วน (50:50) ประกอบด้วย <ol style="list-style-type: none">1. เงินเดือนเพื่อการคำนวณการจ่าย Incentive<ul style="list-style-type: none">• จำนวนจากร้อยละ 50 ของค่าตอบแทนจากรายได้ค่าธรรมเนียมลูกค้าทั่วไปเฉลี่ย 6 เดือนย้อนหลัง2. เงินเดือนเพื่อการคำนวณการจ่าย Profit Sharing<ul style="list-style-type: none">• จำนวนจากร้อยละ 50 ของ Profit Sharing ในรอบ 6 เดือนที่ผ่านมาโดยเฉลี่ย แต่ไม่ต่ำกว่า 25,000 บาทและไม่เกิน 100,000 บาทต่อเดือน หากเป็นการย้ายงานจากที่อื่นให้เงินเดือนได้ไม่เกิน 1.1 เท่าของเงินเดือนเดิม การปรับเพิ่ม/ ลดเงินเดือนเป็นไปตามนโยบายบริษัทและต้องปรับตามรอบของบริษัท
2. Incentive	จ่ายเป็นรายเดือน Incentive ที่จ่ายจะต้องหักเงินเดือนออกก่อน ในกรณีที่ติดลบ (ค่าตอบแทนจากค่าธรรมเนียมที่ทำได้แต่ละเดือนต่ำกว่าเงินเดือน) ยกยอดติดลบที่เหลือไปเดือนถัดไป
3. Profit Sharing (รอบ 6 เดือน)	ไม่เกินร้อยละ 6 (กรณีผู้จัดการสาขา) หรือร้อยละ 4.5 (หัวหน้าทีมการตลาด) ของรายได้ค่าธรรมเนียมที่ทำได้ของสาขาหรือทีมการตลาด หรือ ไม่เกิน 6 เท่าของเงินเดือน (แล้วแต่จำนวนใดสูงกว่า)



- เงินเดือน + Incentive + Bonus รวมแล้วจะต้องไม่เกินกำไรเบื้องต้นที่คำนวณได้ของสาขา/ ทีมการตลาด
- Bonus ที่จ่ายคำนวณโดยหักด้วยผลประโยชน์อื่น ๆ เช่น เงินเดือน ค่าครองชีพ Car allowance เป็นต้น

3. การจ่ายค่าตอบแทนผู้จัดการสาขา/ หัวหน้าทีม –

3.3 Salary Based

ประเภท	หลักเกณฑ์ และเงื่อนไข
1. เงินเดือน	ตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด/ หากย้ายงานมาจากที่อื่นให้เงินเดือนได้ไม่เกิน 1.1 เท่าของเงินเดือนเดิม
2. การปรับเงินเดือน	เป็นไปตามนโยบายของบริษัทและต้องปรับตามรอบของบริษัท โดยแต่ละรอบห่างกันไม่น้อยกว่า 6 เดือน
3. Bonus-Performance (รอบ 6 เดือน)	<ul style="list-style-type: none">▪ ไม่เกินร้อยละ 25 และร้อยละ 13.75 (กรณีซื้อขายผ่าน internet) ของรายได้ค่าธรรมเนียมที่ทำได้ในแต่ละเดือน และไม่เกินร้อยละ 6 (กรณีผู้จัดการสาขา)หรือร้อยละ 4.5 (กรณีหัวหน้าทีมการตลาด) ของรายได้ค่าธรรมเนียมที่ทำได้ที่สาขาหรือทีมการตลาด ทั้งนี้ จะต้องไม่เกินกว่ากำไรเบื้องต้น หรือ▪ ไม่เกินค่าเฉลี่ยของ Bonus ประจำปีตามที่บริษัทประกาศจ่ายเป็นการทั่วไป



- เงินเดือน + Bonus รวมแล้วจะต้องไม่เกินกำไรเบื้องต้นที่คำนวณได้ของสาขา/ ทีมการตลาด
- Bonus ที่จ่ายคำนวณโดยหักด้วยผลประโยชน์อื่นๆ เช่น เงินเดือน เงินประจำตำแหน่ง ค่าครองชีพ Car allowance เป็นต้น