



# INCENTIVE

สินเชื่อ

# TURBO Point

## คือ คะแนนของผลิตภัณฑ์



**TURBO Point คือ**  
**คะแนนของแต่ละผลิตภัณฑ์**  
ที่เราปล่อยสินเชื่อได้ โดยใช้คะแนนนี้  
กับทุกประเภทลูกค้า และประเภทสัญญา



**รถยนต์**  
มีคะแนน  
1 TURBO Point



**แทรกเตอร์**  
มีคะแนน  
0.8 TURBO Point



**จำนำ จำนอง**  
มีคะแนน  
0.25 TURBO Point



**NANO**



**มอเตอร์ไซค์**  
มีคะแนน  
0.2 TURBO Point

# อยากรวยที่เงินเทอร์โบ ต้องทำอย่างไร ?

ดำเนินอยู่สาขาที่มีอายุ 1 - 12 เดือน

## ● | Special Incentive

- | ► เน้นรักษาคุณภาพหนี้ให้ดี
- | ► ใส่ใจการบริการลูกค้าให้ดี



ดำเนินอยู่สาขาที่มีอายุเกิน 12 เดือน

## ● | Normal Incentive

- | ► เน้นปล่อยสินเชื่อลูกค้าดี
- | ► เน้นการดูแลพอร์ตสินเชื่อ
- | ► ใส่ใจการบริการลูกค้าให้ดี
- | ► แม่นการปฏิบัติงาน



# SPECIAL INCENTIVE

สำหรับสาขาที่มีอายุ 1-12 เดือน

# เราควรทำอย่างไร ถึงจะได้ Special Incentive

## | Special Incentive

รักษาคุณภาพหน้า

ใส่ใจการบริการลูกค้า

## | Normal Incentive

การปล่อยสินเชื่อลูกค้าเดียว

การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

การบริการลูกค้า

การปฏิบัติงาน

## | Incentive สาขา

## | Incentive รายคุณ

## | Incentive Log In

Special Incentive  
**10,000 บาท**



เริ่มคิด Incentive เมื่อสาขา มีลูกค้าสะสม 16 รายขึ้นไป  
(นับจำนวนลูกค้า และไม่นับกรณีลูกค้าที่โอนมาจากสาขาที่ปิด)

รักษาคุณภาพหน้าได้ดี รับ 5,000 บาท

อายุสาขา (เดือน)	สถานะสัญญา Current+X	ยอดชำระงวดแรก ที่เรียกเก็บได้ (ชำระล่าช้าได้ไม่เกิน 7 วัน)	ยอดชำระงวดที่ 2 ที่เรียกเก็บได้ (ชำระล่าช้าได้ไม่เกิน 7 วัน)
1 - 6	100.00%	97.00%	95.00%
7 - 12	95.00%	97.00%	95.00%

ใส่ใจการบริการลูกค้า รับ 5,000 บาท

- คะแนนความพึงพอใจเฉลี่ยของสาขาต้องได้ 4.6 คะแนนขึ้นไป
- ไม่มีลูกค้าคนใดให้คะแนนเท่ากับ หรือต่ำกว่า 2 คะแนน

# NORMAL INCENTIVE

สำหรับสาขาที่มีอายุเกิน 12 เดือน

# เราจะต้องเน้น การปล่อยสินเชื่อให้ลูกค้าดี

## | Special Incentive

รักษาคุณภาพหนี้

ใช้ในการบริการลูกค้า

## | Normal Incentive

การปล่อยสินเชื่อลูกค้าดี

การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

การบริการลูกค้า

การปฏิบัติงาน

## | Incentive สาขา

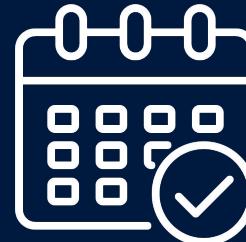
## | Incentive รายคน

## | Incentive Log In

### ประเภทสัญญาที่นำมาคิด



สัญญาปรับโครงสร้าง และสัญญาที่มีคำพิพากษา  
จะไม่ถูกนำมาคิด Incentive หัวข้อนี้



### 3 งวดแรก ลูกค้าต้องจ่ายดี

- งวดที่ 3 ณ สิ้นเดือนลูกค้าต้องมีสถานะเป็น Current
- งวดที่ 1-3 ลูกค้าต้อง ไม่เคยเป็นสถานะ 30DPD



### ไม่ปิดสัญญาครบ 3 งวด

หากลูกค้าปิดสัญญาก่อนสิ้นเดือนของ  
งวดที่ 3 สัญญานั้นจะไม่ถูกนำมาคิด Incentive



### จ่าย Incentive 1 ครั้ง

เมื่อสัญญาอายุครบ 3 งวด  
(ถึงสถานะ ณ วันสิ้นเดือนของงวดที่ 3)

# เราจะต้องเน้น การปล่อยสินเชื่อให้ลูกค้าดี

## | Special Incentive

รักษาคุณภาพหนี้

ใส่ใจการบริการลูกค้า

## | Normal Incentive

การปล่อยสินเชื่อลูกค้าดี

การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

การบริการลูกค้า

การปฏิบัติงาน

## | Incentive สาขา

## | Incentive รายคุณ

## | Incentive Log In

ลูกค้าจ่ายดีแบบนี้ได้ Incentive แน่นอน

สถานะสัญญา งวดที่ 1	สถานะสัญญา งวดที่ 2	สถานะสัญญา งวดที่ 3 (ณ วันสิ้นเดือน)	เงินที่ได้ต่อ TURBO Point		
			สัญญาปกติ (ลูกค้าใหม่)	สัญญาปกติ (ลูกค้าเก่า)	สัญญา Top Up และนาโนไฟเบอร์
Current	Current	Current	500 บาท	250 บาท	125 บาท
Current	XDPD	Current	200 บาท	100 บาท	50 บาท
XDPD	Current	Current	200 บาท	100 บาท	50 บาท
XDPD	XDPD	Current	200 บาท	100 บาท	50 บาท

# เราจะต้องเน้น การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

## | Special Incentive

รักษาคุณภาพหนี้

ใช้ในการบริการลูกค้า

## | Normal Incentive

การปล่อยสินเชื่อลูกค้าเดิม

การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

การบริการลูกค้า

การปฏิบัติงาน

## | Incentive สาขา

## | Incentive รายคบ

## | Incentive Log In

## ประเภทสัญญาที่นำมาคิดต้องมีอายุ 3 เดือนขึ้นไป



สัญญาที่ยึดหลักประกันมาได้ (รอได้ถอน รอการขาย ขายหลักประกัน)  
จะจ่าย หรือหัก Incentive 60%

สถานะสัญญา  
ดีขึ้น



สถานะเป็น Current  
ได้เงิน 60 บาทต่อ  
TURBO Point



เก็บหนี้ได้สถานะสัญญา  
ดีขึ้น เราจะได้รับเงิน

สถานะ  
สัญญา  
เท่าเดิม

เก็บหนี้ได้สถานะสัญญา  
เท่าเดิม เราจะไม่ได้รับเงิน

สถานะสัญญา  
แย่ลง

เก็บหนี้ไม่ได้สถานะสัญญา  
แย่ลง เราจะโดนหักเงิน

# เราจะต้องเน้น การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

## | Special Incentive

รักษาคุณภาพหนี้

ใช้ในการบริการลูกค้า

## | Normal Incentive

การปล่อยสินเชื่อลูกค้าเดียว

การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

การบริการลูกค้า

การปฏิบัติงาน

## | Incentive สาขา

## | Incentive รายคุณ

## | Incentive Log In

### หากสถานะสัญญาดีขึ้น ได้ Incentive แน่นอน

สถานะ สัญญา เดือนที่แล้ว	สถานะสัญญาเดือนนี้		
	แย่ลง (เงินที่หักต่อTURBO Point)	เท่าเดิม	ดีขึ้น (เงินที่ได้ต่อTURBO Point)
Current	-	ได้รับ 60 บาท	-
XDPD	0	0	ได้รับ 60 บาท
30DPD	โอนหัก 40 บาท	0	ได้รับ 40 บาท
60DPD	โอนหัก 80 บาท	0	ได้รับ 80 บาท
90DPD	โอนหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท
120DPD	โอนหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท
150DPD	โอนหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท

สถานะ สัญญา เดือนที่แล้ว	สถานะสัญญาเดือนนี้		
	แย่ลง (เงินที่หักต่อTURBO Point)	เท่าเดิม	ดีขึ้น (เงินที่ได้ต่อTURBO Point)
180DPD	โอนหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท
210DPD	โอนหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท
240DPD	โอนหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท
270DPD	โอนหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท
300DPD	โอนหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท
330DPD	โอนหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท
360DPD	โอนหัก 1,200 บาท	0	ได้รับ 1,200 บาท

# เราจะต้องใส่ใจ การบริการลูกค้า (คะแนนความพึงพอใจ)

## | Special Incentive

รักษาคุณภาพหน้า

ใส่ใจการบริการลูกค้า

## | Normal Incentive

การปล่อยสินเชื่อลูกค้าดี

การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

การบริการลูกค้า

การปฏิบัติงาน

## | Incentive สาขา

## | Incentive รายคบ

## | Incentive Log In

### ประเภทสัญญาที่นำมายก



นับเฉพาะสัญญาที่มีการกำสินเชื่อในเดือนนี้ ๆ

5 คะแนน



4.7 คะแนน



0 คะแนน

ทำได้ 4.8 คะแนนขึ้นไป  
เราจะได้รับเงิน

ทำได้ 4.7 คะแนน  
เราจะไม่ได้รับเงิน

ทำได้ต่ำกว่า 4.7 คะแนน  
เราจะโดนหักเงิน

# เราจะต้องใช้ใจ การบริการลูกค้า (คะแนนความพึงพอใจ)

## | Special Incentive

รักษาคุณภาพหน้า

ใส่ใจการบริการลูกค้า

## | Normal Incentive

การปล่อยสินเชื่อลูกค้าดี

การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

การบริการลูกค้า

การปฏิบัติงาน

## | Incentive สาขา

## | Incentive รายคุณ

## | Incentive Log In

### หากบริการลูกค้าดี ได้ Incentive แน่นอน

คะแนนความพึงพอใจเฉลี่ย ของสาขา	เงินที่ได้ต่อ TURBO Point รวมของสาขา
5	ได้ 10 บาท
4.90 - 4.99	ได้ 5 บาท
4.80 - 4.89	ได้ 2 บาท
4.70 - 4.79	0 บาท
4.60 - 4.69	โอนหัก 2 บาท
4.50 - 4.59	โอนหัก 5 บาท
4.49 ลงมา	โอนหัก 10 บาท

# เราจะต้องแม่น การปัจฉิบัติงาน (คะแนนออดิท)

## | Special Incentive

รักษาคุณภาพหน้า

ใช้ในการบริการลูกค้า

## | Normal Incentive

การปล่อยสินเชื่อลูกค้าเดียว

การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

การบริการลูกค้า

การปัจฉิบัติงาน

## | Incentive สาขา

## | Incentive รายคน

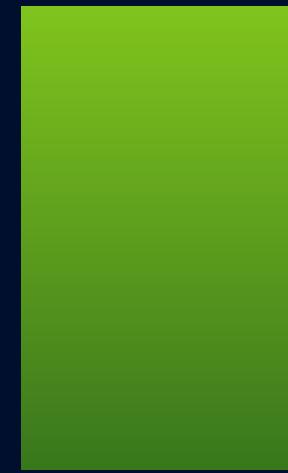
## | Incentive Log In

### วิธีการคิดคะแนนปัจฉิบัติงาน

$$\text{(TURBO Point รวมของสาขา / 60) + คะแนนออดิท} \\ = \text{คะแนนปัจฉิบัติงาน}$$

\*หากมีจุดทศนิยม ให้ปัดเศษลงให้เป็นจำนวนเต็ม\*

110 คะแนน



ทำได้ 101 คะแนนขึ้นไป  
**เราจึงได้รับเงิน**

100  
คะแนน



ทำได้ 100 คะแนน  
**เราจึงไม่ได้รับเงิน**

0 คะแนน

ทำได้ต่ำกว่า 100 คะแนน  
**เราจึงโอนหักเงิน**

# เราจะต้องแม่น การปฎิบัติงาน (จะแบบออดิท)

## | Special Incentive

รักษาคุณภาพหนี้

ใช้ในการบริการลูกค้า

## | Normal Incentive

การปล่อยสินเชื่อลูกค้าเดี่ยว

การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

การบริการลูกค้า

การปฎิบัติงาน

## | Incentive สาขา

## | Incentive รายคบ

## | Incentive Log In

หากได้คะแนนปฎิบัติงานดี ได้ Incentive แน่นอน

คะแนน ปฎิบัติงาน	เงินที่ได้ต่อ TURBO Point รวมของสาขา
110	ได้ 10 บาท
109	ได้ 9 บาท
108	ได้ 8 บาท
107	ได้ 7 บาท
106	ได้ 6 บาท
105	ได้ 5 บาท
104	ได้ 4 บาท
103	ได้ 3 บาท
102	ได้ 2 บาท
101	ได้ 1 บาท

# เรามาคิด Incentive สินเชื่อ ระดับสาขากัน

## | Special Incentive

รักษาคุณภาพหนี้

ใช้ในการบริการลูกค้า

## | Normal Incentive

การปล่อยสินเชื่อลูกค้าเดียว

การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

การบริการลูกค้า

การปฏิบัติงาน

## | Incentive สาขา

## | Incentive รายคน

## | Incentive Log In

01

นำ Incentive ที่ได้  
แต่ละหัวข้อมารวมกัน

การปล่อยสินเชื่อลูกค้าเดียว



การดูแลพอร์ตสินเชื่อ



การบริการลูกค้า



การปฏิบัติงาน

02



แบ่ง Incentive เข้าส่วนกลาง  
ในพื้นที่ 20%

เช่น สาขา A ได้ Incentive สินเชื่อร่วม 10,000 บาท  
ต้องแบ่งเงินเข้าส่วนกลาง 20% คือ 2,000 บาท

03



กระจาย Incentive ส่วนกลาง  
ให้สาขาในพื้นที่

เช่น พื้นที่ B มี 10 สาขา และมี Incentive ส่วนกลางในพื้นที่ 20,000 บาท สาขาในพื้นที่จะได้รับเงินสาขาละ 2,000 บาท

# เรามาคิด Incentive สินเชื่อ

## รายบุคคลกัน

### | Special Incentive

รักษาคุณภาพหนี้

ใช้ในการบริการลูกค้า

### | Normal Incentive

การปล่อยสินเชื่อลูกค้าเดียว

การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

การบริการลูกค้า

การปฏิบัติงาน

### | Incentive สาขา

### | Incentive รายคน

### | Incentive Log In

### สัดส่วนการได้ Incentive



### คิดสัดส่วนรวมของสาขา

เช่น มีพนักงาน 2 คน ตำแหน่ง CO 1 คน และ SCO 1 คน  
สัดส่วนรวมของสาขา คือ 13

ดูจากบนระบบ LOS ณ วันสื้นเดือนว่าพนักงานดังรับมอบหมายให้ทำงานสาขาไหน



### คิดสัดส่วนของตนเอง

เช่น เราตำแหน่ง CO สัดส่วนรวมของสาขา คือ 13  
เราจะได้ Incentive 6 ส่วน จาก 13 ส่วน



### คิด Incentive เวลาเข้างาน

หากเราไม่เคย Log In เข้างานล่าช้าเลย  
เราจะได้รับ Incentive 100%

# เรามาคิด Incentive สินเชื่อ การ Log In เข้างาน

## | Special Incentive

รักษาคุณภาพหนี้

ใช้ในการบริการลูกค้า

## | Normal Incentive

การปล่อยสินเชื่อลูกค้าเดียว

การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

การบริการลูกค้า

การปฏิบัติงาน

## | Incentive สาขา

## | Incentive รายคน

## | Incentive Log In

หากเราไม่เคย Log In เข้างานสาย ได้ Incentive แน่นอน

จำนวนวันที่ Log-in ล่าช้าใน 1 เดือน	1-2 วัน	3 วัน	4 วัน	5 วัน	6 วัน	7 วัน	8 วัน	9 วัน	10 วัน	11 วัน	12 วัน
ตัวคูณ Incentive	100%	90%	80%	70%	60%	50%	40%	30%	20%	10%	0%

- Login ล่าช้าไม่เกิน 30 นาที 1 วัน คิดเป็นล่าช้า 1 วัน
- Login ล่าช้าเกิน 30 นาที 1 วัน คิดเป็นล่าช้า 2 วัน

# เงื่อนไขการจ่าย Incentive



**การคำนวณ Incentive และ Campaign ประกันคุ้มครองสินเชื่อ และประกันวินาศภัย  
จะจ่าย Incentive ให้เฉพาะพนักงานที่ใบอนุญาตนายหน้าประกันชีวิตยังไม่หมดอายุ  
ณ วันขายเท่านั้น และจะได้รับ Incentive เฉพาะสัดส่วนของตัวเองเท่านั้น**



การคำนวณ Incentive สินเชื่อ จะเริ่มคำนวณตั้งแต่วันที่พนักงานเริ่มงาน



หากพนักงานคนใดยื่นใบลาออกล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน  
(ตามระเบียบของบริษัทฯ) จะมีสิทธิ์รับ Incentive จนถึงวันสุดท้ายที่มาทำงาน



หากพนักงานลาติดต่อ กันมากกว่า 15 วันขึ้นไปใน 1 เดือน จะไม่ได้รับการคำนวณ Incentive  
สินเชื่อ Incentive ประกัน และ Campaign ประกันของเดือนนั้น ๆ



กรณีที่มีการตรวจพนักงานทุจริต พนักงานคนนั้นจะถูกหักการจ่ายส่วนเกิน  
(Minimum Guarantee Incentive) กันที และจะไม่มีการนำส่วนดังกล่าวมาคำนวณใหม่



หากมีข้อร้องเรียนเกี่ยวกับการขายประกัน พนักงานจะถูกเรียกคืน Incentive ประกัน  
ของสัญญาที่มีการร้องเรียนคืน