



ปล่อยสินเชื่อลูกค้าเก่า ที่ปิดสัญญาเกิน 1 ปี

ได้ Incentive
การปล่อยสินเชื่อลูกค้าดี

สถานะสัญญา งวดที่ 1	สถานะสัญญา งวดที่ 2	สถานะสัญญา งวดที่ 3 (ณ วันสืบ เดือน)	เงินที่ได้ต่อ TURBO Point	สถานะสัญญาปักติ (ลูกค้าเก่า ที่ปิดสัญญาเกิน 1 ปี)	สถานะสัญญาปักติ (ลูกค้าเก่า ปิดสัญญาไม่ถึง 1 ปี)
Current	Current	Current	500 บาท	500 บาท	250 บาท
Current	XDPD	Current	200 บาท	200 บาท	100 บาท
XDPD	Current	Current	200 บาท	200 บาท	100 บาท
XDPD	XDPD	Current	200 บาท	200 บาท	100 บาท

เริ่ม 1 พฤษภาคม 2568 เป็นต้น
ดังนี้นับพนักงานจะได้รับ Incentive ในรอบเงินเดือนมิถุนายน 2568

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  คลิก

- | ► เน้นรักษาคุณภาพหนี้ให้ดี
- | ► ใส่ใจการบริการลูกค้าให้ดี



ดำเนินอยู่สาขาที่มีอายุเกิน 12 เดือน

● | Normal Incentive  คลิก

- | ► 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

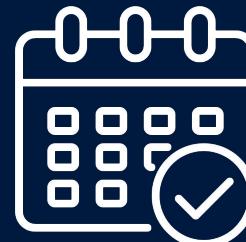
| Incentive รายคน

| 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
(ถ้วนหน้า 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 วันสืบ เดือน)	เงินที่ได้ต่อ TURBO Point			
			สัญญาปกติ (ลูกค้าใหม่) ที่ปิดสัญญาเกิน 1 ปี	สัญญาปกติ (ลูกค้าเก่า ที่ปิดสัญญาไม่ถึง 1 ปี)	สัญญาปกติ (ลูกค้าเก่า ปิดสัญญาไม่ถึง 1 ปี)	สัญญา Top Up และนาโนไฟแนนซ์
Current	Current	Current	500 บาท	500 บาท	250 บาท	125 บาท
Current	XDPD	Current	200 บาท	200 บาท	100 บาท	50 บาท
XDPD	Current	Current	200 บาท	200 บาท	100 บาท	50 บาท
XDPD	XDPD	Current	200 บาท	200 บาท	100 บาท	50 บาท

เงื่อนไขการเป็นลูกค้าเก่าที่ปิดสัญญาเกิน 1 ปี

- ลูกค้าต้องไม่มีสัญญาใด ๆ กับบริษัทมานานเกิน 1 ปี ณ วันที่มาทำสัญญา
- ลูกค้าต้องทำสัญญาที่มีหลักประกัน เช่น รถยนต์ รถจักรยานยนต์ รถแทรกเตอร์ ที่ดิน (หากมีเงินเดือนมาก่อนแล้วสามารถขอสินเชื่อได้)
โดยไม่นับสัญญาที่มีคำพิพากษาที่กลับเข้าสู่พорт

เราจะต้องเน้น การปล่อยสินเชื่อให้ลูกค้าดี

| Special Incentive

รักษาคุณภาพหนี้

ใช้ในการบริการลูกค้า

| Normal Incentive

การปล่อยสินเชื่อลูกค้าดี

การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

การบริการลูกค้า

การปฏิบัติงาน

| Incentive สาขา

| Incentive รายคน

| Incentive Log In

วิธีการดูรายชื่อลูกค้าที่ปิดสัญญาไปแล้ว

ภาค	ชื่อพื้นที่	สาขา	ประเภทสัญญา	สถานะการ write-off	สถานะสัญญาค่าพิพาทฯ
ทั้งหมด	ทั้งหมด	ทั้งหมด	ทั้งหมด	ทั้งหมด	ทั้งหมด
ภาค	เลขที่สัญญา	ชื่อเด่น - ชื่อ ลูกค้า	ผลิตภัณฑ์	ประเภทสัญญา	วันที่ปิดสัญญา
ภาค	20001506246	กยศ.	กยศ.	Top up	2022-03-08
ภาค	20003474215	กยศ.	กยศ.	Top up	2023-11-06
ภาค	20003560435	กยศ.	กยศ.	Top up	2022-12-24
ภาค	20003837836	กยศ.	กยศ.	Top up	2023-05-26
ภาค	20004087898	กยศ.	กยศ.	Top up	2023-01-20
ภาค	20004483366	กยศ.	กยศ.	Top up	2025-04-04
ภาค	20001332001	กยศ.	กยศ.	ทั่วไป	2022-03-21
ภาค	20001558483	กยศ.	กยศ.	ทั่วไป	2022-01-03
ภาค	20001792643	กยศ.	กยศ.	ทั่วไป	2021-09-13
ภาค	20002398822	กยศ.	กยศ.	ทั่วไป	2022-04-05
ภาค	20002470740	กยศ.	กยศ.	ทั่วไป	2022-03-10
ภาค	20003160314	กยศ.	กยศ.	ทั่วไป	2022-09-01
ภาค	20003537671	กยศ.	กยศ.	ทั่วไป	2022-08-13
ภาค	20004105471	กยศ.	กยศ.	ทั่วไป	2023-11-06
ภาค	20005324877	กยศ.	กยศ.	ทั่วไป	2023-10-11
ภาค	20005792166	กยศ.	กยศ.	ทั่วไป	2024-05-24
ภาค	20006341507	กยศ.	กยศ.	ทั่วไป	2023-09-22
ภาค	20006435251	กยศ.	กยศ.	ทั่วไป	2024-02-27
ภาค	20006446662	กยศ.	กยศ.	ทั่วไป	2023-11-27
ภาค	20007384880	กยศ.	กยศ.	ทั่วไป	2024-07-09
ภาค	20009200485	กยศ.	กยศ.	ทั่วไป	2024-12-20
ภาค	10002983076	กยศ.	กยศ.	Top up	2023-12-13

รายชื่อลูกค้าปิดสัญญา

เราสามารถดูรายชื่อลูกค้า
ที่ปิดสัญญา กับเราไปแล้ว

ได้แบบ Power BI
หน้า “รายชื่อลูกค้าปิดสัญญา”
และนำรายชื่อไปค้นหาข้อมูล
บนระบบ LOS หน้าข้อมูลลูกค้า

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



สถานะ
สัญญา
เท่าเดิม

เก็บหนี้ได้สถานะสัญญา
ดีขึ้น เราจะได้รับเงิน

สถานะสัญญา
แย่ลง

เก็บหนี้ได้สถานะสัญญา
เท่าเดิม เราจะไม่ได้รับเงิน

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		
	咦ยลง (เงินที่หักต่อTURBO Point)	เท่าเดิม	ดีขึ้น (เงินที่ได้ต่อTURBO Point)
Current	-	ได้รับ 60 บาท	-
XDPD	0	0	ได้รับ 60 บาท
30DPD	โอดหัก 40 บาท	0	ได้รับ 40 บาท
60DPD	โอดหัก 80 บาท	0	ได้รับ 80 บาท
90DPD	โอดหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท
120DPD	โอดหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท
150DPD	โอดหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท

สถานะ สัญญา เดือนที่แล้ว	สถานะสัญญาเดือนนี้		
	咦ยลง (เงินที่หักต่อTURBO Point)	เท่าเดิม	ดีขึ้น (เงินที่ได้ต่อTURBO Point)
180DPD	โอดหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท
210DPD	โอดหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท
240DPD	โอดหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท
270DPD	โอดหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท
300DPD	โอดหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท
330DPD	โอดหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท
360DPD	โอดหัก 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



นับเฉพาะสัญญาที่มีการกำสินเชื่อในเดือนนั้น 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

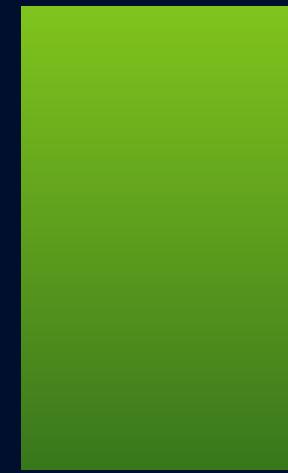
| Incentive Log In

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

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

*เฉพาะสาขาที่ได้รับ Normal Incentive

03



กระจาย Incentive ส่วนกลาง
ให้สาขาในพื้นที่

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

*เฉพาะสาขาที่ได้รับ Normal Incentive

เรามาคิด Incentive สินเชื่อ

รายบุคคลกัน

| Special Incentive

รักษาคุณภาพหนี้

ใช้ในการบริการลูกค้า

| Normal Incentive

การปล่อยสินเชื่อลูกค้าเดียว

การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

การบริการลูกค้า

การปฏิบัติงาน

| Incentive สาขา

| Incentive รายคน

| Incentive Log In

สัดส่วนการได้ Incentive

CO 6	SCO 7
BM 8	SBM 4



คิดสัดส่วนรวมของสาขา

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

- ถูกจำกัดระบบ LOS ณ วันสืบเดือนว่าพนักงานได้รับมอบหมายให้ทำงานสาขาไหน
- กรณีทำงานไม่เต็มเดือนจะคำนวณตามวันทำงาน โดยนับวันที่ลงสาขาวันแรกไปจนถึงวันสืบเดือน



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 รายคบ

| 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

แต่การคิด Incentive
จะง่ายขึ้น

เพราระไรมีไฟล์คำนวณ

Incentive

คลิก



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



INCENTIVE

สินเชื่อ