

INCENTIVE

A muscular man is shown from the back, wearing a blue long-sleeved shirt. He is carrying a large, full, tan-colored money bag with a black dollar sign (\$) printed on it. He is standing in a dark, rocky cave filled with treasure. Stacks of gold coins are visible in the bottom left corner, and various gold items, including jewelry and small figurines, are scattered on the floor and hanging from the cave walls. The lighting is dramatic, with a strong light source from the left, casting long shadows and highlighting the textures of the rock and the man's muscles.

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

นาโนไฟแนนซ์
มีคะแนน
0.25 TURBO Point



มอเตอร์ไซด์
มีคะแนน
0.2 TURBO Point

อยากรวยที่เงินเทอโรโบ

ต้องทำอะไร ?

ถ้าคุณอยู่สาขาที่มีอายุ 1 - 12 เดือน

● | Special Incentive [คลิก](#)

- ▶ เน้นรักษาคุณภาพหนี้ให้ดี
- ▶ ใส่ใจการบริการลูกค้าให้ดี



ถ้าคุณอยู่สาขาที่มีอายุเกิน 12 เดือน

● | Normal Incentive [คลิก](#)

- ▶ เน้นปล่อยสินเชื่อลูกค้าดี
- ▶ เน้นการดูแลพอร์ตสินเชื่อ
- ▶ ใส่ใจการบริการลูกค้าให้ดี
- ▶ แม่้นการปฏิบัติงาน





SPECIAL INCENTIVE

สำหรับสาขาที่มีอายุ 1-12 เดือน

เราควรทำอย่างไร ถึงจะได้ Special Incentive

| Special Incentive

รักษาคุณภาพหนี้

ใส่ใจการบริการลูกค้า

| Normal Incentive

การปล่อยสินเชื่อลูกค้าดี

การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

การบริการลูกค้า

การปฏิบัติงาน

| Incentive สาขา

| Incentive รายคน

| Incentive Log In

Special Incentive 10,000 บาท



เริ่มคิด Incentive เมื่อสาขามีลูกค้าสะสม 16 รายขึ้นไป
(นับจำนวนลูกค้า และไม่นับกรณีลูกค้าที่โอนมาจากสาขาที่ปิด)

รักษาคุณภาพหนี้ได้ดี 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

ใส่ใจการบริการลูกค้า

| Normal Incentive

การปล่อยสินเชื่อลูกค้าดี

การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

การบริการลูกค้า

การปฏิบัติงาน

| Incentive สาขา

| Incentive รายคน

| Incentive Log In

ประเภทสัญญาที่นำมาคิด



สัญญาปรับโครงสร้าง และสัญญาที่มีคำพิพากษา
จะไม่ถูกนำมาคิด Incentive หักข้อนี้



3 งวดแรก ลูกค้าต้องจ่ายดี

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



ไม่ปิดสัญญาก่อนครบ 3 งวด

หากลูกค้าปิดสัญญาก่อนสิ้นเดือนของ
งวดที่ 3 สัญญานั้นจะไม่ถูกนำมาคิด Incentive



จ่าย Incentive 1 ครั้ง

เมื่อสัญญาอายุครบ 3 งวด
(ดูสถานะ ณ วันสิ้นเดือนของงวดที่ 3)

เราจะต้องเน้น

การปล่อยสินเชื่อให้ลูกค้าดี

| Special Incentive

รักษาคุณภาพหนี้

ใส่ใจการบริการลูกค้า

| Normal Incentive

การปล่อยสินเชื่อลูกค้าดี

การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

การบริการลูกค้า

การปฏิบัติงาน

| Incentive สาขา

| Incentive รายคน

| 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 และนาโนไฟแนนซ์
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
- ใส่ใจการบริการลูกค้า

| Normal Incentive

- การปล่อยสินเชื่อลูกค้าดี
- การดูแลพอร์ตสินเชื่อ
- การบริการลูกค้า
- การปฏิบัติงาน

| Incentive สาขา

| Incentive รายคน

| Incentive Log In

ประเภทสัญญาที่นำมาคิดต้องมีอายุ 3 เดือนขึ้นไป



สัญญาที่ยึดหลักประกันมาได้ (รอได้ตอน รอการขาย ขายหลักประกัน) จะจ่าย หรือหัก Incentive 60%

สถานะสัญญา
ดีขึ้น



สถานะเป็น Current
ได้เงิน 60 บาทต่อ
TURBO Point

เก็บหนี้ได้สถานะสัญญา
ดีขึ้น เราจะได้รับเงิน

สถานะ
สัญญา
เท่าเดิม



เก็บหนี้ได้สถานะสัญญา
เท่าเดิม เราจะไม่ได้รับเงิน

เก็บหนี้ไม่ได้สถานะสัญญา
แย่ลง เราจะไม่โดนหักเงิน

สถานะสัญญา
แย่ลง

เราจะต้องเน้น

การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

| Special Incentive

รักษาคุณภาพหนี้

ใส่ใจการบริการลูกค้า

| Normal Incentive

การปล่อยสินเชื่อกู้ค้าดี

การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

การบริการลูกค้า

การปฏิบัติงาน

| Incentive สาขา

| Incentive รายคน

| Incentive Log In

หากสถานะสัญญาดีขึ้น ได้ Incentive แนนอน

สถานะสัญญา เดือนที่แล้ว	สถานะสัญญาเดือนนี้		
	แยกลง (เงินที่หักต่อTURBO Point)	เท่าเดิม	ดีขึ้น (เงินที่ได้ต่อTURBO Point)
Current	-	ได้รับ 60 บาท	-
XDPD	0	0	ได้รับ 60 บาท
30DPD	โดนหัก 40 บาท	0	ได้รับ 40 บาท
60DPD	โดนหัก 80 บาท	0	ได้รับ 80 บาท
90DPD	โดนหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท
120DPD	โดนหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท
150DPD	โดนหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท

สถานะสัญญา เดือนที่แล้ว	สถานะสัญญาเดือนนี้		
	แยกลง (เงินที่หักต่อTURBO Point)	เท่าเดิม	ดีขึ้น (เงินที่ได้ต่อTURBO Point)
180DPD	โดนหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท
210DPD	โดนหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท
240DPD	โดนหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท
270DPD	โดนหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท
300DPD	โดนหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท
330DPD	โดนหัก 320 บาท	0	ได้รับ 320 บาท
360DPD	โดนหัก 1,200 บาท	0	ได้รับ 1,200 บาท

เราจะต้องใส่ใจ

การบริการลูกค้า (คะแนนความพึงพอใจ)

| Special Incentive

- รักษาคุณภาพหนี้
- ใส่ใจการบริการลูกค้า

| Normal Incentive

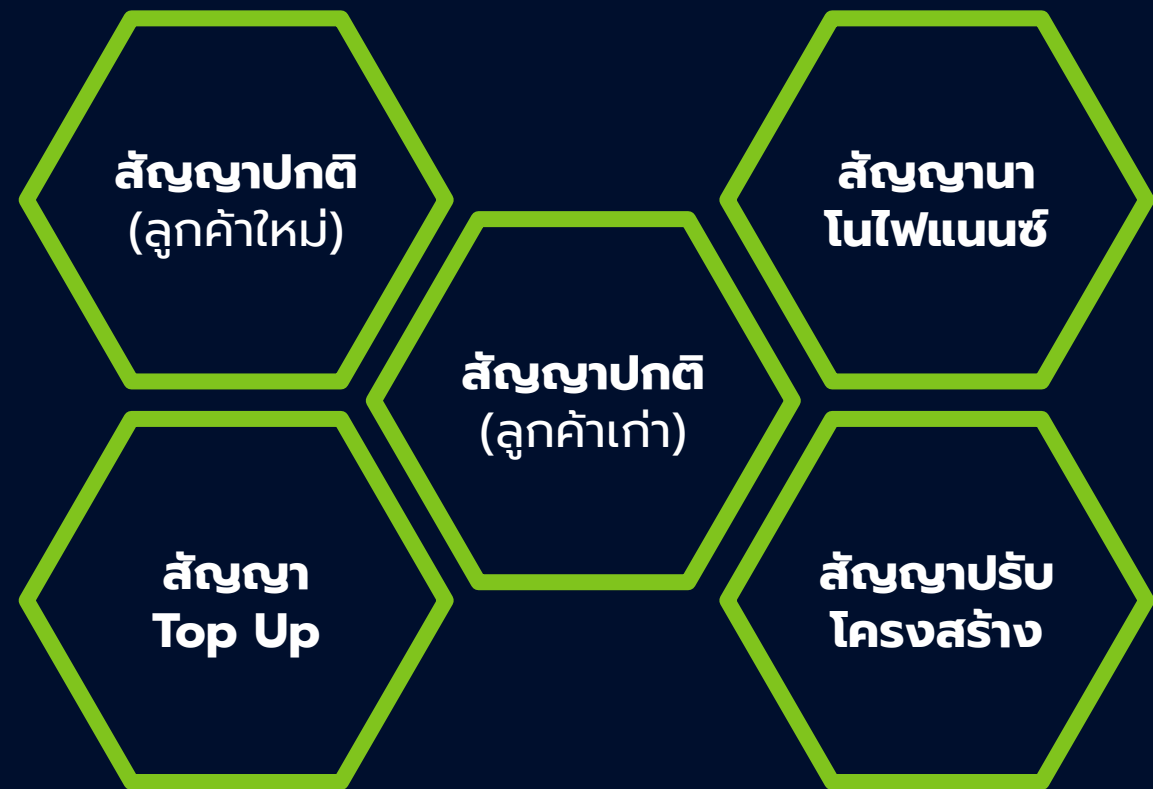
- การปล่อยสินเชื่อลูกค้าดี
- การดูแลพอร์ตสินเชื่อ
- การบริการลูกค้า
- การปฏิบัติงาน

| Incentive สาขา

| Incentive รายคน

| Incentive Log In

ประเภทสัญญาณที่นำมาคิด



นับเฉพาะสัญญาณที่มีการทำสินเชื่อในเดือนนั้น ๆ



เราจะต้องใส่ใจ

การบริการลูกค้า (คะแนนความพึงพอใจ)

| Special Incentive

รักษาคุณภาพหนี้

ใส่ใจการบริการลูกค้า

| Normal Incentive

การปล่อยสินเชื่อลูกค้าดี

การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

การบริการลูกค้า

การปฏิบัติงาน

| Incentive สาขา

| Incentive รายคน

| Incentive Log In

หากบริการลูกค้าดี ได้ Incentive แนนอน

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	โดนหัก 2 บาท
4.50 - 4.59	โดนหัก 5 บาท
4.49 ลงมา	โดนหัก 10 บาท

เราจะต้องแม่น

การปฏิบัติงาน (คะแนนออกดีท)

| Special Incentive

รักษาคุณภาพหนี้

ใส่ใจการบริการลูกค้า

| Normal Incentive

การปล่อยสินเชื่อลูกค้าดี

การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

การบริการลูกค้า

การปฏิบัติงาน

| Incentive สาขา

| Incentive รายคน

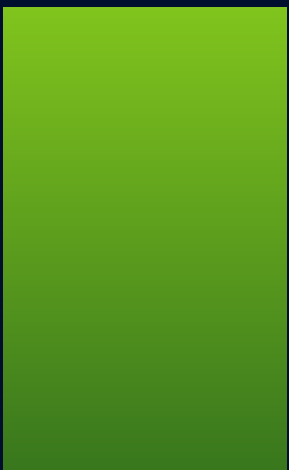
| Incentive Log In

วิธีการคิดคะแนนปฏิบัติงาน

$$(TURBO\ Point\ รวมของสาขา / 60) + \text{คะแนนออกดีท} = \text{คะแนนปฏิบัติงาน}$$

หากมีจุดทศนิยม ให้ปัดเศษลงให้เป็นจำนวนเต็ม

110 คะแนน



100
คะแนน

ทำได้ 100 คะแนน
เราจะไม่ได้รับเงิน

ทำได้ต่ำกว่า 100 คะแนน
เราจะโดนหักเงิน

0 คะแนน

เราจะต้องแม่น

การปฏิบัติงาน (คะแนนออกดีท)

| Special Incentive

รักษาคุณภาพหนี้

ใส่ใจการบริการลูกค้า

| Normal Incentive

การปล่อยสินเชื่อลูกค้าดี

การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

การบริการลูกค้า

การปฏิบัติงาน

| Incentive สาขา

| Incentive รายคน

| Incentive Log In

หากได้คะแนนปฏิบัติงานดี ได้ Incentive แน่นนอน

คะแนน ปฏิบัติงาน	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 สิ้นเชื่อ ระดับสาขากัน

| Special Incentive

- รักษาคุณภาพหนี้
- ใส่ใจการบริการลูกค้า

| Normal Incentive

- การปล่อยสินเชื่อลูกค้าดี
- การดูแลพอร์ตสินเชื่อ
- การบริการลูกค้า
- การปฏิบัติงาน

| Incentive สาขา

| Incentive รายคน

| Incentive Log In

01

นำ Incentive ที่ได้
แต่ละหัวข้อมารวมกัน

การปล่อยสินเชื่อลูกค้าดี

+

การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

+

การบริการลูกค้า

+

การปฏิบัติงาน

02



แบ่ง Incentive เข้าส่วนกลาง
ในพื้นที่ 20%

เช่น สาขา A ได้ Incentive สิ้นเชื่อรวม 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 สิ้นเชื่อ รายบุคคลกัน

| Special Incentive

รักษาคุณภาพหนี้

ใส่ใจการบริการลูกค้า

| Normal Incentive

การปล่อยสินเชื่อลูกค้าดี

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

ดูจากบนระบบ LOS ณ วันสิ้นเดือนว่าพนักงานได้รับมอบหมายให้ทำงานสาขาไหน



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 สั้นเชื่อ

การ Log In เข้างาน

| Special Incentive

รักษาคุณภาพหนี้

ใส่ใจการบริการลูกค้า

| Normal Incentive

การปล่อยสินเชื่อลูกค้าดี

การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

การบริการลูกค้า

การปฏิบัติงาน

| Incentive สาขา

| Incentive รายคน

| Incentive Log In

หากเราไม่เคย Log In เข้างานสาย ได้ Incentive แน่แน่นอน

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



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



กรณีที่มีการตรวจพบพนักงานทุจริต พนักงานคนนั้นจะถูกระงับการจ่ายส่วนเกิน (Minimum Guarantee Incentive) ทันที และจะไม่มีการนำส่วนดังกล่าวมาคำนวณใหม่



หากมีข้อร้องเรียนเกี่ยวกับการขายประกัน พนักงานจะถูกเรียกคืน Incentive ประกัน ของสัญญาที่มีการร้องเรียนคืน