

โปรแกรมการแข่งขันผลงาน

ระหว่าง 1 กรกฎาคม – 31 ธันวาคม 2553

รางวัล

“การท่องเที่ยว ณ ประเทศเกาหลีใต้ ระยะเวลา 5 วัน 4 คืน”

เงื่อนไขการนับคะแนน

งานที่สามารถนับคะแนนการแข่งขันได้คืองานที่เริ่มวันคุ้มครองตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2553 ถึง 31 ธันวาคม 2553 เท่านั้น ทั้งนี้ งานบันทึกล่วงหน้าในเดือนมิถุนายน แต่คุ้มครองตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม จะนับเป็นผลงานการแข่งขัน ส่วนงานเดือนมกราคม / กุมภาพันธ์ 2554 ที่บันทึกล่วงหน้าภายในเดือนธันวาคม หรืองานที่ถูกยกเลิกกิจกรรมธรรม์ ในภายหลังจะไม่ถูกนับรวมในคะแนนการแข่งขัน

คุณสมบัติของผู้ที่ได้รับรางวัล

กลุ่มที่ 1) รางวัลนักราย

คิดคะแนนตามยอดขายสำหรับแต่ละตำแหน่งที่ดำรงอยู่ ใครอยู่ตำแหน่งไหนก็ต้องทำคะแนนตามที่กำหนด และไม่มีจำกัดจำนวนรางวัล แต่ตัวแทนเจ้าของงานที่ได้รับรางวัลต้องมีใบอนุญาต จึงได้สิทธิ์นั้น

ตำแหน่ง	ยอดขายรวม
ก) ระดับตัวแทน	1,500,000 คะแนน
ข) ระดับผู้บริหารระดับต้น (ผจก. ฝ่าย)	2,000,000 คะแนน
ค) ระดับผู้บริหารระดับกลางและระดับสูง (ผอ./ ผอ. ภาค/ ผู้ช่วย กจก.)	3,000,000 คะแนน

หมายเหตุ: เกณฑ์การคิดคำนวณคะแนนจากเบี้ยประกันภัยประเภทต่างๆ

งานใหม่

- การประกันอัคคีภัย/ การขนส่งทางทะเล คิดคะแนน 200% ของเบี้ยประกันภัย
- ประกันภัยรถยนต์ ประเภท 2+, 3+, 3 กันชน คิดคะแนน 150% ของเบี้ยประกันภัย (รวมถึงการประกันภัยในกลุ่มของตระกูลพลัสทั้งหมด รวมถึง 3+Lady , 3+Pick up และ 3กันชน)
- การประกันภัย PA ส่วนบุคคล คิดคะแนน 100% ของเบี้ยประกันภัย
- รถยนต์ประเภท 3 คิดคะแนน 100% ของเบี้ยประกันภัย (กลุ่มรหัส 110 , 210 , และ 320 ที่เป็นอัตราเบี้ยประกันภัยและเงื่อนไขปกติ)
- การประกันภัยรถยนต์ พรบ. คิดคะแนน 100% ของเบี้ยประกันภัย
- การประกันภัยรถยนต์ประเภท 1, 2 คิดคะแนน 50% ของเบี้ยประกันภัย
- การประกันภัยประเภท อื่นๆ คิดคะแนน 50% ของเบี้ยประกันภัย (การประกันภัย 3+ ฮอลลิเดย์, กันชนแบบเดี่ยว และกันชน+พรบ. การประกันภัยการขนส่งเฉพาะเที่ยว การประกันภัยเบ็ดเตล็ด และการประกันภัยรถสามล้อเฉพาะงานใหม่)

งานต่ออายุ (คำนวณจากอัตราการคงอยู่ของจำนวนรายการธรรม์/ ทุกประเภทงาน)

- สัดส่วนงานต่ออายุ ไม่น้อยกว่า 60% คิดคะแนน 75%
- สัดส่วนงานต่ออายุ ไม่น้อยกว่า 50% คิดคะแนน 50%
- สัดส่วนงานต่ออายุ ไม่น้อยกว่า 40% คิดคะแนน 30%

กลุ่มที่ 2) รางวัลการบริหารสายงาน

เป็นการให้รางวัลจากการบริหารงานในสายงานของแต่ละตำแหน่ง เงื่อนไขเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด มีสิทธิได้รับรางวัลเพียง 1 รางวัลจากตำแหน่งสูงสุดที่ดำรงอยู่ ณ ช่วงของการแข่งขันเท่านั้น และสามารถโอนสิทธิให้เฉพาะผู้บริหารระดับรองลงไปโนสายงานเท่านั้น

1. มีอัตราการเติบโตของธุรกิจอย่างต่อเนื่องทุกเดือนตลอดระยะเวลาของการแข่งขัน และ มีอัตราการเติบโตรวมทั้งปี เทียบกับปีที่ผ่านมาไม่น้อยกว่า 10% (ผลงานที่เกิดจากทีมงานที่โอนย้ายมาสังกัดในสายงานก่อนวันที่ 1 พฤษภาคม 2553 จะนำมาคำนวณเพียง 50%)
2. มีอัตราการต่ออายุ (นับจำนวนกรมธรรม์) ไม่น้อยกว่า 50%
3. สามารถรักษาคุณสมบัติประจำตำแหน่งได้ไม่น้อยกว่า 3 เดือน
4. มียอดขายรวมของทีมงานรวมยอดขายส่วนตัว (ทั้งงานใหม่ และงานต่ออายุ) ตามตำแหน่งงานในแต่ละระดับ ดังนี้
 - 4.1 ระดับผู้จัดการฝ่าย 3,000,000 คะแนน
 - 4.2 ระดับผู้อำนวยการฝ่าย 6,000,000 คะแนน
 - 4.3 ระดับผู้อำนวยการภาค 18,000,000 คะแนน
 - 4.4 ระดับผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ 30,000,000 คะแนน

- หมายเหตุ 1. คะแนนที่กำหนดคุณสมบัติแต่ละข้อ สำหรับรางวัลการบริหารสายงานจะได้เต็มต่อเมื่อผ่านเกณฑ์ที่กำหนดเท่านั้น หากไม่ผ่านเกณฑ์คะแนนที่ได้จะถูกคำนวณแบบเป็นสัดส่วน ทั้งนี้ ต้องได้ไม่ต่ำกว่า 80%
2. หากมีการปรับตำแหน่งระหว่างการแข่งขันให้นำผลงานเก่ามารวมได้ โดยใช้เป้าหมายในตำแหน่งที่ดำรงอยู่ล่าสุดก่อนสิ้นสุดการแข่งขัน
ทั้งนี้ ผู้บริหารงานขายในทุกระดับไม่มีสิทธิได้รับรางวัลซ้ำซ้อนจากผลงานขายส่วนตัวหรือผลงานรวมในระดับตำแหน่งที่ต่ำกว่า
 3. ยอดขายตามข้อ 4 หมายถึง
 - 3.1 ยอดขายสุทธิ(ไม่รวมภาษี/ อากร) และหักจากหักสลิปหลังลดเบี่ยแล้ว
 - 3.2 ไม่นับรวมยอดขาย พ.ร.บ. รถจักรยานยนต์
 - 3.3 เป็นเบี่ยประกันภัยที่มีการชำระเบี่ยประกันภัยภายในกำหนดระยะเวลาเครดิต เทอม เท่านั้น
 4. การประกันภัยที่ไม่นับรวมในรายการการแข่งขัน
 - 4.1 งานรับประกันภัยต่อ หรือการประกันภัยในลักษณะงาน Fronting ทุกประเภท
 - 4.2 การประกันภัยบนเงื่อนไข และหรืออัตราเบี่ยประกันภัย หรือข้อตกลงพิเศษทุกประเภท
 - 4.3 การประกันประเภท 3 สำหรับกลุ่มรถประเภทอื่น ๆ เช่น รถแท็กซี่ รถบรรทุก รถพ่วง รถตู้ป้ายเหลือง รถ 2 แถวทั้งเล็กและใหญ่ และรถโดยสารหรือรถรับจ้างสาธารณะทุกประเภท รวมทั้งรถทุกชนิดที่ถูกบังคับทำประกันโดยกฎหมายพิเศษเฉพาะ
 5. ผู้มีสิทธิได้รับรางวัล จะต้องมิไปอนุญาตตัวแทน หรือนายหน้า และต้องคงสภาพการเป็นตัวแทน/ ผู้บริหารของบริษัทฯอยู่ ณ วันที่เดินทาง
 6. รางวัลที่ได้รับ ไม่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดหรือของรางวัลอื่น ๆ ได้ในทุกกรณี
 7. กรณีที่ไม่สามารถร่วมเดินทางได้ สามารถโอนสิทธิให้ตัวแทนท่านอื่นในสายงานเดียวกันได้
 8. ผู้ที่ได้รับรางวัลจะต้องจ่ายภาษีที่เกิดขึ้นจากของรางวัล ตามอัตราที่กฎหมายกำหนด
 9. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิในการที่จะกำหนดหรือเปลี่ยนแปลงเงื่อนไข รวมทั้งของรางวัลข้างต้นเป็นรางวัลอย่างอื่นที่มีมูลค่าใกล้เคียงกัน และหากมีข้อโต้แย้งเกิดขึ้นให้ถือคำตัดสินของบริษัทฯ เป็นที่สิ้นสุด
 10. หากมีข้อโต้แย้งใดๆ ทุกกรณี การตัดสินของคณะกรรมการบริษัทฯ ถือเป็นที่ยุติ
 11. พนักงานบริษัทฯ ไม่มีสิทธิเข้าร่วมโปรแกรมการแข่งขันในครั้งนี ทุกรหัสการส่งงาน

“บริษัทนายหน้าและนายหน้าบุคคล ไม่อยู่ภายใต้เงื่อนไข”