

แนวทางการเพิ่มและจำกัดวงเงินของแผนกบริหารจัดการเบี้ยประกัน การเพิ่มวงเงินและการจำกัดวงเงินให้กับตัวแทนนั้น ทางแผนกฯบริหารจัดการเบี้ยประกันได้มี แนวทางปฏิบัติที่ชัดเจน โดยจะมีการตรวจสอบพฤติกรรมของตัวแทนมาประกอบการพิจารณา ดังนี้

1. ตัวแทนที่เปิดรหัสก่อน 11/2/58 (ออกกรมธรรม์ได้ไม่จำกัดวงเงิน) หากมีประวัติการชำระเบี้ย เกินเครดิต เป็นประจำ จะตัดเตือนแจ้งให้ตัวแทนทราบว่าหากมีการชำระเบี้ยเกินเครดิตอีก จะ นำเข้ากลุ่มจำกัดวงเงินออกกรมธรรม์ และมีหลายรหัสที่ชำระเบี้ยไม่เป็นไปตามระเบียบ ได้ นำเข้ากลุ่มจำกัดวงเงินแล้ว
2. ตัวแทนที่เปิดรหัสตั้งแต่ 11/2/58 เป็นต้นมา มีการกำหนดวงเงินไว้ที่ 50,000.-บาท หากมี ผลงานการขายมาก จะเพิ่มวงเงินให้ตามความเหมาะสม ไม่เกินค่าประกันที่มีคือ 200,000 บาท หากตัวแทนขอเพิ่มวงเงินอีก จะให้จัดทำค่าประกันเพิ่มผู้ค้าต้องมีรายได้เหมาะสมกับ วงเงินที่ขอเพิ่ม (ให้วงเงินไม่เกิน 20 เท่าของรายได้) โดยการติดตามให้ผู้ค้ายืนยันการค้ำ นั้น ทางแผนกบริหารงานตัวแทน จะติดตามและให้เวลา 2 สัปดาห์
3. สำหรับตัวแทนตามข้อ 1 และ 2 หากประวัติไม่ดี จะปรับลดวงเงิน และหากยังไม่ปฏิบัติให้ ถูกต้องระเบียบอีก จะปรับวงเงินเป็น “0” ให้ชำระเงินก่อนออกกรมธรรม์ และหากพบว่า กระทำผิดระเบียบอีก เช่น มีเจตนาทุจริต รับเงินจากลูกค้าแล้วไม่แจ้งออกกรมธรรม์หรือ ปลอมกรมธรรม์ ซึ่งทำให้บริษัทฯ เสียหาย จะยกเลิกการเป็นตัวแทนทันที
4. ตัวแทนที่มีหนี้ค้างและบริษัทฯ ต้องออกหนังสือทวงถามตัวแทน และผู้ค้าประกัน แล้ว หลังจากชำระหนี้หมดแล้ว มาขอ Active รหัส จะให้ผู้ค้ายืนยันว่ายังมีความประสงค์ค่า ประกัน ก็จะ Active รหัส และตัดเตือนไม่ให้ค้างชำระเบี้ยเกินกำหนดจนบริษัทฯ ต้องออก หนังสือทวงถามอีก หากตัวแทนรายใด มีการออกหนังสือทวงถามฯ 2 ครั้งแล้วจะปรับวงเงิน เป็น “0” ให้ชำระเงินก่อนออกกรมธรรม์ (บางรายอาจมีการอนุโลมให้มากกว่า 2 ครั้ง)

โดยสรุปก็คือ หากตัวแทนชำระเบี้ยเกินเครดิตเป็นประจำ จะดำเนินการตามขั้นตอนจากเขาไปจนถึง ขั้นรุนแรงคือ

1. ตัดเตือน
2. นำเข้ากลุ่มกำหนดวงเงิน / ลดวงเงิน
3. ปรับวงเงินเป็น “0” ให้ชำระเงินก่อน จึงจะออกกรมธรรม์ได้
4. ยกเลิกการเป็นตัวแทน

ทั้งนี้ หากมีข้อสงสัยประการใด ติดต่อ คุณปรีชา คล้ายสุบรรณ ผจก.อาวุโส แผนกบริหารจัดการเบี้ย ประกัน โทร.02-640-7709