

Số: /QĐ-01.2025/QĐNB

Vinh, ngày 02 tháng 01 năm 2025

QUY ĐỊNH

(V/v Công nợ và Tập khách)

- Căn cứ vào chính sách phát triển khách hàng của công ty TNHH DVHK Quang Trang ;
- Căn cứ vào các phát sinh cụ thể trong khi áp dụng các chính sách tại công ty.

BGD công ty ban hành quy định về các **hình thức công nợ** và **tập khách hàng** áp dụng tại Công ty TNHH DVHK Quang Trang, nhằm đảm bảo sự minh bạch và công bằng trong quản lý các giao dịch tài chính và khách hàng.

QUY ĐỊNH

1. Về Công Nợ

Công ty TNHH DVHK Quang Trang phân loại công nợ dựa trên mối quan hệ và phê duyệt của từng tập khách hàng cụ thể:

1.1. Đối với Doanh nghiệp/Đại lý có phê duyệt của Ban Giám đốc và Hợp đồng nguyên tắc (HĐNT):

- Trong trường hợp phát sinh **nợ xấu** (nợ quá hạn hoặc không có khả năng thu hồi), **trách nhiệm rủi ro chính thuộc về công ty**.
- Tuy nhiên, **người giới thiệu hoặc đưa khách hàng** đó phải có trách nhiệm **hoàn trả lại toàn bộ phần hoa hồng đã nhận** trên khoản nợ xấu phát sinh.
- Quy định này áp dụng cho các khách hàng đã được Ban Giám đốc thẩm định/ phê duyệt và có HĐNT đầy đủ, tạo cơ sở pháp lý vững chắc cho giao dịch.

1.2. Đối với Tập khách hàng chưa ký HĐNT hoặc không có phê duyệt của Ban Giám đốc:

- Các giao dịch phát sinh công nợ với tập khách hàng này chủ yếu dựa vào **uy tín cá nhân của người giới thiệu hoặc đưa khách hàng**.
- Khi phát sinh **nợ xấu**, **người giới thiệu hoặc đưa khách hàng** đó sẽ **chịu hoàn toàn trách nhiệm** đối với khoản nợ và phải thực hiện việc thu hồi hoặc bồi hoàn cho công ty.
- Quy định này nhằm khuyến khích sự thận trọng và trách nhiệm cá nhân đối với các giao dịch không có sự đảm bảo từ hợp đồng chính thức hoặc phê duyệt của Ban Giám đốc.

2. Quy Định Về Tệp Khách Hàng

Việc quản lý tệp khách hàng tại Công ty TNHH DVHK Quang Trang được thực hiện dựa trên các nguyên tắc sau:

2.1. Xác định tệp khách hàng ban đầu:

- Tệp khách hàng của công ty gắn liền với số điện thoại của khách hàng.
- Khi phát sinh bất kỳ giao dịch nào và khách hàng đã có số điện thoại được ghi nhận trên hệ thống CRM, tệp khách hàng mặc định sẽ được gán cho nhân viên đầu tiên đã đưa khách hàng đó vào hệ thống.
- Người trực tiếp thực hiện dịch vụ cho khách hàng này trong các giao dịch tiếp theo sẽ được tính phần trăm hoa hồng thực hiện tương ứng, không ảnh hưởng đến việc phân công tệp khách hàng ban đầu.

2.2. Chuyển giao tệp khách hàng sau thời gian không giao dịch:

- Đối với các khách hàng trong tệp đã được ghi nhận nhưng không phát sinh bất kỳ giao dịch nào trong khoảng thời gian quá 12 tháng, nếu khách hàng đó quay lại giao dịch với một nhân viên khác, tệp khách hàng sẽ được ghi nhận lại cho nhân viên mới đó.
- Quy định này nhằm khuyến khích việc duy trì tương tác và chăm sóc khách hàng thường xuyên, đồng thời tạo cơ hội công bằng cho các nhân viên mới trong việc phát triển tệp khách hàng.

3. Quyết định này có hiệu lực kể từ ngày ký.

Vinh, ngày 02 tháng 01 năm 2025

Nơi nhận:

- Nhân viên công ty
- Lưu: KT-NS.



Phan Thị Huyền Trang