

河南恒邦保险销售服务有限公司

直营事业部工作通知书

直营发[2013]021 号

签发人：吕 方

关于下发“流金岁月、收获金秋”企划案的通知

各部门、各营业部：

为了充分调动全员增员的意愿和积极性，补充和夯实架构，为明年打下良好的人力基础，经直营事业部研究并报请总经理室批准，特制定此方案。

一、竞赛时间

2013 年 7 月 24 日—2013 年 10 月 23 日

二、竞赛对象

全辖业务人员

三、竞赛内容：

（一）入围资格

1、2013 年 7 月 24 日—8 月 23 日直接增员一名有效人力，可获得入围资格。

2、2010 年 8 月 24 日—10 月 23 日直接增员两名有效人力，可获得入围资格。

3、2013 年 7 月 24 日—2013 年 10 月 23 日业务室业绩

累计标保 ≥ 5 万元，主管可获得入围资格

4、2013年7月24日—2013年10月23日个人业绩累计标保 ≥ 2 万元，可获得入围资格

（二）奖励

1、入围者均可参加公司在11月举办的“高阶培训”。

2、方案期间在基本法中的增员利益双倍计算（仅限方案时间内新增的有效人力）

3、方案期间内每月开单销售中荷产品奖励“洁丽雅”毛巾一条。

4、方案期间销售国华畅行无忧每件奖励“精致安全锤”一把。

四、竞赛规则

1、业绩以财务结算数据为准。

2、业绩统计期间为2013年7月24日—2013年10月23日前预收、10月25日前录入系统、10月31日前承保且在11月7日前进行回执核销、11月20日已过犹豫期的保单，一律不接受由于问题件、体检件、抽检件、生调件、差错件以及其他的特殊情况所造成的未按时预收、承保、回执而导致未获得此方案奖励的所有申请。

3、标准保费折算办法

寿险新契约标准保费=寿险新契约保费 \times 佣金率 $\div 35\%$

4、有效人力是指当月个人累计销售标准保费大于（含）

1000 元的业务员。

5、本方案最终解释权归省公司直营事业部。

二〇一三年七月二十六日

抄报：总经理室

拟稿：马 飞

校对：贾雪峰