

# 河南恒邦保险销售服务有限公司

## 直营事业部工作通知书

渠道发[2013]001 号

签发人：吕方

---

### 关于严格执行《河南恒邦保险销售服务有限公司渠道事业部专管员人员管理办法（试行版）》等相关事宜的通知

各部门、各分公司：

2013 年 6 月 29-30 日，河南恒邦保险销售服务有限公司 2013 年年中会议顺利召开，根据 2013 年年中会会议精神求，经过机构汇报，共同研讨，现对渠道事业部会议中的重要内容进行整理，如下：

#### 一、基本法考核：

（一）2013 年 5 月 1 日至 2013 年 6 月 30 日，《河南恒邦保险销售服务有限公司渠道事业部专管员人员管理办法（试行版）》试行期结束。

（二）2013 年 7 月 1 日起，将严格执行《河南恒邦保险销售服务有限公司渠道事业部专管员人员管理办法》的相关考核内容。重点内容提示如下（摘自管理办法）：

第十七条 销售人员考核办法：

1、季度考核指标（标准保费，标准保费折算以财务下发为准）

序列	职级	个人考核指标（万元）	团队考核指标（万元）	人力指标（人）
客户经理	见习	6	无	无
	初级	10	无	无
	中级	15	无	无
	高级	20	无	无
区经理	初级区经理	15	20	1
	中级区经理	15	30	2
	高级区经理	15	50	4

2、月度管理：

客户经理及区经理在考核期间，若当月业务达成不足当季考核指标的 10%，则缓发工资的 50%，若当季达成考核，则补发缓发工资。

（三）对于机构的要求：

2013 年 7 月 10 日前，与机构所属销售人员清晰宣导，并积极沟通如何帮助销售人员晋升的具体营销方法。

二、 网点管理机制

（一）现有网点的责任归属（各机构可以依据现有资源上报拟开发网点，如未上报，视同无拟开发意向）

区域	分公司 总经理	所属分行	网点名称	人力	拟开发网 点
郑州	王军丽	金水	二七支行	1	

			经三路支行		
			文博支行		
			金水营业部		
	吕小虎	铁路	货站街支行	1	
			铁路营业部	1	
			经开区支行	1	
		绿城	新密营业部	1	
	赵灿	直属	直属支行	1	
		期货城	期货城支行		
平顶山	甘立普	平顶山	建北支行	1	
			营业部		
			平东支行	1	
			煤支行	1	
新乡	孙峰杰	新乡	北干道支行	1	

## （二）网点经营区域概念

- 1、 现有的地市（新乡、平顶山、洛阳）为区域管理机制，当地建行所辖网点由机构分公司总经理进行开拓、维护及分配。
- 2、 郑州区域由于市场过大，且受建行渠道自身分行改革的影响，自 **2013 年 7 月 1 日** 后，现有网点归属不变，但区域内所辖网点对郑州地区所有分公司开发，并由分公司总经理为网点拓展主要责任人，渠道事业部进行协调开发。

## （三） 网点拓展奖励机制

自 **2013 年 7 月 1 日** 起，为促进网点拓展积极性，现对开发

一个新网点（产生保费）奖励拓展费用 1000 元。

#### （四） 网点回收机制

网点是公司的宝贵资源之一，对于公司的所有网点管理实行有效的竞争淘汰机制，自 2013 年 7 月 1 日起，连续 3 个月未产生保费的网点，将进行资源回收，并采用竞拍机制重新划分给分公司总经理。

### 三、 机构等级划分

#### 机构等级标准

机构类 别	全年保费（万 元）	负责人薪酬	管理奖金
A	200	8000	100%
B	低于 200	5000	70%

（一）2013 年机构定级以 2013 年全年保费为计算基础

（二）当季达成相应类别，自下季度开始调整薪酬及管理奖金

### 四、 关于分公司总经理经营计划制度

#### （一） 月度计划

每月 26 日上报月度经营计划表（模版同步下发）

#### （二） 周计划

每周一早上 9: 30 日召开周经营计划会, 并进行周工作重点、周经营目标的汇报

(三) 会议纪律: 会议迟到 5 分钟之内, 扣款 50 元, 会议迟到 5 分钟以上, 扣款 200 元, 由财务直接从工资中扣除。

.

二 0 一三年七月九日

抄报: 总经理室

拟稿: 郭宏

校对: 自校