



Date: 18 / 12 /2024

No.: BPQH/2024/TB

Re.: Chương trình khuyến mãi và thúc đẩy Khai Xuân Thịnh Vượng năm 2025 – Hợp đồng phí lớn

Thông báo
Chương trình khuyến mãi và thúc đẩy Khai Xuân Thịnh Vượng
năm 2025 – Hợp đồng phí lớn

Gửi: - Toàn thể văn phòng kinh doanh
- Ban Giám Đốc và các phòng ban liên quan

I. Mục đích

Đề chào đón Xuân mới và thúc đẩy gia tăng doanh thu phí bảo hiểm, công ty triển khai “**Chương trình khuyến mãi và thúc đẩy Khai Xuân Thịnh Vượng năm 2025 – Hợp đồng phí lớn**”

II. Nội dung chương trình

- Tổng quát:** Chương trình khuyến mãi và thúc đẩy Khai Xuân Thịnh Vượng năm 2025 – Hợp đồng phí lớn
- Thời gian:** Áp dụng cho tất cả hợp đồng có ngày hiệu lực từ 19/12/2024 đến 26/02/2025 và không phát hành trễ hơn ngày 05/03/2025
- Nội dung chương trình**

3.1. Chương trình dành cho Khách hàng

Mục	Nội dung	
Đối tượng	Tất cả khách hàng là Bên mua bảo hiểm (BMBH), bao gồm khách hàng Cá nhân và khách hàng Tổ chức	
Thời gian	Từ 19/12/2024 đến 26/02/2025	
Sản phẩm áp dụng	Tất cả các sản phẩm đang bán	
Nội dung	Tổng phí bảo hiểm đầu tiên (FP)	Quà tặng
	30 triệu ≤ FP < 80 triệu	Phiếu quà tặng Urbox trị giá 100.000 đồng
	80 triệu ≤ FP < 130 triệu	Phiếu quà tặng PNJ/ Urbox trị giá 500.000 đồng
	130 triệu ≤ FP < 200 triệu	Phiếu quà tặng PNJ/ Urbox trị giá 2.000.000 đồng
	200 triệu ≤ FP < 250 triệu	Phiếu quà tặng PNJ/ Urbox trị giá 4.000.000 đồng
	FP ≥ 250 triệu	<ul style="list-style-type: none">Phiếu quà tặng (PNJ/ Urbox) trị giá 8.500.000 đồng cho mỗi 250 triệu FPVới phần FP vượt quá bội số của 250 triệu FP: nhận thêm phiếu quà tặng có giá trị tương ứng với mỗi mức FP trên ^[1]
	FP ≥ 1,25 tỷ	Ngoài quà tặng tương ứng với mức FP trên, khách hàng được nhận thêm Phiếu quà tặng (PNJ/ Urbox) trị giá 8.500.000 đồng cho mỗi 1,25 tỷ FP ^[2]

Mục	Nội dung
Ghi chú	<ul style="list-style-type: none"> ▪ BMBH bao gồm Cá nhân và Tổ chức; ▪ Tổng phí bảo hiểm đầu tiên (FP) là khoản phí nộp trong lần đầu tiên cho Cathay được tính tích lũy trên tất cả hợp đồng sản phẩm chính và sản phẩm phụ (gồm phí đóng thêm của sản phẩm UL) đủ điều kiện tham gia trên cùng một Bên mua bảo hiểm và cùng một Tư vấn viên; ▪ Phiếu quà tặng sẽ được gửi cho BMBH trước ngày 16/05/2025; ▪ Hợp đồng không được tính quà tặng nếu được phát hành sau ngày 05/03/2025; ▪ Đối với Phiếu quà tặng PNJ/Urbox, sau khi có kết quả khách hàng được nhận quà, phòng Kế hoạch kinh doanh sẽ gửi kết quả đến văn phòng nhờ tư vấn viên hỗ trợ xác nhận loại Phiếu quà tặng mà khách hàng lựa chọn muốn nhận. Trong trường hợp Công ty không nhận được đăng ký loại phiếu mua hàng của khách hàng trước ngày 31/03/2025, Công ty sẽ chủ động chuyển loại phiếu mua hàng đang có sẵn trong kho. Tư vấn viên chịu trách nhiệm giải quyết tranh chấp với khách hàng về việc lựa chọn phiếu quà tặng. ▪ Công ty sẽ chi trả thuế thu nhập cá nhân trên phiếu quà tặng đối với BMBH là khách hàng Cá nhân.
Ví dụ	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ^[1] Ví dụ 1: Khách hàng có FP trong thời gian diễn ra chương trình là 550 triệu đồng. Khách hàng sẽ được nhận Phiếu quà tặng (PNJ/ Urbox) với tổng giá trị là 17.000.000 đồng tương ứng với mức FP 500 triệu; và với phần FP 50 triệu còn lại, khách hàng sẽ được nhận thêm Phiếu quà tặng Urbox trị giá 100.000 đồng. ▪ ^[1] Ví dụ 2: Khách hàng có FP trong thời gian diễn ra chương trình là 580 triệu đồng. Khách hàng sẽ được nhận Phiếu quà tặng (PNJ/ Urbox) với tổng giá trị là 17.000.000 đồng tương ứng với mức FP 500 triệu; và với phần FP 80 triệu còn lại, khách hàng sẽ được nhận thêm Phiếu quà tặng (PNJ/ Urbox) trị giá 500.000 đồng. ▪ ^[2] Ví dụ 3: Khách hàng có FP trong thời gian diễn ra chương trình là 1,35 tỷ đồng. Khách hàng sẽ được nhận Phiếu quà tặng (PNJ/ Urbox) với tổng giá trị 42.500.000 đồng tương ứng với mức FP 1,25 tỷ, do đã đạt được 1,25 tỷ FP nên được nhận thêm Phiếu quà tặng (PNJ/ Urbox) trị giá 8.500.000 đồng; và với phần FP 100 triệu còn lại khách hàng sẽ nhận thêm Phiếu quà tặng (PNJ/ Urbox) trị giá 500.000 đồng. Tổng giải thưởng khách hàng nhận được là Phiếu quà tặng (PNJ/ Urbox) với tổng giá trị 51.500.000 đồng

3.2. Chương trình dành cho Tư vấn viên

a. Thưởng bán hàng cho Khối Tư vấn viên

Mục	Nội dung												
Đối tượng	<ul style="list-style-type: none"> Tư vấn viên toàn thời gian (bao gồm nhân viên thu phí có mã tư vấn viên toàn thời gian); Tư vấn viên bán thời gian (bao gồm cả nhân viên văn phòng có mã tư vấn viên bán thời gian); Tư vấn viên vị trí IC. 												
Thời gian	Từ 19/12/2024 đến 26/02/2025												
Sản phẩm áp dụng	Tất cả các sản phẩm đang bán												
Nội dung	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Tổng phí bảo hiểm đầu tiên (FP)</th><th>Tiền thưởng</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>$80 \text{ triệu} \leq \text{FP} < 130 \text{ triệu}$</td><td>250.000 đồng</td></tr> <tr> <td>$130 \text{ triệu} \leq \text{FP} < 200 \text{ triệu}$</td><td>1.000.000 đồng</td></tr> <tr> <td>$200 \text{ triệu} \leq \text{FP} < 250 \text{ triệu}$</td><td>1.800.000 đồng</td></tr> <tr> <td>$\text{FP} \geq 250 \text{ triệu}$</td><td> <ul style="list-style-type: none"> 2.800.000 cho mỗi 250 triệu FP Với phần FP vượt quá bội số của 250 triệu FP: nhận thêm tiền thưởng tương ứng với mỗi mức FP trên ^[1] </td></tr> <tr> <td>$\text{FP} \geq 1,25 \text{ tỷ}$</td><td>Ngoài tiền thưởng tương ứng với mức FP trên, tư vấn viên được nhận thêm 2.800.000 đồng cho mỗi 1,25 tỷ FP ^[2]</td></tr> </tbody> </table>	Tổng phí bảo hiểm đầu tiên (FP)	Tiền thưởng	$80 \text{ triệu} \leq \text{FP} < 130 \text{ triệu}$	250.000 đồng	$130 \text{ triệu} \leq \text{FP} < 200 \text{ triệu}$	1.000.000 đồng	$200 \text{ triệu} \leq \text{FP} < 250 \text{ triệu}$	1.800.000 đồng	$\text{FP} \geq 250 \text{ triệu}$	<ul style="list-style-type: none"> 2.800.000 cho mỗi 250 triệu FP Với phần FP vượt quá bội số của 250 triệu FP: nhận thêm tiền thưởng tương ứng với mỗi mức FP trên ^[1] 	$\text{FP} \geq 1,25 \text{ tỷ}$	Ngoài tiền thưởng tương ứng với mức FP trên, tư vấn viên được nhận thêm 2.800.000 đồng cho mỗi 1,25 tỷ FP ^[2]
Tổng phí bảo hiểm đầu tiên (FP)	Tiền thưởng												
$80 \text{ triệu} \leq \text{FP} < 130 \text{ triệu}$	250.000 đồng												
$130 \text{ triệu} \leq \text{FP} < 200 \text{ triệu}$	1.000.000 đồng												
$200 \text{ triệu} \leq \text{FP} < 250 \text{ triệu}$	1.800.000 đồng												
$\text{FP} \geq 250 \text{ triệu}$	<ul style="list-style-type: none"> 2.800.000 cho mỗi 250 triệu FP Với phần FP vượt quá bội số của 250 triệu FP: nhận thêm tiền thưởng tương ứng với mỗi mức FP trên ^[1] 												
$\text{FP} \geq 1,25 \text{ tỷ}$	Ngoài tiền thưởng tương ứng với mức FP trên, tư vấn viên được nhận thêm 2.800.000 đồng cho mỗi 1,25 tỷ FP ^[2]												
Ghi chú	<ul style="list-style-type: none"> Tổng phí bảo hiểm đầu tiên (FP) là khoản phí nộp trong lần đầu tiên cho Cathay được tính tích lũy trên tất cả hợp đồng sản phẩm chính và sản phẩm phụ (gồm phí đóng thêm của sản phẩm UL) đủ điều kiện tham gia trên cùng một Bên mua bảo hiểm và cùng một Tư vấn viên. Tiền thưởng được chi trả một lần duy nhất và được trả vào ngày phát lương TLV2/2025 (26/03/2025) Hợp đồng không được tính thưởng nếu được phát hành sau ngày 05/03/2025; Tư vấn viên sẽ chịu trách nhiệm chi trả thuế thu nhập cá nhân 												
Ví dụ	<ul style="list-style-type: none"> ^[1] Ví dụ 1: Tổng phí bảo hiểm đầu tiên (FP) tư vấn viên bán cho một BMBH đạt 550 triệu đồng. Thưởng bán hàng dành cho Tư vấn viên này là 5.600.000 đồng ^[2] Ví dụ 2: Tổng phí bảo hiểm đầu tiên (FP) tư vấn viên bán cho một BMBH đạt 1,3 tỷ đồng. Thưởng bán hàng dành cho Tư vấn viên này là 16.800.000 đồng 												

b. Thưởng khích lệ cho Khối Tư vấn viên

Mục	Nội dung				
Đối tượng	<ul style="list-style-type: none"> Tư vấn viên toàn thời gian (bao gồm nhân viên thu phí có mã tư vấn viên toàn thời gian) Tư vấn viên bán thời gian (bao gồm cả nhân viên văn phòng có mã tư vấn viên bán thời gian) Tư vấn viên vị trí IC 				
Thời gian	Từ 19/12/2024 đến 01/01/2025				
Sản phẩm áp dụng	Tất cả các sản phẩm đang bán				
Nội dung	<table border="1"> <tr> <th>Tổng phí bảo hiểm đầu tiên (FP)</th><th>Tiền thưởng khích lệ</th></tr> <tr> <td>FP ≥ 250 triệu</td><td>Tư vấn viên được nhận thêm 1.000.000 đồng cho mỗi 250 triệu FP</td></tr> </table>	Tổng phí bảo hiểm đầu tiên (FP)	Tiền thưởng khích lệ	FP ≥ 250 triệu	Tư vấn viên được nhận thêm 1.000.000 đồng cho mỗi 250 triệu FP
Tổng phí bảo hiểm đầu tiên (FP)	Tiền thưởng khích lệ				
FP ≥ 250 triệu	Tư vấn viên được nhận thêm 1.000.000 đồng cho mỗi 250 triệu FP				
Ghi chú	<ul style="list-style-type: none"> Tổng phí bảo hiểm đầu tiên (FP) là khoản phí nộp trong lần đầu tiên cho Cathay được tính tích lũy trên tất cả hợp đồng sản phẩm chính và sản phẩm phụ (gồm phí đóng thêm của sản phẩm UL) đủ điều kiện tham gia trên cùng một Bên mua bảo hiểm và cùng một Tư vấn viên. Hợp đồng không được tính thưởng nếu được phát hành sau ngày 08/01/2025; Tiền thưởng được chi trả một lần duy nhất và được trả vào ngày phát lương TLV2/2025 (26/03/2025) Tư vấn viên sẽ chịu trách nhiệm chi trả thuế thu nhập cá nhân 				
Ví dụ	Tổng phí bảo hiểm đầu tiên (FP) tư vấn viên bán cho một BMBH đạt 550 triệu đồng trong thời gian diễn ra chương trình bên trên. Ngoài thưởng bán hàng 5.600.000 đồng, tư vấn viên này được nhận thêm 2.000.000 đồng thưởng khích lệ.				

3.3. Chương trình thi đua cho các Văn phòng kinh doanh (SD)

- Chỉ tiêu FP cho từng văn phòng kinh doanh

Phòng Phát triển đại lý sẽ dựa vào chỉ tiêu FP của công ty để quyết định chỉ tiêu FP cho từng văn phòng kinh doanh trong thời gian diễn ra chương trình. Phòng Phát triển đại lý có trách nhiệm thông báo cho các văn phòng kinh doanh

- Nội dung Chương trình thi đua cho các Văn phòng kinh doanh

Mục	Nội dung
Đối tượng	Văn phòng kinh doanh (SD)
Thời gian	Từ 19/12/2024 đến 26/02/2025
Sản phẩm áp dụng	Tất cả các sản phẩm đang bán
Nội dung	<div><div><div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><div></div><div></div></div></div></div><div><div><div></div><div></div></div><div><div><</div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div></div>

3.4. Chương trình thi đua cho các DCRD

- **Chỉ tiêu FP cho DCRD**

Phòng Phát triển đại lý sẽ dựa vào chỉ tiêu FP của công ty để quyết định chỉ tiêu FP cho từng DCRD trong thời gian diễn ra chương trình. Phòng Phát triển đại lý có trách nhiệm thông báo cho các DCRD

- **Nội dung Chương trình thi đua cho các DCRD**

Mục	Nội dung																
Đối tượng	DCRD																
Thời gian	Từ 19/12/2024 đến 26/02/2025																
Sản phẩm áp dụng	Tất cả các sản phẩm đang bán																
Nội dung	<ul style="list-style-type: none">▪ Thưởng đạt chỉ tiêu FP: Đạt chỉ tiêu FP từ 100% trở lên, nhận thưởng như sau:<table><tr><th>Tiêu chuẩn</th><th>Tiền thưởng</th></tr><tr><td>Đạt $\geq 100\%$ chỉ tiêu FP</td><td>8 triệu</td></tr><tr><td>Đạt $\geq 125\%$ chỉ tiêu FP</td><td>+ 2 triệu</td></tr><tr><td>Số tiền bảo hiểm trung bình của đơn vị trực thuộc ≥ 300 triệu</td><td>+ 3 triệu</td></tr></table>▪ Thưởng xếp hạng: đạt chỉ tiêu FP từ 100% trở lên và thưởng xếp hạng theo FP cao nhất như sau:<table><tr><th>Xếp hạng</th><th>Tiền thưởng</th></tr><tr><td>Top 1</td><td>10 triệu</td></tr><tr><td>Top 2</td><td>8 triệu</td></tr><tr><td>Top 3~5</td><td>5 triệu</td></tr></table>	Tiêu chuẩn	Tiền thưởng	Đạt $\geq 100\%$ chỉ tiêu FP	8 triệu	Đạt $\geq 125\%$ chỉ tiêu FP	+ 2 triệu	Số tiền bảo hiểm trung bình của đơn vị trực thuộc ≥ 300 triệu	+ 3 triệu	Xếp hạng	Tiền thưởng	Top 1	10 triệu	Top 2	8 triệu	Top 3~5	5 triệu
Tiêu chuẩn	Tiền thưởng																
Đạt $\geq 100\%$ chỉ tiêu FP	8 triệu																
Đạt $\geq 125\%$ chỉ tiêu FP	+ 2 triệu																
Số tiền bảo hiểm trung bình của đơn vị trực thuộc ≥ 300 triệu	+ 3 triệu																
Xếp hạng	Tiền thưởng																
Top 1	10 triệu																
Top 2	8 triệu																
Top 3~5	5 triệu																
Ghi chú	<ul style="list-style-type: none">▪ Phương pháp đặt chỉ tiêu FP cho từng DCRD: phòng Phát triển đại lý sẽ đặt chỉ tiêu FP cho từng DCRD dựa vào quy mô của khu vực DCRD đó▪ Số tiền bảo hiểm trung bình của đơn vị trực thuộc bằng Tổng số tiền bảo hiểm của các sản phẩm chính chia tổng số hợp đồng sản phẩm chính mà đơn vị trực thuộc bán được▪ Tiền thưởng được chi trả một lần duy nhất và trả vào quỹ vận hành kinh doanh DCRD																

3.5. Chương trình thi đua cho các **DAD**

- **Chỉ tiêu FP cho DAD**

Phòng Phát triển đại lý sẽ dựa vào chỉ tiêu FP của công ty để quyết định chỉ tiêu FP cho từng DAD trong thời gian diễn ra chương trình. Phòng Phát triển đại lý có trách nhiệm thông báo cho các DAD

- **Nội dung Chương trình thi đua cho các DAD**

Mục	Nội dung																		
Đối tượng	DAD																		
Thời gian	Từ 19/12/2024 đến 26/02/2025																		
Sản phẩm áp dụng	Tất cả các sản phẩm đang bán																		
Nội dung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Thưởng đạt chỉ tiêu FP: Đạt chỉ tiêu FP từ 100% trở lên, nhận thưởng như sau: <table border="1"> <thead> <tr> <th>Tiêu chuẩn</th><th>Tiền thưởng</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Đạt $\geq 100\%$ chỉ tiêu FP</td><td>10 triệu</td></tr> <tr> <td>Đạt $\geq 125\%$ chỉ tiêu FP</td><td>+ 5 triệu</td></tr> <tr> <td>Số tiền bảo hiểm trung bình của đơn vị trực thuộc ≥ 300 triệu</td><td>+ 5 triệu</td></tr> </tbody> </table> ▪ Thưởng xếp hạng: Đạt chỉ tiêu FP từ 100% trở lên và thưởng xếp hạng theo FP cao nhất như sau: <table border="1"> <thead> <tr> <th>Xếp hạng</th><th>Tiền thưởng</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Top 1</td><td>15 triệu</td></tr> <tr> <td>Top 2</td><td>12 triệu</td></tr> <tr> <td>Top 3</td><td>8 triệu</td></tr> <tr> <td>Top 4</td><td>8 triệu</td></tr> </tbody> </table> 	Tiêu chuẩn	Tiền thưởng	Đạt $\geq 100\%$ chỉ tiêu FP	10 triệu	Đạt $\geq 125\%$ chỉ tiêu FP	+ 5 triệu	Số tiền bảo hiểm trung bình của đơn vị trực thuộc ≥ 300 triệu	+ 5 triệu	Xếp hạng	Tiền thưởng	Top 1	15 triệu	Top 2	12 triệu	Top 3	8 triệu	Top 4	8 triệu
Tiêu chuẩn	Tiền thưởng																		
Đạt $\geq 100\%$ chỉ tiêu FP	10 triệu																		
Đạt $\geq 125\%$ chỉ tiêu FP	+ 5 triệu																		
Số tiền bảo hiểm trung bình của đơn vị trực thuộc ≥ 300 triệu	+ 5 triệu																		
Xếp hạng	Tiền thưởng																		
Top 1	15 triệu																		
Top 2	12 triệu																		
Top 3	8 triệu																		
Top 4	8 triệu																		
Ghi chú	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Phương pháp đặt chỉ tiêu FP cho từng DAD: phòng Phát triển đại lý sẽ đặt chỉ tiêu FP cho từng DAD dựa vào quy mô của khu vực DAD đó ▪ Số tiền bảo hiểm trung bình của đơn vị trực thuộc bằng Tổng số tiền bảo hiểm của các sản phẩm chính chia tổng số hợp đồng sản phẩm chính mà đơn vị trực thuộc bán được ▪ Tiền thưởng được chi trả một lần duy nhất và trả vào quỹ vận hành kinh doanh DAD 																		

3.6. Chương trình thi đua cho các Khu vực kinh doanh (AD)

- **Chỉ tiêu FP cho Khu vực kinh doanh**

Phòng Phát triển đại lý sẽ dựa vào chỉ tiêu FP của công ty để quyết định chỉ tiêu FP cho từng Khu vực kinh doanh trong thời gian diễn ra chương trình. Phòng Phát triển đại lý có trách nhiệm thông báo cho các Khu vực kinh doanh

- **Nội dung Chương trình thi đua cho các Khu vực kinh doanh (AD)**

Mục	Nội dung																						
Đối tượng	Khu vực kinh doanh (AD)																						
Thời gian	Từ 19/12/2024 đến 26/02/2025																						
Sản phẩm áp dụng	Tất cả các sản phẩm đang bán																						
Nội dung	<ul style="list-style-type: none">▪ Thưởng đạt chỉ tiêu FP: Đạt chỉ tiêu FP từ 100% trở lên, nhận thưởng như sau:<table><tr><th>Tiêu chuẩn</th><th>Tiền thưởng</th></tr><tr><td>Đạt $\geq 100\%$ chỉ tiêu FP</td><td>$0.2\% \times \text{Tổng FP}$</td></tr><tr><td>Đạt $\geq 125\%$ chỉ tiêu FP</td><td>$+ 0.1\% \times \text{Tổng FP}$</td></tr><tr><td>Số tiền bảo hiểm trung bình của khu vực kinh doanh ≥ 300 triệu</td><td>$+ 0.1\% \times \text{Tổng FP}$</td></tr></table>▪ Hỗ trợ hoạt động: 10 triệu đồng sẽ được chuyển vào quỹ hoạt động của Khu vực kinh doanh trước khi chương trình thúc đẩy bắt đầu nhằm hỗ trợ cho các hoạt động liên quan của khu vực▪ Thưởng xếp hạng: đạt chỉ tiêu FP từ 100% trở lên và thưởng xếp hạng theo FP cao nhất như sau:<table><tr><th>Xếp hạng</th><th>Tiền thưởng</th></tr><tr><td>Top 1</td><td>50 triệu</td></tr><tr><td>Top 2</td><td>40 triệu</td></tr><tr><td>Top 3</td><td>30 triệu</td></tr><tr><td>Top 4</td><td>20 triệu</td></tr><tr><td>Top 5</td><td>10 triệu</td></tr><tr><td>Top 6~9</td><td>5 triệu</td></tr></table>	Tiêu chuẩn	Tiền thưởng	Đạt $\geq 100\%$ chỉ tiêu FP	$0.2\% \times \text{Tổng FP}$	Đạt $\geq 125\%$ chỉ tiêu FP	$+ 0.1\% \times \text{Tổng FP}$	Số tiền bảo hiểm trung bình của khu vực kinh doanh ≥ 300 triệu	$+ 0.1\% \times \text{Tổng FP}$	Xếp hạng	Tiền thưởng	Top 1	50 triệu	Top 2	40 triệu	Top 3	30 triệu	Top 4	20 triệu	Top 5	10 triệu	Top 6~9	5 triệu
Tiêu chuẩn	Tiền thưởng																						
Đạt $\geq 100\%$ chỉ tiêu FP	$0.2\% \times \text{Tổng FP}$																						
Đạt $\geq 125\%$ chỉ tiêu FP	$+ 0.1\% \times \text{Tổng FP}$																						
Số tiền bảo hiểm trung bình của khu vực kinh doanh ≥ 300 triệu	$+ 0.1\% \times \text{Tổng FP}$																						
Xếp hạng	Tiền thưởng																						
Top 1	50 triệu																						
Top 2	40 triệu																						
Top 3	30 triệu																						
Top 4	20 triệu																						
Top 5	10 triệu																						
Top 6~9	5 triệu																						
Ghi chú	<ul style="list-style-type: none">▪ Phương pháp đặt chỉ tiêu FP cho từng Khu vực kinh doanh: phòng Phát triển đại lý sẽ đặt chỉ tiêu FP cho từng Khu vực kinh doanh dựa vào quy mô của Khu vực kinh doanh đó▪ Số tiền bảo hiểm trung bình của Khu vực kinh doanh bằng Tổng số tiền bảo hiểm của các sản phẩm chính chia tổng số hợp đồng sản phẩm chính mà Khu vực kinh doanh bán được▪ Tiền thưởng được chi trả một lần duy nhất và trả vào quỹ quỹ vận hành kinh doanh AD																						

III. Điều chỉnh tỷ lệ PFYP của sản phẩm Bảo hiểm hỗn hợp ngắn hạn đóng phí một lần với thời hạn hợp đồng 3 năm (A16-PT3)

Hạng mục	Nội dung
Thời gian áp dụng	Áp dụng cho hợp đồng A16-PT3 có Ngày hiệu lực kể từ ngày 19/12/2024 tới ngày 26/02/2025 và phát hành không trễ hơn ngày 05/03/2025
Nội dung	- Doanh số PFYP điều chỉnh = Doanh số PFYP hiện tại nhân hệ số 1,10 - Doanh số PFYP sau khi nhân hệ số được dùng để tính toán thu nhập (theo chính sách lương thưởng), thăng tiến, sát hạch, tính toán hợp đồng chuẩn và các chương trình thưởng khác
Lưu ý	Mọi chỉnh sửa về doanh số PFYP hoặc ngừng bán sản phẩm sẽ được Ban giám đốc quyết định dựa trên đánh giá về tình hình kinh doanh thực tế. Phòng Kế hoạch kinh doanh sẽ thông báo tới đội ngũ Tư vấn viên sau khi nhận được quyết định của Ban giám đốc.


Chúc toàn thể bộ phận kinh doanh làm việc hiệu quả và đạt nhiều doanh số!
Trân trọng,

Quyền Tổng Giám Đốc Công ty Bảo Hiểm Nhân Thọ Cathay Việt Nam

(Đã ký)

WU CHIA LING

Phòng ban phụ trách: Phòng Kế hoạch kinh doanh



Date: 18/12/2024

No.: 61021/2024/TB

Re.: 2025 開門紅推動-高保費推動

公告

2025 開門紅推動-高保費推動

致: - 各分公司及通訊處
- 各位主管與相關部門

I. 目的

為迎接春節及推動保費收入，公司舉辦“2025 開門紅推動-高保費推動”

II. 推動說明

1. 推動: 2025 開門紅推動-高保費推動
2. 推動期間: 適用生效日期從 2024/12/19 至 2025/02/26 且簽發日期不晚於 2025/03/05 之保單
3. 推動內容
 - 3.1. 客戶推動

項目	推動說明	
對象	客戶為所有要保人，包括個人及組織	
期間	2024/12/19 至 2025/02/26	
適用商品	適用所有現售商品	
內容	總初次保費(FP)	禮物
	$30M \leq FP < 80M$	0.1M Urbox 禮券
	$80M \leq FP < 130M$	0.5M PNJ/ Urbox 禮券
	$130M \leq FP < 200M$	2.0M PNJ/ Urbox 禮券
	$200M \leq FP < 250M$	4.0M PNJ/ Urbox 禮券
	$FP \geq 250M$	<ul style="list-style-type: none"> 每 250M 送價值 8.5M(PNJ/Urbox)禮券 超過 250M 的 FP，獲得上述每個 FP 門檻對應價值的禮券^[1]
	$FP \geq 1,25B$	除上述 FP 之對應禮物，每 1,25B 額外獲得價值 8.5M(PNJ/Urbox)禮券 ^[2]
備註	<ul style="list-style-type: none"> 要保人包括個人及組織; 總初次保費(FP)為初次繳交給 Cathay 的保費，為符合推動商品的所有保單包括主約及附約(含 UL 彈性保費)，為同一要保人且同一業務員 禮券預計於 2025/05/16 前寄送給要保人; 2025/03/05 後簽發之保單不適用於本推動; 針對 PNJ/Urbox 禮券，當完成計算領取禮物客戶的結果，營企部將結果寄發給各單位並請業務員協助與客戶確認客戶最終選擇之禮券類型。若於 2025/03/31 前無收到客戶對禮券類型的確認，公司將主動贈送庫存中現有的禮券給客戶。業務員負責解決客戶選擇禮券的爭議。 	

項目	推動說明
	<ul style="list-style-type: none"> 要保人為個人客戶，公司將為禮券繳納個人所得稅
範例	<ul style="list-style-type: none"> ^[1] 範例 1: 客戶於推動期間 FP 為 550M. 客戶將獲得總價值 17M (PNJ/Urbox)禮券對應 500M FP; 剩下的 50M FP, 客戶將獲得價值 0.1M Urbox 禮券 ^[1] 範例 2: 客戶於推動期間 FP 為 580M. 客戶將獲得總價值 17M (PNJ/Urbox)禮券對應 500M FP; 剩下的 80M FP, 客戶將獲得價值 0.5M (PNJ/Urbox)禮券 ^[2] 範例 3: 客戶於推動期間 FP 為 1.35B. 客戶將獲得總價值 42.5M (PNJ/Urbox)禮券對應 1.25B FP, 因已達到 1.25B FP, 客戶額外獲得價值 8.5M (PNJ/Urbox)禮券; 剩下的 100M FP, 客戶將獲得價值 0.5M (PNJ/Urbox)禮券。客戶獲得的禮物總額為總價值 51.5M (PNJ/Urbox)禮券

3.2. 業務員推動

a. 高保費推動

項目	推動說明												
對象	<ul style="list-style-type: none"> 專職業務員 (包括有專職業務員工號的收費人員) 兼職業務員 (包括有兼職業務員工號的內勤員工) IC 人員 												
期間	2024/12/19 至 2025/02/26												
適用商品	適用所有現售商品												
內容	<table border="1"> <thead> <tr> <th>總初次保費(FP)</th><th>獎金</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>$80M \leq FP < 130M$</td><td>0.25M</td></tr> <tr> <td>$130M \leq FP < 200M$</td><td>1.0M</td></tr> <tr> <td>$200M \leq FP < 250M$</td><td>1.8M</td></tr> <tr> <td>$FP \geq 250M$</td><td> <ul style="list-style-type: none"> 每 250M 獲得獎金 2.8M 超過 250M 的 FP, 獲得上述每個 FP 門檻對應獎金^[1] </td></tr> <tr> <td>$FP \geq 1,25B$</td><td>除上述 FP 之對應獎金, 每 1,25B 額外獲得獎金 2.8M</td></tr> </tbody> </table>	總初次保費(FP)	獎金	$80M \leq FP < 130M$	0.25M	$130M \leq FP < 200M$	1.0M	$200M \leq FP < 250M$	1.8M	$FP \geq 250M$	<ul style="list-style-type: none"> 每 250M 獲得獎金 2.8M 超過 250M 的 FP, 獲得上述每個 FP 門檻對應獎金^[1] 	$FP \geq 1,25B$	除上述 FP 之對應獎金, 每 1,25B 額外獲得獎金 2.8M
總初次保費(FP)	獎金												
$80M \leq FP < 130M$	0.25M												
$130M \leq FP < 200M$	1.0M												
$200M \leq FP < 250M$	1.8M												
$FP \geq 250M$	<ul style="list-style-type: none"> 每 250M 獲得獎金 2.8M 超過 250M 的 FP, 獲得上述每個 FP 門檻對應獎金^[1] 												
$FP \geq 1,25B$	除上述 FP 之對應獎金, 每 1,25B 額外獲得獎金 2.8M												
備註	<ul style="list-style-type: none"> 總初次保費(FP)為初次繳交給 Cathay 的保費, 為符合推動商品的所有保單包括主約及附約(含 UL 彈性保費), 為同一要保人且同一業務員 獎金將於 2025/2 工發薪日 (2025/03/26)一次核發 2025/03/05 後簽發之保單不適用於本推動; 業務員將繳納個人所得稅 												
範例	<ul style="list-style-type: none"> ^[1] 範例 1: 業務員銷售同一要保人的總 FP 為 550M. 業務員的獎金為 5.6M ^[2] 範例 2: 業務員銷售同一要保人的總 FP 為 1.3B. 業務員的獎金為 16.8M 												

b. 早鳥推動

項目	推動說明					
對象	<ul style="list-style-type: none">■ 專職業務員 (包括有專職業務員工號的收費人員)■ 兼職業務員 (包括有兼職業務員工號的內勤員工)■ IC 人員					
期間	2024/12/19 至 2025/01/01					
適用商品	適用所有現售商品					
內容	<table><tr><th>總 FP</th><th>獎金</th></tr><tr><td>FP ≥ 250M</td><td>每 250M FP 獲得獎金 1.0M</td></tr></table>		總 FP	獎金	FP ≥ 250M	每 250M FP 獲得獎金 1.0M
總 FP	獎金					
FP ≥ 250M	每 250M FP 獲得獎金 1.0M					
備註	<ul style="list-style-type: none">■ 總初次保費(FP)為初次繳交給 Cathay 的保費，為符合推動商品的所有保單包括主約及附約(含 UL 彈性保費)，為同一要保人且同一業務員■ 2025/01/08 後簽發之保單不適用於本推動;■ 獎金將於 2025/2 工發薪日 (2025/03/26)一次核發■ 業務員將繳納個人所得稅					
範例	業務員於上述推動期間銷售給同一要保人的總 FP 為 550M。除了獲得以上高保費推動獎金 5.6M，額外獲得早鳥推動獎金 2.0M。					

3.3. 業務單位(SD)推動

- 業務單位的 FP 目標

業務部將依公司的 FP 目標以決定推動期間各業務單位的 FP 目標，業務部負責通知各業務單位

- 業務單位(SD)推動內容

項目	推動說明			
對象	業務單位 (SD)			
期間	2024/12/19 至 2025/02/26			
適用商品	適用所有現售商品			
內容	■ FP 職達獎金： 單位達 FP 責任額 100%以上，依組別核發獎金			
	標準	A 組	B 組	C 組
	FP 責任額達成率≥100%	7M	4M	2M
	FP 責任額達成率≥125%	+2M	+1.5M	+1M
	單位平均保額≥300M	+3M	+2M	+1M
	■ 每組排名獎金： 每組單位達 FP 責任額 100%以上，依組內 FP 最高排名，核發獎金給單位			
	排名	A 組	B 組	C 組
	Top 1	12M	8M	6M
	Top 2	11M	7M	5M
	Top 3	10M	6M	4M
Top 4	9M	5M	-	
Top 5	8M	4M	-	
Top 6~8	5M	-	-	
■ 前 10 名排名獎勵： 單位達 FP 責任額 110%以上，依前 10 名 FP 最高排名可參加業務部於 2025/Q2 舉辦的績優業務員訓練會議，地點及行程舉辦單位後續另行公告。				

項目	推動說明
備註	<ul style="list-style-type: none"> 各業務單位訂定 FP 目標的方法:業務部將: <ul style="list-style-type: none"> 依業務單位的規模設定 FP 目標 為業務單位排列 A, B 及 C 組 單位平均保額為單位銷售所有主約的保額除於主約總件數 獎金將一次匯入 SD 營運基金

3.4. DCRD 推動

- DCRD 的 FP 目標

業務部將依公司的 FP 目標以決定推動期間各 DCRD 的 FP 目標。業務部負責通知各 DCRD

- DCRD 推動內容

項目	推動說明																
對象	DCRD																
期間	2024/12/19 至 2025/02/26																
適用商品	適用所有現售商品																
內容	<ul style="list-style-type: none"> FP 職達獎金：達 FP 責任額 100%以上，核發獎金 <table border="1"> <thead> <tr> <th>標準</th><th>獎金</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>FP 責任額達成率\geq100%</td><td>8M</td></tr> <tr> <td>FP 責任額達成率\geq125%</td><td>+2M</td></tr> <tr> <td>轄下單位平均保額\geq300M</td><td>+3M</td></tr> </tbody> </table> 排名獎金：達 FP 責任額 100%以上，依 FP 最高排名，核發獎金 <table border="1"> <thead> <tr> <th>排名</th><th>獎金</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Top 1</td><td>10M</td></tr> <tr> <td>Top 2</td><td>8M</td></tr> <tr> <td>Top 3~5</td><td>5M</td></tr> </tbody> </table> 	標準	獎金	FP 責任額達成率 \geq 100%	8M	FP 責任額達成率 \geq 125%	+2M	轄下單位平均保額 \geq 300M	+3M	排名	獎金	Top 1	10M	Top 2	8M	Top 3~5	5M
標準	獎金																
FP 責任額達成率 \geq 100%	8M																
FP 責任額達成率 \geq 125%	+2M																
轄下單位平均保額 \geq 300M	+3M																
排名	獎金																
Top 1	10M																
Top 2	8M																
Top 3~5	5M																
備註	<ul style="list-style-type: none"> 各 DCRD 訂定 FP 目標的方法:業務部將依 DCRD 的規模設定 FP 目標 轄下單位平均保額為轄下單位銷售所有主約的保額除於主約總件數 獎金將一次核匯入 DCRD 營運基金 																

3.5. DAD 推動

- DAD 的 FP 目標

業務部將依公司的 FP 目標以決定推動期間各 DAD 的 FP 目標。業務部負責通知各 DAD

- DAD 推動內容

項目	推動說明
對象	DAD
期間	2024/12/19 至 2025/02/26
適用商品	適用所有現售商品

項目	推動說明																		
內容	<ul style="list-style-type: none"> FP 職達獎金：達 FP 責任額 100%以上，核發獎金 <table border="1"> <thead> <tr> <th>標準</th><th>獎金</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>FP 責任額達成率\geq100%</td><td>10M</td></tr> <tr> <td>FP 責任額達成率\geq125%</td><td>+5M</td></tr> <tr> <td>轄下單位平均保額\geq300M</td><td>+5M</td></tr> </tbody> </table> 排名獎金：達 FP 責任額 100%以上，依 FP 最高排名，核發獎金 <table border="1"> <thead> <tr> <th>排名</th><th>獎金</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Top 1</td><td>15M</td></tr> <tr> <td>Top 2</td><td>12M</td></tr> <tr> <td>Top 3</td><td>8M</td></tr> <tr> <td>Top 4</td><td>8M</td></tr> </tbody> </table> 	標準	獎金	FP 責任額達成率 \geq 100%	10M	FP 責任額達成率 \geq 125%	+5M	轄下單位平均保額 \geq 300M	+5M	排名	獎金	Top 1	15M	Top 2	12M	Top 3	8M	Top 4	8M
標準	獎金																		
FP 責任額達成率 \geq 100%	10M																		
FP 責任額達成率 \geq 125%	+5M																		
轄下單位平均保額 \geq 300M	+5M																		
排名	獎金																		
Top 1	15M																		
Top 2	12M																		
Top 3	8M																		
Top 4	8M																		
備註	<ul style="list-style-type: none"> 各 DAD 訂定 FP 目標的方法:業務部將依 DAD 的規模設定 FP 目標 轄下單位平均保額為轄下單位銷售所有主約的保額除於主約總件數 獎金將一次核匯入 DAD 營運基金 																		

3.6. AD 推動

- AD 的 FP 目標

業務部將依公司的 FP 目標以決定推動期間各區部的 FP 目標。業務部負責通知各區部

- AD 推動內容

項目	推動說明																						
對象	AD																						
期間	2024/12/19 至 2025/02/26																						
適用商品	適用所有現售商品																						
內容	<ul style="list-style-type: none"> FP 職達獎金：達 FP 責任額 100%以上，核發獎金 <table border="1"> <thead> <tr> <th>標準</th><th>獎金</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>FP 責任額達成率\geq100%</td><td>0.2%*總 FP</td></tr> <tr> <td>FP 責任額達成率\geq125%</td><td>+0.1%*總 FP</td></tr> <tr> <td>區部平均保額\geq300M</td><td>+0.1%*總 FP</td></tr> </tbody> </table> 活動補助金：10M 於推動開始前核發給區部以協助區部相關活動 排名獎金：達 FP 責任額 100%以上，依 FP 最高排名，核發獎金 <table border="1"> <thead> <tr> <th>排名</th><th>獎金</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Top 1</td><td>50M</td></tr> <tr> <td>Top 2</td><td>40M</td></tr> <tr> <td>Top 3</td><td>30M</td></tr> <tr> <td>Top 4</td><td>20M</td></tr> <tr> <td>Top 5</td><td>10M</td></tr> <tr> <td>Top 6~9</td><td>5M</td></tr> </tbody> </table> 	標準	獎金	FP 責任額達成率 \geq 100%	0.2%*總 FP	FP 責任額達成率 \geq 125%	+0.1%*總 FP	區部平均保額 \geq 300M	+0.1%*總 FP	排名	獎金	Top 1	50M	Top 2	40M	Top 3	30M	Top 4	20M	Top 5	10M	Top 6~9	5M
標準	獎金																						
FP 責任額達成率 \geq 100%	0.2%*總 FP																						
FP 責任額達成率 \geq 125%	+0.1%*總 FP																						
區部平均保額 \geq 300M	+0.1%*總 FP																						
排名	獎金																						
Top 1	50M																						
Top 2	40M																						
Top 3	30M																						
Top 4	20M																						
Top 5	10M																						
Top 6~9	5M																						
備註	<ul style="list-style-type: none"> 各 AD 訂定 FP 目標的方法:業務部將依 AD 的規模設定 FP 目標 區部平均保額為區部銷售所有主約的保額除於主約總件數 獎金將一次匯入 AD 營運基金 																						

III. 調整短年期躉繳養老險商品的 PFYP 換算(A16-3 年期)

項目	說明
適用時間	適用生效日期從 2024/12/19 至 2025/02/26 且簽發日期不晚於 2025/03/05 之 A16-3 年期商品的保單
內容	<ul style="list-style-type: none">➤ 最終業績 FYP = 表定業績 FYP * 1.10➤ 業績 FYP 放大部分計入薪津辦法、晉升考核，計算標準件數及相關推動獎勵。
備註	有關業績 FYP 相關調整及商品停售的決定將由 BOM 根據實際業務狀況進行評估後作出，營企部將於 BOM 決定後另通知業務端。

祝大家達到最好的業績
此致，

Acting General Director of Cathay Life Insurance (Vietnam)

(Signed)

WU CHIA LING

Undertaking Department: Business planning department

