前言 為培養信義房屋仲介事業營業分店同仁朝全房產顧問角色發展，特訂定本辦法，建立合理之業績分配標準暨聯銷獎金制度，以鼓勵分店同仁轉介信義代銷案場、日本信義及大馬信義之馬來西亞代銷案場物件，強化集團資源之有效利用，發揮聯銷效益。

1. 適用對象：

本辦法施行期間內，轉介信義代銷案場、日本信義及大馬信義之馬來西亞代銷案場物件而成交之信義房屋仲介事業全體營業分店業務同仁及店主管。

1. 本辦法之獎金包含個人獎金、團體獎金、聯銷獎金及帶看轉介獎金。其中個人獎金及團體獎金之核算悉依「業務獎金計算辦法」及其他公司公文規章之規定辦理。
2. 分店銷售代銷案場物件：
3. 業績分配原則：
4. 以該物件總業績(含買方服務費)之50﹪為銷售業績，簽約金、業績及件數於簽約當月即認列。
5. 分店同仁以電話Pass客戶給案場而成交者，分店與案場之銷售業績分配比例為30%及70%。(註：必須於客戶抵達案場前完成電話告知。)
6. 分店同仁直接帶客戶至案場而成交者，分店與案場之銷售業績分配比例為50%及50%。
7. 前述分配之業績以成交當時該案場之服務費報酬率為計算基準。
8. 分店同仁以電話Pass或直接帶客戶至案場而成交者，成交件數均按0.5件計算。
9. 代銷案場為整批銷售作業，故前述分店Pass給案場的買方客戶，其認定標準採「認案不認戶」原則，只要帶看同一個案，該客戶即屬原Pass之分店。若該買方客戶於分店同仁帶看前已看過該案場，則該客戶認定為該代銷案場的客戶。
10. 聯銷獎金：
11. 分店銷售代銷案場物件可獲取定額聯銷獎金，聯銷獎金數額依個案定之，由代銷單位於開案前公告「以電話Pass客戶給案場而成交」及「直接帶客戶至案場而成交」之聯銷獎金。
12. 分店銷售代銷案場物件，於代銷單位首次向業主請款並認列實績後，併同當月薪資於次月發放，一次領取

三、帶看獎金：

由分店同仁協助客戶預約看屋並陪同客戶至物件現場，認案不認戶，一組客戶給予獎金乙次，乙次金額為500元新台幣。

1. 分店銷售日本信義物件及介紹賣方客戶予日本信義委售物件：
2. 分店轉介客戶以日本信義台灣營業課為單一接收單位。
3. 分店同仁需透過「日本信義案源介紹」系統，轉介客戶予日本信義台灣營業課並經確認，始得計入並獲得業績分配之資格。
4. 業績及成交件數分配原則：
5. 業績：以日本信義台灣營業課所占業績之30%為計算，簽約金、業績於簽約當月認列，匯率依簽約日當天臺灣銀行公告之當天收盤日幣兌換新台幣的買入賣出平均即期匯率換算為新台幣計算，若簽約日為臺灣銀行非營業日，則依前一營業日匯率計算；前述業績計算基準需先扣除本條第四項聯銷獎金後計算之，相關單位業績分配詳見釋例二
6. 實績：各類物件(含中古屋、新成屋或預售屋)成交，實績皆於交屋且收足尾款後認列。
7. 成件：開發及銷售均按0.5件計算。
8. 客戶經轉介後，首次購買或委售之物件，成交後一律計算分店之業績。首購後，若客戶指名經由原分店同仁再轉介成交者，其再轉介之同仁須明確掌握客戶赴日時間、住宿飯店、聯絡方式及購屋行程等具體情事，並經日本信義台灣營業課確認後，再轉介之分店同仁仍得適用本辦法。
9. 若歸屬業績遇有爭議時，除有特別約定外，悉依「日本信義業務同仁作業協調準則」相關規定辦理。
10. 聯銷獎金：
11. 客戶經同仁轉介成交後(物件類型含中古屋、新成屋或預售)，可獲取按開發方或銷售方服務費×1%計算之聯銷獎金。
12. 前述獎金係依發放日上個月台灣銀行最後營業日公告之當天收盤日幣兌換新台幣的買入賣出平均即期匯率換算為新台幣計算。
13. 聯銷獎金於成交簽約後一個月，併同當月薪資於次月發放，一次領取。

第五條 分店銷售大馬信義之代銷物件：

一、業績分配原則：

1. 成交件數按0.5件計算。
2. 分店同仁PASS給大馬信義成交者，以該物件淨售價之1.5%為銷售業績(惟因系統以業績比率為計算標準，故實際分配比率，需以上述比率除以該案總服務費率並四捨五入到小數點第四位)。簽約金、業績及件數於客戶匯簽約金當月即認列。匯率依簽約日當天馬來西亞央行(Bank Negara Malaysia)公告之收盤匯率中馬幣兌換新台幣的買入賣出均價(Middle Rate)為準，若簽約日為馬來西亞央行非營業日，則依前一營業日匯率計算。
3. 大馬信義代銷物件，認定標準採「認案不認戶」之原則，凡參加同物件說明會，該客戶即屬於原PASS分店。

二、聯銷獎金：

1. 分店銷售大馬信義之代銷物件可獲取定額聯銷獎金，聯銷獎金數額由大馬信義開案前依個案定之。
2. 分店銷售大馬信義代銷物件，聯銷獎金於首次收到買方客戶款項並認列實績後，併同當月薪資於次月發放，一次領取。

三、轉介獎金：

由分店同仁協助客戶於系統報名說明會，或以電話pass大馬信義報名相關說明會且客戶出席者，一組客戶給予獎金乙次，乙次金額為500元新台幣。

第六條 獎金發放原則：

1. 按上述業績分配原則所計算之個獎及團獎發放，依公司薪資發放相關規定辦理。若歸屬於分店之業績及成交件數遇有爭議者，除有特別約定外，悉依「業務協調處理準則」相關規定辦理。
2. 為鼓勵店主管培育分店同仁成為全房產顧問，上述聯銷獎金由店主管與同仁按30%及70%分配。經分店店主管Pass並成交者，由該店主管分得聯銷獎金30%。
3. 各案聯銷獎金除有另為約定外，獎金計入成交當時分店成本。
4. 店主管應盡力協助分店同仁成為全房產顧問，由分店同仁服務客戶，不得將客戶交予分店同仁後，要求拿取屬於分店同仁全部或部分之聯銷及帶看轉介獎金、或要求分店同仁回饋金錢或任何形式之利益交換。若違反前述規定而經查證屬實者，依「各店業務規範」第18條「不當分配業績之違反處置」規定議處。
5. 獲得聯銷獎金資格之分店同仁(含試用)及店主管，需以實績入帳認列時仍在職者為限，實績入帳認列時留職停薪者，併同復職日之當月薪資發放，留職停薪期間之聯銷獎金不予計息。實績入帳認列前已離職者，其未領之聯銷獎金不予發放，亦不得轉讓或由後手承接。
6. 帶看轉介獎金發放對象需為買方首次帶看代銷案場或首次轉介參加相關說明會之分店同仁(含試用)，若該買方曾經為友店同仁或所屬案場單位帶看同一案場或轉介參加同性質說明會，則不予發放。帶看轉介獎金按月結算，分別由代銷部、大馬信義彙總並經分店確認後，將名單提供予人資部，併同當月薪資於次月初發放。

第七條 本辦法經呈奉核准後生效實施，施行期間2018/08/01~2018/12/31，期滿後視實施 成效，評估是否增修。

【釋例一-分店銷售代銷案場物件】

甲店業務同仁王大仁轉介其買方客戶予代銷單位A案場，該客戶於2018年5月成交，總業績100萬元。該A案之定額聯銷獎金經代銷單位公布以電話Pass為2萬元；直接帶客戶至案場為4萬元。代銷單位依代銷合約於2018年6月向業主請款，該業主開票並分別於該年7月及8月兌現各50萬元。若王大仁以電話Pass客戶至代銷案場，則成交後分店可分配：

|  |  |
| --- | --- |
| 簽約金 | 總業績100萬元×50%(銷售業績)×30%(電話Pass分配比例)=15萬元，  於成交當月5月認列 |
| 業績 | 金額同上，於成交當月5月認列 |
| 實績 | 7月實績=50萬元(7月兌現)×50%(銷售業績)×30%(電話Pass分配比例)= 7.5萬元  8月實績=50萬元(8月兌現)×50%(銷售業績)×30%(電話Pass分配比例)= 7.5萬元 |
| 成件 | 成交件數0. 5件，於成交當月5月認列 |
| 聯銷獎金 | 聯銷獎金共2萬元，由王大仁及其店主管於首次向業主請款並認列實績後併入7月薪資於次月初發放。  王大仁可分得：2萬元×70%=14,000元  店主管可分得：2萬元×30%=6,000元 |

【釋例二-分店銷售日本信義物件及介紹賣方客戶予日本信義委售物件】

轉介買賣中古屋予日本信義，相關單位開發或銷售佔比如下：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 開發(銷售)比例100% | | |
| 相關單位 | 日本信義  日本營業課(70%) | 日本信義台灣營業課(30%) | |
| 台灣營業課70% | 仲介分店(30%) |
| 業績佔比 | 70% | 21% | 9% |

轉介買方客戶購買新成屋或預售屋予日本信義，相關單位銷售佔比如下：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 相關單位 | 銷售比例10% | 銷售比例90% | | |
| 日本信義  營業推進課  (10%) | 日本信義  日本營業課(70%) | 日本信義台灣營業課(30%) | |
| 台灣營業課70% | 仲介分店(30%) |
| 業績佔比 | 10% | 63% | 18.9% | 8.1% |

1. 甲店業務同仁王大仁轉介其買方客戶予日本信義購買中古屋，於2018年5月成交，成交價為日幣3070萬元，而物件本體價為日幣2920萬元，此案買方服務費為物件本體價3%+6萬，再外加消費稅(8%)＝Ａ（以日本信義實際收款計算值為主），同年7月完成交屋並收足尾款，此案成交後甲店可分配：

|  |  |
| --- | --- |
| 簽約金 | 買方服務費Ａ=(2920萬日元×3%+6萬)×1.08%=約101.1萬日元，因相關分配業績須先扣除聯銷獎金，故101.1萬日元-0.9萬日元＝100.2萬日元，100.2萬×9%(仲介分店比率)= 約9萬日元，簽約金9萬日元於成交當月5月認列 |
| 業績 | 金額同上，於成交當月5月認列 |
| 實績 | 金額同上，於交屋且收足尾款後7月認列 |
| 成件 | 成交件數0. 5件，於成交當月5月認列 |
| 聯銷獎金 | 聯銷獎金＝（101.1萬扣除消費稅及6萬）x1%=約0.9萬日元，由王大仁及其店主管於成交後一個月併同6月薪資於次月初發放。  王大仁可分得：0.9萬日元×70%=6,300日元；  店主管可分得：0.9萬日元×30%=2,700日元 |

註1：因日本不動產建物部分有可能需課稅，服務費以物件本體價(成交價格扣除建物消費稅)計算值為主。  
註2：日本政府稅制變更，消費稅率自2014年4月起修正為8%，預計於2019年10月調漲至10%。

1. 乙店業務同仁李小華轉介其買方客戶予日本信義購買預售屋，於2018年5月成交，成交價為日幣3270萬元，而物件本體價為日幣3120萬元，此案賣方服務費為物件本體價3%，再外加消費稅(8%)＝B（以日本信義實際收款計算值為主），同年7月完成交屋並收足尾款，此案成交後乙店可分配：

|  |  |
| --- | --- |
| 簽約金 | 賣方服務費B=(3120萬日元×3%)×1.08%=約101.1萬日元，因相關分配業績須先扣除聯銷獎金，故101.1萬-0.94萬＝約100.1萬日元，100.1萬×8.1%(仲介分店比率)= 約8.1萬日元，簽約金8.1萬日元於成交當月5月認列 |
| 業績 | 金額同上，於成交當月5月認列 |
| 實績 | 金額同上，於交屋且收足尾款後7月認列 |
| 成件 | 成交件數0. 5件，於成交當月5月認列 |
| 聯銷獎金 | 聯銷獎金＝（101.1萬扣除消費稅）x1%=約9400日元，由王大仁及其店主管於成交後一個月併同6月薪資於次月初發放。  王大仁可分得：9,400日元×70%=6,580日元；  店主管可分得：9,400日元×30%=2,820日元 |

註：依目前日本交易模式，向不動產建築開發業者購買預售屋及新成屋時，經由日本信義  
仲介成交，買方不需支付服務費。

【釋例三-分店銷售大馬信義代銷物件】

1. 甲店業務同仁王大仁轉介其買方客戶予大馬信義購買代銷物件，並於2018年5月成交，該案場總銷售金額為新台幣1000萬。該個案之總服務費率經大馬信義公佈為6%，定額聯銷獎金每戶為1.2萬元。買方依合約於5月匯入簽約金，大馬信義於2018年8月向業主請款支付50%第一筆服務費，經律師向馬來西亞州政府核備後大馬信義於2018年11月向業主請款支付第二筆50%服務費。(實際頭尾款比例依業主而不同)，此案成交後甲店可分配：

|  |  |
| --- | --- |
| 簽約金 | 此案業績分配比率1.5%÷6%=25%  業績=1000萬元×6%(總服務費率)×25%(業績分配比率)=15萬元  於簽約金匯入當月5月認列 |
| 業績 | 金額同上，於成交當月5月認列 |
| 實績 | 8月實績=15萬×50%(頭款)=7.5萬元  11月實績=15萬×50%(尾款)=7.5萬元 |
| 成件 | 成交件數0. 5件，於簽約金匯入當月5月認列 |
| 聯銷獎金 | 聯銷獎金=1.2萬，由王大仁及其店主管於首次收到買方客戶款項並認列實績後併入8月薪資於次月初發放  王大仁可分得：1.2萬元×70%=8,400元；  店主管可分得：1.2萬元×30%=3,600元 |