**外部bp业绩激励及管理**

**产品需求说明书**

# 版本日志

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 版本号 | 更新人 | 更新日期 | 更新内容 |
| V1.0 | 段云 | 2017-07-25 | 1. 产品需求说明书初稿 |

# 需求背景

根据公司目前的业务发展现状，仅依靠互联网口碑传播进行口碑传播电商投保渠道和星海团队挖掘服务共创企业的模式还不足以完成公司预期设定的业绩目标，为了更好更快的在保险产品市场上铺开信美产品，特经管委会集体决策发展外部BP（会员推介会员、基石会员、会员顾问的策略）渠道经营管理以提升市场份额及业绩。

# 用户角色描述

|  |  |
| --- | --- |
| 用户角色 | 用户描述 |
| 会员顾问 | 拥有本社会员身份，会员顾问采用聘任制，与本社签订顾问协议，聘期为一年。协议到期前一个月内，本社将与会员顾问确认续聘事宜。 |
| 会员推介会员（电商注册用户） | （含注册实名用户）会员推荐会员可获得信美积分奖励。信美积分是本社对客户及会员的一种回馈机制，详细介绍及使用方法，请参考《信美人寿相互保险社积分管理办法》。 |
| 基石会员 | 拥有本社会员身份; 需要业务运营人员主动发起确认修改基石会员身份。 |
| 星海销售&西塔服务 | 公司业务拓展服务团队 |

# 产品概述（待完善）

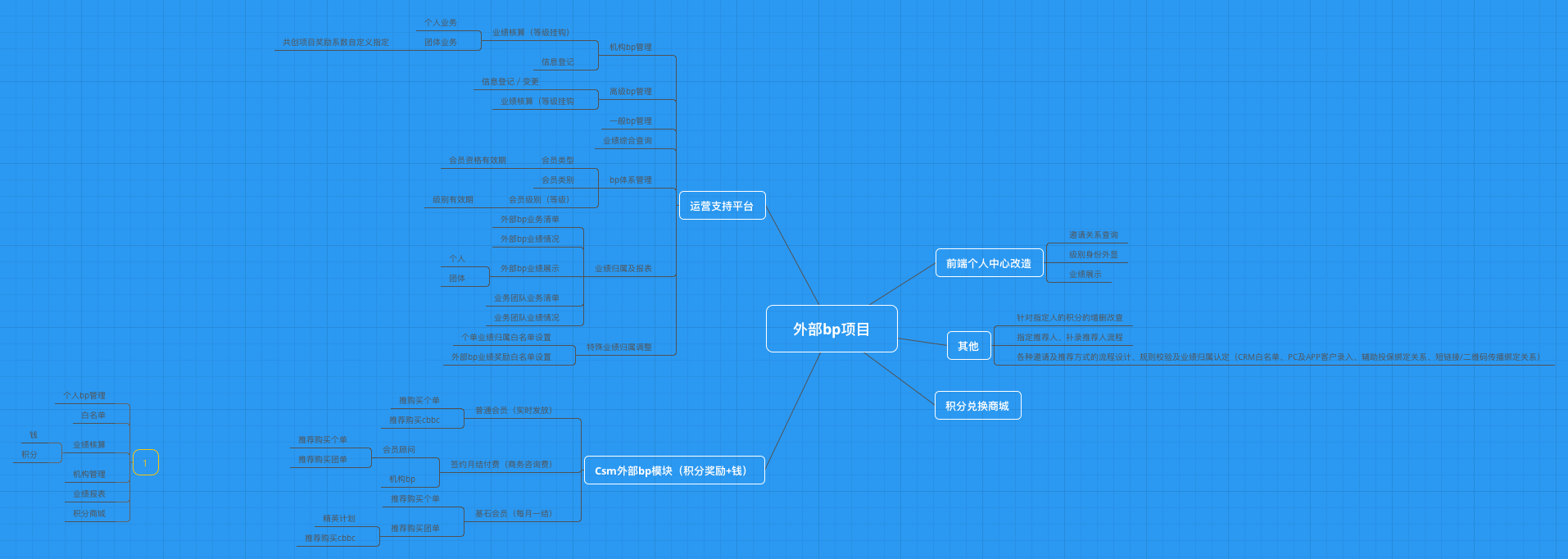
外部bp系统功能涉及范围需求涉及的应用系统：保险核心业务系统、电商系统、CRM系统、数据统计分析系统。

需求涉及的业务政策包括：《关于会员推介会员的积分奖励方案（2017版）》、《关于基石会员的积分奖励方案（2017版）》、《关于发展会员顾问的方案（2017版）》、《关于外部BP的业务对接方案（2017版）》

## 目标

根据外部BP业务的需要，实现外部BP的信息登记&变更、积分&业绩归属、奖励计算、统计报表等需求，以满足用户及内部管理使用的需要。

## 总体流程/结构



## 功能摘要（待完善）

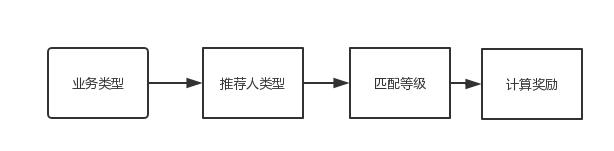
*[简要描述产品的功能点，参考格式如下]*

|  |  |
| --- | --- |
| 功能模块 | 主要功能 |
| 西塔平台注册 | * 新西塔注册成为西塔平台用户 |
|  |  |

# 功能详细设计

## csm积分模块

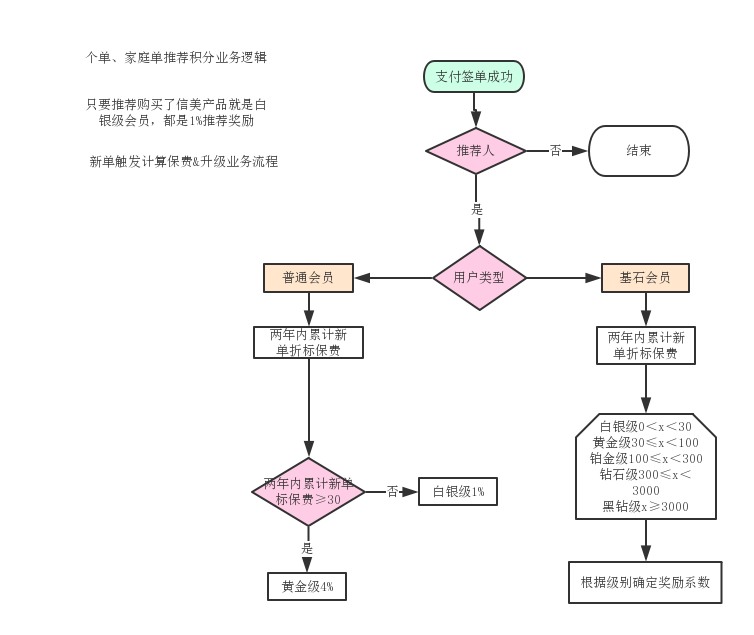
### 业务处理流程（待补充）



### 普通会员

#### 推介个人会员积分奖励

##### 业务流程



业务范围:个单、家庭单业务。

会员推介其他会员投保个人保单业务(含会员推介他人投保个人保单成为本社会员的业务)，且该笔业务的推荐人指定为该会员(非投保人)的，其新单折标保费收入将计入该会员(推荐人)推介个人会员业务贡献并且赠送相应奖励积分。

补充说明：普通会员推介个人会员的奖励涵盖目前的推荐奖励逻辑，即普通注册用户推荐普通注册用户购买也可适用此情景。

##### 个人会员奖励积分

推介个人会员奖励积分计算: 根据会员推介个人会员业务贡献(新单折标保费)计算积分奖励，公式如下: 推介个人会员积分奖励=会员推介个人会员业务贡献×会员级别对应积分奖励系数×100 积分

积分奖励系数根据会员级别确定，详见下表:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **会员类型** | **普通会员级别** | **升级标准（新单折标保费）** | **保级标准（新单折标保费）** | **外部BP奖励系数** |
| 普通会员 | 白银级 | 两年内累积推介个人会员业务贡献大于等于0万 | 两年内累积推介个人会员业务贡献大于等于0万 | 1% |
| 普通会员 | 黄金级 | 两年内累积推介个人会员业务贡献大于等于30万 | 两年内累积推介个人会员业务贡献大于等于15万 | 4% |

计算说明：为与原有积分奖励方案相配合，对外部BP业绩统计口径做如下规范：

客户购买的所有保单（除cbbc保单）均纳入统计范围；

推荐人指定为注册用户（有效用户，包含非会员），即为有效推荐；

一般外部BP（非基石会员或会员顾问），推荐奖励积分在承保后发放，犹豫期内不可使用。

##### 会员的升级和保级（待补充）

会员级别有效期两年，如在此期间未升级，期满时启动保级评估；达到保级标准，保级成功；未达到保级标准，降级一级。

1) 每笔业务承保后，本社根据会员两年内累积推介个人会员业务贡献情况 (含该笔业务贡献)执行一次升级处理。会员两年内累积推介个人会员业务贡献 达到升级标准的，即可升级至相应级别。会员级别有效期自升级时起向后延续两 年。该笔业务贡献对应积分奖励系数按新级别标准执行。

2) 会员级别有效期满日 24 时，该会员两年内累积推介个人会员业务贡献达到保级标准的，会员级别维持不变，会员级别有效期自满期日次日零时起向后延续两年。

3) 会员级别有效期满日 24 时，该会员两年内累积推介个人会员业务贡献 未达到保级标准的，会员级别下降一档，会员级别有效期自满期日次日零时起向 后延续两年。

#### 推介CBBC会员奖励

推介 CBBC 会员奖励积分系数为 1%。推介 CBBC 会员奖励积分计算，与现有团队积分奖励计算逻辑规则整合。

公式如下: 推介 CBBC 会员奖励积分=推介 CBBC 会员业务贡献×推介 CBBC 会员奖励系数×100 积分 每笔CBBC保单承保，且过犹豫期后，推荐奖励积分在承保后发放，犹豫期内不可使用。

特殊说明：普通会员推荐会员购买cbbc订单业绩不计入会员级别升级基数范围内。

### 基石会员

基石会员是拥有本社会员身份，并且是由公司内部会员发展服务中心负责在会员中挖掘满足相应条件的普通会员成为基石会员，并向其发送邀请;经其本人同意后，为其发放基石会员资格证书。基石会员资格有效期为一年。期满前一个月，本社将与基石会员确认续期事宜。资格有效期内基石会员的推荐积分奖励不享受普通会员规定的积分奖励。基石会员积分奖励的兑现每月10日前，本社向基石会员兑现上月积分奖励。

业务贡献统计口径：以核心系统中的业务数据为准。每月一结，每月1日统计当期累积推介个人会员业务贡献，核算时间以系统内上月最后一日24时为节点计算。

#### 推介个人会员积分奖励

根据基石会员推介个人会员业务贡献(新单折标保费)计算积分奖励，具体公式如下: 推介个人会员积分奖励=基石会员推介个人会员业务贡献×积分奖励系数 ×100 积分。

根据本社业务支持与业务推广投入，积分奖励系数设置范围详见下表:

（根据业务实际情况经与基石会员协商一致，可对上述积分奖励系数进行调整）

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 会员类型 | 基石会员类别 | 基石会员推介个人会员情况 | 服务对接 | 积分奖励系数 |
| 基石会员 | 非独立基石会员 | 仅提供团体商务资源推介的 | 业务发展团队对接 | 2%-7% |
| 基石会员 | 独立基石会员 | 对推介团体客户有较强影响力，无需业务发展团队提供销售支持服务的 | 独立西塔对接 | 1%-10% |

对于高级外部BP，其推介个人会员奖励系数根据会员顾问级别确定，详见下表：

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **会员类型** | **基石会员类别** | **外部BP级别** | **升级标准（新单折标保费）** | **保级标准（新单折标保费）** | **奖励系数** |
| 基石会员 | 独立基石会员 | 白银级 | 两年内累积推介个人会员业务贡献大于等于0万 | 两年内累积推介个人会员业务贡献大于等于0万 | 1% |
| 基石会员 | 独立基石会员 | 黄金级 | 两年内累积推介个人会员业务贡献大于等于30万 | 两年内累积推介个人会员业务贡献大于等于15万 | 4% |
| 基石会员 | 独立基石会员 | 铂金级 | 两年内累积推介个人会员业务贡献大于等于100万 | 两年内累积推介个人会员业务贡献大于等于50万 | 7% |
| 基石会员 | 独立基石会员 | 钻石级 | 两年内累积推介个人会员业务贡献大于等于300万 | 两年内累积推介个人会员业务贡献大于等于150万 | 10% |
| 基石会员 | 独立基石会员 | 黑钻级 | 累积推介个人会员业务贡献大于等于3000万 | 累积推介个人会员业务贡献大于等于3000万 | 10% |

特别说明：独立基石会员的升级和保级业务处理逻辑同普通会员。区别在于每月1日执行一次。

每月初统计累积折标保费，达到升级标准，即时升级。会员级别有效期两年，如在此期间未升级，期满时启动保级评估；达到保级标准，保级成功；未达到保级标准，降级一级。达到黑钻级，级别终身保留。

#### 推介团体会员积分奖励

业务范围:团体保单业务是指以特定团体的成员及成员亲属为开拓目标的业务模式。团体保单业务包括CBBC业务、精英计划等业务模式。特殊说明：基石会员推荐团体会员购买订单业绩不计入个人业务级别升级基数范围内。

业务贡献界定: 1. 基石会员的专属项目新单折标保费产出为其推介团体会员业务贡献（主要指精英计划）。2. 基石会员推介其他会员投保 CBBC 保单业务，且该笔业务的推荐人指定为该基石会员的，其新单折标保费收入将计入该基石会员推介 CBBC 会员业务贡献。

##### 推介精英计划

推介团体会员积分奖励系数为 2%起。根据业务实际情况，在与基石会员协商一致的情况下，可对推介团体会员奖励系数进行调整，积分奖励系数设置范围详见下表。推介团体会员积分奖励计算公式如下: 推介团体会员积分奖励=专属项目业务贡献×推介团体会员奖励系数×100 积分

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 基石会员类别 | 基石会员推介团体会员情况 | 服务对接 | 积分奖励系数 |
| 独立基石会员 | 对推介团体客户有较强影响力，无需业务发展 团队提供销售支持服务的 | 独立西塔对接 | 4%-9% |
| 非独立基石会员 | 仅提供团体商务资源推介的 | 业务发展团队对接 | 2%-7% |

##### 推介 CBBC 会员积分奖励

推介CBBC会员奖励积分系数为 1%起。根据业务实际情况在与基石会员协商一致的情况下，可对推介CBBC会员奖励系数进行调整。推介CBBC会员奖励积分计算公式如下: 推介CBBC会员奖励积分=推介CBBC会员业务贡献×推介 CBBC会员奖励系数×100积分。

## 会员顾问—商务咨询费

会员顾问采用聘任制，与信美签订顾问协议，聘期为一年。协议到期前一个月内，本社将与会员顾问确认续聘事宜。若任何一方欲在本协议期满后终结本协 议，应于协议到期前一个月通知对方。签订顾问协议期间内，会员顾问不享受《关于会员推介会员的积分奖励方案》和《关于基石会员的积分奖励方案》规定的积分奖励。会员顾问合作终止后，该会员的推荐奖励参照上述积分奖励方案执行。

### 推介个人会员

业务范围:个单、家庭单业务。业务贡献界定:会员顾问推介会员投保个人保单业务且该笔业务的推荐人指定为该会员顾问的，其新单折标保费收入将计入该会员顾问推介个人会员业务贡献。业务贡献统计口径以核心系统中的业务数据为准。每月1日统计当期累积推介个人会员业务贡献，核算时间以系统内上月最后一日24时为节点计算。

推介个人会员商务咨询费计算: 根据会员顾问推介个人会员业务贡献(新单折标保费)计算商务咨询费，具体公式如下: 推介个人会员商务咨询费=会员顾问推介个人会员业务贡献×商务咨询费系数

根据业务支持与业务推广投入，商务咨询费系数设置范围详见下表:

（根据业务实际情况及本社业务支持与营销推广费用的投入，经与会员顾问协商一致，本社可对上述商务咨询费系数进行调整。 ）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 会员顾问类别 | 会员顾问推介个人会员情况 | 服务对接 | 商务咨询费系数 |
| 非独立会员顾问 | 仅提供团体商务资源推介的 | 业务发展团队对接 | 2%-7% |
| 独立会员顾问 | 对推介团体客户有较强影响力，无需 业务发展团队提供销售支持服务的 | 独立西塔对接 | 1%-10% |

对于独立会员顾问，其推介个人会员商务咨询费系数根据会员顾问级别确定，详见下表:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 会员顾问类别 | 独立会员顾问级别 | 升级标准(新单折标保费) | 保级标准(新单折标保费) | 商务咨询费系数 |
| 独立会员顾问 | 白银级 | 两年内累积推介个人会员 业务贡献大于等于0万 | 两年内累积推介个人会员业务贡献大于等于0万 | 1% |
| 独立会员顾问 | 黄金级 | 两年内累积推介个人会员 业务贡献大于等于30万 | 两年内累积推介个人会员业务贡献大于等于15万 | 4% |
| 独立会员顾问 | 铂金级 | 两年内累积推介个人会员 业务贡献大于等于 100 万 | 两年内累积推介个人会员业务贡献大于等于 50 万 | 7% |
| 独立会员顾问 | 钻石级 | 两年内累积推介个人会员 业务贡献大于等于 300 万 | 两年内累积推介个人会员业务贡献大于等于 150 万 | 10% |
| 独立会员顾问 | 黑钻级 | 累积推介个人会员业务贡 献大于等于 3000 万 | 累积推介个人会员业务贡献大于等于 3000 万 | 10% |

说明：独立会员顾问的升级和保级同上基石会员处理逻辑，每月1日，根据独立会员顾问两年内累积推介个人会员业务贡献情况执行一次升级&保级处理。

### 推介团体会员

业务范围:团体保单业务是指以特定团体的成员及成员亲属为开拓目标的业务模式。团体保单业务包括CBBC业务、精英计划等业务模式。业务贡献界定:1、的专属项目新单折标保费产出为其推介团体会员业务贡献。2、会员顾问推介其他会员投保 CBBC 保单业务且该笔业务的推荐人指定为该会员顾问的，其新单折标保费收入将计入该会员顾问推介 CBBC 会员业务贡献。

业务贡献统计口径:以本社核心系统中的业务数据为准。业务贡献的核 算时间，以系统内每月最后一日 24 时为节点计算。

推介团体会员商务咨询费系数为 2%起。根据业务实际情况在与会员顾问协商一致的情况下，可对团体保单商务咨询费系数进行调整。推介团体会员商务咨询费计算公式如下: 推介团体会员商务咨询费=专属项目业务贡献×推介团体会员商务咨询费系数

商务咨询费系数设置范围详见下表:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 会员顾问类别 | 会员顾问推介团体会员情况 | 服务对接 | 商务咨询费系数 |
| 独立会员顾问 | 对推介团体客户有较强影响力，无需业务发展团队提供销售支持服务的 | 独立西塔对接 | 4%-9% |
| 非独立会员顾问 | 仅提供团体商务资源推介的 | 业务发展团队对接 | 2%-7% |

推介CBBC会员商务咨询费系数为1%起。根据业务实际情况与基石会员协商一致的情况下，可对推介CBBC奖励系数进行调整。推介CBBC业务奖励商务咨询费计算公式如下: 推介 CBBC会员商务咨询费=推介CBBC会员业务贡献×推介CBBC会员商务咨询费系数。

## 业绩归属

### 业务归属规则的说明

根据业务类型不同（个单、团单），分别界定业务归属、团队归属和业务来源，具体规则如下：

#### 个单业务（个单、家庭单）

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **场景** | **外部BP业绩归属** | **业绩归属员工** | **业绩归属团队** | **业务来源** |
| 1 | 个单业绩归属白名单设置 | 根据白名单指定 | 根据白名单指定 | 根据白名单指定 | 根据白名单指定 |
| 2 | 个单购买人为员工的（非风云星海团队成员） | —— | 员工 | 信美员工 | 员工自购 |
| 3 | 个单购买人为员工的（风云星海团队成员） | —— | 员工 | 对应业务团队 | 渠道自购 |
| 4 | 个单购买人指定推荐人为员工的（非风云星海团队成员），且不符合上述1-2种条件的 | —— | 员工 | 信美员工 | 员工推荐 |
| 6 | 个单购买人指定推荐人为员工的（风云星海团队成员），且不符合上述1-2种条件的 | —— | 员工 | 对应业务团队 | 渠道推荐 |
| 7 | 个单购买人（非信美员工）指定推荐人为外部BP的 | 外部BP | 对接服务人员 | 对接业务团队 | 外部BP |
| 8 | 个单购买人，除上述情况，业绩归属其他 | —— | 其他 | 其他 | 其他 |

#### 团单业务（精英计划、CBBC）

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **场景** | **外部BP业绩归属** | **业绩归属员工** | **业绩归属团队** | **业务来源** |
| 1 | 精英计划项目（有外部BP参与项目级共创的） | 外部BP | 对接服务人员 | 对接业务团队 | 精英计划 |
| 2 | 精英计划项目（无外部BP参与项目级共创的） | —— | 项目负责人 | 对接业务团队 | 精英计划 |
| 3 | CBBC项目（有外部BP参与项目级共创的） | 外部BP | 对接服务人员 | 对接业务团队 | CBBC |
| 4 | CBBC项目（无外部BP参与项目级共创的） | —— | 项目负责人 | 对接业务团队 | CBBC |
| 6 | 客户投保CBBC保单，推荐人指定为外部BP | 外部BP | 对接服务人员 | 对接业务团队 | CBBC |

### 个单业务业绩奖励计算

#### 员工（非风云星海团队成员）自购&推荐业绩奖励。

根据《关于下发“本社员工自购及推荐亲友参保信美保险产品激励竞赛方案”的通知》：

1. 9月30日前，员工，员工自购或参保信美险产品可获得首年标保3%的竞赛奖励积分和首年标保3%的竞赛奖励或费用。
2. 9月30日前，员工推荐亲友参保信美保险产品，亲友可获得首年标保3%的竞赛奖励积分，员工可获得首年标保3%的竞赛奖励或费用。
3. 10月1日至12月31日，员工自购或参保信美险产品可获得首年标保3%的竞赛奖励积分。
4. 10月1日至12月31日，员工推荐亲友参保信美保险产品，员工可获得首年标保3%的竞赛奖励或费用。
5. 对于同时符合员工（非风云星海团队成员）自购&推荐业绩奖励与外部BP奖励的情况，只能享受一份，以奖励大的为准。即，在9月30日及以前，，如员工可获得的外部BP奖励大于6%，相关奖励按外部BP奖励执行；在10月1日至12月31日，如员工可获得的外部BP奖励大于3%，相关奖励按外部BP奖励执行。

#### 外部BP业绩奖励

在登记外部BP信息时，须登记推介个人业务奖励系数（可按指定系数，也可按会员级别执行对应系数）。

推介个人会员奖励=推介个人会员业务贡献×奖励系数

#### 业务团队业绩奖励

关于业务团队业绩奖励，根据关于印发《信美人寿相互保险社项目管理办法（试行）》的通知执行。系统自动计算任务内费用额，即团队费用为折标保费5%；渠道费用为折标保费2%。计算公式为：

* 项目团队费用=∑新单折标保费×5%
* 项目渠道费用=∑新单折标保费×2%

超额奖励部分，由系统外处理。

销售团队可用费用计算完成后，应扣除支付外部BP的奖励费用。

#### 独立西塔团队服务费用

独立西塔团队服务费用=∑新单折标保费×2%

### 团体项目业绩奖励计算（精英计划）

#### 外部BP业绩奖励

对于外部BP参与项目级共创的，在登记外部BP信息时，须登记推介团体项目奖励系数（指定系数）。

推介团体会员项目奖励=共创团体项目业绩贡献×奖励系数

#### 业务团队业绩奖励

关于业务团队业绩奖励，根据关于印发《信美人寿相互保险社项目管理办法（试行）》的通知执行。系统自动计算任务内费用额，即团队费用为折标保费5%；渠道费用为折标保费2%。计算公式为：

* 项目团队费用=∑新单折标保费×5%
* 项目渠道费用=∑新单折标保费×2%

超额奖励部分，由系统外处理。

销售团队可用费用计算完成后，应扣除支付外部BP的奖励费用。

#### 独立西塔团队服务费用

独立西塔团队服务费用=∑新单折标保费×2%

### CBBC业务推荐奖励计算

1、CBBC推荐奖励系数标准为1%，系统可在定义CBBC项目时进行特殊指定。

客户购买CBBC保单，指定推荐人的（非基石会员或会员顾问），系统自动按约定的奖励系数为其提供的推荐积分。(如项目指定CBBC推荐奖励系数，按特殊指定的执行；如项目未指定CBBC推荐奖励系数，按标准1%执行)。

2、对于外部BP参与CBBC共创的。在登记外部BP信息时，可登记推介CBBC奖励系数（指定系数）。

在计算外部BP推荐CBBC奖励时，优先采用外部ＢＰ指定的CBBC奖励系数。如未指定外部BP推荐CBBC奖励系数的，按1、执行。

## 特殊业绩归属设置

### 个单业绩归属调整设置（待确认）

1. 对于特殊业务情形，系统支持通过特殊业绩设置业绩归属，对于特殊业绩设置的业绩归属字段（填写数据为非空的），系统按特殊设置的进行业绩归属。特殊业绩调整设置仅针对未兑现推荐奖励的业务归属进行调整，对于已兑现奖励的业务不能进行调整(即财务对业绩奖励进行确认并兑现后，不能进行调整)。

详细需求设计如下：

1. 按订单查：

查询条件：投保人姓名、投保人身份证号、被保险人信息、推荐人（姓名&手机号）、订单号

查询展示结果：a。展示订单基本信息及业绩归属信息，（原有业绩归属信息）。B．可设置特殊归属方时：可单独设定外部bp业绩归属，业绩归属员工、业绩归属团队、业务来源。

1. 按用户查：

查询条件：投保人信息（客户五要素）或推荐人信息（姓名&手机号）

查询展示结果：系统支持自动查询出该客户信息及该客户名下业绩信息（投保人、被保险人、推荐人信息及原有业绩归属信息）。

### 外部bp业绩奖励白名单设置

对于特殊身份个人bp或机构bp，系统支持通过白名单设置其奖励系数。系统支持外部bp信息（如手机号、会员号、姓名）等查询须特殊指定业绩奖励比例的白名单。

如：个人基石会员个单业务其各个级别奖励系数可支持白名单定义。

同理，机构奖励系数也支持自定义，一般特定标保是3%，对特定机构是5%等

白名单的设置仅针对未兑现推荐奖励的业务归属进行调整，对于已兑现奖励的业务不能进行调整(即财务对业绩奖励进行确认并兑现后，不能进行调整)。

## 后端—bp（机构bp）管理模块（见原型）

### 机构会员管理

机构管理创建流程：

### 创建机构

### 签约会员管理

### 签约bp资质管理

维护会员

维护会员类型及会员等级

出单

为外部bp创建用户、权限（功能权限、数据权限）、具有经代权限的用户登录系统。

从核心系统提数，标保、提奖

### 业绩报表

统计口径，年金趸交对外口径折标系数为0.1，考核口径折标系数为0.15。其余折标系数一致。

#### 外部BP业务清单

可指定统计起期-止期，系统统计犹豫期止期次日在统计范围内的业绩情况。报表表头中标注报表生成时间、操作人、统计起期止期。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **字段** | **备注** |
| 1 | 保单号 |  |
| 2 | 计划编码 |  |
| 3 | 计划项目负责人 |  |
| 4 | 订单号 |  |
| 5 | 个人保险凭证号 |  |
| 6 | 保障编码 |  |
| 7 | 保单类型 | 个单、家庭单、CBBC、精英计划 |
| 8 | 交费年期 | 趸交、3年交、5年交等 |
| 9 | 保障期间 | 终身、1年期、5年期、或保至……岁 |
| 10 | 业务类型 | 新单承保、续期保费、增加保额、短期险续保 |
| 11 | 团体投保单位 |  |
| 12 | 个单投保人/交费人姓名 |  |
| 13 | 个人会员号 |  |
| 14 | 会员代表标志 |  |
| 15 | 生效日期 |  |
| 16 | 承保日期 |  |
| 17 | MAX（生效日，承保日） |  |
| 18 | 产品代码 |  |
| 19 | 产品名称 |  |
| 20 | 实交保费（万元） |  |
| 21 | 折算标准保费（万元）（对外口径） | 测算费用用 |
| 22 | 折算标准保费（万元）（考核口径） | 测算考核用 |
| 23 | 推荐人 |  |
| 24 | 推荐电话 |  |
| 25 | 员工自保件 |  |
| 26 | 员工推荐件 |  |
| 27 | 外部BP类型 | 无、独立、非独立 |
| 28 | 外部BP会员号 |  |
| 29 | 外部BP姓名 |  |
| 30 | 结算时外部BP级别 | 团单显示为空 |
| 31 | 结算时外部BP级别对应系数 | 团单显示为空 |
| 32 | 员工业绩归属 |  |
| 33 | 团队业绩归属 |  |
| 34 | 团队费用系数 | 风云星海团队为7%，西塔团队为2%，其他为0% |
| 35 | 业务来源 |  |
| 36 | 推荐CBBC奖励系数 |  |
| 37 | 推荐CBBC奖励系数类别 | 标准、特殊 |
| 38 | 共创项目奖励系数 |  |
| 39 | 奖励兑现情况 | 未兑现、已兑现 |
| 40 | 奖励兑现方式 | 积分、咨询费 |
| 41 | 奖励兑现时间 |  |
| 42 | 犹豫期止期 |  |

#### 业务团队业务清单

可指定统计起期-止期，系统统计犹豫期止期次日在统计范围内的业绩情况。报表表头中标注报表生成时间、操作人、统计起期止期。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **字段** | **备注** |
| 1 | 保单号 |  |
| 2 | 计划编码 |  |
| 3 | 计划项目负责人 |  |
| 4 | 订单号 |  |
| 5 | 个人保险凭证号 |  |
| 6 | 保障编码 |  |
| 7 | 保单类型 | 个单、家庭单、CBBC、精英计划 |
| 8 | 交费年期 | 趸交、3年交、5年交等 |
| 9 | 保障期间 | 终身、1年期、5年期、或保至……岁 |
| 10 | 业务类型 | 新单承保、续期保费、增加保额、短期险续保 |
| 11 | 团体投保单位 |  |
| 12 | 个单投保人/交费人姓名 |  |
| 13 | 个人会员号 |  |
| 14 | 会员代表标志 |  |
| 15 | 生效日期 |  |
| 16 | 承保日期 |  |
| 17 | MAX（生效日，承保日） |  |
| 18 | 产品代码 |  |
| 19 | 产品名称 |  |
| 20 | 实交保费（万元） |  |
| 21 | 折算标准保费（万元）（对外口径） | 测算费用用 |
| 22 | 折算标准保费（万元）（考核口径） | 测算考核用 |
| 23 | 推荐人 |  |
| 24 | 推荐电话 |  |
| 25 | 员工自保件 |  |
| 26 | 员工推荐件 |  |
| 27 | 外部BP参与 | 包含推荐个险业务或推荐团险业务，不含CBBC推荐 |
| 28 | 外部BP类型 | 无、独立、非独立 |
| 29 | CBBC推荐 | 是否有CBBC推荐人 |
| 30 | 员工业绩归属 |  |
| 31 | 团队业绩归属 |  |
| 32 | 团队费用系数 | 风云星海团队为7%，西塔团队为2%，其他为0% |
| 33 | 业务来源 |  |
| 34 | 奖励兑现情况 | 未兑现、已兑现 |
| 35 | 奖励兑现方式 | 积分、咨询费 |
| 36 | 奖励兑现时间 |  |
| 37 | 犹豫期止期 |  |

#### 外部BP业绩情况

录入统计止期，系统展示截止统计止期的所有有效业务数据（过犹豫期的，犹豫期止期次日在统计范围）情况，统计口径为犹豫期止期次日零时在统计范围内的数据。报表表头中标注报表生成时间、操作人、统计起期止期。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **字段** | **备注** |
| 1 | 数据统计日期 |  |
| 2 | 外部BP会员号 |  |
| 3 | 外部BP姓名 |  |
| 4 | 业务类型 | 推荐个人、团体项目、推荐CBBC |
| 5 | 当日业绩（对外口径） | 折算标准保费（万元）（对外口径） |
| 6 | 当日业绩（考核口径） | 折算标准保费（万元）（考核口径） |
| 7 | 当周业绩（对外口径 | 折算标准保费（万元）（对外口径） |
| 8 | 当周业绩（考核口径） | 折算标准保费（万元）（考核口径） |
| 9 | 当月业绩（对外口径 | 折算标准保费（万元）（对外口径） |
| 10 | 当月业绩（考核口径） | 折算标准保费（万元）（考核口径） |
| 11 | 当年业绩（对外口径 | 折算标准保费（万元）（对外口径） |
| 12 | 当年业绩（考核口径） | 折算标准保费（万元）（考核口径） |
| 13 | 对接服务人员 |  |
| 14 | 对接业务团队 |  |
| 15 | 业务来源 |  |

#### 业务团队业绩情况

录入统计止期，系统展示截止统计止期的所有有效业务数据（过犹豫期的, 犹豫期止期次日在统计范围）情况，统计口径为犹豫期止期次日零时在统计范围内的数据。报表表头中标注报表生成时间、操作人、统计起期止期。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **字段** | **备注** |
| 1 | 数据统计日期 |  |
| 2 | 业务人员 |  |
| 3 | 业务团队 |  |
| 4 | 业务类型 | 个人业务、团体项目 |
| 5 | 外部BP类型 | 无、独立、非独立 |
| 6 | 当日业绩（对外口径） | 折算标准保费（万元）（对外口径） |
| 7 | 当日业绩（考核口径） | 折算标准保费（万元）（考核口径） |
| 8 | 当周业绩（对外口径 | 折算标准保费（万元）（对外口径） |
| 9 | 当周业绩（考核口径） | 折算标准保费（万元）（考核口径） |
| 10 | 当月业绩（对外口径 | 折算标准保费（万元）（对外口径） |
| 11 | 当月业绩（考核口径） | 折算标准保费（万元）（考核口径） |
| 12 | 当年业绩（对外口径 | 折算标准保费（万元）（对外口径） |
| 13 | 当年业绩（考核口径） | 折算标准保费（万元）（考核口径） |
| 14 | 业务来源 |  |

## 前端—电商个人中心（待补充需求）

普通会员bp及基石会员bp，可通过登录电商官网或者app查看

#### 会员推荐

#### 会员业绩管理

## 积分兑换—第三方积分福利兑换平台（待邓新峰提需求）