

Team Challenge 23 - ရုံးချုပ်

ကာလ - ၂၀၂၄ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလ (၁၆) ရက်မှ ၂၀၂၄ ခုနှစ် မတ်လ (၃၁) ရက်နေ့အထိ

လိုအပ်ချက်

- သုံးလတစ်ကြိမ်ပေးသောဆုကြေးတွင် သတ်မှတ်ချက်နှင့်ကိုက်ညီစေရေးအတွက် ရုံးချုပ်ရှိ ဝန်ထမ်းတိုင်းသည် Team Challenge 23 ကာလအတွင်း KBZPay Customer အသစ် (၂၅) ဦးအား Onboarding ပြုလုပ်ပေးရပါမည်။
- ဌာနတစ်ခုချင်းစီသည် ၎င်းတို့၏ဌာန အတွင်း ငွေကြေးမသမာမှုနှင့်ဆိုင်သည့် ကိစ္စများမဖြစ်ပွားစေရန် အထူးအလေးပေးဆောင်ရွက်ရပါမည်။ ငွေကြေးမသမာမှုနှင့်ဆိုင်သည့် ကိစ္စများဖြစ်ပေါ်နေကြောင်း တိုင်ကြားချက်များကို လက်ခံရရှိသည်ဆိုပါက ဒဏ်ကြေးအဖြစ် ရုံးချုပ်ဌာနကရရှိခဲ့သော စုစုပေါင်းအမှတ်အပေါ်တွင် ၂၀% ကို ဖြတ်တောက်သွားမည်ဖြစ်ပါသည်။
 - ဥပမာ - ဌာန တစ်ခုအနေဖြင့် အမှတ်ပေါင်း ၁၀,၀၀၀ ရရှိခဲ့သော်လည်း ငွေကြေးမသမာမှုနှင့်ဆိုင်သည့်ကိစ္စကို ဖော်ထုတ်သိရှိရသည်ဆိုပါက အမှတ် ၂,၀၀၀ ကို ဒဏ်ကြေးအဖြစ်ဖြတ်တောက် သွားမည် ဖြစ်ပါသည်။
 - Branch Operations ၏ Regional Incharge များ သိရှိထားရမည်မှာ ၎င်းတို့၏ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲမှုအောက်တွင်ရှိသည့် ဘဏ်ခွဲတစ်ခု၌ မသမာမှုဖြစ်ပွားသည်ဆိုလျှင် သက်ဆိုင်ရာ RI အတွက် စုစုပေါင်း ရမှတ်များကို ၂၀% ဖြတ်တောက်သွားမည်ဆိုသည့်အချက်ပင် ဖြစ်ပါသည်။

စဉ်။	ရည်မှန်းချက်	အမှတ်
၁။	Deposit Drive Deposit Growth တစ်ထရီလီယံ (၁၀,၀၀၀ မှတ်) <ul style="list-style-type: none"> • ရည်မှန်းထားသည့် Deposit Growth (တစ် ထရီလီယံ) အားအောက်ပါအတိုင်း သက်ဆိုင်ရာ business unit များထံသို့ဖြန့်ခွဲပေးထားပါသည် <ul style="list-style-type: none"> ◦ International Corporate အတွက် ၇၈ ဘီလီယံ ◦ Local Corporate အတွက် ၈၉ ဘီလီယံ ◦ SME အတွက် ၅၆ ဘီလီယံ ◦ Institution Banking အတွက် ၆၇ ဘီလီယံ ◦ Retail Banking အတွက် ၄၈၉ ဘီလီယံ ◦ Wealth အတွက် ၂၂၂ ဘီလီယံ 	၁၀,၀၀၀

	<ul style="list-style-type: none"> • အပ်ငွေရည်မှန်းချက် အသေးစိတ်ကို သက်ဆိုင်ရာ Business Head များထံသို့ သီးခြားပေးပို့သွားပါမည်။ (အခြေခံသတ်မှတ်ချက် - ၂၀၂၃ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလ ၃၁ ရက်) • သတ်မှတ်ရည်မှန်းချက်များအောင်မြင်စေရေးအတွက် Business Units နှင့် Functions အားလုံးသည် အထက်ဖော်ပြပါ Business Units များအား ပံ့ပိုးကူညီပေးကြရပါမည်။ • အခြားသော BUs/ Function များ၏ အောင်မြင်ရရှိမှုသည် အထက်ဖော်ပြပါ Business Unit များ၏ Deposit Drive's achievement ပေါ်တွင်မူတည်မည်ဖြစ်ပါသည်။ 	
၂။	Learning & Development e-Learning Courses <ul style="list-style-type: none"> • ဝန်ထမ်းတိုင်းသည် အောက်ဖော်ပြပါ e-Learning Courses များကို ၂၀၂၄ ခုနှစ် မတ်လ (၃၁) ရက်နေ့အပြီး ပြီးမြောက်အောင်ဆောင်ရွက်ရပါမည်။ <ul style="list-style-type: none"> ○ Bancassurance Products eLearning ○ Fraud Prevention (Internal Control) • အောင်မြင်ပြီးမြောက်မှုနှုန်းထားအပေါ်မူတည်ပြီး အမှတ်များပေးသွားပါမည်။ 	၂,၅၀၀
၃။	KBZPay Drive KBZPay Customer အသစ် Onboarding ပြုလုပ်ခြင်း <ul style="list-style-type: none"> • TC 23 ကာလအတွင်း BUs/ Functions တိုင်းသည် KBZPay Customer အသစ်များကို Onboarding ပြုလုပ်ရပါမည်။ • Customer အသစ် Onboarding အတွက် အဖွဲ့လိုက်ရည်မှန်းချက် = BUs/ Functions ရှိ ဝန်ထမ်းအရေ အတွက် x ၅၀ • Onboarding ရည်မှန်းချက် ပြီးမြောက်အောင်မြင်မှုပေါ်မူတည်ပြီး အမှတ်များပေးသွားမည် ဖြစ်ပါသည်။ <p><u>Self-Onboarding နှင့် Referral ပြုလုပ်ခြင်းများကိုအားပေးခြင်း</u></p>	၂၇,၅၀၀

- ဝန်ထမ်းများအနေဖြင့် Customers များအား ၎င်းတို့ကိုယ်တိုင် Self Onboarding ပြုလုပ်ခြင်းအား အားပေးကူညီဆောင်ရွက်နိုင်ပါသည်။
- ကိုယ်တိုင် Self Onboarding ပြုလုပ်ခြင်းအား အထောက်အကူပြု ကူညီပေးခြင်းအားဖြင့် Customers များက မိမိတို့ EA Phone Number များကို Referral အဖြစ်ထည့်သွင်းပေးစေခြင်းကိုလည်း ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။
- Referral Phone Number ပေါ်တွင် အခြေပြုပြီး သက်ဆိုင်ရာဝန်ထမ်း၏ Customer ရှာဖွေမှုအဖြစ် EA App အတွင်းထည့်သွင်းရေတွက်ပေးသွားမည်ဖြစ်ပါသည်။
- Referral Process အတွက် အသေးစိတ် လမ်းညွှန်ချက် User Guide နှင့် Sharing Session များ ပံ့ပိုးပေးသွားမည်ဖြစ်ပါသည်။

အပိုဆုကြေး (၁) - အဖွဲ့လိုက်အတွက် ဆုကြေးများ

- KBZPay onboarding အတွက် အဖွဲ့လိုက်ရည်မှန်းချက်ထက်ကျော်လွန်ရရှိသော ဘဏ်ခွဲများသည် ထပ်ဆောင်းငွေသားဆုကြေး ကိုအောက်ပါအတိုင်း ရရှိမည်ဖြစ်ပါသည်။

အတန်းအစား	အဖွဲ့လိုက်ဆုကြေး
ဝန်ထမ်းတစ်ဦးလျှင် ပျမ်းမျှ ၆၀	MMK 300,000
ဝန်ထမ်းတစ်ဦးလျှင် ပျမ်းမျှ ၇၀	MMK 500,000
ဝန်ထမ်းတစ်ဦးလျှင် ပျမ်းမျှ ၈၀	MMK 700,000
ဝန်ထမ်းတစ်ဦးလျှင် ပျမ်းမျှ ၉၀	MMK 1,000,000
ဝန်ထမ်းတစ်ဦးလျှင် ပျမ်းမျှ ၁၀၀ နှင့်အထက်	MMK 1,500,000

အပိုဆုကြေး (၂) - တစ်ဦးချင်းစီအတွက် ဆုကြေးများ

- TC23 Bonus ရရှိရန် အနိမ့်ဆုံးသတ်မှတ်ရည်မှန်းချက်ဖြစ်သော KBZPay Level-2 Customer အသစ် ၂၅ ဦးကို အောင်မြင်စွာ Onboarding ပြုလုပ်နိုင်သော ဝန်ထမ်းများသည် အပိုထပ်ဆောင်းဆုကြေးများအား သတ်မှတ်ချက်များအတိုင်း ရရှိနိုင်မည်ဖြစ်သည်။
- Customer ၂၅ ဦးအား Onboarding ပြုလုပ်ပြီးနောက် ကျော်လွန်သွားသည့် Customer အရေအတွက်ပေါ်တွင်မူတည်ပြီး ဝန်ထမ်းတစ်ဦးချင်းစီသည် အောက်ဖော်ပြပါဇယား အတိုင်း ထပ်ဆောင်းဆုကြေးများရရှိမည်ဖြစ်ပါသည်။

ဥပမာ - TC23 ကာလအတွင်း ဝန်ထမ်းတစ်ဦးအနေဖြင့် Customer ၁၀၀ အား Onboarding ပြုလုပ်နိုင်သည်ဆိုပါက ထိုဝန်ထမ်းသည် နောက်ထပ် ဆုကြေး ၇၅,၀၀၀ ကျပ် (25*500 + 25*1000 + 25*1500) ကိုရရှိမည်ဖြစ်ပါသည်။

အတန်းအစား	မူရင်းဆုကြေး	အပိုထပ်ဆောင်းဆုကြေး
1st Block 25 (0-25)	MMK 1,000	MMK 0
2nd Block 25 (26-50)	MMK 1,000	MMK 500
3rd Block 25 (51-75)	MMK 1,000	MMK 1,000
4th Block 25 (76-100)	MMK 1,000	MMK 1,500
5th Block 25 (101-125)	MMK 1,000	MMK 2,000
6th Block 25 (126 and Above)	MMK 1,000	MMK 2,500

- အပိုထပ်ဆောင်းအဖွဲ့လိုက် ဆုကြေးကို TC23 Bonus နှင့်အတူထည့်သွင်းပေးမည်ဖြစ်ပါသည်။

အကြံပြုချက် -

- သက်ဆိုင်ရာဘဏ်ခွဲ တာဝန်ခံများအနေဖြင့် KBZPay Onboarding လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်နေချိန်တွင် ၎င်းတို့၏ဝန်ထမ်းများအနေဖြင့် Customer ဝန်ဆောင်မှုနှင့် နေ့စဉ်လုပ်ငန်းတာဝန်များအပေါ်တွင် ထိခိုက်မှုမရှိစေရန် ထိထိရောက်ရောက် ကြီးကြပ်ရန်လိုပါသည်။

၄။	<p>Export Customer Acquisition</p> <p>(က) Export Customer New Acquisition (Transaction/ Service Only)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Export Customer (အသစ်) ရရှိမှုဆိုသည်မှာ လွန်ခဲ့သည့်တစ်လ (၂၀၂၃ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလ) အတွင်း ကမ္ဘောဇဘဏ်မှ ပို့ကုန်ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းကို ရယူအသုံးပြုခြင်းမရှိသည့် Customer များကိုဆိုလိုသည်။ • Customer တစ်ဦးတည်းက Export Transaction တစ်ခုထက်ပို၍ ဝန်ဆောင်မှု ရယူပါသော်လည်း Customer တစ်ဦးဟူသာ လက်ခံရေတွက် သွားမည် ဖြစ်ပါသည်။ • Local၊ International နှင့် SME ကဲ့သို့သော Commercial Banking အောက်ရှိ Relationship Manager များသည် TC23 ကာလအတွင်း Export Customer အသစ် တစ်ဦးစီ ရရှိရမည်ဖြစ်ပါသည်။ • Relationship Manager အရေအတွက်ပေါ်တွင်မူတည်ပြီး Export Customer ရည်မှန်းချက် ကိုသတ်မှတ်သွားပါမည်။ • ရည်မှန်းချက်များပြည့်မီစေရေးအတွက် Commercial Banking သည် မည်သည့်ဌာန ထံမှမဆို အကူအညီကိုရယူနိုင်ပါသည်။ • အခြားသော BUs/ Function များ၏ အောင်မြင်ရရှိမှုသည် Commercial Banking Business Unit ၏ အောင်မြင်မှုအပေါ်တွင် မူတည်မည်ဖြစ်ပါသည်။ • Exporters များ၏ Customer စာရင်းကို ယခုဖော်ပြပေးထားသည့် Template ဖြင့် trade.sales@kbzbank.com သို့ပေးပို့ရမည်ဖြစ်ပြီး အီးမေးလ်တွင် naingnaingphyo.myint@kbzbank.com ကို CC ခံပေးပို့ရပါမည်။ <p>Export Customer Acquisition ဆိုသည်မှာ TC23 ကာလအတွင်း မိမိတို့ Commercial Banking ၏ Customer များအား ဆက်သွယ်ပြီး ကမ္ဘောဇဘဏ်၏ Export Service ဝန်ဆောင်မှုများကို မိတ်ဆက်ပေးရမည်ဖြစ်ပါသည်။ ထို့နောက် TC23 ကာလအတွင်း ကမ္ဘောဇဘဏ်မှ Export Service ဝန်ဆောင်မှုရယူသော Customer များကို ဆိုလိုခြင်းဖြစ်ပါသည်။ သက်ဆိုင်ရာ Team မှ Export</p>	၇,၅၀၀
----	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------

Transaction ပြုလုပ်ပြီးသော Customer အရေအတွက်ကိုသာ Commercial Banking အတွက် လက်ခံရေတွက် သွားမည် ဖြစ်ပါသည်။

မှတ်ချက် - ရုံးချုပ် (Trade Business Unit) သို့ Commercial Banking များ၏ TC23 Export Customer Acquisition စာရင်းပေးပို့ရာတွင် Export Transaction ပြုလုပ်ပြီးသော Customer အရေအတွက်ပြည့်မြောက်ပြီးမှသာ (TC23 ကာလပြီးဆုံးသည့်နေ့အထိ ပေးပို့နိုင်) ပေးပို့ရန် ဖြစ်ပါသည်။

(ခ) Export Customer (Trade Financing)

- Export Customer (Trade Financing) ဆိုသည်မှာ လွန်ခဲ့သည့်တစ်လ (၂၀၂၃ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလ) အတွင်း ဘဏ်မှ Export Financing Service ကို ရယူအသုံးပြုခြင်းမရှိသည့် Customer များကိုဆိုလိုသည်။
- Local နှင့် SME အောက်ရှိ Relationship Manager တစ်ဦးချင်းစီသည် Trade Financing လျှောက်ထားသူ တစ်ဦးရအောင်ဆောင်ရွက်ရပါမည်။
- Relationship Manager ၏အရေအတွက်ပေါ်တွင်မူတည်ပြီး Trade Financing လျှောက်ထားသူအရေအတွက်ရည်မှန်းချက်ကိုသတ်မှတ်သွားပါမည်။
- လျာထားချက်များပြည့်မီစေရေးအတွက် Local Corporate နှင့် SME တို့သည် မည်သည့်ဌာနထံမှမဆို အကူအညီရယူနိုင်ပါသည်။
- အခြားသော BUs/ Function များ၏အောင်မြင်ရရှိမှုသည် Commercial Banking Business Units ၏ အောင်မြင်မှု အပေါ်တွင်မူတည်မည်ဖြစ်ပါသည်။
- Exporters များ၏ customer စာရင်းကို ယခုဖော်ပြပေးထားသည့် [Template](mailto:trade.sales@kbzbank.com) ဖြင့် trade.sales@kbzbank.com သို့ပေးပို့ရမည်ဖြစ်ပြီး အီးမေးလ်တွင် naingnaingphyo.myint@kbzbank.com ကို CC ခံပေးပို့ရပါမည်။

Export Customer (Trade Financing) ဆိုသည်မှာ TC23 ကာလအတွင်း မိမိတို့ Commercial Banking ၏ Customer များအား ဆက်သွယ်ပြီး ကမ္ဘောဇဘဏ်၏ Export Financing Service ဝန်ဆောင်မှုများကို မိတ်ဆက်ပေးရမည်ဖြစ်ပါသည်။ ထို့နောက် TC23 ကာလအတွင်း ကမ္ဘောဇဘဏ်မှ Export Financing Service ဝန်ဆောင်မှုရယူသော Customer များကို

	<p>ဆိုလိုခြင်းဖြစ်ပါသည်။ သက်ဆိုင်ရာ Team မှ Export Financing Transaction (MCC မှ Financing အတွက် Approve ကျပြီး) ပြုလုပ်ပြီးသော Customer အရေအတွက်ကိုသာ Commercial Banking အတွက် လက်ခံရေတွက် သွားမည် ဖြစ်ပါသည်။</p> <p>မှတ်ချက် - ရုံးချုပ် (Trade Business Unit) သို့ Commercial Banking များ၏ TC23 Export Financing စာရင်းပေးပို့ရာတွင် Export Financing Transaction ပြုလုပ်ပြီးသော Customer အရေအတွက်ပြည့်မြောက်ပြီးမှသာ (TC23 ကာလပြီးဆုံးသည့်နေ့အထိပေးပို့နိုင်) ပေးပို့ရန် ဖြစ်ပါသည်။</p>	
၅။	<p>ဝန်ထမ်းရေးရာစီမံခန့်ခွဲမှု လုပ်ငန်းထိရောက်စေရန်ဆောင်ရွက်ခြင်း</p> <p>(က) ဝန်ထမ်းများထံတွင် မူဝါဒပိုင်းဆိုင်ရာအသိပညာဗဟုသုတရှိခြင်း (၂,၅၀၀ မှတ်)</p> <ul style="list-style-type: none"> • ဌာနတာဝန်ခံတိုင်းသည် ၎င်းတို့၏ဝန်ထမ်းများနှင့် “အပါတ်စဉ်အစည်းအဝေး” ပြုလုပ်ရပါမည်။ • HR Team သည် သက်ဆိုင်ရာ ဌာနတာဝန်ခံထံသို့ အကြောင်းအရာများနှင့် ပတ်သက်သည့် စာရွက်စာတမ်းများကို အပတ်စဉ် ပံ့ပိုးပြီးမျှဝေပေးသွားမည်ဖြစ်ပါသည်။ • ဝန်ထမ်းတိုင်းသည် LMS မှတစ်ဆင့် Knowledge Test ဖြေဆိုရမည်ဖြစ်ပြီး အသေးစိတ်အချိန်ဇယားအား ထုတ်ပြန်ကြေညာသွားမည်ဖြစ်သည်။ • Knowledge Test ဖြေဆိုအောင်မြင်ပြီးမြောက်မှုပေါ်မူတည်၍ အမှတ်များကို ခွဲဝေပေးသွားမည်ဖြစ်သည်။ <p>(ခ) လေ့ကျင့်သင်တန်းပေးရန်လိုအပ်ချက်ကို သတ်မှတ်ဖော်ထုတ်ခြင်း (၂,၅၀၀ မှတ်)</p> <ul style="list-style-type: none"> • လေ့ကျင့်သင်တန်းပေးရန်အတွက် လိုအပ်ချက်အား သတ်မှတ်ဖော်ထုတ်ခြင်းသည် ဌာနဝန်ထမ်းများအတွင်း ထူးခြားသည့်အရည်အသွေးနှင့် ကျွမ်းကျင်မှု ကွာဟချက်/ လိုအပ်ချက်များကို အကဲဖြတ်နိုင်ရန်ဖြစ်ပြီး ထိုကိစ္စရပ်များအား ဖြေရှင်းနိုင်ရန် သင်တန်းအစီအစဉ်များရေးဆွဲရန်၊ သင်တန်းအစီအစဉ်/ လေ့ကျင့်သင်ကြားမှုအစီအစဉ် များသည် ဘဏ်၏ မူဝါဒပိုင်းဆိုင်ရာရည်မှန်းချက်များနှင့်ကိုက်ညီစေရန်ဖြစ်ပါသည်။ • BU/ Function Heads များသည် ၎င်းတို့၏ သက်ဆိုင်ရာဌာနများအလိုက် လေ့ကျင့်သင်တန်းပေးရန် လိုအပ်ချက်များကို ကြီးကြပ်ပြီး အချိန်မီသတ်မှတ်နိုင်အောင် ဆောင်ရွက်ရပါမည်။ 	၇,၅၀၀

	<ul style="list-style-type: none"> • အသေးစိတ်အချက်အလက်များနှင့် အချိန်ဇယားကို သီးခြားဖြန့်ဝေပေးသွားပါမည်။ • လေ့ကျင့်သင်တန်းပေးမှုလိုအပ်ချက်များအား ဖော်ထုတ်သတ်မှတ်ခြင်း လုပ်ငန်းစဉ် ပြီးမြောက် အောင်မြင်မှုအပေါ် မူတည်ပြီးအမှတ်များပေးသွားပါမည်။ <p>(ဂ) Turnover Rate အနည်းဆုံး ၅% အောက်ရှိနေစေခြင်း (၂,၅၀၀ မှတ်)</p> <ul style="list-style-type: none"> • ဌာနတစ်ခုချင်းစီအနေဖြင့် သုံးလပတ်အတွင်း Turnover Rate အနည်းဆုံး ၅% အောက် ရှိစေရန်ထိန်းသိမ်းထားနိုင်ရပါမည်။ • သတ်မှတ် Turnover Rate အားထိန်းသိမ်းထားနိုင်မှု အပေါ်မူတည်ပြီး အမှတ်များကို တွက်ချက်ပေးသွားပါမည်။ 	
စုစုပေါင်း		၅၅,၀၀၀

Team Challenge 23 - Head Office

Period: 16th January 2024 to 31st March 2024

Prerequisite:

- Every head office employee has to onboard **25** new KBZPay customers in Team Challenge 23 to qualify for the quarterly bonus.
- Each department must ensure that there is no fraud taking place within its department. In the event of a fraud case being reported, a penalty of **20%** will be imposed on the total points earned by the department.
 - For example, if a department has earned 10,000 points and a fraud case is discovered, 2,000 points will be deducted as a penalty.
 - Please note for the Regional Incharge of Branch Operations, if a branch under their supervision has caused any case of fraud, the total points for the respective RI will be deducted **20%** as well.

No.	Target	Points
1.	Deposit Drive Deposit Growth 1 Trillion (10,000 Points) <ul style="list-style-type: none"> ● Target Deposit Growth (1 Trillion) will be allocated to each business unit as follow, <ul style="list-style-type: none"> ○ 78 B for International Corporate ○ 89 B for Local Corporate ○ 56 B for SME ○ 67 B for Institution Banking ○ 489 B for Retail Banking ○ 222 B for Wealth ● The detailed deposit target will be shared to the respective Business Head separately. (Baseline: 31st December 2023) ● All Business Units and Functions must be supporting the above Business Units to achieve the target. ● Other BUs/ Functions' achievement will depend on the Deposit Drive's achievement of the above Business Units. 	10,000

2.	<p>Learning & Development</p> <p>e-Learning Courses</p> <ul style="list-style-type: none">• Every employee has to complete the following e-Learning Course by 31st March 2024.<ul style="list-style-type: none">○ Bancassurance Products eLearning○ Fraud Prevention (Internal Control)• The points will be awarded by the completion rate.	2,500				
3.	<p>KBZPay Drive</p> <p>New KBZPay Customer Onboarding</p> <ul style="list-style-type: none">• Every BU/ Function has to drive the onboarding of new KBZPay customers in TC 23.• Team target for New Customer Onboarding = Number of employees in BUs / Function multiply by 50.• Points will be awarded based on team achievement of the team onboarding target. <p><u>Encourage Self Onboarding and Referrals</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Employees can encourage and assist the customers to do the self-onboarding by themselves.• By assisting Self Onboarding, employees can let the customer put the EA Phone Number as a Referral.• Based on Referral phone number, customers will be counted to the respective EA.• Sharing sessions for the referral process and detailed user guide will be provided. <p>Additional I - Team Incentive</p> <ul style="list-style-type: none">• For departments that over-achieve the team target for KBZPay onboarding, the team will receive additional cash reward based on the following table <table><tr><th>Category</th><th>Team Reward</th></tr><tr><td>Average 60 per employee</td><td>MMK 300,000</td></tr></table>	Category	Team Reward	Average 60 per employee	MMK 300,000	27,500
Category	Team Reward					
Average 60 per employee	MMK 300,000					

Average 70 per employee	MMK 500,000
Average 80 per employee	MMK 700,000
Average 90 per employee	MMK 1,000,000
Average >=100 per employee	MMK 1,500,000

- The additional team incentive will be paid together with the TC23 Bonus.

Additional II - Individual Incentive

- Additional incentives will be available to employees who have successfully onboarded the first 25 new Level-2 customers which is a prerequisite target.
- Each employee can get additional incentives after 25 first onboarding which is based on the exceeding number of customers as per the following table.
Eg, if the employee onboarded 100 customers during TC23 period, the employee will get an additional MMK 75,000 ($25 \times 500 + 25 \times 1000 + 25 \times 1500$).

Category	Original Incentive	Additional Incentive
1st Block 25 (0-25)	MMK 1,000	MMK 0
2nd Block 25 (26-50)	MMK 1,000	MMK 500
3rd Block 25 (51-75)	MMK 1,000	MMK 1,000
4th Block 25 (76-100)	MMK 1,000	MMK 1,500
5th Block 25 (101-125)	MMK 1,000	MMK 2,000
6th Block 25 (126 and Above)	MMK 1,000	MMK 2,500

- The additional incentive will be paid together with the TC23 Bonus.

	<p>Note;</p> <ul style="list-style-type: none"> • BUs/FCs Heads are required to effectively oversee their employees during the KBZPay onboarding process while ensuring that customer service and daily operations remain unaffected. 	
4.	<p>Export Customer Acquisition</p> <p>(a) Export Customer New Acquisition (Transaction/ Service Only)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Export Customer (New) Acquisition means customers who have not used the Export Service from KBZ Bank in the last (1) month (during December 2023). • Although a customer receives more than one export transaction, it will be counted as just one customer. • Each Relationship Managers under Commercial Banking such as Local, International and SME must acquire One New Export Customers in TC23. • The target of New Export Customer will be based on the number of RM. • Commercial Banking may request assistance from any department in order to achieve the targets. • The achievement of other BUs/ Functions' achievement will depend on the achievement of Commercial Banking Business Units. • The customer lists of Exporters have to be sent to the trade.sales@kbzbank.com and cc to naingnaingphyo.myint@kbzbank.com with the given template. <p>Export Customer Acquisition means that during TC23, the customers from the Commercial Banking are to be contacted and will be introduced about the Export Services of Our Bank. Then, during TC23, it means the customers who receive Export Service from the Bank. Only the number of customers who have completed export transactions from the relevant team will be accepted for Commercial Banking.</p>	7,500

	<p>Note: When sending the TC23 Export Customer Acquisition List of Commercial Banking to the Head Office (Trade Business Unit), only after the number of customers who have completed the export transaction can be sent accordingly until the end of TC 23 period.</p> <p>(b) Export Customer (Trade Financing)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Export Customer (Trade Financing) means customers who have not used the Export Financing Service from KBZ Bank in the last (1) month (within December 2023). • Each Relationship Managers under Local and SME have to onboard One Trade Financing applicants. • The target number of Trade Financing Applicants will be depended on the number of RMs from each department. • Local Corporate and SME may request assistance from any department in order to achieve the targets. • The achievement of other BUs/ Functions' achievement will depend on the achievement of Commercial Banking Business Units. • The customer lists of Exporters have to be sent to the trade.sales@kbzbank.com and cc to naingnaingphyo.myint@kbzbank.com with the given template. <p>Export Customer (Trade Financing) means that during TC23, customers of Commercial Banking are to be contacted and introduced about the Export Financing Service of Our Bank. Then, during TC 23, it means the customers who receive Export Financing Service from the Bank. Only the number of customers who have completed Export Financing Transactions (approved by MCC for Financing) by the relevant team will be accepted for Commercial Banking.</p> <p>Note: When sending the TC 23 Export Financing list of commercial banking to the head office (Trade Business Unit), only after the number of customers who have completed the Export Financing Transaction can be sent accordingly until the end of the TC 23 period.</p>	
5.	Enhance the effectiveness of People Management	7,500

	<p>(a) Employee Policy Awareness (2,500 Points)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Every BU/FC Head needs to run a “Weekly Catch-Up Session” with their team members. • The HR Team will support and share the topics and related documents on a weekly basis with the respective Head with. • Every employee must take the Knowledge test via LMS and the timeline will be announced accordingly. • Points will be allocated based on the completion of the test. <p>(b) Learning Needs Identification (2,500 Points)</p> <ul style="list-style-type: none"> • The intent of learning needs identification is to assess the specific skills and knowledge gaps/ needs in the department’s workforce, and design the training programs to address it and to align the training programs/ learning initiatives with the strategic objectives of the bank. • BU/Function Heads will be responsible for ensuring a timely identification of learning needs of their departments. • All the detailed information and timeline will be shared separately. • Points will be awarded based on the completion of the learning needs identification process. <p>(c) Maintain a Voluntary Turnover Rate less than 5% (2,500 Points)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Each department should aim to maintain a voluntary turnover rate of less than 5% within a quarter. • Points will be calculated based on the keeping the rate. 	
TOTAL		55,000