

	<b>QUY ĐỊNH CHUNG TIÊU CHUẨN CHUNG DÀNH CHO SUP</b>		Mã văn bản	
			Phiên bản	01
			Ngày ban hành	21/09/2013
			Nơi ban hành	RETAIL
			Trang	1/8

# **QUY ĐỊNH TIÊU CHUẨN CHUNG** **DÀNH CHO TRƯỞNG NHÓM KINH DOANH** **KHOÍ KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN**


Phiên bản: 01

Người tạo:	Trần Thị Cẩm Ngân	Ngày tạo: 01/08/2013
Người sửa:	Lê Công Thiện	Ngày sửa:
Phê duyệt:	Johan Nyvene	Ngày phê duyệt: 17/09/2013

	<b>QUY ĐỊNH CHUNG TIÊU CHUẨN CHUNG DÀNH CHO SUP</b>		Mã văn bản	
			Phiên bản	01
			Ngày ban hành	21/09/2013
			Nơi ban hành	RETAIL
			Trang	2/8

## MỤC LỤC

<b>I. QUY ĐỊNH CHUNG</b>	<b>3</b>
1. Mục đích	3
2. Đối tượng và phạm vi áp dụng	3
3. Quy ước viết tắt	3
<b>II. QUYỀN LỢI VÀ NHIỆM VỤ</b>	<b>3</b>
1. Tóm tắt	3
2. Diễn giải	4
❖ Nghĩa vụ	4
❖ Thu nhập hàng tháng	5
❖ Quy định hiệu chỉnh vị trí	7
<b>III. ĐIỀU KHOẢN THỰC HIỆN</b>	<b>8</b>

	<b>QUY ĐỊNH CHUNG TIÊU CHUẨN CHUNG DÀNH CHO SUP</b>	Mã văn bản	
		Phiên bản	01
		Ngày ban hành	21/09/2013
		Nơi ban hành	RETAIL
		Trang	3/8

## I. QUY ĐỊNH CHUNG

### 1. Mục đích

- Thực hiện chiến lược phát triển môi giới Khối Khách Hàng Cá Nhân.
- Xây dựng hệ thống tiêu chuẩn chung cho từng vị trí tại Khối Khách Hàng Cá Nhân.
- Xây dựng cơ sở cho việc định hướng phát triển nghề nghiệp với những mục tiêu cụ thể một cách rõ ràng, tạo sự minh bạch, công bằng và văn hóa cùng phấn đấu để phát triển.

### 2. Đối tượng và phạm vi áp dụng

Áp dụng cho Trưởng Nhóm Kinh Doanh đang công tác thuộc Khối Khách Hàng Cá Nhân HSC.

### 3. Quy ước viết tắt

- CVTV - AE : Chuyên Viên Tư Vấn.
- Sup - Supervisor : Trưởng Nhóm Kinh Doanh.
- PGDR : Phí giao dịch ròng.
- HĐLĐ : Hợp Đồng Lao Động.
- KH : Khách hàng

## II. QUYỀN LỢI VÀ NGHĨA VỤ

### 1. Tóm tắt

Giai Đoạn	PRE – SUP				SUP CHÍNH THỨC
	Thử việc	Khởi động	Tăng tốc	Về đích	
Thời gian	2 tháng	Đến tháng thứ 8	Đến tháng thứ 11	Đến tháng thứ 14	
A. ĐIỀU KIỆN ĐẦU VÀO					
Học vấn	Là người có trình độ từ bậc Đại Học trở lên.				
Kinh nghiệm	Có ít nhất hai (02) năm kinh nghiệm trong ngành chứng khoán và/ hoặc ít nhất sáu (06) tháng kinh nghiệm ở vị trí quản lý.				
Chứng chỉ	Có Chứng Chỉ Hành Nghề Môi Giới chứng khoán hoặc Chứng Chỉ Hành Nghề chứng khoán cao hơn.				
B. NHIỆM VỤ					
Phí giao dịch ròng (cá nhân và nhóm)	Bình quân 35.000.00đ/ tháng	Đạt 110.000.000đ/ tháng	Đạt 140.000.000đ/ tháng	Đạt 180.000.000đ/ tháng	Bình quân 180.000.000đ/ tháng

	<b>QUY ĐỊNH CHUNG TIÊU CHUẨN CHUNG DÀNH CHO SUP</b>	Mã văn bản	
		Phiên bản	01
		Ngày ban hành	21/09/2013
		Nơi ban hành	RETAIL
		Trang	4/8

Giai Đoạn	PRE – SUP				SUP CHÍNH THỨC
	Thử việc	Khởi động	Tăng tốc	Về đích	
Thời gian	2 tháng	Đến tháng thứ 8	Đến tháng thứ 11	Đến tháng thứ 14	
	Nếu PGDR bình quân 09 tháng liên tục trên 180.000.000đ: có thể đề xuất chuyển sang Sup chính thức				
Phát triển nhóm	Xây dựng, phát triển và quản lý nhóm kinh doanh				
Chương trình đào tạo	<ul style="list-style-type: none"><li>Tham gia đầy đủ các buổi đào tạo do công ty tổ chức</li><li>Hoàn thành và đạt yêu cầu trong các bài kiểm tra</li></ul>				
C. QUYỀN LỢI					
Thu nhập hàng tháng	<ul style="list-style-type: none"><li>Lương cơ bản</li><li>Phụ cấp hoàn thành chỉ tiêu</li><li>Hoa hồng</li><li>Phụ cấp đào tạo</li><li>Phụ cấp vị trí</li></ul>			<ul style="list-style-type: none"><li>Lương cơ bản</li><li>Hoa hồng</li><li>Phụ cấp đào tạo</li><li>Phụ cấp vị trí</li></ul>	
Thưởng cuối năm	Theo chính sách công ty hàng năm				
Phúc lợi khác	Không	<ul style="list-style-type: none"><li>Theo chính sách công ty hàng năm (khám sức khỏe định kỳ, Bảo hiểm ....</li><li>Nghỉ phép, Kết hôn, Sinh con, Tang chế,</li><li>Tham dự các hoạt động do công ty và công đoàn tổ chức: Du lịch, Câu lạc bộ bóng đá, cầu lông, tennis, Yoga, Câu lạc bộ sách, Câu lạc bộ nhiếp ảnh...</li></ul>			

## 2. Diễn giải

### ❖ Nhiệm vụ

- Hoàn thành nghĩa vụ doanh số
  - Tại mỗi giai đoạn, ứng viên sẽ được đánh giá lại theo tiêu chuẩn nêu trên, nếu không hoàn thành chỉ tiêu doanh số theo quy định, ứng viên sẽ được chuyển sang chính sách dành cho Chuyên Viên Tư Vấn (AE) hoặc tự nguyện xin chấm dứt Hợp Đồng Lao Động tại HSC.
  - Nếu ứng viên đạt mức phí bình quân liên tục trên mười tám triệu đồng (180.000.000đ)/ tháng trong chín (09) tháng có thể đề xuất chuyển lên Sup chính thức.
  - Hết các giai đoạn này, nếu ứng viên đủ chuẩn so với cơ chế đã ban hành sẽ được tiếp tục ký Hợp Đồng Lao Động chính thức với mức lương cơ bản 10.000.000 đồng/tháng và không còn được nhận Phụ cấp hoàn thành chỉ tiêu hàng tháng nữa. Sau giai đoạn về đích, Trưởng Nhóm có trách nhiệm duy trì các tiêu chuẩn sau:

	<b>QUY ĐỊNH CHUNG TIÊU CHUẨN CHUNG DÀNH CHO SUP</b>	Mã văn bản	
		Phiên bản	01
		Ngày ban hành	21/09/2013
		Nơi ban hành	RETAIL
		Trang	5/8

Phí ròng bình quân/ tháng tối thiểu (cá nhân và nhóm)	Phát triển nhóm
180tr	Tối thiểu 3 nhân viên

- Xây dựng, phát triển và quản lý nhóm kinh doanh.
- Hoàn thành các lớp đào tạo liên quan đến nghiệp vụ, quy trình, quy chế ...

❖ **Thu nhập hàng tháng**

Toàn bộ thu nhập và các quyền lợi về phúc lợi khi làm việc tại Công ty, đã bao gồm thuế thu nhập cá nhân, được quy định cụ thể như sau:

**Thu Nhập (Trưởng Nhóm) = Lương Cơ Bản + Hoa hồng + Phụ cấp Đào tạo (Overriding) + Phụ cấp vị trí**

- **Lương cơ bản**

Giai Đoạn	PRE - SUP				SUP CHÍNH THỨC
	Thử việc	Khởi động	Tăng tốc	Về đích	
Thời gian	2 tháng	Đến tháng thứ 8	Đến tháng thứ 11	Đến tháng thứ 14	
Phí Giao Dịch Ròng (cá nhân và nhóm)	Bình quân 35.000.00đ/ tháng	Đạt 110.000.000đ/ tháng	Đạt 140.000.000đ/ tháng	Đạt 180.000.000đ/ tháng	Bình quân 18.000.000/ tháng
Mức lương	6.000.000đ				10.000.000đ
Phụ cấp hoàn thành chỉ tiêu hàng tháng					Không có
	PGDR (cá nhân, nhóm)			Số tiền	
	110.000.000đ ≤ PGDR < 140.000.000đ			1.000.000đ	
	140.000.000đ ≤ PGDR < 180.000.000đ			2.000.000đ	
	PGDR ≥ 180.000.000đ			4.000.000đ	

	<b>QUY ĐỊNH CHUNG TIÊU CHUẨN CHUNG DÀNH CHO SUP</b>	Mã văn bản	
		Phiên bản	01
		Ngày ban hành	21/09/2013
		Nơi ban hành	RETAIL
		Trang	6/8

- Hoa hồng**

Tỷ lệ thưởng được áp dụng căn cứ trên toàn bộ phí giao dịch ròng cá nhân trong tháng thu được từ khách hàng giống như chương trình dành cho AE, chi tiết như sau:

Số	Phí giao dịch ròng trong tháng	Tỷ lệ hoa hồng môi giới	
		KH cũ	Khách hàng mới
1	PGDR < 15.000.000	10%	0%
2	15.000.000 ≤ PGDR < 30.000.000	10%	10% x PGDR KH Mới
3	30.000.000 ≤ PGDR < 60.000.000	10%	15% x PGDR KH Mới
4	60.000.000 ≤ PGDR < 100.000.000	10%	20% x PGDR KH Mới
5	100.000.000 ≤ PGDR < 150.000.000	10%	25% x PGDR KH Mới
6	150.000.000 ≤ PGDR < 230.000.000	10%	25% x 150 triệu của PGDR KH Mới + 40% phần vượt của 150 triệu phát sinh từ PGDR KH Mới
7	230.000.000 ≤ PGDR < 300.000.000	10%	25% x 150 triệu của PGDR KH Mới + 45% phần vượt của 150 triệu phát sinh từ PGDR KH Mới
8	PGDR ≥ 300.000.000	10%	25% x 150 triệu của PGDR KH Mới + 50% phần vượt của 150 triệu phát sinh từ PGDR KH Mới

- Phụ cấp đào tạo (Overriding)**

Là phần phụ cấp cho Trưởng Nhóm khi Tổng Phí Giao Dịch Ròng cộng dồn của các thành viên thuộc nhóm đạt trên mức quy định, cụ thể như sau:

Tổng PGDR của nhóm (cả cũ và mới) (đồng)	Phụ cấp đào tạo
PGDR < 150.000.000	0%
150.000.000 ≤ PGDR < 200.000.000	1% x PGDR (KH Cũ) + 3% x PGDR (KH Mới)
PGDR ≥ 200.000.000	1% x PGDR (KH Cũ) + 4% x PGDR (KH mới)

**Lưu ý:** Trường hợp Nhân viên trong nhóm của Trưởng Nhóm được thăng tiến thành Trưởng Nhóm thì sau khi thăng tiến, doanh số cá nhân của Nhân viên được thăng tiến này (chỉ tính doanh số cá nhân, không tính doanh số của các thành viên trong nhóm của Trưởng

	<b>QUY ĐỊNH CHUNG TIÊU CHUẨN CHUNG DÀNH CHO SUP</b>	Mã văn bản	
		Phiên bản	01
		Ngày ban hành	21/09/2013
		Nơi ban hành	RETAIL
		Trang	7/8

Nhóm mới) vẫn được tính vào doanh số nhóm của Trưởng Nhóm cũ để tính Phụ cấp đào tạo cho Trưởng Nhóm cũ.

- **Phụ cấp vị trí**

Là phần phụ cấp cho Trưởng Nhóm hàng tháng, được nhận khi Tổng Phí Giao Dịch Ròng cá nhân và nhóm như sau:

Tổng PGDR cá nhân và nhóm (đồng)	Phụ cấp vị trí (đồng)
PGDR < 150.000.000	0
150.000.000 ≤ PGDR < 180.000.000	2.000.000
180.000.000 ≤ PGDR < 230.000.000	3.000.000
230.000.000 ≤ PGDR < 280.000.000	4.000.000
PGDR ≥ 280.000.000	6.000.000

**Lưu ý:** Trưởng hợp Nhân viên trong nhóm của Trưởng Nhóm được thăng tiến thành Trưởng Nhóm thì sau khi thăng tiến, doanh số cá nhân của Nhân viên được thăng tiến này (chỉ tính doanh số cá nhân, không tính doanh số của các thành viên trong nhóm của Trưởng Nhóm mới) vẫn được tính vào doanh số nhóm của Trưởng Nhóm cũ để tính Phụ cấp vị trí cho Trưởng Nhóm cũ.

❖ **Quy định hiệu chỉnh vị trí**

Sau giai đoạn Về đích, cuối Tháng 06 và Tháng 12 hàng năm, công ty sẽ đánh giá lại hiệu quả công việc của Trưởng Nhóm và yêu cầu PGDR bình quân tối thiểu mỗi tháng là một trăm tám mươi triệu đồng (180.000.000đ) cho các tháng được đánh giá, nếu Trưởng Nhóm không hoàn thành nghĩa vụ về doanh số mỗi giới tối thiểu trong ba (03) kì đánh giá liên tục, Nhân viên này sẽ được chuyển sang chính sách dành cho Chuyên Viên Tư vấn (AE) hoặc tự nguyện xin chấm dứt Hợp đồng lao động tại HSC.

	<b>QUY ĐỊNH CHUNG TIÊU CHUẨN CHUNG DÀNH CHO SUP</b>		Mã văn bản	
			Phiên bản	01
			Ngày ban hành	21/09/2013
			Nơi ban hành	RETAIL
			Trang	8/8

### III. ĐIỀU KHOẢN THỰC HIỆN

- Quy chế này có hiệu lực thi hành kể từ ngày 21/09/2013 đến khi có thông báo thay đổi, bổ sung. Kể từ ngày 21/09/2013, các văn bản khác liên quan đến Quy định tiêu chuẩn chung – Dành cho Trưởng Nhóm Kinh Doanh - Khách Hàng Cá Nhân đã ban hành trước đó sẽ không còn hiệu lực.
- Trong quá trình thực hiện, Giám Đốc Điều Hành Khách Hàng Cá Nhân có thể đề xuất, kiến nghị những vấn đề cần sửa đổi, bổ sung để CEO xem xét và quyết định.

TP.HCM, ngày 17 tháng 09 năm 2013

<p>Người đề xuất</p>  <p>Lê Công Thiện</p>	<p>Tổng Giám Đốc</p>  <p>Johan Nyvene</p>
--	--

Số thứ tự	Đề mục sửa đổi	Nội dung sửa đổi	Ngày thay đổi	Ghi chú
01	Mục II.2	Tiêu chuẩn về doanh số - Sup	01/09/2013	
02	Mục III.1	Lương cơ bản – Sup	01/09/2013	
03	Mục III.4	Phụ cấp vị trí – Sup	01/09/2013	