**保险项目需求相关名词解释**

1. **会员异动：**会员异动是指会员改变原来的推荐关系，调整到另外一个团队或另外一个推荐人下边。**异动必须经本人及推荐人和各级领导一致同意的情况下才可以。**
2. **首期推广费：(会员推荐客户购买保险从中获取部分利益)**指会员通过推介客户购买保险获得的销售利益，**主要指长期寿险的第一年的销售利益**。
3. **续期服务费：**指会员销售的长期寿险产品在第二年及第二年以后客户完成缴费后，公司给予会员的销售利益。会员从第二年开始获得续期服务费，**最长可获得四年**。
4. **当月收入：**会员当月收入指在**保险平台上销售所得的利益**，包括**首期推广费和续期服务费**，首期推广费和续期服务费按需求中的规则进行计算，其中首期推广费包括寿险和非寿险的销售收入，**非寿险收入每周二、周五通过我的钱包进行发放，寿险收入每月28日发放**。每月对非寿险收入和寿险收入合并计税。因此，**当月收入=首期收入+续期收入-扣税金额-其他加扣款**（其他加扣款可导入）。
5. **规模保费：(规定保费多少就多少)**指某个产品实际产生的保费，不考虑缴费年期、产品和供应商差异。
6. **标准保费：**指根据缴费年期进行折算的保费统计方式，如**10年期标准保费折标为1.0，5年期为0.5，3年期为0.3等**。
7. **价值保费(保险价额)：**指根据产品对公司的贡献价值进行折算的保费统计方式，如以某种**产品贡献价值100%为基准，则贡献价值为80%的产品折算系数为0.8，贡献价值为110%的产品折价系数为1.1**。相同的规模保费可能产生不同的价值保费。

**折价系数：（以双方均认可的价格将标的物的所有权由一方当事人转让给另一方当事人）**见价值保费的解释中，以某种贡献价值为100%为基准，其他产品以此为基础进行折算时产生的系数。

1. **分期交款**：**指购买保险时分期交费，如分为5年交，10年交，20年交等**。
2. **趸(dun)交：指购买保险时采取一次性缴费方式**。
3. **投保年龄：**一般指某个产品允许的被保险人的年龄区间，**如儿童3-17岁等**，
4. **缴费年期：**指某个产品可以选择的缴费期限，如**5年，10年，20年等**。
5. **新契约品质系数**：根据运营的相关规定对业务人员业务品质进行考核时，对业务人员因销售误导、欺诈等产生的非正常退保时，对其新契约收入进行采取惩罚性的措施，新契约收入采取打折方式，该系数即为新契约品质系数。
6. **13个月继续率**：是提现长期寿险客户第一年承保保单在第二年继续缴费的指标，**13个月继续率=第二年实收保费/第二年应收保费\*100%**。
7. **续期品质系数**：指公司为提高整体业务的续期继续率，根据续期继续率设定的续期服务费的调整系数，如**继续率在90%以上时,品质系数可大于等于1**。
8. **基本法：**指**保险行业对营销人员进行入职、离职管理，佣金发放标准的规定和考核办法等相关规定的一般管理办法**，简称基本法。
9. **育成利益**：(**指标准店中有自己带的员工发展一个新的标准店**)在我公司基本法中指标准店育成门店后享有一代育成门店的管理利益。育成指标准店中发展出另一个标准店。
10. **预留利益：**指在基本法**考核中还未达成或未达到某种考核标准，对部分利益进行预留，待达成考核后进行补发的利益**，如标准店进入观察期后对管理利益和育成利益进行预留，待观察期达成考核后进行补发。
11. **考核预警：(列如每月16日和28日考核低于规定考核进行预警)**指未进行正式的考核之前进行的阶段性的考核计算，对营销队伍的达成差距进行预警，以便督促营销队伍更好地完成考核。我公司标准店和旗舰店经营期考核周期为自然半年，而考核预警暂定为每月16日和28日。
12. **建议书：**也叫**计划书，业务人员通过建议书系统针对客户的年龄和保障做出具体的保险方案**，便于客户较为直观的了解保险产品的责任和优势以及缴费情况等（电子计划书已转发）。
13. 。 **卡单：**是对保险期限小于等于1年的意外险等产品的统称，**不包括车险和团险**，因其最早的保单表现形式为卡片。
14. **豁免：**寿险中的一种保险责任，一般指出现合同约定的情况可以豁免保费，如父母为孩子投保，如果**投保人身故或全残，未交保费无需再交，保险合同继续有效**。
15. **分公司：**指公司的二级行政管理机构，如河北省分公司，河南省分公司。
16. **旗舰店：**指公司营销管理队伍的最高层级，相当于支公司，隶属于分公司，负责招募和管理门店店长和会员。
17. **标准店：**指公司营销管理队伍的第二层级，隶属于旗舰店，负责招募和管理会员。