

2019 年政企线客户经理薪酬管理办法（暂行）

为充分发挥薪酬考核体系对业务发展的正向激励作用，调动员工积极性，促进公司的业务规模发展，特制订本薪酬管理办法。

一、适用对象

政企线全体客户经理

二、薪酬模式

政企线全体客户经理实行“岗位工资+绩效*KPI 考核系数+新增业务收入提成+综合补贴”的薪酬模式。

（一）岗位工资

1. 客户经理岗位工资与所在岗级相对应，执行公司统一标准，岗级对应范围为 3—12 级；

2. 岗级调整依据《中国联通中山市分公司员工晋升激励体系实施办法》（中山联通〔2016〕73 号）执行。

（二）绩效

结合公司实际情况，设置五层客户经理级别，每层级下划分三个绩效档级，共十五个绩效档级（以下简称“五层十五档”）。五层十五档应用于月度绩效工资发放，根据客户经理半年净增收情况每半年进行调整。具体为：

1. 五层十五档，共十五个档级 S1—S15，由低至高分分别为五级客户经理（S1—S3）、四级客户经理（S4—S6）、三级客户经理（S7—S9）、二级客户经理（S10—S12）、一

级客户经理（S13—S15）。起点层级 S1 为 1000 元，逐档逐级上升，每个档级差 1000 元，每个层级差 3000 元，最高档级 S15 为 15000 元。对应表为：

客户经理层级	绩效档级
一级客户经理	S15: 15000 元
	S14: 14000 元
	S13: 13000 元
二级客户经理	S12: 12000 元
	S11: 11000 元
	S10: 10000 元
三级客户经理	S9: 9000 元
	S8: 8000 元
	S7: 7000 元
四级客户经理	S6: 6000 元
	S5: 5000 元
	S4: 4000 元
五级客户经理	S3: 3000 元
	S2: 2000 元
	S1: 1000 元

2. 绩效档级确定：公司根据客户经理 2018 年第四季度“底薪+存量提成”平均值作为基数，和“岗位工资+绩效”进行匹配，确定客户经理绩效档级，保障客户经理收入平稳。

3. 绩效档级调整：每半年对客户经理绩效档级进行调整，调整依据为前 6 个月累计净增通服收入。

4. KPI 考核系数

考核指标：另行文件下发，原则上一年调整优化一次。

（三）新增业务收入提成

新增业务收入提成按照政企线现有产品提升方式执行，如现有产品提成方式优化则按照优化后的最新文件执行。

(四) 综合补贴

使用本人名字登记的私家车作为日常交通工具的月度补贴500元，使用其他交通工具的补贴300元，按实际在岗天数核发。本补贴包含餐费补贴。

三、绩效档级调整规则

依据客户经理的半年净增收入，调整绩效档级。

(一) 区分公司客户经理

1. 商企、楼宇团队客户经理

绩效档级调整规则如下：

半年累计净增收入：X（万元）		调整情况
X 为正	$8 \leq X$ X 每增加 8 万升一档级，最多不超过三个档级	调升档级
	$2 \leq X < 8$	保持不变
	$0 \leq X < 2$	调降档级
X 为负	$-8 < X < 0$ X 每减少 8 万降一档级，最多不超过三个档级	

2. 校园团队客户经理

绩效档级调整规则如下：

半年累计净增收入：X（万元）		调整情况
	$5 \leq X$	

X 为正	X 每增加 5 万升一档级, 最多不超过三个档级	调升档级
	$1 \leq X < 5$	保持不变
	$0 \leq X < 1$	调降档级
X 为负	$-5 < X < 0$ X 每减少 5 万降一档级, 最多不超过三个档级	

（二）“双战客”客户经理

“双战客”客户经理包含战略客户部、企业信息化营服公司客户经理。

绩效档级调整规则如下：

半年累计净增收入：X（万元）		调整情况
X 为正	$10 \leq X$ X 每增加 10 万升一档级, 最多不超过三个档级	晋一个档级
	$3 \leq X < 10$	保持不变
	$0 \leq X < 3$	降一个档级
X 为负	$-10 < X < 0$ X 每减少 10 万降一档级, 最多不超过三个档级	

（三）补充说明

1. 净增收入为通服业务的出账收入，ICT 根据利润率折

算为通服收入，如 100 万的 ICT 项目，利润率 10%，则折算为 10 万通服收入。

2. 如存量客户和收入调整划分，收入净增以调整后的客户和收入为基数计算。

3. 新入职（或跨线条调入的）客户经理，若考核时间点
在半年保护期内，净增不足可不降档。

4. 内部转岗人员按照转岗保护期管理办法执行。

5. 对于广东省分公司落地项目、超大型项目（通服千万级/ICT 亿级）、资源置换型项目、内部关联项目、结算影响计收的项目等，采用一事一议，由政企客户事业部审定收入
计算办法后提交公司审议。

6. 年度内出现违反安全生产相关规定、用户实名登记违规、用户信息安全管理、重点业务管理和经营过程中营销不
合规或直接参与网点经营等行为的，不予晋级；

7. 年度内违反廉洁从业要求的，不予晋级。

四、其他说明

（一）本办法自发文之日起生效，原《关于印发2017年
政企线薪酬管理办法（暂行）的通知》中山联通〔2017〕164
号不再执行。

（二）未尽事宜由政企客户事业部和人力资源与企业发展部负责解释。