

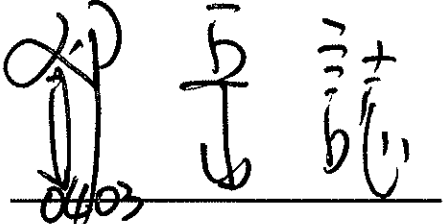
順心營業部通報

TO：加盟商、
部區 發訊人：順心營業部 2013/04/03

AN 130401

主旨：順心聯盟第三屆幹部會議會議記錄

- 一、 2013年順心聯盟第三屆幹部會議會議記錄內容，敬請參閱附件。
- 二、 以上 敬請知悉

順心營業部：  2013/04/03

2013 年 3 月 14 日第三屆幹部會議 提議事項

新北市區會長郭正山(冠鴻)

1. 公司有朝 FMC 失敗方向走，公司要求據點的自有件對車商造成影響，據點會向車商要自有件才互動給車。

說明：

●公司對內的辦法中，會把順心案件和自有續貸件連接在一起，不會讓營業所只經營自有續貸件，後續亦要加盟商與營業所一起互動互利。

2. 查驗台數有些無法達到 350 分，無法達到查驗獎勵門檻。應以鼓勵方向來作，若車商能達到 10 台或幾台以上就給獎勵。

說明：

●對於查驗的鼓勵方案將追溯至 3 月 1 日起，以 3~4 月每個月目標 6 台，若達 12 台(含)以上每台補助 200 元，以獎金計算。各項查驗優惠擇一辦理。

南區會長蔡再發(全勝)

1. 網路上沒有賣過車，網路網頁要改善才能增加銷售，相對查驗也會增加。

說明：

●公司將邀請加盟商參與網頁改善小組，共同進行網頁內容的檢討修改。

新北市區總幹事洪順義(福臨寶駒)

1. 網頁可先參考其他人的再作修正。

說明：

●公司將邀請加盟商參與網頁改善小組，共同進行網頁內容的檢討修改。

2. 合約期滿沒有得到任何好處，可否送查驗.....等，如若沒有建置招牌其 0.3% 的費用轉為其他獎勵。

說明：

●(1)目前合約期滿續約，若前次合約完成 2400 萬，並續約 3 年會退還加盟金。
(2)續約 0.3% 的招牌維護費，用於加盟商展場之 VI 維護增加店面專業形象，亦是獎勵的一種用。加盟商若有其他需要，則再協商溝通。

南區副會賴文宗(奧斯卡)

1. 幹部對聯誼會有貢獻付出，公司能否讓所有幹部有 67 萬的融通資格，對公司也能增加業績及收益。

說明：

●融通資格是公司對於貸款案件管控較佳之車商，所提供的差異化獎勵。只要能達到特優或優的等級，逾期率、損失率、呆帳率都低於**1%**，融通案件沒有發生未正常繳款者即有融通的權利。目前融通的案件逾期率已達**4.75%**，因此仍須考量到貸款的各項管理指標以作為融通的標準。

彰投區會長陳俊雄(東岸)

1. 可否讓加盟商的人去參加保險考試。讓加盟商可以自行開立保單。

說明：

●保險證照報考資格

(1)報考保險人員證照需高中畢業。

(2)考取後需登錄於保險公司或保代公司，才有資格可以招攬保險的業務。

(3)在第一年需有**30**小時以及後續每年要有**12**小時的教育訓練。

●加盟商若需要報考，可由公司提供相關題庫以供研讀。

●自行開單之作業關連到作業系統及流程管控，尚需檢討確認。

2. 加盟商的保險案件隔年算誰的。

說明：

●請加盟商向對應之營業所提出需求，將由營業所提供資料。

桃園區會長徐立昇(發達)

1. 會議要拉出一個專門的臨時動議時間。

說明：

於下次會議中獨立一個時段作為臨時動議。

2. 查驗由會長做起做在前面，有這個量才能讓公司的網路做更好的改善。

說明：

感謝會長及各聯誼會的支持，公司也會朝好的策略來推動。