



順心 優質車商聯盟

# 營業部通報

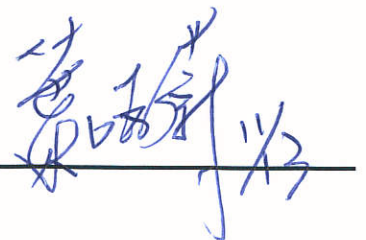
TO：加盟商、營業所、部區 發訊人：順心營業部 2018/11/13

AN 181104

主旨：順心聯盟竹苗區聯誼會會議記錄

- 一、 2018 年第四季順心聯盟竹苗區聯誼會會議記錄內容，敬請參閱附件。
- 二、 以上 敬請知悉。

順心營業部：



## 順心優質車商聯盟 竹苗區聯誼會活動紀錄表

日期：2018/10/18

時間：17:30

地點：苗栗千璽會館

主席：朱侑承會長

列席：葉恆蔚部長  
邱盟凱經理

紀錄：徐志豪

聯誼會流程：

- 一、主席報告
- 二、聯誼會會議資料報告
- 三、臨時動議
- 四、散會

一、主席報告：謝謝大家參加這次聯誼會會議，有什麼問題都可以來反應。

二、聯誼會會議資料報告

1. 聯誼會區分所在縣市分佈圖
2. 加盟商貸款進度
3. 盤車業務統計
4. 查驗月平均台數
5. 保險績效統計表
6. 2018 年中古車過戶台數
7. 順心聯盟聯誼會會長、副會長選舉辦法及章程
8. 順心聯盟擴增「五大系統保固」服務
9. 順心聯盟「旺年招財 IV」獎勵活動說明

### 三、臨時動議

#### 得鑫汽車

##### 1. 保固：

服務廠對於保固的內容不清楚，在苗栗廠無法做最後由頭份廠支援，前後花了 2 個星期，服務廠對於保固作業不清楚應該要再要求。

順心營業部：順心聯盟保固服務，擴增五大系統保固，與三大系統保固同步銷售，就是要讓車主能『買車順心、使用安心』。因苗栗廠為 YYC 服務廠，較不熟悉保固作業；後續購買保固或啟動保固，請至頭份廠辦理。

##### 2. 貸款：

(1) 貸款與融資比不上，但要的條件等同於銀行，但又比不上銀行的利率。

(2) 和其他融資公司相比，條件順心最硬及麻煩。150 萬中租一個人無 RE 就可過。

(3) 公司撥款的速度慢，外面二小時拍照回件即可撥款。

(4) 送過公司不過打婉拒，再送外面更麻煩根本無法處理。

授信部統一回覆如下：

##### 3. 建議：

(1) 換銀行，台新銀行限制太多。

(2) 若公司只要做那些案件，貸款業績只會越來越少，市場的競爭多必需  
要檢討作業的方式及規範。

(3) 對保人員素質不佳。

(4) 進口車增加，表示貸款的額度會增加，因此一個人可以放的額度要增加，如中租一個人 80 萬不用保人。

(5) 作業的方法要全面調整，才能和外面有競爭。公司不會過的案件，在外面也不會過這最好的。

(6) 審核的內規要改，才能成長。

授信部統一回覆如下：

## 弘勳汽車

1. 公司的貸款政策要改變
2. 對保人員素質要加強

授信部統一回覆如下：

## 天下汽車

1. 保固愈做愈少，服務廠不想做，所以也不敢推，寧可送其他公司
2. 順心營業部：順心聯盟的保固服務，會由三大系統保固，擴增五大系統保固，同步銷售，讓保固服務更趨於市場需求，就是希望幫助加盟商賣車，也請服務部要教育服務廠協助推動。
2. 貸款要確定會過才會送公司，只要有一點疑慮就只好送外面。

授信部統一回覆如下：

## 新美汽車

1. 公司只用台新銀行，可不可以換，其他區域也沒有用台新。
2. 送公司不過不要打婉拒。
3. 對保人員素質不好，只會收件。
4. 車商保證的期數太多，中租只要 8 期。

授信部統一回覆如下：

授信部：

一、今日各位車商老闆提問的問題，總結下來共有三項問題：

Q1：對保人員的素質不佳。

Q2：撥款作業時間長：

Q3：貸款規範的問題。

在此做個回覆：

A1 與 A2：首先是對保人員的問題且與問題 2 有關連，先做回覆。公司在 2017 年業績成長時，發現對保人力不足，所以讓新進的業代也來參加對保考核；以增加對保人員數來對應，但事實證明，「對保」這項專業的工作，最後還是會集中於特定素質比較好的人員，車商的送件也會因此產生集中於特定業代人員的現象。

有關對保人員素質不一，建議各位車商老闆，可以指定各位信任得過的對保人員為各位服務，不須顧慮簽約原因(當場舉例苗栗所的劉兆晃，新美汽車表示認同)。

公司方面也正在規劃專職對保人員，為各位服務貸款案件。各位加盟商老闆目的在成交售出車輛，並多些分期業績貢獻。如果分期案件如果有素質較佳的對保人員服務，確定過件；案件能核貸，相信一、二天的設定作業及撥款動作慢些，各位老闆應該大多還是可以接受這些時間差(在場車商多點頭認同)，所以對保人員素質夠專業，能夠提高各位車商案件的核貸率，相信各位老闆自然會對送件(給公司)有信心，也能增加公司的業績。

A3：為對應無薪轉或勞保的分期案件(客戶)，目前桃苗與中區均已提供華南銀行對保文件，華南銀行可對應提供薪資袋為財歷之客戶，讓公司貸款條件更加全面(當場通知到場所長要到部區拿華銀對保文件)。尤其是對保人員的素質高，只要他能將案件正常的補強到公司能過件、車能成交、又對公司有貸款業績那最好，至於這個案件需要到什麼樣的保證條件?各位車商老闆並不是那麼在意那些問題，客戶能接受就好。所以公司才會規劃專職的對保人員工作，如此也可以讓案件核貸單純些，當然也儘可能不需要車商對案件負擔保證責任。