



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 2014/9/30

AN 140908

主旨：順心聯盟桃園區聯誼會會議紀錄

- 一、 2014 年第三季順心聯盟桃園區聯誼會會議紀錄內容，敬請參閱附件。
- 二、 以上 敬請知悉。

順心營業部：副勳文

順心優質車商聯盟 桃園區聯誼會活動紀錄表

日期：2014/09/17(三)

時間：16:00~20:00

地點：同湘悅喜宴美食會館(桃園市中正路 1003 號)

主席：徐立昇會長

紀錄：梁文堯主任

列席：

黎佳興部長 陳文吉副理 黃全彬副理

林秋新課長 繆正華課長 張淑嫻課長

呂漢銘專員 楊景勝查專 黃庭顯主任

梁文堯主任 鄭志佳課長 邱顯德所長

王子欽所長 黃伍澄所長 翁茂景所長

詹德漳所長 丁才添課長 江國輝課長

李愷倫課長 郭克維課長 柯雅馨課長

洪銘成廠長 陳志聰廠長 陳志杰廠長

周敦識廠長 李振邦廠長 洪尚佳廠長

聯誼會流程：

一、主席報告

二、順心車業報告

三、聯誼會會務報告

四、臨時動議與會員意見分享

五、散會

一、主席報告：

徐會長：我們桃園區車商有向我表達，向公司反應貸款、查驗保固的問題與建議，未得到正面回應，也不一定有效果，若是屬於個別的問題可以向相關單位進行溝通，但涉及整體及制度面的問題可以大膽提出個人看法與建議來進行討論。9/13-9/14日會長研習活動，其中也針對車商所提的以權威、天書或是HOT情報為標準來放貸，成數130-150%等相關問題進行討論。公司到目前為止，呆帳損失1.8億，是否因逾放造成公司損失獲利減少，而從嚴審核放款條件。建議公司針對逾放及呆帳低的車商可以採行差別放款管控，希望大家踴躍發言表達意見讓公司與車商共同成長，也感謝大家的到場參與，預祝今日活動圓滿成功。

黎部長：首先感謝前來參加聯誼會的車商，對順心的支持。公司會傾聽車商的意見，目前我們順心聯盟雖非是市場上最大，未來一定是最大的車商聯盟，希望各位老闆能夠持續支持順心，讓順心成長與壯大，共創雙贏的未來。

徐會長介紹新加盟車商：

馬赫汽車 鄭百修老闆

二、順心車業報告(報告人-總公司 林秋新課長)

- 目前順心全省已掛招牌有 191 家，桃園區有 26 家。
- 9 月份貸款狀況：截至 9/15 日桃園區貸款金額為 784 萬。其中接近及超過 67 萬車商有佳世達(85);好車多(68);豐達(65);忠泰(61);車辰(65);高勝(53);明德(57);昇霖(100)。
- 盤車台數與貸款比重差異：提供車商另一個車源管道，請加盟商踴躍投標。(非強制性)
- 聯誼會月平均及損失率分佈圖：縱軸為平均貸款金額，橫軸為損失率，第一象限(右上方)為貸款金額超過 50 萬損失率 4%以下，第二象限(右下方)為貸款金額低於 50 萬，損失率 4%以下，以此類推。
- 順心家族盤車業務統計，8 月份有山鑫及如意兩家投標，如意得標 1 台，1-7 月得標 34 台。2013 年盤車總數 42 台。
- 2014 年 1-8 月查驗月平均台數，桃園區 3 台/月。
- 買保險送保固：1-9 月桃園區完成強制險 66 件任意險 90 件。
- 「旗開得勝 II」獎勵活動，全國前 20 名菁英榜，桃園區有忠泰 207 分。2015 年加盟商表揚大會費用補助菁英榜前 20 名，桃園區有忠泰汽車。
- CAR OK 官網上架車輛資料正確性：請加盟商車輛售出後立即下架，維護架上車輛正確性，以免消費者客訴造成廣告不實，致使公司遭到政府單位處罰。另外也請車商將售出資料輸入，車

輛回廠比對正確後，公司會發給車商 10%協助金。

- 加盟商網拍車競拍說明：當年度棄標 1 次，停權 3 個月，收取手續費 1 萬元；第 2 次(含)以上停權 6 個月，收取 2 萬元手續費；加盟商年度貸款認列業績未達 60%，予以終止競標之權利。
- 「旗開得勝 II」獎勵活動，250 分以上獎勵 5,000 元，超過 750 分以上，以 300 分為 1 個單位，每增加 1 個單位，提供 1 名國外旅遊名額。活動期間查驗 18 台(含)車以上，提供每台 200 元補助金。

三、聯誼會會務報告

四、臨時動議與會員意見分享

徐會長：

1. 建議公司將會議資料造冊分發給各位聯盟成員，讓每個老闆可以於會議中一目了然，甚至可以安排教育訓練或上課(說話的藝術或如何增加客戶印象及信任度)。
2. 車商的車輛可否上公司網站上拍賣，價格由車商訂定底標價，由大家來競拍？目前網拍盤車車況較不明確，故大家都不願競標。
3. 非順心車商不要到順益的據點估車以確保車商估車權利。以上三點建議。
4. 希望大家可以提出建議

營業部補充：

1. 會議資料請部區事先印製提供，聯誼會課程安排可由幹部或部區優良講師來與加盟商分享。

陳副理答：

1. 針對會長所提出估車問題，順益本來就有建立查核機制，會要

求營業所提供舊車資料及賣給誰，同時公司會以電訪方式，進行追蹤車輛的流向，並製訂懲罰制度避免車輛外流給非加盟車商，請老闆放心。

林秋新課長答：

1. 順心原本就有供車商的車輛上架拍賣的平台，會後將表格傳給區域主任再由區域主任向各位說明相關內容與事項，若各位有問題可以直接來電洽詢。
2. 順心家族專區競標車輛為實車現況交付，建議加盟商先制存放廠看實車評估是否符合三大保證，車輛機件或外觀內裝等維修費用；維修費用與稅都是您的成本，評估效益後再上網競標。

明辰汽車 梁育誠老闆

前一陣子貸款難過，公司是否是考量逾期及呆帳過高，造成案件緊縮嚴審，建議公司可否針對逾期、呆帳雙低車商，採取更具有彈性的貸款審件角度及貸款成數可放款至 150% 查驗過車輛對車商是有利的，讓車商更有信心提高消費者信任度順利將車輛售出。

陳副理答：

1. 貸款成數不足的問題主要是視客戶條件而定，有車商反應貸款審核角度模糊，針對此類問題建議多多和授信直接溝通以了解實際狀況，調整補強條件進而提升過件率。

鴻輝汽車 王煌凱老闆：

1. 為什麼第一手送公司不過，送別家過件。
2. 佣金問題(比外面少)。

授信部補充：

條件、信用、成數符合第一手案件應可承作

陳副理：

順心目前退佣不是最高，銀行不用背負招牌、廣告及其他費用，銀行將這類成本轉化成佣金給車商。站在公司立場，公司獲利不高，提高佣金將造成更大風險與壓力。秉持著互惠互利原則讓公司與車商達到良好的互動關係，共同創造雙贏，順心及車商才能永續經營。

五、散會