



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 2018/1/24

AN 180109

主旨：順心聯盟南區聯誼會會議記錄

- 一、 2018 年第一季順心聯盟南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： 孫志平 1/24
(印)

順心優質車商聯盟聯誼會活動紀錄表

日期：106年12月22日 時間：16:30

地點：高雄市享溫馨囍宴會館餐廳

主席：和發汽車 李進財 會長

紀錄：區域主任 吳石鼓

出席簽到：請參照附件簽到表

列席：

順心南部區 王弘君部長

謝有福副理、洪圳興副理

廖崇伯課長、翁坤忠課長

順心車業：徐志豪副理

聯誼會流程：

- 一、介紹列席貴賓
- 二、主席致詞
- 三、貴賓致詞
- 四、順心車業報告
- 五、會務報告
- 六、臨時動議與會員意見分享
- 七、會議結束

一、會長致詞：非常感謝各位順心家族成員這幾年來的努力與支持，等一下希望大家有好的意見都可以提出來，讓南區聯誼會繼續努力延續下去，只要對聯誼會有好處的意見都能提出來。

二、順心車業報告

1. 順心聯盟家數分佈說明
2. 貸款進度說明。
3. 順心家族盤車業務說明。
4. 查驗、保固進度報告。
5. 保險績效統計報告。
6. 2017年中古車過戶台數說明。
7. 順心聯盟「金雞報喜V」獎勵活動說明。

三、會員建議：

1、 沈副會長:認證車有附一張 0800 一次免費拖吊卡,如雙 B 進口車發生故障時一定要拖回順益廠,但如技術性無法解決問題,會造成二次拖吊,時效性不佳。
洪副理:認證車配合公司原則贈送一次免費拖吊卡,機油六瓶,一次抵用 2 瓶(回順益汽車)互惠互惠原則,在技術上都有與原廠交流應該不會有問題。

2、 沈副會長:保險登入時效性太慢,若臨時意外需出險,容易造成客戶誤會及困擾。

王部長:應是特殊車型的關係,導致保費無法即時算出,所以各營業所助理若因車型樣式狀況試算不出金額,可請新安公司直接試算及登錄加快時效性,也請所長回去轉知各營業所助理改善處理。

3、 精品:劉前副會長:車商評核橫布旗很久沒發了。有些車商提出車商快到期的客戶,續貸原融件被公司招攬,業績不能歸車商,這樣公司把車商的生意搶走了,建請公司招攬車商客戶的續貸,若招攬成功,則業績應回歸給原車商認列貸款,目前 SUM 已有此作法,相信這樣車商流失率會降低,也希望公司能有專門的人員進行電話招攬,協助車商客戶原融貸款,希望公司能討論一下。

順心營業部：

依 2017/1/1 之「分級評核管理辦法」,年度評定為特優車商,將致贈獎勵牌及恭賀橫布旗各一只。

廖課長:公司設電話行銷人員,車商原車融資會回報公司研究業績認列問題。

謝副理:原則上業代不會去招攬車商的客戶,若是有特殊個案我們再研究。

授信部：

是否正式對於聯盟分期客戶融資,進行電銷開發,授信部將訪查同業做法與效益,並進行可行性評估。

4、 三禾:方總幹事提出有二件貸款案件送公司說客戶有特別註記無法承作送 SUM 都能過件撥款。

王部長:此案件並非銀行撥款是經由滙豐汽車的協新租賃公司放款,公司也有在設法,未來公司也會想辦法來處理。

5、 三禾:方總幹事:新車商簽約有 12 萬招牌補助,續約的車商有招牌補助嗎?如第一約未能完成 2400 萬的目標,但公司已罰車商商標金權利金、那第二次合約則應給予請領招牌維修補助。

王部長:原招牌辦法,若車商完成 2400 萬目標,續約補助招牌維護費,未達 2400 萬則沒有補助,這是其它聯盟沒有的福利,至於公司罰款後是不是應補助第二約招牌維護費,則請徐副理回去呈報討論一下。

會長:之前全省車商好像討論過這個問題,但沒什麼結論,希望公司能再討論評估一下。

順心營業部:

商標金權利金非等同於貸款業績,且自2016/1/1起,續約之招牌建置補助額度適用修訂後辦法,則依續簽訂合約期間之總認列貸款金額目標乘以補助比例,補助比例對照如下:

認列貸款目標	補助比例
2,400 萬以下	0.1%
2,400 萬(含)~3,200 萬	0.2%
3,200 萬(含)~4,000 萬	0.3%
4,000 萬(含)~4,800 萬	0.4%
4,800 萬(含)以上	0.5%

(前次合約展延之認列貸款金額目標,不列入計算)

力賀:公司保固是引擎,變速箱,方向機,但變速箱離合器、電磁閥電子原件內部排除再外,變成不會壞有保固,會壞不保固較不合理,希望公司帶回研議評估看看是不是應列入保固。

王部長:剛好前天有請徐副理跟服務部協調保固內容的問題,因 SUM 最近有更新保固內容,但這跟保固的費用也有關係,待公司討論後再回覆大家。

順心營業部:

因保固項目和成本關係,所以不包含此兩原件,是否列入尚須研議。

- 6、精品劉前副會長:據我了解第一約 2400 萬完成有 0.3%補助金,若第二約沒有用到,第三約續約則能領取現金?

徐副理:若逾期率及總體損失率都有達到標準,則能提供給車商老闆,但要保留 30%以備招牌維護使用。

順心營業部:

若每次合約期滿,皆完成合約認列貸款目標,若有剩餘補助額度,自第三次(含)合約起,且無須再做招牌建置、修繕,車商可向公司提出請領前幾次合約剩餘補助額度(不包含當次合約之補助額度)。其實際發放金額,將視車商請領之上年度期滿日之「逾期率」與「總體損失率」實績,按(註一)標準予以提供發放比例,每年度請領,以此類推。剩餘額度非獎金,其發放金額公司是以招牌補助款方式支付,所以該筆金額需填寫在續約合約之招牌建置費用。

(註一)

逾期率 35%		總體損失率 35%	
合約期滿日實績	發放比率	合約期滿日實績	發放比率
2.00%(含)以下	35%	2.00%(含)以下	35%
2.01%~2.80%(含)	20%	2.01%~2.80%(含)	20%
2.80%以上	不發放·列入下次合約期間之招牌建置補助額度。	2.80%以上	不發放·列入下次合約期間之招牌建置補助額度。