



「新秀輔訓計畫」業務人員專案面談申請表

一、基本資料			
申請人姓名		通訊處名稱/代碼	
業務人員編號/身分證字號		業務主管姓名/合約層級	
出生日期	年 月 日	業務主管業務人員編號	
最高學歷		專案生效月份	年 月
業務代表承攬合約生效日	年 月 日		
二、面談資料(由申請人填寫)			
<p>(一) 請簡述您參與「新秀輔訓計畫」的目的與期許？</p> <p>(二) 您認為參與「新秀輔訓計畫」必須具備哪些條件？個人已具備前述哪幾項？</p> <p>(三) 請簡述如何配合通訊處與直屬主管為您規劃的各項輔訓計畫？</p> <p>(四) 請寫下您專案期間的業績目標？預計何時可委任為業務主任？</p> <p>(五) 您是否知道須簽訂業務代表承攬合約後始可參與本專案？ <input type="checkbox"/>是 <input type="checkbox"/>否</p> <p>(六) 經業務主管說明後，您是否已完全了解「新秀輔訓計畫」的權利與義務，例如：於本專案期間所招攬之保險契約如發生解約、契撤、契變時，將扣回已發放之「每月招攬額外佣金」。倘因而影響前一階段應達成之業績標準，將追溯終止其專案資格等相關事項？ <input type="checkbox"/>是 <input type="checkbox"/>否</p> <p>(七) 您是否明白獲得專案資格後，倘因品德操守不佳、未符合本計畫規範或違反「業務人員履約作業評量標準」等相關規範情事(例如非本人親自招攬...等)，直屬業務主管、通訊處總監/經理及公司將終止您之專案資格，並追回已發放之「每月招攬額外佣金」，另依「業務人員履約作業評量標準」處理之要求？ <input type="checkbox"/>是 <input type="checkbox"/>否</p> <p>(八) 請選擇「訓練課程」參與方式及「每月招攬額外佣金」給付方案(一經選定，專案期間不可變更)：</p> <p><input type="checkbox"/>新秀聯合訓練：本人已知悉應遵循「新秀聯合訓練」參訓規則，否則將終止專案資格；「每月招攬額外佣金」選擇下列方案(請勾選)，並已了解專案期間不可中途變更。</p> <p><input type="checkbox"/>制度一：FYC>5,000 時，每月招攬額外佣金為：3,000+(FYC-5,000)×各階段給付比例。 (各階段給付比例為 FYC 之 50%/40%/30%，每月最高 2.6 萬元為限)</p> <p><input type="checkbox"/>制度二：各階段每月達 FYC 標準，定額給付 1.7 萬/1.7 萬/1.2 萬。</p> <p><input type="checkbox"/>通訊處自訓：「每月招攬額外佣金」僅適用制度一。</p>			
申請人簽名：			
日 期： 年 月 日			



三、業務主管／通訊處經理對申請人之評鑑與相關事項

1.業務主管對申請人之評鑑：

2.本人已了解新人經公司委任為業務主任後，倘因專案期間所招攬之保險契約發生解約、契撤、契變致影響委任資格或發生溢領之情事，將追回溢發之業務主管「輔訓佣金」。

業務主管簽名：

通訊處總監／經理：

通訊處總監／經理簽名：

以下由業務中心填寫：

地區：_____ 業務中心：_____ 受理日期：民國 _____ 年 _____ 月 _____ 日

初審意見：

- 1. 申請人之基本資料是否正確 是 否
- 2. 申請人是否已簽訂業務代表承攬合約書（須完成簽約手續始能參與本專案） 是 否
- 3. 申請人申請之專案生效月份是否符合規定 是 否
- 4. 申請人之配偶是否為公司之業務主管或業務代表（如是將不符專案資格） 是 否
- 5. 申請人是否曾與公司簽訂合約（如是將不符專案資格） 是 否
- 6. 申請人是否具備服務的熱忱與關懷的精神 是 否
- 7. 申請人是否具有純樸、真誠、低調之特質 是 否
- 8. 申請人是否認同公司理念並且真誠承諾全心投入 是 否
- 9. 其他：

審核結果：

同意，專案生效月份為_____年_____月。

原因：

不同意。原因：

業務中心主管	覆核	經辦

※審核面談時，請搭配申請人簽約時繳交之「面談記錄表」及「業務人員訂約申請書」進行評估。

*提供「新秀輔訓計畫專案錄取通知」、「新秀輔訓計畫專案終止資格通知」予專案人員本人，通知將透過 AES 照會平台發送照會，路徑為（路徑：南山人園地/保單服務/照會管理平台/照會查詢/業務行政）。

通訊處：_____ 姓名：_____ 推介主管：_____

【附件二】

我的南山三寶(客戶版)

南山一寶：為何選擇保險業？(包含寫出您的保險小故事或是讓您感動的保險小故事)

南山二寶：為何選擇南山？

南山三寶：對未來的期許 (寫出短期 3個月，中期 6個月，長期 1年以上的目標)

我的完訓計劃-第一階段計劃書

【附件三】

一、每月收支設定

1.每月固定開銷	\$	合計
2.可能性臨時支出(例如：紅/白包...等)	\$	
3.緊急預備金	\$	

二、外幣證照取得

完訓日期：_____

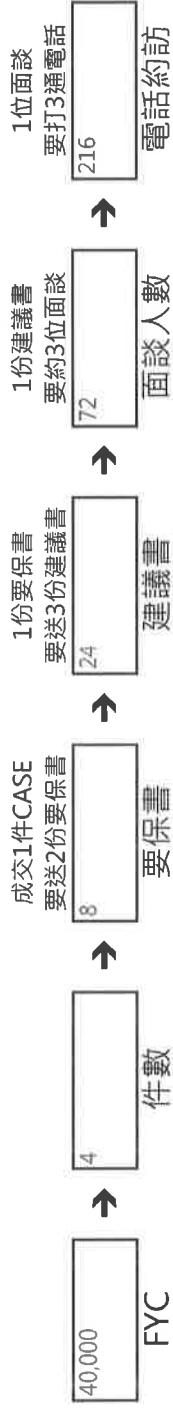
內部合格日期：_____

外部考試日期：_____

三、FYC & 件數

FYC _____ → 預定由 _____ 件CASE產生

四、活動目標設定



※註：左上灰色數字為範例提供參考。各項目標比例根據IMRA統計。

五、預定每月行動計劃

第1個月	準客戶	1	2	3	4	5
	補充說明(註)					
第2個月	準客戶	1	2	3	4	5
	補充說明(註)					
第3個月	準客戶	1	2	3	4	5
	補充說明(註)					

※註：補充說明，例如：商品、拜訪日期...等

六、新秀表揚會預定爭取的獎項請打勾「✓」

- 全勤獎 4星會 特定商品銷售獎
- A&H 123 四星會獎 榮譽新秀獎 高峰獎 頂尖新秀獎

推介主管簽名：_____

100位準客戶名單

【附件四】

NO	名 字	介紹來源 (註1)	接觸 (註2) 1~4	VIP
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				

NO	名 字	介紹來源 (註1)	接觸 (註2) 1~4	VIP
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				
36				
37				
38				
39				
40				
41				
42				
43				
44				
45				
46				
47				
48				
49				
50				

【註1】介紹來源：親戚、同學、同事、朋友、鄰居...

【註2】接觸：1 非常困難 2 有點困難 3 容易 4 相當容易

100位準客戶名單

【附件四】

NO	名 字	介紹來源 (註1)	接觸 (註2) 1~4	VIP
51				
52				
53				
54				
55				
56				
57				
58				
59				
60				
61				
62				
63				
64				
65				
66				
67				
68				
69				
70				
71				
72				
73				
74				
75				

NO	名 字	介紹來源 (註1)	接觸 (註2) 1~4	VIP
76				
77				
78				
79				
80				
81				
82				
83				
84				
85				
86				
87				
88				
89				
90				
91				
92				
93				
94				
95				
96				
97				
98				
99				
100				

【註1】介紹來源：親戚、同學、同事、朋友、鄰居...

【註2】接觸：1 非常困難 2 有點困難 3 容易 4 相當容易