

2010 年保險經紀補充獎勵計劃



最新消息! 2010 年賺得額外獎勵的兩大方法

賺多少錢取決於你 — 銷售得越多，賺得就越多。

Benefit Solutions 提供兩項業界最具競爭性的獎勵計劃。

銷售獎勵

對每年新保費（年率），我們提供固定的 4% 新銷售獎勵 (Group Limited HealthCare 為 1%)。

條件

- 每年的新銷售額至少達 5 萬美元。
- 至少 5 個新保單或 10 項新保險項目。
- 銷售應具有 2010 曆年有效期的保單編號。

同一個投保人名下的多個保單編號將被算作一個銷售。

每一個保險保單項目年保費上限為 15 萬美元。

倘若您與本公司無現有有效業務，但是如果滿足上述要求，仍舊可以支付銷售獎勵。

計算方式

Benefit Solutions 補充獎勵以單一納稅人識別號碼支付補充獎勵。

付款計算：

新業務資格 % x 總年保費 = 補充獎勵新業務付款

例 1 (符合至少 5 個新保單)

在資格評定階段，一名保險經紀做了 7 萬 5 仟美元的新業務保費，其中包括 5 個新保單與 7 項新保險項目。補充獎勵的金額是年保費的 4%。

$$4\% \times \$75,000 = \$3,000$$

例 2 (符合至少現有保單的 10 項新保險項目)

在資格評定階段，一名保險經紀做了 25 萬美元的新業務保費，其中包括 4 個新保單與 10 項新保險項目。補充獎勵的金額是年保費的 4%。

$$4\% \times \$250,000 = \$10,000$$

這些例子適用於保單之所有保險項目，除了 Limited HealthCare。

續保獎勵

續保定義

續保計算如下：1 - 失效解約率 ÷ 12/31/09 有效保費

例子

你有 10 個保單，保險總額是 40 萬美元。

保單 1	\$5,000
保單 2	\$10,000
保單 3	\$15,000
保單 4	\$20,000
保單 5	\$40,000
保單 6	\$45,000
保單 7	\$45,000
保單 8	\$50,000
保單 9	\$80,000
保單 10	\$90,000
總額	\$400,000

你有兩起失效解約 (保單 2 與保單 4)，失效解約保費總額是 3 萬美元。你的失效解約率是 $\$30,000 \div \$400,000 = 7.5\%$ 。

你的續保率是 92.5%。

至 2009 年 12 月 31 日的有效保費是凍結的。換言之，對於 2010 年來說，有效保費無增加 (銷售、利率提高、入保變化等) 或刪除。失效解約的價值等於用於有效保費的價值。

所有具有 2009 年 12 月 31 日生效的 5 個有效保單的現行並合格的保險經紀均有資格獲取續保獎勵。

續保獎勵 (續)

獎勵額度

人壽保險、意外死亡與傷殘保險、 集體工作場所保險	牙齒保險、視力保險、LHC
85.00 至 89.99%.....1.50%	85.00 至 89.99% 0.50%
90.00 至 94.99%.....2.25%	90.00 至 94.99% 0.75%
95.00 至 100.00%.....3.00%	95.00 至 100.00% 1.00%

條件

- 每年的新銷售額（年率）至少達 5 萬美元。
- 2010 年 1 月 1 日之前至少有 5 張有效保單。
- 保單每項保險年保費的第一個 15 萬美元符合條件。
- 截至 2010 年 12 月 31 日，保險經紀必須合格。

計算方式

Benefit Solutions 以單一納稅人識別號碼支付補充獎勵。

付款計算：

續保資格 % x 年保費 = 補充獎勵續保付款

例 1

在符合條件階段，保險經紀截至 2010 年 12 月 31 日做了 20 萬美元的有效保費以及 5 萬美元的新銷售。有效保費組合包含 10 萬美元的人壽保險與 10 萬美元的牙齒保險。續保層面達到企業保險組合總額的 85.00%。

牙齒	0.5% x \$100,000 =	\$500
人壽	1.5% x \$100,000 =	\$1,500
總付出		\$2,000

例 2

在符合條件階段，保險經紀截至 2010 年 12 月 31 日做了 20 萬美元的有效保費以及 5 萬美元的新銷售。有效保費組合包含 10 萬美元的人壽保險與 10 萬美元的牙齒保險。續保層面達到企業保險組合總額的 95.00%。

牙齒	1.00% x \$100,000 =	\$1,000
人壽	3.00% x \$100,000 =	\$3,000
總付出		\$4,000

有關 Benefit Solutions 部門發表的 2010 年保險經紀補充獎勵計劃之詳情，可聯絡你的銷售代表。或造訪：
americangeneral.com/employeebenefits。

對於兩種獎勵的一般條款

2010 年的獎勵金將於 2011 年的第一季度支付。

- 售出包括人壽保險、眷屬人壽保險、補充人壽保險及意外死亡與傷殘保險之保單被視為一個保單。
- 售出包括短期殘障保險與長期殘障保險的保單被視為保單的兩項保險。
- 直接保險經紀與幫總代理工作的保險經紀均符合條件。
- 由一名以上保險經紀共做的保單，其獎勵金的分配將根據佣金的拆分而定。
- 不包括個人工作場所、僅行政管理服務(ASO)、合資企業、美洲大陸保險公司(CAIC) 與聯盟國家企業。
- 總代理、總代理首長以及總代理的雇員不符合條件。

披露政策

- 與所有佣金一樣，這些計劃與這些付款將被充分披露，並對你的客戶透明。
- 在送往新客戶及每年送往現有客戶的通知內，我們將披露補充獎勵計劃並要求客戶將問題或關注交給他們的客戶代表。
- 在知道保險經紀有記錄變更及在續保時，也要求資訊披露。
- 另外，根據美國勞工部要求，American General 公司 Benefit Solutions 部門編制的員工退休收入保障法報告資訊應包括披露支付給保險經紀的任何及所有佣金或其它第三方歸屬於該客戶賬戶的開支。

American General Life Companies

American General 人壽保險公司 www.americangeneral.com，是包含美國國際集團公司的國內壽險業務之國內保險公司和附屬公司的行銷名稱。

American General 人壽保險公司提供多種人壽保險、固定養老金、意外和健康保險產品與工作場所福利，服務全美客戶在理財和不動產規劃方面的需要。

為了便利您閱讀，本文件由英文翻譯成中文。所有可能頒發的適用的保險範圍、保單或契約均以英文撰寫。您可以要求一份本文件的英文版本。倘若出現任何不一致的地方，應以英文版本為準。

2010年著作權所有，保留一切權利。

06675006-2528TC R03/10