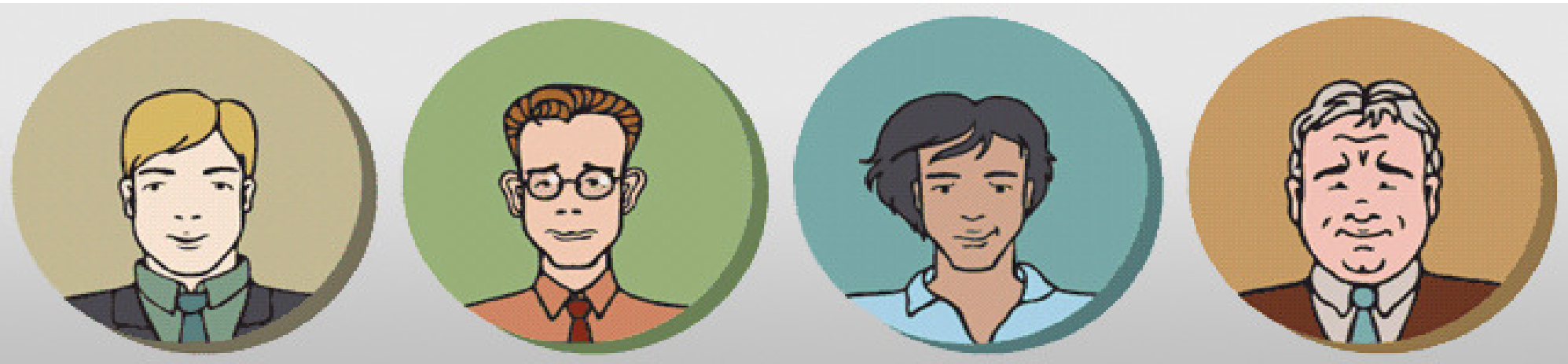
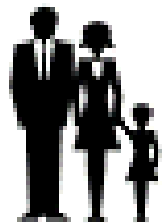


한찬희 차장
한국 IBM

분석을 통한 효율적인 보험 영업성과관리



보험사의 영업성과 관리



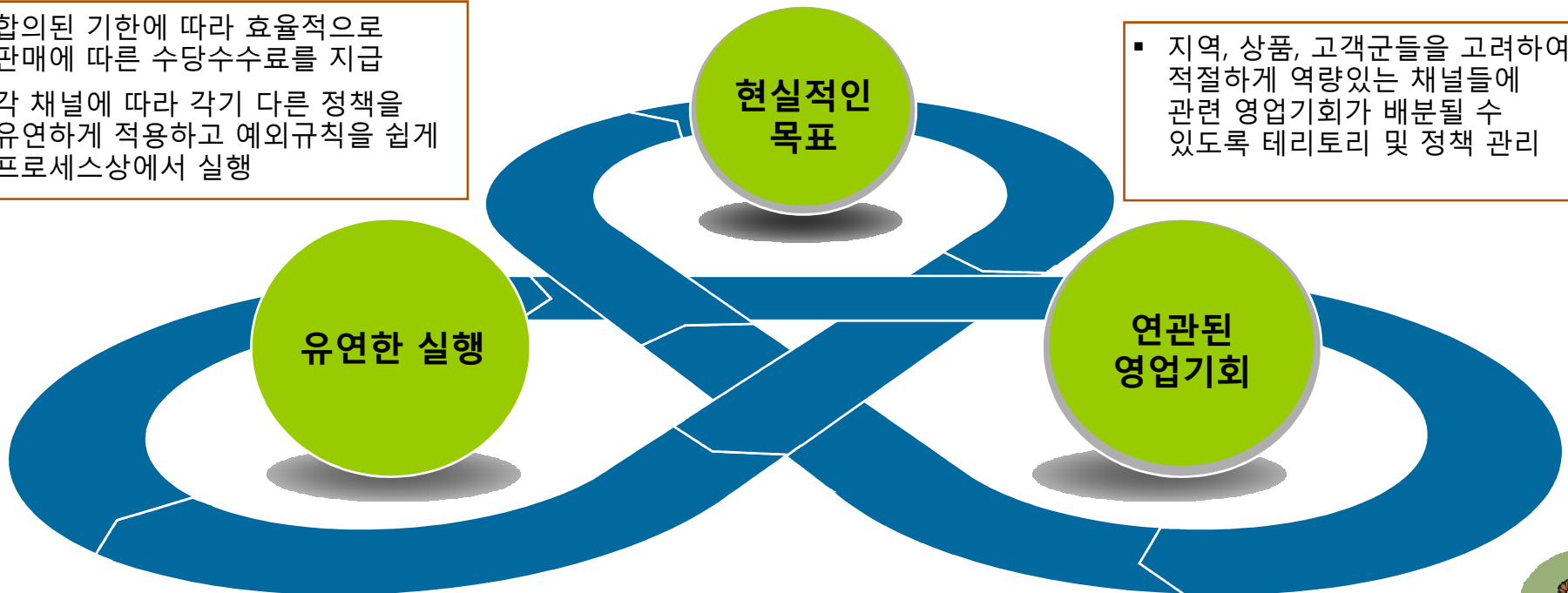
보험사에게는 채널의 생산성 향상이 중요한 과제입니다.

성과가 높은 채널에 적절한 보상을 지급하고 성과가 낮은 채널에 대해서는 성과가 향상될 수 있는 조치를 취해야 합니다.

- 채널의 성과와 고객에 대한 커버리지를 기준으로 각 채널의 역량에 대해 이해
- 성과를 올바르게 측정하고 그에 따른 적절한 보상을 할 수 있도록 각 채널별로 현실적인 목표 수립

- 합의된 기한에 따라 효율적으로 판매에 따른 수당수수료를 지급
- 각 채널에 따라 각기 다른 정책을 유연하게 적용하고 예외규칙을 쉽게 프로세스상에서 실행

- 지역, 상품, 고객군들을 고려하여 적절하게 역량있는 채널들에 관련 영업기회가 배분될 수 있도록 테리토리 및 정책 관리



2012년 동안 기업이 비효율적인 테리토리 관리, 목표 할당, 채널 및 보상 정책으로 인하여 손실된 영업 기회는 전체 매출의 약 5%에서 10%에 이를 것으로 추정됩니다.

Gartner Marketscope for Sales Incentive Compensation Management Software (2012)



멀티 채널에 대한 가시성 확보와 수당수수료 정책의 고도화

1

설계사와 채널의 성과에 대한 가시성을 확보하여 성장과 수익성을 극대화하여야 합니다.

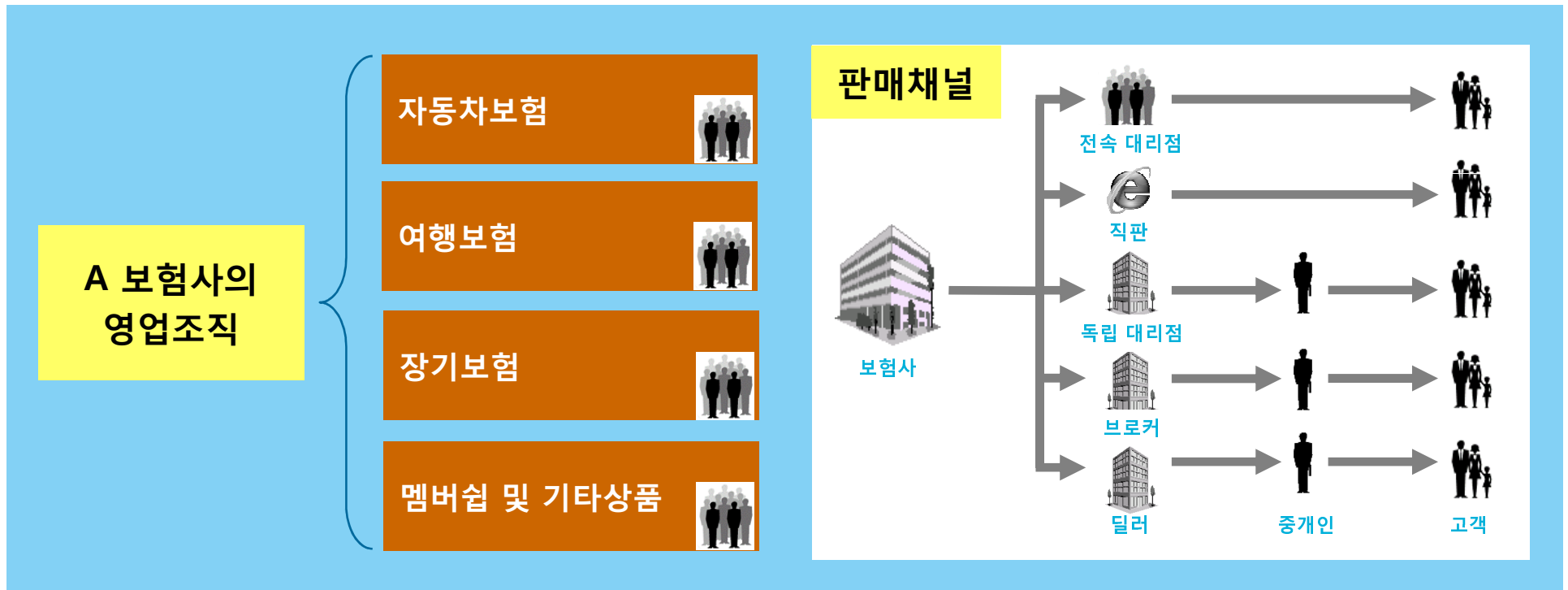
2

보험사의 수당수수료 정책은 영업의 전략을 현장에 반영시킬 수 있는 중요한 연결고리입니다.

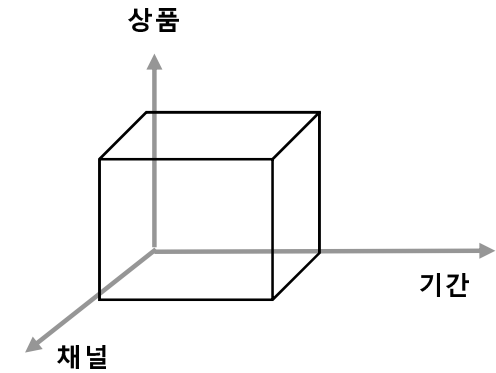


A 보험사 사례

A 보험사는 미국 캘리포니아를 기반으로 각종 자동차보험, 여행보험, 생명보험 및 기타 금융상품을 약 430만 고객에게 판매하고 있는 100여 년의 역사를 가진 종합보험사입니다.



A 보험사 사례 (도입 배경)



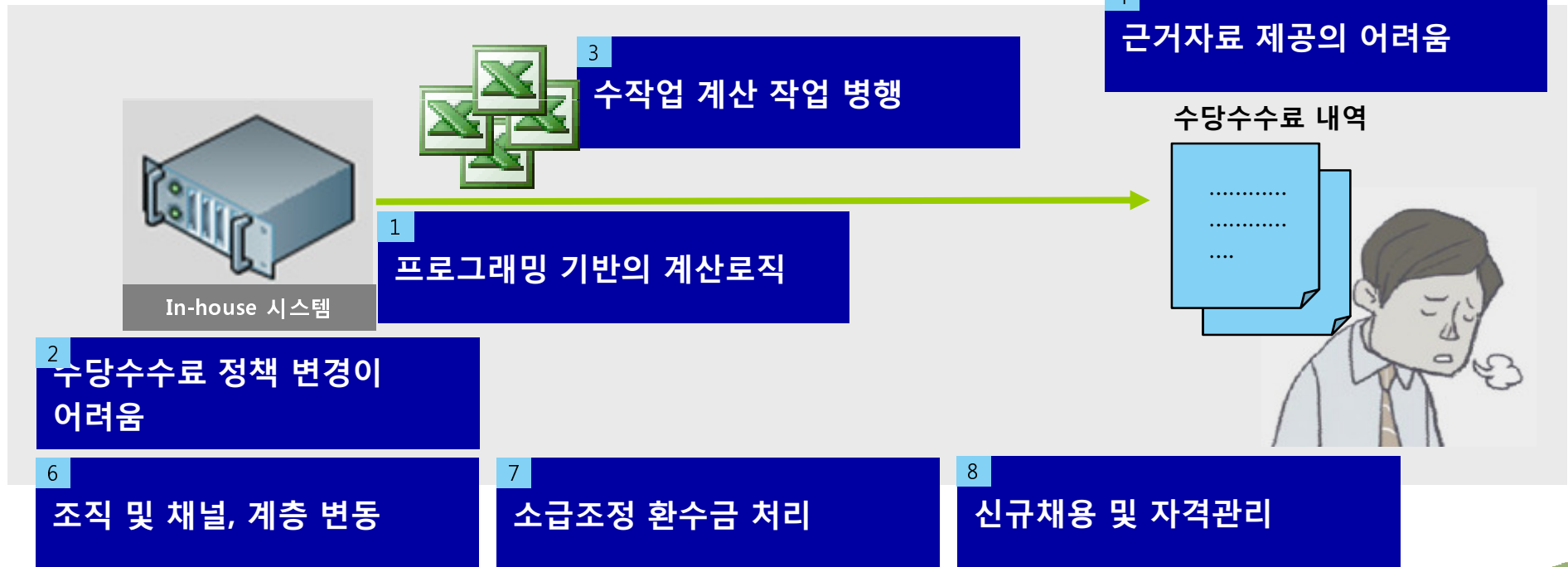
채널별 성과에 대한 세부 내역과 지급하는 수수료에 대한 통합적인 뷰가 존재하지 않아 판매 채널에 대한 적절한 수익성 분석이 불가능하였고 수당수수료 정책을 유연하게 적용할 수 없어 각 에이전시 별로 효율적인 의사결정을 수행하지 못하였습니다.



A 보험사 사례 (도입 배경)







수당수수료의 계산은 주로 자체 개발된 프로그램에서 수행되었는데 많은 부분에서 수작업이 병행되었고 필요한 변경이 적시에 이루어지기 어려웠습니다.

전략에 따라 적절한 정책 적용이 불가능

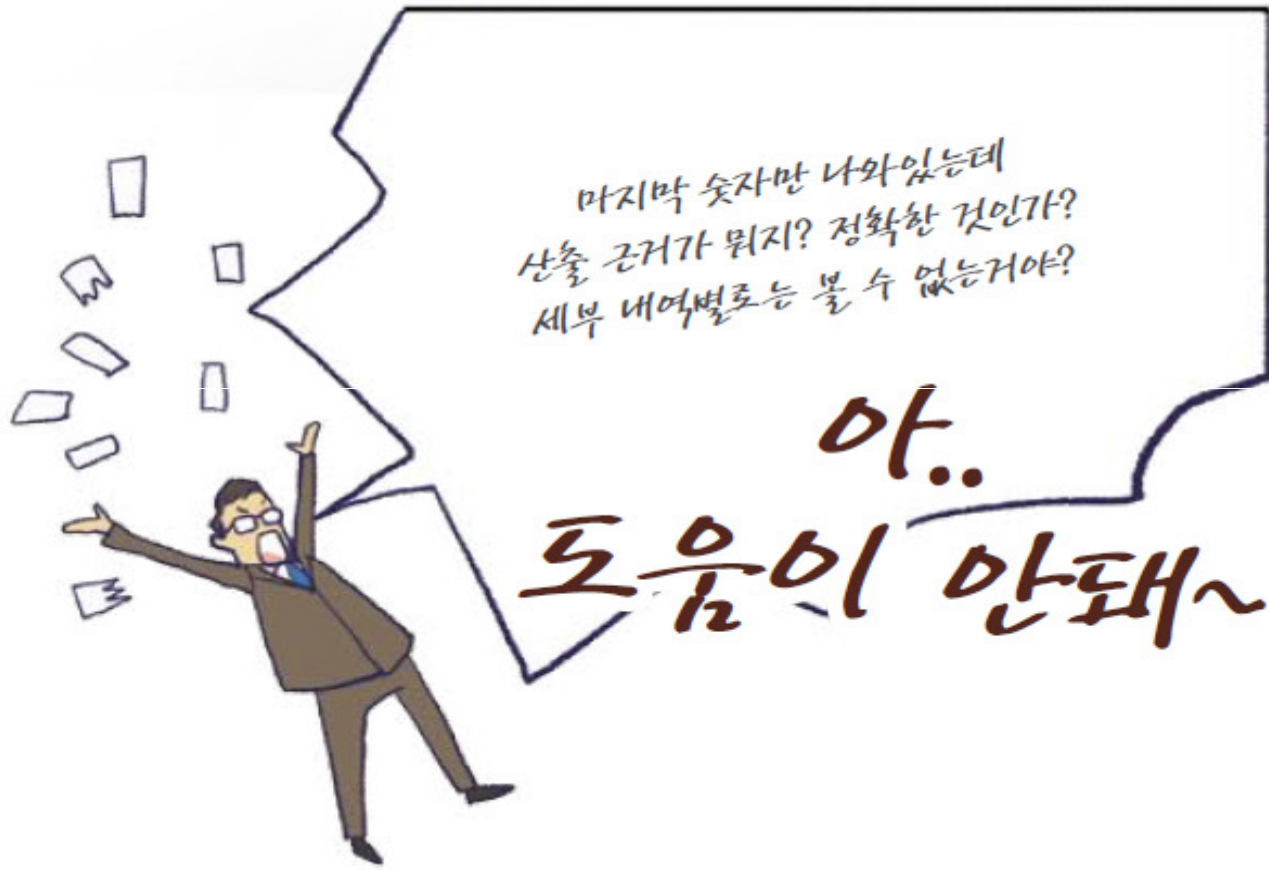


A 보험사 사례

영업의사결정 및 수당수수료 업무에 관련된 사람들은 다음과 같은 궁금증을 해소하지 못하였습니다.

- 1 FC 및 채널**  
 - 나의 현재 목표와 실적과 수당을 한눈에 볼 수 없을까?
 - 내 수당수수료의 상품별 세부내역은 어떠한가?
 - 만약 금액에 오류가 있다면 어떻게 문제를 해결할 수 있을까?
- 2 관리자 및 임원**  
 - 내부 영업 조직과 채널에 올바른 정책이 적용되어 성과를 내고 있는가?
 - 성과가 나지 않는 영업사원과 채널은 어떠한가? 원인은 무엇인가?
- 3 영업 운영 및 보상 담당자**  
 - 수당 정책 실행에 오랜 시간이 소요되고 많은 IT 작업과 수작업이 필요한데 개선할 방법은 없을까?
 - 수당 정책을 변경하면 그 영향은 얼마나 될까?
 - 점차 늘어나는 수당수수료 관련 질의와 세부 내역 요구에 어떻게 대응해야 할까?





솔루션 구현

IBM Cognos Sales Performance Management 솔루션을 이용하여 약 8주 간에 걸쳐 영업성과관리 시스템의 구축을 수행하였습니다.

구축된 서비스는 설계사들이 매일 이용하는 **CRM 솔루션인 Salesforce.com** 포털을 통해 통합적으로 제공되었습니다.



CRM과 연계하여 영업기회, 목표, 실적 및 수당을 한눈에 파악

CRM 통합 인터페이스

salesforce Dan Huddle Help Varicent

Home Leads Accounts Opportunities **Varicent** +

dhuddle.rti@varicent.com — Message Center — Request Assistance — Logout

VARICENT

My Dashboard My Plans My Earnings Top Performers

Sales Representative Dashboard

Below is an overview of your performance of the current pay period including your sales summary and team ranking, incentive compensation and pipeline.

YTD Sales

\$0 \$1,100,000 \$550,000 \$1,650,000 \$2,200,000 \$1,867,550

Performance Summary

Current Rank:	4
YTD Sales:	\$1,852,156
YTD Attainment:	91.1%
\$ to Target:	\$223,427
\$ to Rank 1:	\$424,520

YTD Commissions

	\$15,852
--	----------

You must fulfill all 3 categories in order to qualify for President's Club.

President's Club Scorecard

Category	Current	Need
New Customers:	12	3
Growth Product Sales:	\$112,500	\$87,500
Strategic Sales Count:	7	Done!

RTI Rewards

My Balance:	12,234 Points
-------------	---------------

Here are your current pipeline overview and top opportunities. Please note that forecasted commissions are for reference only and are subject to change until the opportunities are confirmed closed.

Pipeline Summary

Qualification Actively Engaged Upside Commit Closed

Top Opportunities

Oppty ID	Account	Stage	Amount	New Client?	Strategic Sale?	Growth Product?	Forecasted Commission
CAMA018	Grand Hotels Kitchen Generator	Commit	\$50,000	Y	Y	N	\$1,375
CAMA021	Express Logistics Standby Generators	Commit	\$75,000	N	N	N	\$1,742
CAMA013	Express Logistics SLA	Commit	\$540,000	N	N	Y	\$11,220
CAMB008	University of AZ Installations	Upside	\$125,000	Y	Y	Y	\$2,244
CAMA043	United Oil Installations	Upside	\$60,000	N	Y	Y	\$1,421
CAMC015	United Oil Portable Generators	Upside	\$150,000	N	N	N	\$2,473
CAMF001	United Oil Standby Generators	Commit	\$10,000	N	N	N	\$286
CAMA035	United Oil Refinery Generators	Commit	\$270,000	N	N	N	\$4,655
CAMDAA3	GenePoint Lab Generators	Engaged	\$675,000	Y	N	N	\$13,956

Copyright 2010 RT International Ltd. Highly Confidential



하나의 요약 보고서에서 모든 상품군의 수당수수료 내역 확인

Inquire

Agent Incentive Statement

Summary Agent Information

Agent ID	Name	SSN/TIN	Job Code	Job Title	Resident State	Hire Date
C0000001	Dan Huddle	468-59-0453	16	Senior Agent	Idaho	1/15/92

Select Agent to View
(C0000001) Dan Huddle

Select Month
(2009, MONTH 12) December 2009

Payout Summary

Monthly Salary:	\$4,600.00
Total Commissions:	\$45,312.82
Agent Bonus:	\$2,070.00
Total Compensation:	\$51,982.82

Premium & Quota Summary

	Actual Premium	Quota Premium	Achievement Percent
Current Month:	\$729,335.00	\$215,715.00	338.10%
Year to Date:	\$11,415,133.00	\$3,044,823.00	374.90%

Commission Based on Tier Level Achievement

Payout Rate Tiers based on YTD Achievement

Achieve at least...	... but less than	Payout Rate*
\$0	\$250,000	0.50%
\$250,000	\$500,000	1.50%
\$500,000	\$1,000,000	2.50%
\$1,000,000	\$2,000,000	3.50%
\$2,000,000	\$3,000,000	5.00%
\$3,000,000	plus	7.50%

* Rate will be blended when crossing tiers

Payout Results

YTD Premium:	\$11,415,133.00
Monthly Premium:	\$729,335.00
Effective Rate:	2.60%
Payout:	\$18,935.18

Product Based Commission

	First Year Premium	Renewal Premium	Total Premium	First Year Commission	Renewal Commission	Total Commission
Universal Life:	\$45,516.00	\$62,152.00	\$37,406.00	\$3,693.10	\$650.99	\$4,344.10
Traditional Life:	\$169,542.00	\$326,444.00	\$171,660.00	\$12,543.09	\$5,139.50	\$17,682.58
Term Life:	\$12,192.00	\$18,613.00	\$11,299.00	\$674.82	\$157.14	\$831.96
Other:	\$32,128.00	\$62,748.00	\$32,104.00	\$2,891.52	\$627.48	\$3,519.00
Total:	\$89,922.00	\$162,547.00	\$729,335.00	\$19,802.54	\$6,575.11	\$26,377.64

Total Payouts

Tier Comp	Product Comp	Total Comm.	Guarantees	Subtotal External Comin.	Deductions	Previous Balance	Total Payout	Savings	
\$18,935.18	\$26,377.64	\$45,312.82	\$0.00	\$45,312.82	\$69.27	\$0.00	\$0.00	\$45,312.82	\$3,171.90



요약 보고서에서 세부 거래내역 즉시 확인

Inquire

Transaction Detail

Below are the transactions that are tied to you and are commissionable. Please select the time period you would like to view. Contact your compensation administrator if you have any questions regarding this information.

Select Month: January 2009 ▼

Submit

Total Transaction Count

19

Total Commissions

\$2,236.81

Transaction ID	Date	Policy	Insured Name	Product	Description	Adjusted Premium	Base Rate	ACRA	Final Rate	Commissions
100029	1/10/09	17	MARTINEZ,MELODY	Commercial Automobile	Renewal	\$772.50	15%	1%	16%	\$123.60
100246	1/16/09	31	PIERSONJR,	Commercial Automobile	New Business	\$602.18	15%	1%	16%	\$96.35
100386	1/17/09	38	POOL,STEVEN	Private Passenger Automobile from Website	New Business	\$874.14	5%	1%	6%	\$52.45
101010	1/19/09	49	RODRIGUEZ,ROSA	Commercial Automobile	Renewal	\$491.17	15%	1%	16%	\$78.59
101180	1/24/09	17	MARTINEZ,MELODY	Commercial Automobile	Renewal	\$1,343.50	15%	1%	16%	\$214.96
101370	1/4/09	49	RODRIGUEZ,ROSA	Commercial Automobile	New Business	\$370.28	15%	1%	16%	\$59.24
101513	1/9/09	1	MOSSMAN,TRINIDAD	Private Passenger Automobile Tier 55-70	New Business	\$523.75	10%	1%	11%	\$57.61
101761	1/3/09	49	RODRIGUEZ,ROSA	Commercial Automobile	New Business	\$710.15	15%	1%	16%	\$113.62
101852	1/21/09	99	TRIEU,JIMMY	Private Passenger Automobile Tier 55-70	Renewal	\$672.02	10%	1%	11%	\$73.92
102460	1/9/09	49	RODRIGUEZ,ROSA	Commercial Automobile	Renewal	\$729.92	15%	1%	16%	\$116.79
102823	1/12/09	31	PIERSONJR,	Commercial Automobile	Renewal	\$1,401.29	15%	1%	16%	\$224.21
102885	1/16/09	99	TRIEU,JIMMY	Private Passenger Automobile Tier 55-70	Renewal	\$480.43	10%	1%	11%	\$52.85
103070	1/2/09	38	POOL,STEVEN	Private Passenger Automobile from Website	New Business	\$1,578.07	5%	1%	6%	\$94.68
103140	1/7/09	99	TRIEU,JIMMY	Private Passenger Automobile Tier 55-70	Renewal	\$1,132.23	10%	1%	11%	\$124.55
103240	1/4/09	17	MARTINEZ,MELODY	Commercial Automobile	New Business	\$1,423.34	15%	1%	16%	\$227.73
103244	1/17/09	17	MARTINEZ,MELODY	Commercial Automobile	Renewal	\$326.94	15%	1%	16%	\$52.31
103394	1/14/09	31	PIERSONJR,	Commercial Automobile	New Business	\$287.40	15%	1%	16%	\$45.98
103429	1/29/09	49	RODRIGUEZ,ROSA	Commercial Automobile	Renewal	\$1,330.58	15%	1%	16%	\$212.89
104978	1/27/09	17	MARTINEZ,MELODY	Commercial Automobile	Renewal	\$1,340.46	15%	1%	16%	\$214.47



영업 기회별로 수당수수료를 시뮬레이션하여 예측

My Dashboard
My Plans
My Earnings

AM Summary
Commission Statement
Club Qualification
Non-Qualifying Transactions
Issue Resolution
Opportunity Forecast

Blended Rate Calculator

The following form will allow you to determine the payout that you will based on your ability to close deals that are currently assigned to you. Please use the Y/N dropdown below to determine whether or not you feel the deal is likely. This will allow you to see the effect on your payout. Please note that this calculator does not consider any additional components that you might have attached to your compensation plan.

Overview

Total Pipeline		Forecasted Transactions	
"Y" & "N" Transactions	Value	"Y" Transactions Only	Value
Pipeline Revenue	\$6,647,031	Forecast Revenue	\$5,700,031
Total Payout	\$16,275	Estimated Payout	\$10,038

Tier Table (show/hide)

Title	Product	Tier	From	To	Rate
T001	PROD001	1.00	0.00	4,175,825.00	0.00
T001	PROD001	2.00	4,175,825.00	8,351,649.00	0.006586
T001	PROD001	3.00	8,351,649.00	9,186,814.00	0.013171
T001	PROD001	4.00	9,186,814.00	999,999,999.00	0.026342

Opportunities

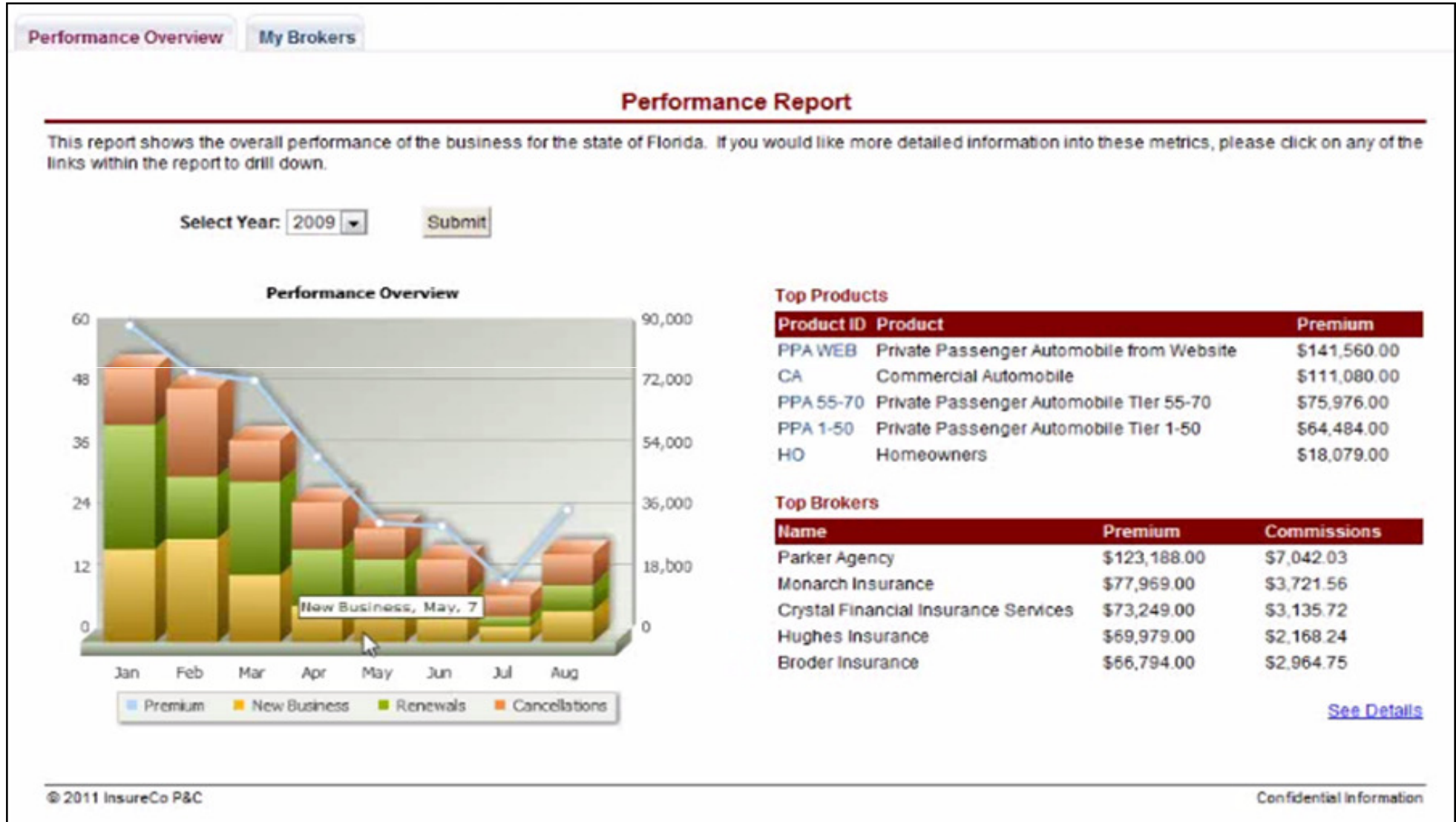
Opportunity ID	Opportunity Name	Forecast Category	Sales Range	Forecasted Amount	Include	Blended Rate (%)
0000	YTD Closed	Existing		5,700,031.00	Y <input type="button" value="v"/>	%0.18
00640000009CAMDAAA	Norton Hospital	Pipeline	Id. Decision Makers	2,000.00	<input type="button" value="v"/>	%0.00
00640000009CAMFAAA	Memorial Regional Hospital	Pipeline	Value Proposition	10,000.00	<input type="button" value="v"/>	%0.00
00640000009CAMGAAA	Saint Joseph's Hospital	Pipeline	Perception Analysis	540,000.00	<input type="button" value="v"/>	%0.00
00640000009CAMIAAA	Riverside Methodist Hospital	Pipeline	Proposal/Price Quote	0.00	<input type="button" value="v"/>	%0.00
00640000009CAMNAAA	Saint Francis Hospital	Pipeline	Negotiation/Review	270,000.00	<input type="button" value="v"/>	%0.00
00640000009CAMOAAA	Holy Cross Hospital	Pipeline	Negotiation/Review	125,000.00	<input type="button" value="v"/>	%0.00



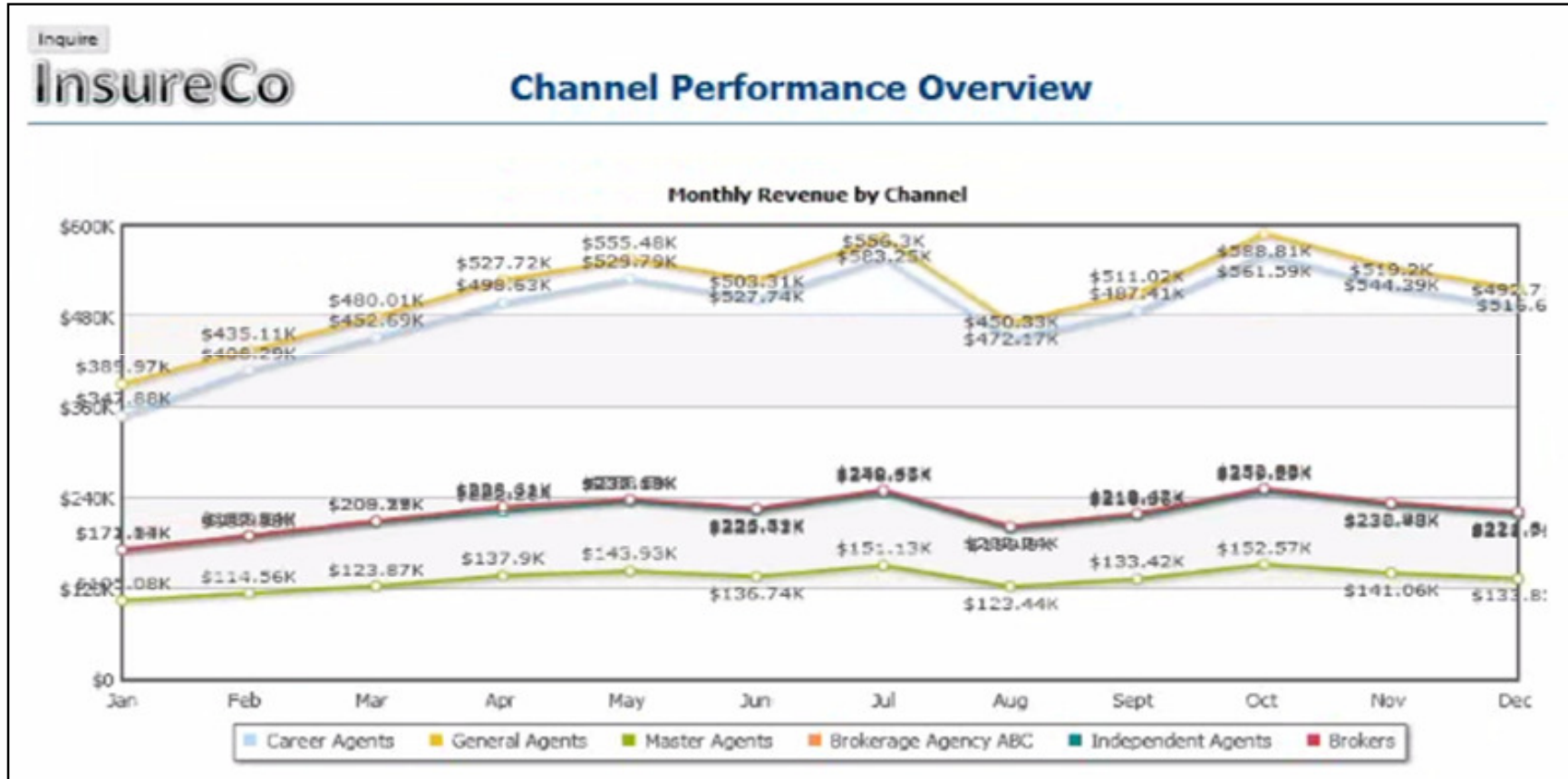
관리자들은 다양한 대시보드와 분석 리포트를 통해 설계사, 상품 및 채널별 성과를 파악할 수 있게 되었고 수당수수료 내역도 동시에 확인할 수 있게 되었습니다.



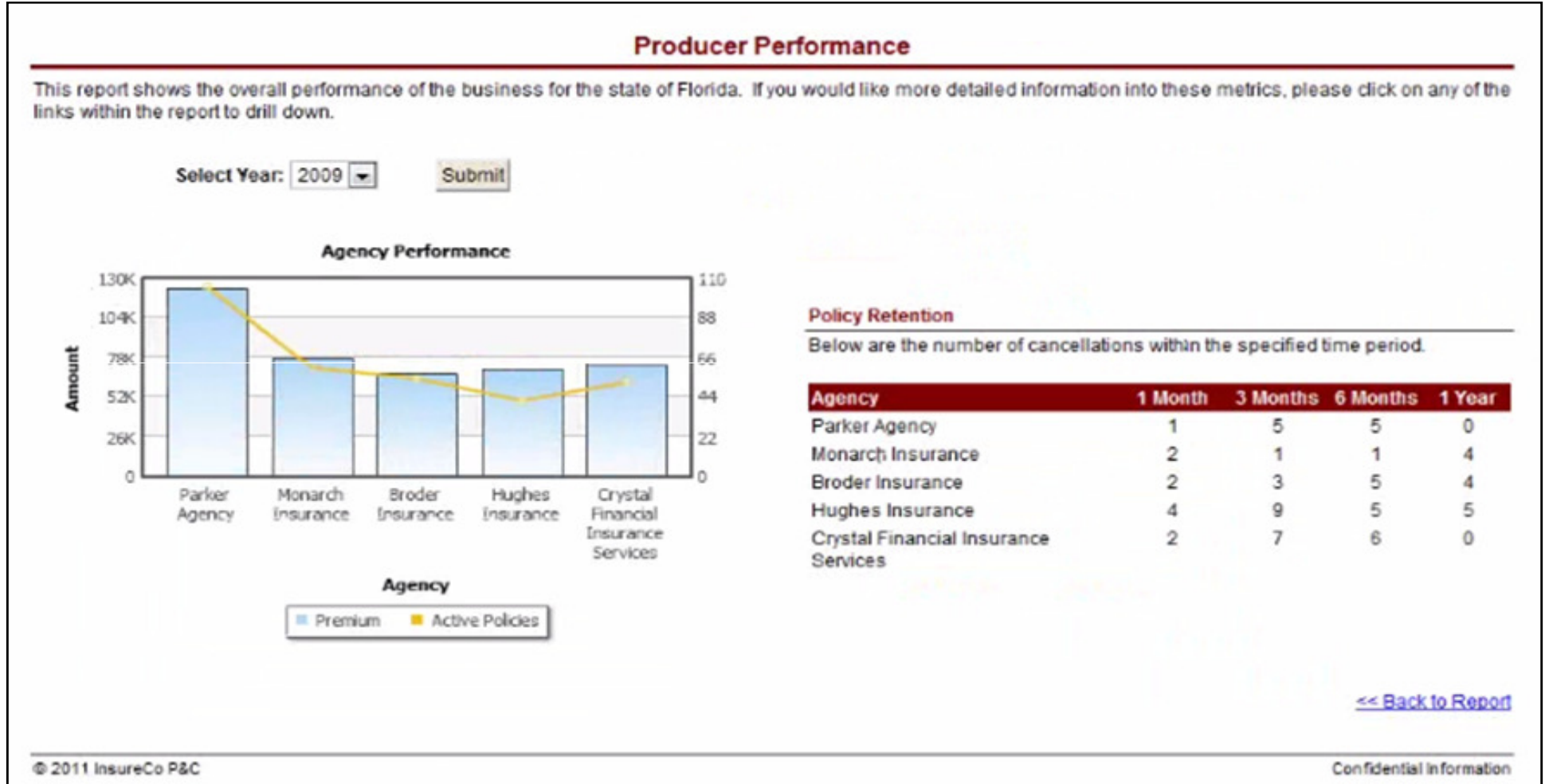
상품별 채널별 성과를 한눈에 파악



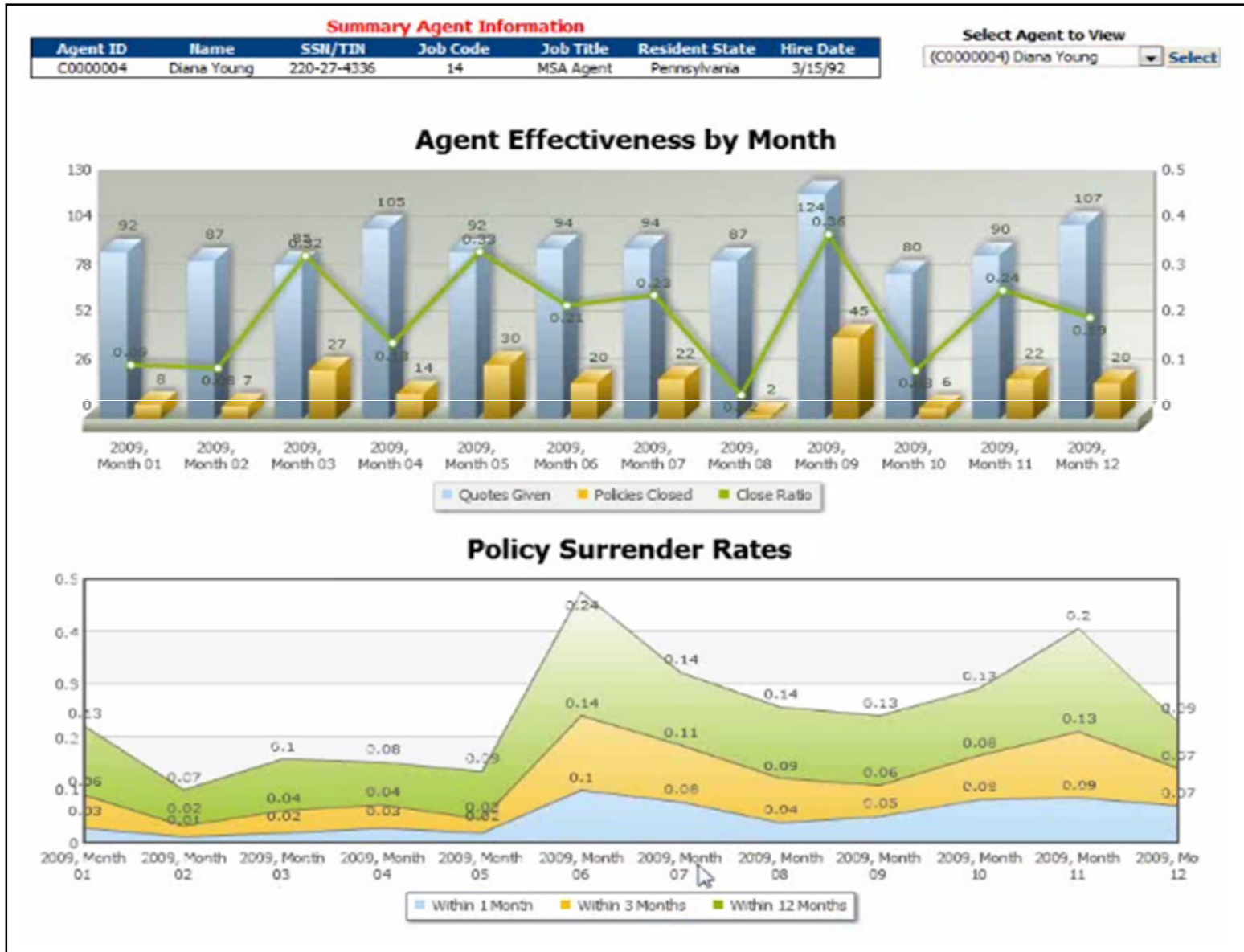
채널 유형별 실적의 추이를 분석



에이전시별 성과를 비교 분석



에이전시별 성과의 트렌드를 분석하여 향후 추세 파악



에이전시별 거래 상세 및 수수료 내역을 조회

Inquire

Transaction Detail

Below are the transactions that are tied to you and are commissionable. Please select the time period you would like to view. Contact your compensation administrator if you have any questions regarding this information.

Select Month: Select Agent:

Total Transaction Count	
19	

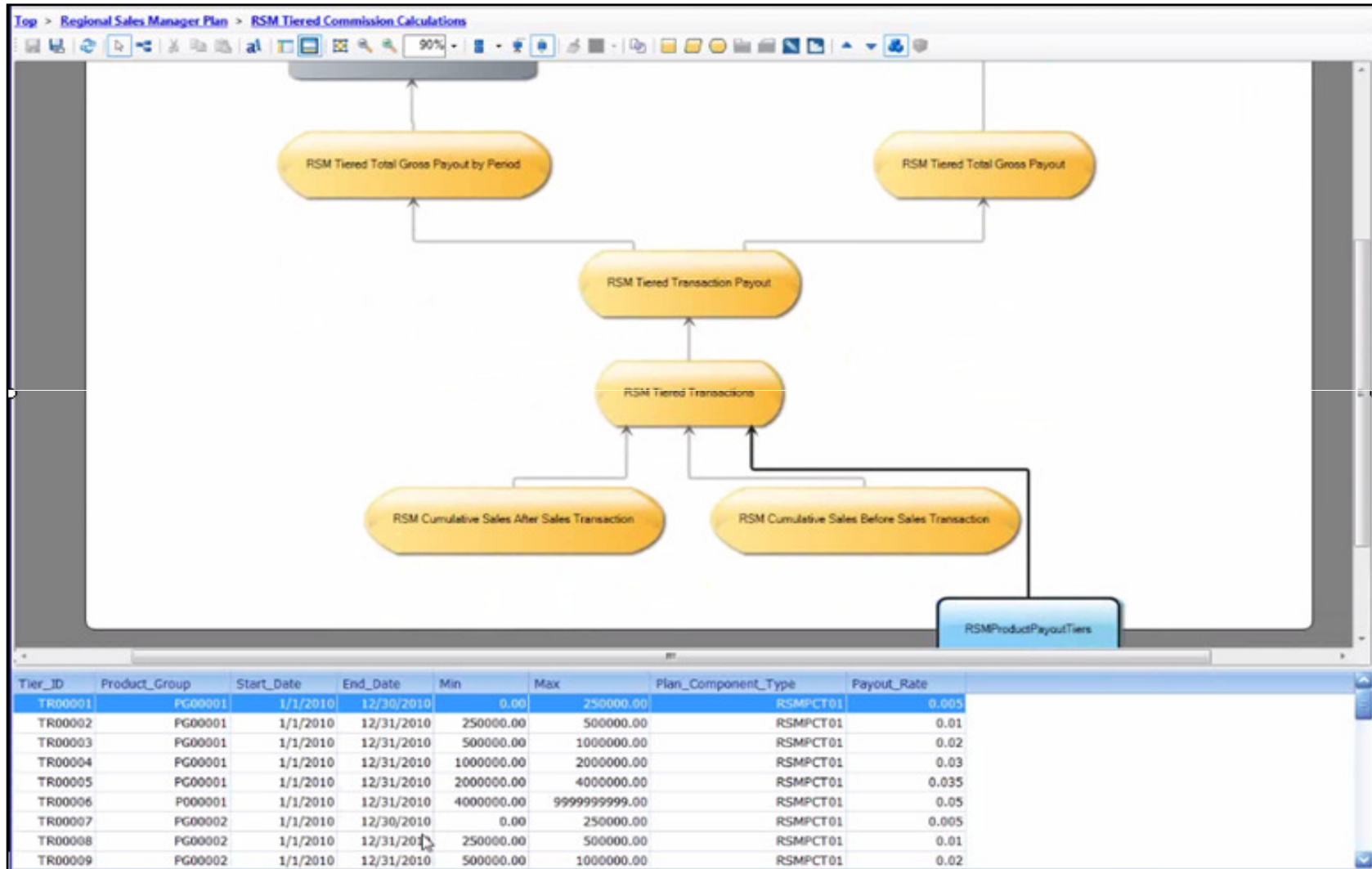
Transaction ID	Date	Agent	Policy ID	Product	Adjusted Premium	Rate	Commissions
100029	1/10/09	Parker Agency	17	Commercial Automob	72.50	16%	\$123.60
100246	1/16/09	Parker Agency	31	Commercial Automob	302.18	16%	\$96.35
100386	1/17/09	Parker Agency	38	Private Passenger Au	374.14	6%	\$52.45
101010	1/19/09	Parker Agency	49	Commercial Automob	191.17	16%	\$78.59
101180	1/24/09	Parker Agency	17	Commercial Automob	1,343.50	16%	\$214.96
101370	1/4/09	Parker Agency	49	Commercial Automob	370.28	16%	\$59.24
101513	1/9/09	Parker Agency	1	Private Passenger Au	23.75	11%	\$57.61
101761	1/3/09	Parker Agency	49	Commercial Automobile	710.15	16%	\$113.62



수당수수료 팀은 비주얼한 모델링 도구를 이용하여 코딩 없이 복잡한 수당수수료 규칙을 모델링 할 수 있게 되었고, **What-if 분석을 통해 새로운 정책의 적용 전에 영향도를 미리 파악해 볼 수 있는 역량을 갖추게 되었습니다.**



Flow차트 기반에서 수당수수료 모델링



수당수수료 정책의 영향도 시뮬레이션

수당 수수료 시뮬레이션

등급별 수수료율

		Grade									
		320만 이상	250	210	170	130	100	75	45	25	25만 이하
FC	13차월이상	345%	340%	335%	330%	325%	320%	310%	290%	240%	180%
	12차월이하	295%	290%	285%	280%	275%	270%	260%	245%	200%	150%
TC	13차월이상	340%	320%	315%	310%	305%	300%	290%	270%	220%	170%
	12차월이하	280%	275%	270%	265%	260%	250%	240%	230%	190%	145%

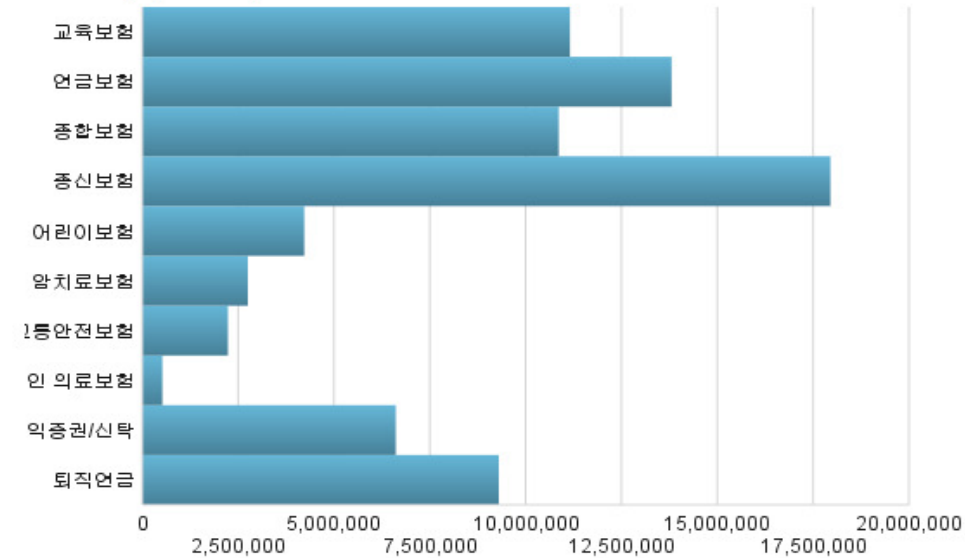
커미션

	상품명	상품전체							
		교육보험	연금보험	종합보험	종신보험	어린이보험	암치료보험	교통안전	
이정석	23,287,500	4,312,500	5,175,000	1,725,000	5,175,000	0	0		
김제석	17,252,500	2,847,500	4,690,000	1,675,000	5,360,000	0	502,500		
김연수	10,971,250	3,182,500	1,340,000	1,842,500	753,750	3,098,750	753,750		
박지호	4,959,000	0	609,000	1,566,000	522,000	0	0	7	
박찬성	3,192,000	0	756,000	0	420,000	0	504,000	5	
오연정	1,782,500	387,500	0	310,000	0	465,000	232,500	3	
김혜정	404,250	73,500	0	0	147,000	0	110,250		
이정숙	367,500	0	0	110,250	0	0	73,500		
유현수	322,000	92,000	0	0	0	46,000	46,000	1	
이남정	10,522,500	258,750	0	3,105,000	3,450,000	0	0		
한수정	6,372,000	0	1,239,000	531,000	2,124,000	619,500	531,000	2	
설계사전체	79,433,000	11,154,250	13,809,000	10,864,750	17,951,750	4,229,250	2,753,500	2,23	

직급별 보너스율

	명인	슈퍼	프로1	프로2	리더1	리더2	챌린저1	챌린저2
자격분보너스율	0.50	0.45	0.40	0.35	0.30	0.25	0.15	0.00
조기정예화분기준액	320.00	250.00	210.00	170.00	130.00	100.00	75.00	45.00
조기정예화분누계환산	160.00	125.00	105.00	85.00	65.00	50.00	37.50	25.00
조기정예화분보너스율	0.10	0.10	0.10	0.10	0.08	0.08	0.05	0.05
보장성우대분보너스율	0.30	0.30	0.30	0.30	0.20	0.20	0.10	0.10

상품별 커미션 금액



정책을 조정한 후 바로 실시간으로 결과값 분석

수당 수수료 시뮬레이션

등급별 수수료율

		Grade									
		320만 이상	250	210	170	130	100	75	45	25	25만 이하
FC	13차월이상	360%	340%	335%	330%	325%	320%	310%	290%	240%	180%
	12차월이하	295%	290%	285%	280%	275%	270%	260%	245%	200%	150%
TC	13차월이상	340%	320%	315%	310%	305%	300%	290%	270%	220%	170%
	12차월이하	280%	275%	270%	265%	260%	250%	240%	230%	190%	145%

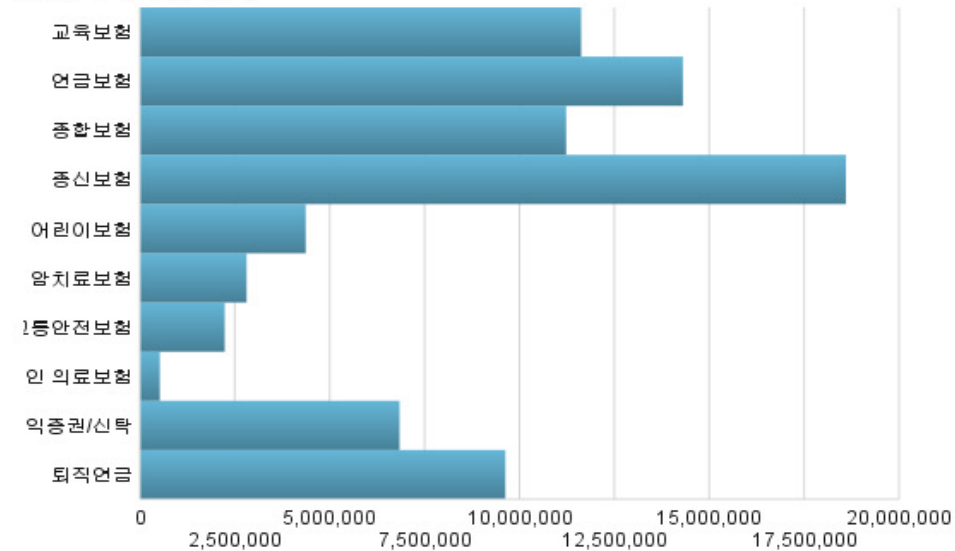
직급별 보너스율

	명인	슈퍼	프로1	프로2	리더1	리더2	셀러저1	셀러저2
자격분보너스율	0.50	0.45	0.40	0.35	0.30	0.25	0.15	0.00
조기정예화분기준액	320.00	250.00	210.00	170.00	130.00	100.00	75.00	45.00
조기정예화분누계환산	160.00	125.00	105.00	85.00	65.00	50.00	37.50	25.00
조기정예화분보너스율	0.10	0.10	0.10	0.10	0.08	0.08	0.05	0.05
보장성우대분보너스율	0.30	0.30	0.30	0.30	0.20	0.20	0.10	0.10

커미션

	상품전체							
	교육보험	연금보험	종합보험	종신보험	어린이보험	암치료보험	교통안전보험	
이정석	24,300,000	4,500,000	5,400,000	1,800,000	5,400,000	0	0	0
김제석	18,025,000	2,975,000	4,900,000	1,750,000	5,600,000	0	525,000	0
김연수	11,462,500	3,325,000	1,400,000	1,925,000	787,500	3,237,500	787,500	0
박지호	4,959,000	0	609,000	1,566,000	522,000	0	0	783,000
박찬성	3,192,000	0	756,000	0	420,000	0	504,000	588,000
오연정	1,782,500	387,500	0	310,000	0	465,000	232,500	387,500
김혜정	404,250	73,500	0	0	147,000	0	110,250	73,500
이정숙	367,500	0	0	110,250	0	0	73,500	0
유현수	322,000	92,000	0	0	0	46,000	46,000	138,000
이남정	10,980,000	270,000	0	3,240,000	3,600,000	0	0	0
한수정	6,372,000	0	1,239,000	531,000	2,124,000	619,500	531,000	265,500
설계사전체	82,166,750	11,623,000	14,304,000	11,232,250	18,600,500	4,368,000	2,809,750	2,235,500

상품별 커미션 금액



에이전시 또는 설계사별로 세부 영향도까지 분석

설계사별 커미션 내역

M_Commission | Product | 예측 | 2012 | 01 | 미정석

직급	상품전체						
	명인	교육보험	연금보험	종합보험	중신보험	어린이보험	암치료보험
차월	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00
신인여부	N	N	N	N	N	N	N
보증보험가입여부	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y
보증보험가입시점	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00
조기정액화여부	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y
환산성적	13,500,000	2,500,000	3,000,000	1,000,000	3,000,000	0	
등급	Grade 1	Grade 1	Grade 1	Grade 1	Grade 1	Grade 1	Grade 1
커미션율	360.00%	360.00%	360.00%	360.00%	360.00%	360.00%	360.00%
13차월유지율	83.90%	83.90%	83.90%	83.90%	83.90%	83.90%	83.90%
19차월유지율	91.60%	91.60%	91.60%	91.60%	91.60%	91.60%	91.60%
커미션율차감분(유지율기준)	.00%	.00%	.00%	.00%	.00%	.00%	.00%
적용커미션율	360.00%	360.00%	360.00%	360.00%	360.00%	360.00%	360.00%
초회지급률기준1	13차월유지율 85%미만	13차월유지율 85%미만	13차월유지율 85%미만	13차월유지율 85%미만	13차월유지율 85%미만	13차월유지율 85%미만	13차월유지율 85%미만
초회지급률기준2							
초회지급률기준3							
초회지급률기준4							
초회지급률	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%
적용지급률	180.00%	180.00%	180.00%	180.00%	180.00%	180.00%	180.00%
커미션	24,300,000	4,500,000	5,400,000	1,800,000	5,400,000	0	



숫자로 나타난 구축 효과

10분 이내

300,000 건의 거래에 대한
수당수수료 계산을 10분 이내에
완료하게 되었습니다.

\$100,000 ↓

새로운 수당수수료 모델을
개발하고 실행하는데 외부 소싱이
필요없게 되어 매년 \$100,000
이상의 비용을 절약하였습니다.

4~8 주 ↓

매년 수당수수료 작업에 소요되는
기간 중 4~8주를 단축하였습니다.



“We’ve been able to develop new and updated compensation models by ourselves, with no external support, in about a month – saving at least \$100,000 and four to eight weeks of work.”

- Director of Compensation



IBM Cognos Sales Performance Management (SPM)

IBM Cognos SPM은 영업 전략에서 실행에 이르기까지 영업관리자와 현장설계사가 영업성과를 향상시킬 수 있도록 지원합니다.

Territory Management

담당 고객군을 셀러에게 할당하고 수시로 변경하며 영업 결과에 따라 셀러의 보상에 연계

Quota Management

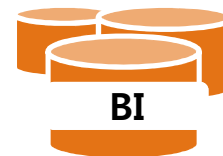
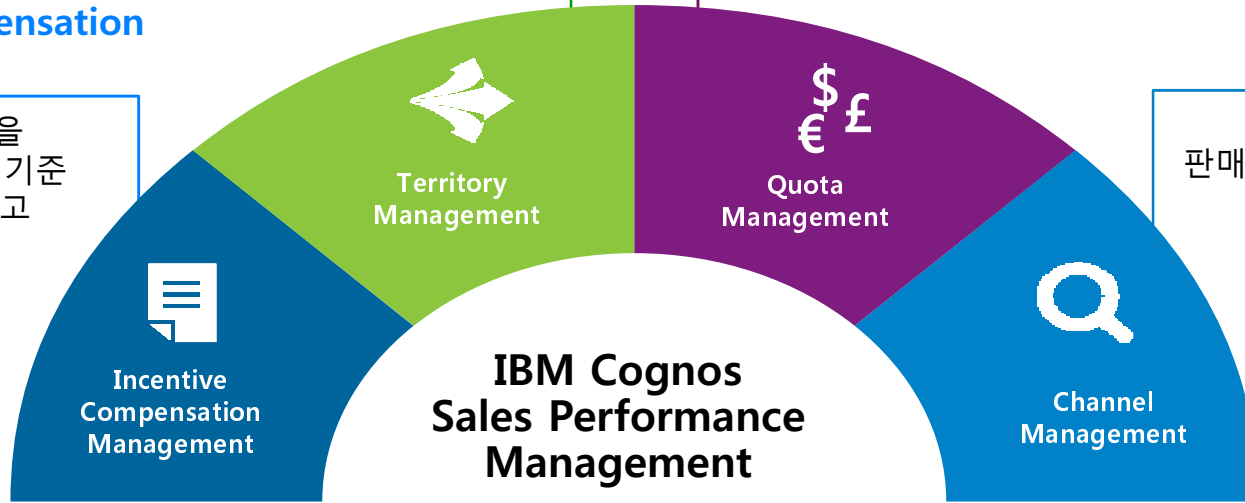
조직의 모든 레벨에 걸쳐 영업 목표를 계획하고 이를 효율적으로 할당

Incentive Compensation Management

바람직한 영업 활동을 이끌기 위하여 성과 기준 보상을 설계, 관리하고 계산을 자동화

Channel Management

자사의 모든 영업력과 판매망에 대하여 단일하고 정확한 뷰를 제공



IBM Cognos SPM의 차별점

1 유연성

- 기 정의된 분석 템플릿을 이용한 빠른 구현
- 유연한 데이터 모델
- 자체구축과 클라우드 환경 모두 가능



2 비즈니스 사용자 편의성

- 설정 vs. 코딩
- 수당수수료 모델의 논리적인 구조를 비주얼하게 표현
- 신속한 모델의 변경과 시뮬레이션



3 성능과 확장성

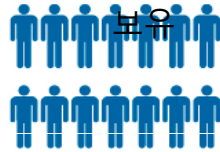
- 대량 거래데이터 처리에 최적화
- 빠르게 수당수수료 규칙 적용
- 높은 동시사용성



Cognos SPM 고객들이 경험한 효과

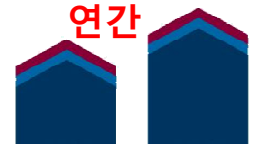
영업팀의 동기 부여를 통한 성과 향상

- ▶ 매월 셀러 **1인당 5~6시간의 추가 영업 활동 시간 확보** (과거 자신의 인센티브 금액 계산 및 검증에 평균 5~6 시간 소비)
- ▶ **교차 판매율** (고객당 자사 제품 수) **2 에서 5.66으로 향상**



이익 증대

- ▶ 정확한 계산으로 **연간 백만달러 (약 10억원)의 커미션 과다 지급액을 절감**하여 첫째 도입비용 회수
- ▶ 성과급 관리의 효율성 증대로 **이익률 약 25% 향상**



운영 효율성 향상

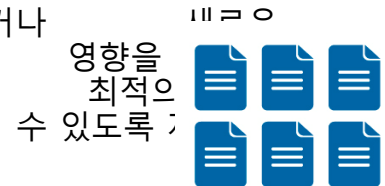
- ▶ 성과급 지급 프로세스가 **2주에서 2일로 단축**
- ▶ 백 여개의 스프레드시트 수작업에서 시스템으로 자동화

단일 더



변화에 유연한 대처

- ▶ 새로운 성과급 정책을 적용하는데 **연간 250 시간의 노동력 절감**
- ▶ 정책 변경을 시뮬레이션하거나 프로그램을 추가하여 파악함으로써 실행 전에 계획을 수립할 수 있도록 ;



CONVERSATIONS ON SALES
PERFORMANCE MANAGEMENT:
INVESTING IN THE RIGHT PARTNER

The Payoff: A Company of CFOs

*"We want as many eyes focused on the **GROSS PROFIT LINE** as possible."*

— CFO, PROVIDER OF
MOBILE MESSAGING
SERVICES

WHEN ONE ASSISTANT VP OF SALES OPERATIONS AT a media company reviews the benefits the company has secured from adopting an SPM system, he quickly arrives at a number: \$500,000. That's how much the company has saved in staffing the unit that handles sale-compensation support. "You had this big staff sitting in the background, answering questions to justify the payments or fixing payments that weren't right," he explains. At the media firm, he says, the arrival of SPM software led to the departure of 50% of those employees.

with government regulations, companies must supply evidence that the financial applications and supporting systems provide the controls and audit trails to make certain that financial reports are trustworthy. Without the appropriate financial controls, companies are exposed to risks associated with inaccurate financial reporting. Manual compensation-management systems aren't likely to leave behind such a clear and traceable path. "If you're sending spreadsheets from person to person for approval, there's no clear way to show who

