**薪资制度补充协议**

**一、目的：**

为了充分调动业务员的积极性，合理规避应收账款坏账、呆账风险，特制定此政策。

1. **范围：**

适用于XXXXXXXX销售部员工

**三、具体内容：**

**应收账款出现呆账、死账处理方法：**

1、应收账款出现打折、尾款抹掉的情况，需业务员写申请，审批通过后财务按正常坏账处理，无需业务员承担责任；若审批不通过，业务员仍同意给客户折扣的，业务员需承担折扣金额的20%；

2、超出约定付款周期尚未收回的款项，3个月内免除滞纳金，3个月后滞纳金按照超期月份递增,分别按照1% 、2%、4%、6%、8%……依次递增，在业务员薪资中扣除；

3、如果造成死账无法收回的款项，公司和销售人员共同承担死账风险，具体比例为：业务员承担30%、公司承担70%的死账款项损失 。