

Новая система мотивации специалистов 3-го порядка

Новая система
премирования
при оформлении
потребительского
кредита

Действительна с
01.07.2013

1+ **ВАЖЕН КАЖДЫЙ КРЕДИТ**
платим за каждый кредит

5+ **ЗАСТРАХОВАННЫЙ КРЕДИТ
БО́НУСУ НЕ ПОВРЕДИТ**
дополнительный бонус за каждый выданный кредит с усл
страхования

2+ **НЕТ ОГРАНИЧЕНИЙ**
отсутствие плана продаж

6+ **РЕАЛЬНЫЙ СРОК-
РЕАЛЬНЫЙ БО́НУС**
чем выше срок кредита, тем выше бонусная
ставка и выплата за страхование

3+ **БО́ЛЬШИЙ ДОХОД –
БО́ЛЬШИЙ БО́НУС**
высокодоходные кредиты выделены в отдельную
группу доходности¹ кредитов,
процент премии по которой увеличен

7+ **НЕ ТЯНЕМ РЕЗИНУ**
выплата премии в течение месяца по
окончании расчетного периода³.

4+ **ЭКСТРА ДОХОД – ЭКСТРА
БО́НУС**
новая группа доходности EXTRA,
процент премии – еще больше

- 1. Группы продуктов в разрезе доходности** – группы продуктов Банка, объединенных по признаку доходности, согласно утвержденному списку продуктов. Список продуктов, относящихся к той или иной группе доходности может изменяться в зависимости от сезонности и проводимой политики банка.
- % премирования (ставка бонуса)** – переменный коэффициент, применяемый для расчета размера премии, определяемой путем умножения указанного коэффициента на сумму выданного кредита. Ставки бонуса на каждой ступени премирования могут изменяться в зависимости от сезонности и проводимой политики Банка.

1 Премия рассчитывается ежемесячно²

2 Выплата за все выданные кредиты

3 Процент премии зависит от:

- Объема продаж.
- Группы продуктов в разрезе доходности.
- Наличия оформленных страховых продуктов.
- Наличия оформленных страховых/доп.продуктов.
- Срока кредита.

ФОРМУЛА РАССЧЕТА ПРЕМИИ:

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ

(Объем продаж X
Коэффициент
доходности продаж) X
Коэффициент срока
кредита



Сумма выданных
кредитов со
страховкой X
Коэффициент
страхования



Размер доп.
вознаграждения за
страховой/доп.
продукт X
Количество доп.
продуктов



Коэффициент объема
продаж

Данный уровень системы мотивации предназначен для основной доли специалистов 3-го порядка. В этих торговых точках ОТП Банк занимает доминирующее положение. Доля таких специалистов составит **от 54,5% до 60%** (от общего объема продаж).

ПАРАМЕТРЫ МОТИВАЦИИ

1. Ставки бонуса за объем выданных кредитов в руб.

(Коэффициент доходности продаж)

Группы продуктов ¹	Ставка, %	Коэффициент Доходности продаж
EXTRA более	66% и	4,00%
Высокодоходный	55%-65,9%	3,20%
Среднедоходный	37%-54,9%	2,00%
Низкодоходный	20%-36,9%	1,00%
Спецакции	Менее 20%	0,01%

2. Бонус за срок кредита

($K_{\text{срок}}$)

$K_{\text{срок}}$	Срок	$K_{\text{срок}}$
До 12 месяцев (включительно)	$K_{\text{срок}} = 1$	13 месяцев и выше
	$K_{\text{срок}} = 1,1$	

¹Группы продуктов в разрезе доходности – группы продуктов Банка, объединенных по признаку доходности, согласно утвержденному списку продуктов. Список продуктов, относящихся к той или иной группе доходности может изменяться в зависимости от сезонности и проводимой политики Банка.

Вознаграждение мотивированных специалистов 3-го порядка за продажу продуктов:

0-0-25 plus_2, 0-0-24 plus_8, 0-0-24 plus_10, рассчитывается строго по коэффициенту 0,01% от суммы выдачи.

БОНУС ЗА ОБЪЕМ ПРОДАЖ

Объем продаж, руб.

Коэфф-т доходности продаж

Коэфф-т срока кредита

БОНУС ЗА ДОП. СТРАХОВАНИЕ

Вознаграждение за доп./страховой продукт

Количество доп. продуктов

3. Бонус за страхование

Страховка

Коэффициент

Страхование жизни и здоровья

0,50%

Страхование финансовых рисков

0,30%

Оформление 2-х страховок (комбо)

1,00%

БОНУС ЗА СТРАХОВАНИЕ

Сумма выданных кредитов со страховкой

Коэффициент страхования

Премия =

Бонус за объем продаж

+ Бонус за страхование

+ Бонус за доп. страхование

+ Бонус за доп. продукт

× Коэфф-т объема продаж

Коэффициенты объема

Если объем продаж более 60 000 руб.

1,2

Если объем продаж более 110 000 руб.

1,3

По достижении границы объема продаж бонус (вознаграждение) умножается на коэффициент (Коэффициент) согласно уровню премирования специалистов 3-го порядка.

Начисление доп. вознаграждения:

Продукт	Размер
Услуга «Сохрани дорогое»	50 руб.
Страхование имущества	20 руб.
Страхование имущества от поломок	100 руб.
Страхование на случай укуса клеща	50 руб.

ПРИМЕР РАСЧЕТА ПО МОТИВАЦИИ

Примерные условия:

Продукт	Группа продукта	Объем продаж	Срок	Страхование жизни	Страхование фин. рисков	Доп. страхование
Простой кредит	Экстра	68 000 руб.	12	0	1	1
Доверяя друг другу	Высокодоходный	50 000 руб.	8	1	0	0
Оптимум	Среднедоходный	10 000 руб.	6	1	1	1
Разумное сочетание	Низкодоходный	110 500 руб.	14	1	1	1
0-0-25 plus_2	Спецакция	80 000 руб.	14	1	1	1

Используемые коэффициенты:

Продукт	Группа продукта	Объем продаж	Срок	Коэффициент доходности	Коэффициент по сроку	Бонус за страхование	Бонус за доп. страхование
Простой кредит	Экстра	68 000 руб.	12	4,00%	1	0,30%	50 руб.
Доверяя друг другу	Высокодоходный	50 000 руб.	8	3,20%	1	0,50%	0
Оптимум	Среднедоходный	10 000 руб.	6	2,00%	1	1,00%	100 руб.
Разумное сочетание	Низкодоходный	110 500 руб.	14	1,00%	1	1,00%	100 руб.
0-0-25 plus_2	Спецакция	80 000 руб.	14	0,01%	1,1	1,00%	50 руб.

Расчет премии:

Продукт	Группа продукта	Объем продаж	Коэффициент доходности	Коэффициент по сроку	Бонус за объем продаж
Простой кредит	Экстра	68 000 руб.	4,00%	1	2 720 руб.
Доверяя друг другу	Высокодоходный	50 000 руб.	3,20%	1	1 600 руб.
Оптимум	Среднедоходный	10 000 руб.	2,00%	1	200 руб.
Разумное сочетание	Низкодоходный	110 500 руб.	1,00%	1	1 105 руб.
0-0-25 plus_2	Спецакция	80 000 руб.	0,01%	1,1	8,8 руб.

Продукт	Группа продукта	Объем продаж	Коэффициент страхования	Бонус за страхование
Простой кредит	Экстра	68 000 руб.	0,30%	204 руб.
Доверяя друг другу	Высокодоходный	50 000 руб.	0,50%	250 руб.
Оптимум	Среднедоходный	10 000 руб.	1,00%	100 руб.
Разумное сочетание	Низкодоходный	110 500 руб.	1,00%	1 105 руб.

Продукт	Группа продукта	Объем продаж	Размер доп. вознаграждения	Бонус за доп. продукт/страхование
Простой кредит	Экстра	68 000 руб.	50 руб.	50 руб.
Доверяя друг другу	Высокодоходный	50 000 руб.	0	0
Оптимум	Среднедоходный	10 000 руб.	100 руб.	100 руб.
Разумное сочетание	Низкодоходный	110 500 руб.	100 руб.	100 руб.
0-0-25 plus_2	Спецакция	80 000 руб.	50 руб.	50 руб.

Продукт	Группа продукта	Объем продаж	Бонус за объем продаж	Бонус за страхование	Бонус за доп. продукт/страхование	Сумма бонусов	Коэффициент объема продаж	Премия итого
Простой кредит	Экстра	68 000 руб.	2 720 руб.	204 руб.	50 руб.	2974 руб.	1,30	10, 910 руб.
Доверяя друг другу	Высокодоходный	50 000 руб.	1 600 руб.	250 руб.	0	1850 руб.		
Оптимум	Среднедоходный	10 000 руб.	200 руб.	100 руб.	100 руб.	400 руб.		
Разумное сочетание	Низкодоходный	110 500 руб.	1 105 руб.	1 105 руб.	100 руб.	2310 руб.		
0-0-25 plus_2	Спецакция	80 000 руб.	8,8 руб.	50 руб.	50 руб.	108,8 руб.		