



Изменение мотивационной программы Кредитных экспертов ПОС и Специалистов по сопровождению продаж АВТО с 01 июня 2016 года

Действует для сотрудников:

- Кредитных экспертов Групп по потребительскому кредитованию,
- Старших кредитных экспертов Групп по потребительскому кредитованию,
- Ведущих кредитных экспертов Групп по потребительскому кредитованию,
- Главных кредитных экспертов Групп по потребительскому кредитованию
- Специалистов по сопровождению продаж Групп по автокредитованию

Расчет премии

Премия рассчитывается по формуле:

Итоговая премия = Расчетная премия $\times (100\% - K_{\text{FPD}}) \times K_{\text{ОШИБКА}} \times K_{\text{ПЛАН}}$ + Премия_{CASH LOAN} + Премия_{ДТС}, где

Расчетная премия = премия за объем + премия за кредит + премия за страховку и доп.продукты

K_{FPD} – коэффициент премирования, зависящий от доли объема профинансированных кредитов с просрочкой внесения первого платежа на 10 и более дней от общей суммы выданных и профинансированных кредитов.

FPD – просрочка первого платежа (+10 дней) по кредиту со стороны Клиента.

$K_{\text{ОШИБКА}}$ – корректирующий коэффициент за наличие критичных ошибок. [Обновлен список ошибок \(слайды 9-12\)](#).

$K_{\text{ПЛАН}}$ – корректирующий коэффициент за соблюдение КЭ плана продаж. Кплан:

- Для кредитных экспертов план продаж установлен в размере **250 000 рублей на июнь и июль и 300 000 рублей с августа** (вне зависимости от доли отработанного времени). При выполнении плана продаж $K_{\text{ПЛАН}} = 1$, в противном случае $K_{\text{ПЛАН}} = 0$.
- Для НОВЫХ кредитных экспертов план продаж устанавливается со 2-го календарного месяца работы. То есть в первый календарный месяц работы $K_{\text{ПЛАН}} = 1$.
- Для кредитных экспертов, работающих на 0,5 ставки, минимальный план продаж составляет в размере **125000 рублей на июнь и июль и 150 000 рублей с августа** (вне зависимости от доли отработанного времени). При выполнении плана продаж $K_{\text{ПЛАН}} = 1$, в противном случае $K_{\text{ПЛАН}} = 0$.
- Для специалистов по сопровождению продаж Групп по автокредитованию план продаж не установлен, то есть $K_{\text{ПЛАН}} = 1$.

Премия_{CASH LOAN} - потребительский кредит на неотложные нужды.

Расчетная премия

РАСЧЕТНАЯ
ПРЕМИЯ

$$= \sum_i$$

Премия за объем: $V_i \times K_{\text{объем}}$

Слайд 4

+

Премия за кредит: $V_i \times K_{\text{СТАВКА } i} \times K_{\text{СРОК } i} \times T_{\text{fpd}}$

Слайды 5-6

+

Премия за страховку и доп.продукты:

$3\% \times (V_{\text{страховой премии } i} + V_{\text{sms } i} + V_{\text{Iкр } i})$

Слайд 7

Премия за объем

Премия за объем = $V_i \times \text{Кобъем}$

Коэффициент за объем (Кобъем)

Объем*	Кобъем
< 500 000 рублей	0
от 500 000 рублей	0,7%
от 700 000 рублей	1%

i – порядковый номер оформленного кредита.

Объем не корректируется по доле отработанного времени.

*В объеме для расчета Кобъем договоры:

1. Без просрочки 1 платежа на 10 дней и более;
2. С учетом объема по страховкам, по которым не было отмены до момента расчета премии (10 число второго месяца после отчетного).
3. С учетом стоимости доп.продуктов, по которым не было отказа до момента расчета премии (10 число второго месяца после отчетного).

V_i – объем по договорам без учета договоров с просрочкой первого платежа на 10 и более дней, без учета объема по страховкам и стоимости доп.продуктов.

Премия за кредит

$$\text{Премия за кредит} = V_i \times K_{\text{ставка } i} \times K_{\text{срок } i} \times T_{\text{фр } i}$$

Коэффициент за ставку ($K_{\text{СТАВКА}i}$)

Сегмент ТТ (см. следующий слайд)	Процентная ставка по кредиту	Кставка
«Мебель», «Одежда и прочие»	до 21%	0%
	от 21%	$0,20\% + (\text{Процентная ставка}^* - 21\%) \times 0,05$
«Техника»	до 24%	0%
	от 24%	$0,20\% + (\text{Процентная ставка}^* - 24\%) \times 0,05$
«Мобильные»	до 30%	0%
	от 30%	$0,20\% + (\text{Процентная ставка}^* - 30\%) \times 0,05$

Коэффициент по сроку ($K_{\text{СРОК}i}$)

Срок кредита	Ксрок
<7 мес. «Техника» и «Мобильные»	0
<7 мес. другие сегменты	0,5
7-8 мес.	0,7
9-10 мес.	0,9
11-18 мес.	1,1
> =19 мес.	0,7

*Процентная ставка по кредиту в расчете округляется по правилам математики.

i – порядковый номер оформленного кредита.

V_i – объем по договорам без учета договоров с просрочкой первого платежа на 10 и более дней, без учета объема по страховкам и стоимости доп.продуктов.

$T_{\text{ФРД}i}$ – корректирующий коэффициент, зависящий от наличия просрочки внесения первого платежа на 10 и более дней по профинансированному кредиту. В случае наличия просрочки первого платежа $T_{\text{ФРД}i} = 0$. В иных случаях $T_{\text{ФРД}i} = 1$.

Порядок определения сегмента Торговой Точки

Сегмент точек ключевых партнеров по таблице ниже фиксируется и не меняется.

Код партнера	Партнер	Сегмент	Группа сегмента
2009100611	М. ВИДЕО МЕНЕДЖМЕНТ	Бытовая техника и электроника	Техника
2009107673	ТЕХНОСИЛА	Бытовая техника и электроника	Техника
2009111337	ООО "ЭЛЬДОРАДО"	Бытовая техника и электроника	Техника
2009108903	ЮЛМАРТ	Бытовая техника и электроника	Техника
2009101650	НОРД	Бытовая техника и электроника	Техника
2009101551	DNS	Бытовая техника и электроника	Техника
2009100348	СЕТЬ ДОМО	Бытовая техника и электроника	Техника
2009108325	«10 ИЗМЕРЕНИЕ»	Бытовая техника и электроника	Техника
2009102963	СНЕЖНАЯ КОРОЛЕВА	Одежда	Одежда и прочее
2009102971	HOFF	Мебель	Мебель
2009101387	АЛЕФ	Одежда	Одежда и прочее
2009107368	НУГА БЕСТ	Мебель	Мебель
2009107442	МЦ5	Мебель	Мебель
2009110370	ВО-ВОХ	Мебель	Мебель
2009113077	ASKONA	Мебель	Мебель
2009106626	МНОГО МЕБЕЛИ	Мебель	Мебель
2009100926	КУХНИ МАРИЯ	Мебель	Мебель
2009109380	ЗАО ОРМАТЕК	Мебель	Мебель
2009100157	МОНДИАЛ	Одежда	Одежда и прочее
2009114083	World Class	Фитнес	Одежда и прочее
2009113986	АСМ МЕБЕЛЬ	Мебель	Мебель
2009102633	ЭЛЬ МЕХ	Одежда	Одежда и прочее
2009100298	МЕБЕЛЬ ЧЕРНОЗЕМЬЯ	Мебель	Мебель
2009110784	ЦВЕТ ДИВАНОВ	Мебель	Мебель
2009100454	ДЯТЬКОВО	Мебель	Мебель
2009100462	МИР КОЖИ И МЕХА	Одежда	Одежда и прочее

По всем остальным партнерам сегмент точки, как и ранее, будет определяться по сегменту товара, максимальный объем которого выдан в отчетном периоде на данной точке. Например:

Наименование ТТ	Техника	Мебель	Одежда и прочее	Мобильные	Сегмент ТТ
0000000000 любая другая ТТ	100 000.00	-	1,300,000.00	6,500.00	Одежда и прочее



Премия за страховку и доп.продукты

$$\text{Премия за страховку и доп.продукты} = 3\% \times (V_{\text{страховой премии } i} + V_{\text{sms } i} + V_{\text{лкр } i})$$

i – порядковый номер оформленного кредита.

$V_{\text{СТРАХОВОЙ ПРЕМИИ } i}$ – объем страховой премии по каждому i -ому договору, оформленному работником в течение отчетного месяца. При отказе от страховки до момента расчета премии (10 число второго месяца после отчетного) за исключением возврата товара или при наличии просрочки первого платежа на 10 дней и более $V_{\text{СТРАХОВОЙ ПРЕМИИ } i}$ по данному договору =0.

$V_{\text{SMS } i}$ – стоимость доп.продукта СМС-информатор по каждому i -ому договору, оформленному работником в течение отчетного месяца. Рассчитывается по формуле: \sum_i (стоимость доп.продукта СМС-информатор*срок $_i$). При отказе от доп.продукта до момента расчета премии (10 число второго месяца после отчетного) за исключением возврата товара или при наличии просрочки первого платежа на 10 дней и более $V_{\text{SMS } i}$ по данному договору =0.

$V_{\text{ЛКР } i}$ - стоимость доп.продукта Ценные вещи+ по каждому i -ому договору, оформленному работником в течение отчетного месяца. Рассчитывается по формуле: \sum_i (стоимость доп.продукта Ценные вещи+ $_i$). При отказе от доп.продукта до момента расчета премии (10 число второго месяца после отчетного) за исключением возврата товара или при наличии просрочки первого платежа на 10 дней и более $V_{\text{ЛКР } i}$ по данному договору =0.

Влияние операционных ошибок на размер премии

Отсутствует комплект документации – премия за КД не выплачивается.

Если присутствуют неисправленные в течение 7 рабочих дней критичные операционные ошибки – применяется понижающий коэффициент:

Доля кредитных досье с критичными ошибками от общего количества оформленных досье	Понижающий коэффициент
>50%	0
40,00% - 50,00%	0,5
30,00% - 39,99%	0,6
20,00-29,99%	0,7
10,00-19,99%	0,8
0,01%-9,99%	0,9
0,00%	1

Список критичных операционных ошибок указан на следующих четырех слайдах.

Список критических ошибок (1)

Код ошибок и	Проверяемые документы	Наименование ошибки
200	Договор	Дата Договора не проставлена клиентом от руки и не соответствует дате Договора
201	Заявление	Отсутствует оригинал документа/информация в нечитаемом виде
202	Заявление	Подпись клиента отсутствует
203	Заявление	ФИО, Дата рождения клиента, серия или номер паспорта не соответствуют данным паспорта
205	Заявление	ФИО КЭ/Агента совпадает с ФИО клиента
206	Договор	Отсутствует оригинал документа/информация в нечитаемом виде
207	Договор	Подпись клиента отсутствует
208	Договор	Сумма первоначального взноса по договору не соответствует счету/кассовому чеку
209	Договор	Сумма товаров в договоре не соответствует сумме товарного чека
210	Договор	Товар не входит в список кредитуемых товаров
211	Договор	Товарная группа, указанная в договоре, не соответствует товару, указанному в кассовом (или товарном) чеке
212	Договор	ФИО клиента не соответствует паспортным данным

Список критических ошибок (2)

Код ошибки	Проверяемые документы	Наименование ошибки
213	Договор страхования / Заявление на страхование (если применимо)	Отсутствует оригинал документа/информация в нечитаемом виде
215	Договор страхования / Заявление на страхование (если применимо)	Подпись клиента отсутствует
216	Договор страхования / Заявление на страхование (если применимо)	ФИО клиента не соответствует паспортным данным
220	Договор страхования от рисков, связанных с утратой вещей (если применимо)	Отсутствует оригинал документа/информация в нечитаемом виде
221	Договор страхования от рисков, связанных с утратой вещей (если применимо)	Подпись клиента отсутствует
223	Договор страхования от рисков, связанных с утратой вещей (если применимо)	ФИО клиента не соответствует паспортным данным
224	Ксерокопия паспорта	Отсутствует копия документа/информация в нечитаемом виде
226	Ксерокопия паспорта	Паспорт не полностью соответствует требованиям к документу
229	2-ой документ	ФИО клиента не соответствует паспортным данным
230	Товарный чек	Отсутствует копия документа/информация в нечитаемом виде
231	Товарный чек	Документ не соответствует требованиям

Список критических ошибок (3)

Код ошибки	Проверяемые документы	Наименование ошибки
232	Кассовый чек	Отсутствует копия документа/информация в нечитаемом виде
233	Фотография клиента	Отсутствует оригинал документа/информация в нечитаемом виде
234	Фотография клиента	Подпись клиента отсутствует
235	Фотография клиента	Фотография клиента не соответствует фото в паспорте
240	Лист согласования	Отсутствует оригинал документа/информация в нечитаемом виде
244	Справка о доходах/ Документ, подтверждающий доход Заявителя	ФИО не соответствует паспортным данным
245	Заявление_доп. услуг	Подпись клиента отсутствует
246	Заявление	Подпись КЭ/Агента отсутствует
248	Заявление на банковское обслуживание	Документ отсутствует в оригинале, информация не в читаемом виде
249	Заявление на банковское обслуживание	Подпись клиента отсутствует

Список критических ошибок (4)

Код ошибки	Проверяемые документы	Наименование ошибки
250	Заявление на банковское обслуживание	Подпись КЭ/Агента отсутствует
251	Заявление на банковское обслуживание	ФИО клиента не соответствует паспортным данным
252	Заявление на перечисление денежных средств	Документ отсутствует в оригинале, информация не в читаемом виде
253	Заявление на перечисление денежных средств	Подпись клиента отсутствует
254	Заявление на перечисление денежных средств	ФИО клиента не соответствует паспортным данным
255	Распоряжение на списание денежных средств	Документ отсутствует в оригинале, информация не в читаемом виде
256	Распоряжение на списание денежных средств	Подпись клиента отсутствует
257	Распоряжение на списание денежных средств	Подпись КЭ/Агента отсутствует
258	Распоряжение на списание денежных средств	ФИО клиента не соответствует паспортным данным

FPD – просрочка внесения первого платежа по кредиту со стороны Клиента 10 дней и более с даты платежа.

Доля кредитов в объеме с просрочкой, %	Коэффициент
[0%;5%]	0%
(5%;7%]	25%
(7%;9%]	50%
(9%;100%]	100%

Доля кредитов в объеме с просрочкой рассчитывается как отношение суммы профинансированных кредитов, выданных в отчетном периоде, находящихся в просрочке, к общей сумме выданных за отчетный месяц профинансированных кредитов.

Пример расчета премии (август)

процентная ставка	срок кредита	Объем выдачи по кредиту	Объем страховки	Объем по Iкр	Объем по sms	Объем кредита без страховки, sms, Iкр	продан как: -кредит с СРІ -кредит с СРІ ІU	Отмена страховки	СЕМЕН ТТОЧКИ	Кол-во LKP	отказ от LKP	Кол-во SMS	отказ от sms	FPD	наличие ошибок	коэффициент за % ставку кредита	коэф. ф. За срок кредита	премия за объем	премия за кредит	премия за страховку и доп. продукты	Расчетная премия
31.00	6	35,000.00	-	-	354.00	34,646.00	кредит		БТТ			1				0.55%	0	346.46	-	10.62	357.08
35.90	7	45,000.00	-	-	-	45,000.00	кредит с СРІ	да	БТТ			0	1			0.80%	0.7	450	252.00	0	702.00
35.90	12	19,867.55	-	-	-	-	кредит с СРІ		БТТ	1		1		1	1	0.80%	1.1	0	-	0	-
20.00	12	86,000.00	13,932.00	1,200.00	708.00	70,160.00	кредит с СРІ		БТТ	1		1				0.00%	1.1	701.6	-	475.2	1,176.80
46.00	12	60,000.00	9,720.00	-	708.00	49,572.00	кредит с СРІ		БТТ			1				1.30%	1.1	495.72	708.88	312.84	1,517.44
35.90	10	15,391.33	-	-	590.00	14,801.33	кредит		БТТ			1				0.80%	0.7	148.0133	82.89	17.7	248.60
45.90	7	70,000.00	6,615.00	-	-	63,385.00	кредит с СРІ		БТТ	0	1				1	1.30%	0.7	633.85	576.80	198.45	1,409.10
		331,258.88	30,267.00	1,200.00	2,360.00	277,664.33				2		5		1	2			2,775.64	1,620.57	1,014.81	5,411.02
35.90	36	198,709.28	96,572.71	-	-	102,136.57	кредит с СРІ		МЕБ							0.95%	0.7	1021.365699	679.21	2897.181302	4,597.76
49.00	24	359,001.79	116,316.58	-	1,416.00	241,269.21	кредит с СРІ ІU	возврат	МЕБ			1				1.60%	0.7	2412.6921	2,702.22	3531.977399	8,646.88
18.00	24	45,000.00	14,580.00	-	-	30,420.00	кредит с СРІ		МЕБ							0.00%	0.7	304.2	-	437.4	741.60
35.90	12	23,448.00	-	-	-	-	кредит		МЕБ					1		0.95%	1.1	0	-	0	-
		626,169.07	227,469.29	-	1,416.00	373,826.78				-		1		1	-			3,738.26	3,381.42	6,866.56	13,986.24
35.90	7	20,345.26	1,922.63	-	-	18,422.63	кредит с СРІ		ОТР							0.95%	0.7	184.2263293	122.51	57.6788121	364.42
30.00	10	54,000.00	7,290.00	-	590.00	46,120.00	кредит с СРІ		ОТР			1				0.65%	0.7	461.2	209.85	236.4	907.45
		74,345.26	9,212.63	-	590.00	64,542.63				-		1		-	-			646.43	332.36	294.08	1,271.86
		1,031,763.21	266,948.92	1,200.00	4,366.00	715,932.74				2		7		2	2			7,169.33	5,334.36	8,175.45	20,669.13

объем=0 из-за отмены СК

по дефолтным договорам премия не начисляется, объем по ним не учитывается во всех показателях кроме уровня дефолта

Итоговый расчет

Кол-во договоров	Объем выдачи кредитов	РАСЧЕТНАЯ ПРЕМИЯ	Объем выдачи с FPD	% ошибок	Доля FPD	Кфрд	Кошибка	ИТОГОВАЯ ПРЕМИЯ
13	1,031,763.21	20,669.13	43,315.55	15.4%	4.2%	0	0.8	16,535.30

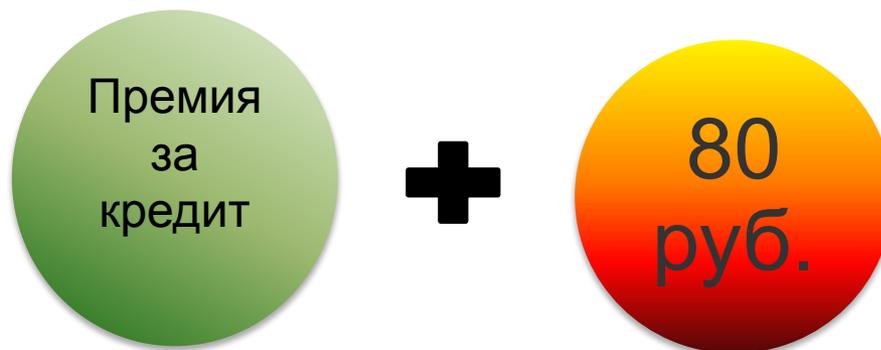
Условие выполнения плана продаж выполнено (Объем продаж от 300 000 руб.)



Потребительский кредит на неотложные нужды (CASH LOAN)

Договор	Премия за 1 кредит, если страховка продана Телемаркетингом	Премия за 1 кредит в случае, если страховка продана КЭ/ССП
Без страховки	100 руб.	
с CPI	200 руб.	400 руб.
с CPI IU	250 руб.	550 руб.

Если к потребительскому кредиту CASH LOAN оформлена программа страхования «Ценные вещи» КЭ получает **ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ВЫПЛАТУ** к премии:



При обращении клиента с целью отказа от страховки/программы «Ценные вещи», заключенного при оформлении кредита до 10 числа второго месяца, следующего за отчетным, кредит считается оформленным без страховки/программы «Ценные вещи».

Премия по DTS в рамках продукта «Мультикредит»

Премия выплачивается за оформление комплекта документов в отчетном месяце по карточному продукту (револьверной карте) DTS в рамках продукта «Мультикредит» и активацию клиентом карты со страховкой.

Премия за активацию клиентом карты, оформленной со страховкой начисляется при условии ее оформления с договором POS со страховкой.

В случае обращения клиента с целью отказа от страховки до 10 числа второго месяца, следующего за отчетным, за исключением возврата товара, премия за активацию клиентом карты со страховкой не начисляется.

Размер Премии_{DTS} зависит от:

- количества комплектов документов,
- наличия оформленных к картам и договорам страховок;
- активации револьверной карты с договором страхования до 10 числа второго месяца, следующего за отчетным.



Успешных продаж и больших бонусов!

Увеличь свою премию:

- ❖ Увеличь объем продаж!
- ❖ Продай клиенту кредит на **срок от 1 года!**
- ❖ Продай клиенту **финансовую защиту!**
- ❖ Будь внимателен и **не делай ошибок** в документах!
- ❖ Выдерживай **показатель FPD!**
- ❖ Выполняй **план продаж!**

