



Изменение мотивационной программы Кредитных экспертов ПОС и Специалистов по сопровождению продаж АВТО с 01 января 2017 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

(далее КЭ)

Изменения

1. Добавлен $K_{ком}$ – коэффициент по выполнению командного плана продаж;
2. Добавлен коэффициент $K_{объем}=1,2\%$ при объеме от 1 000 000 рублей;
3. Изменены $K_{ставка}$ и $K_{срок}$;
4. Изменен коэффициент по страховке и доп.услугам;
5. Изменено премирование по DTS, Cash и cash Iкр;
6. Обновлен список критичных ошибок в досье.

О порядке начисления премии сотрудникам

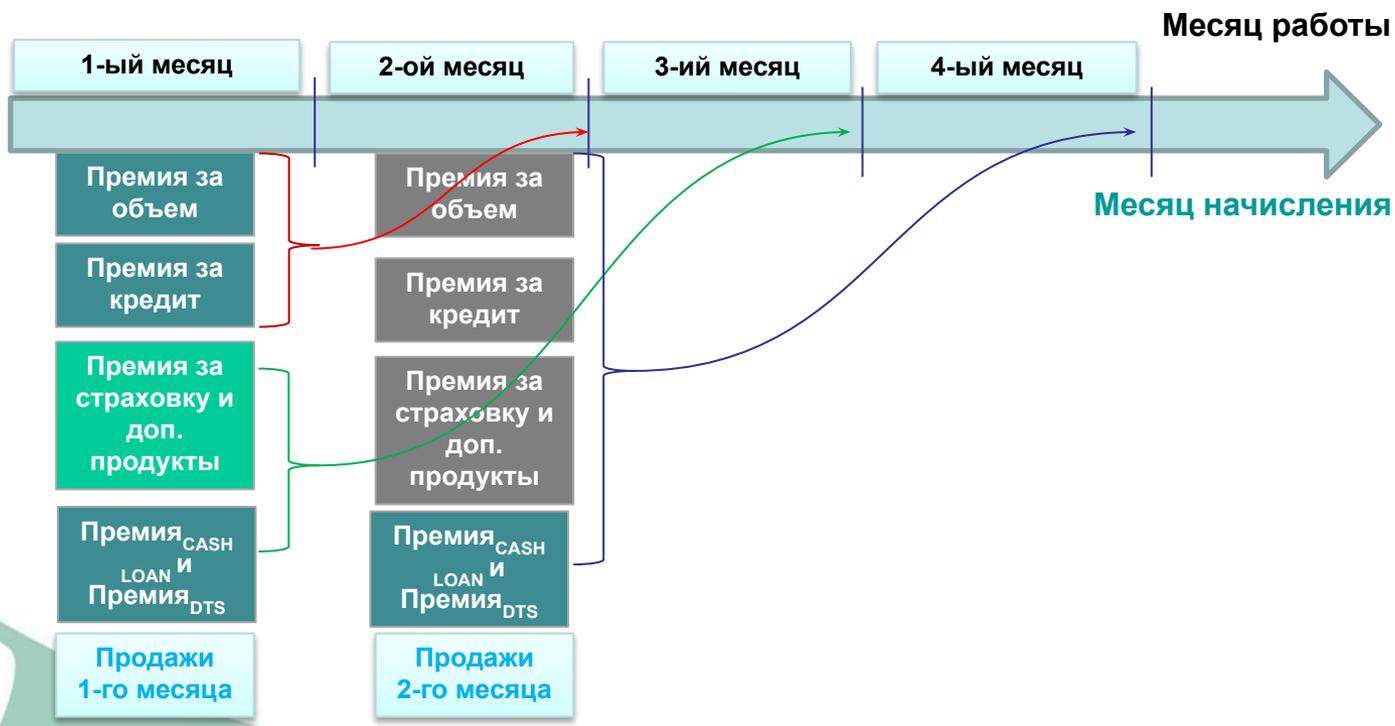
Расчет премии производится на ежемесячной основе через два месяца после окончания отчетного месяца.

Учитываются договоры, оформленные в отчетном месяце и профинансированные до момента расчета премии 10 числа второго месяца, следующего за отчетным (для новых КЭ до 10 числа месяца, следующего за отчетным).

Для новых КЭ при расчете премии за первый календарный месяц:

✓ премия за 1-й месяц работы будет разбита на 2 части и выплачена частями во 2-ом и 3-ем месяце работы, далее, начиная с 2-го месяца работы, порядок начислений премий будет производиться по стандартной схеме:

- в 1-ый месяц работы сотрудник получит: оклад
- во 2-ой месяц работы сотрудник получит: оклад + премия за объем + премия за кредит (продажи 1-го месяца)
- в 3-ий месяц работы сотрудник получит: оклад + премия за страховку и доп. продукты (продажи 1-го месяца)
- в 4-ый месяц работы сотрудник получит: оклад + премия (в полном размере за продажи 2-го месяца)
- в 5-ый месяц работы сотрудник получит: оклад + премия (в полном размере за продажи 3-го месяца) и т.д.



Расчет премии

Премия рассчитывается по формуле:

Итоговая премия = Расчетная премия $\times K_{\text{КОМ}}$ $\times (100\% - K_{\text{FPD}})$ $\times K_{\text{ОШИБКА}}$ $\times K_{\text{ПЛАН}}$ + Премия_{CASH LOAN} + Премия_{DTS}, 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. Для новых КЭ в первый календарный месяц работы $K_{\text{FPD}} = 1$.

$K_{\text{КОМ}}$ – корректирующий коэффициент премирования, учитывающий выполнение командного плана (слайд 10).

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

$K_{\text{ОШИБКА}}$ – корректирующий коэффициент за наличие критичных ошибок. Для новых КЭ в первый календарный месяц работы $K_{\text{ОШИБКА}} = 1$.

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

- Для КЭ минимальный план продаж установлен в размере 300 000 рублей (вне зависимости от доли отработанного времени). При выполнении плана продаж $K_{\text{ПЛАН}} = 1$, в противном случае $K_{\text{ПЛАН}} = 0$.
- Для НОВЫХ КЭ минимальный план продаж устанавливается со 2-го календарного месяца работы. То есть в первый календарный месяц работы $K_{\text{ПЛАН}} = 1$. Во втором календарном месяце минимальный план продаж устанавливается в размере 150000 рублей, с третьего календарного месяца и далее минимальный план продаж устанавливается в стандартном размере.
- Для КЭ, работающих на 0,5 ставки: минимальный план продаж составляет в размере 150 000 рублей, для новых КЭ во втором календарном месяце работы – 75 000 рублей (вне зависимости от доли отработанного времени). При выполнении минимального 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} - премия за оформление потребительского кредита на неотложные нужды.

Премия_{DTS} - премия за оформление комплекта документов по карточному продукту (револьверной карты) DTS в рамках продукта «Мультикредит», активацию клиентом карты через звонок клиента на горячую линию Банка при отправке карты по почте или наличие транзакции по карте в течение 30 календарных дней с даты оформления комплекта документов при выдаче карты по технологии моментальной выдачи.

Расчетная премия

РАСЧЕТНАЯ
ПРЕМИЯ

$$= \sum_i$$

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

Слайд 6

+

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

Слайды 7-8

+

Премия за страховку и доп.продукты:
 $K_{\text{доп.}} \times (V_{\text{страховой премии } i} + V_{\text{sms } i} + V_{\text{Iкр } i} + V_{\text{зт } i} + V_{\text{new } i})$

Слайд 9

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

Кэффициент за объем (Кобъем)

Объем*	Кобъем
< 500 000 рублей	0
от 500 000 рублей	0,7%
от 700 000 рублей	1%
от 1 000 000 рублей	1,2%

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

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

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

Ставка / Сегмент	Техника,	Мебель, одежда
ТТ	Связь	и прочее
[0%;19%)	0 %	0%
[19%;24%)	0,3%	0,5%
[24%;30%)	1%	1,5%
30% и более	2%	3%

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

Срок	$K_{\text{срок}_i}$
кредитования	
0-12 мес.	1
≥ 13 мес.	1,1

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.

$T_{\text{фпд } i}$ – корректирующий коэффициент, зависящий от наличия просрочки внесения первого платежа на 10 и более дней по профинансированному кредиту. В случае наличия просрочки первого платежа $T_{\text{фпд } i} = 0$. В иных случаях $T_{\text{фпд } i} = 1$. Для новых КЭ в первый календарный месяц работы $T_{\text{фпд } i} = 1$.

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

Премия за страховку и доп.продукты =
 $6\% \times (V_{\text{страховой премии } i} + V_{\text{доп.продукты } i})$

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.

$V_{\text{доп.продукты } i}$ – стоимость дополнительных продуктов по каждому i -ому договору, оформленному работником в течение отчетного месяца. Рассчитывается по формуле: \sum_i (стоимость дополнительных продуктов). При обращении клиента с целью отказа от дополнительного продукта до 10 числа второго месяца, следующего за отчетным, за исключением возврата товара стоимость по данному дополнительному продукту = 0. При наличии просрочки первого платежа на 10 дней и более по i -ому договору $V_{\text{доп.продукты } i}$ по данному договору = 0.

Выполнение командного плана

Величина премии корректируется с учетом выполнения командного плана продаж.

За командный план продаж принимается план продаж, выставленный руководителю группы кредитных экспертов/руководителю группы продаж, за которым закреплен КЭ на отчетный месяц.

В случае отсутствия закрепления КЭ за руководителем группы кредитных экспертов/руководителем группы продаж командным планом считается план продаж на отчетный месяц, установленный на региональное представительство, в котором работает КЭ.

Выполнение командного плана, %	Коэффициент $K_{\text{КОМ}}$
[0%;50%)	0%
[50%;60%)	20%
[60%;70%)	40%
[70%;80%)	50%
[80%;90%)	70%
[90%;100%)	90%
[100%;110%)	110%
от 110 %	120%

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 в файле:



Αἰεσίαιò
Microsoft Word

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.

Потребительский кредит на неотложные нужды (CASH LOAN)

$$\text{Премия}_{\text{CASH LOAN}} = \sum_i (\text{Базовая премия}_i + \text{Премия}_{\text{LKP CASH } i})$$

Базовая премия за 1 шт.

200 руб.

100 руб.

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 том числе выдачу карты клиенту на ТТ) в отчетном месяце по карточному продукту DTS в рамках продукта «Мультикредит», наличие транзакции по карте в течение 30 календарных дней с даты оформления комплекта документов при выдаче карты клиенту на ТТ.

Размер **Премии_{DTS}** зависит от количества оформленных комплектов документов и наличия транзакции по карте в течение 30 календарных дней с даты оформления комплекта документов при выдаче карты клиенту на ТТ.

Премия за
оформление

100
руб.



Премия за
транзакцию

200
руб.

Успешных продаж и больших бонусов!

Увеличь свою премию:

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

