Мотивация Экспертов прямых продаж

2016

больше возможностей для серьёзного заработка

Знакомьтесь — курс по мотивации

Что это?

Электронный курс по системе оплаты труда Эксперта прямых продаж.

Зачем мне это?

Чтобы узнать, как Эксперт прямых продаж может заработать **максимальную** премию.

Что меня ждёт?

1. Вы изучите слайды с информацией
2. Пройдёте тест
3. Вы ответите на 80% вопросов теста верно, и успешно пройдете курс. (Если нет — см. пункт 1).

Всего на курс и тест потребуется **от 60 до 90 минут**.

Как сдать тест с первого раза?

1. Вооружитесь ручкой и блокнотом.
2. Записывайте всё, что отмечено специальным «штампом»
3. Используйте записи при тестировании!

Запишите! Это будет в тесте!

А если…

? …я начну курс или тест и прервусь?
! Вы сможете продолжить его позже с того места, где остановились.

? …я не сдам тест с первого раза?
! Позвоните вашему сотруднику обучения или РАП, чтобы Вам переназначили курс.

? …я не буду проходить курс или тест?
! Вы узнаете что будет с вашей премией в таком случае из десятого слайда этого курса =).

Мотивация: плюсы и составляющие

Плюсы:

✔ **Выгодно!** Бонусы за кредиты и страхование увеличиваются,

- **Три** уровня премии за продуктивность,
- Каждые полгода — возможность повысить заработную плату!

✔ **Надёжно!** Каждому сотруднику гарантируется заработок не ниже МРОТ.

✔ **Удобно!** Важен только сегмент товара на который выдаётся кредит (мобильный телефон, одежда и т.д.). Очень легко считать премию.

Две составляющие заработка Эксперта прямых продаж

Фиксированный заработок

Оклад единый по всей России — 7 500 руб.

+

Административная премия может изменяться каждые полгода и зависит от вас.

Премия за продажи

Складывается из бонусов за: выдачу кредитов, страховых продуктов, продуктивности, доп. продуктов, фокусного продукта.

Выплачивается ежемесячно.

Фиксированный заработок — как повысить свой уровень

Три уровня административной премии вводятся в Банке с 01.05.2015:
1 — начальный, **2** — средний, **3** — максимальный.

Так сотрудникам присваивается уровень

кому	присваивается
новым сотрудникам	1 уровень
вернувшимся из декрета или переведенным из офиса	2 уровень

Ежеквартально оценивается продуктивность сотрудников

кто включается в оценку	за какой период оценивается
принятые в I месяце оцениваемого квартала или в предыдущем квартале	3 месяца
вернувшиеся из декрета / переведенные из офиса в I месяце оцениваемого квартала или в предыдущем квартале	3 месяца
сотрудники, которых оценивали 6 и более месяцев назад	6 месяцев

Так меняется уровень по результатам оценки

текущий уровень сотрудника	1	2	3
выполнил более высокий норматив	+1	+1	*
выполнил норматив своего уровня	*	*	*
не выполнил норматив своего уровня	*	-1	-1

Таковы нормативы оценки

Запишите! Это будет в тесте!

уровень	1	2	3
диапазоны стажа работы, мес.	до 3	от 3	от 6
диапазоны оценки, мес.	3	3-6	6
норматив среднего количества договоров, шт.	>7	>10	>15
или норматив среднего объема выдач, тыс. рублей	>200	>300	>450

Пример графика оценки по дате приёма

месяц приёма	месяц оценки	переход на новый уровень з.п.
янв. 2016	апр. 2016	май 2016
фев. 2016	июль 2016	авг. 2016
март 2016		
апр. 2016		
май 2016	окт. 2016	ноя. 2016
июнь 2016		
июль 2016		
авг. 2016	янв. 2016	фев. 2016
сен. 2016		
окт. 2016		
ноя. 2016	апр. 2016	май 2016
дек. 2016		

Премия за выданные кредиты

За каждый выданный кредит — фиксированная сумма.

Смотрите сумму в справочной таблице. Размер вознаграждения зависит от:

- срока кредита,
- суммы кредита,
- группы доходности выданного кредита.

СКАЧАЙТЕ таблицы

Òàáëèöû

Таблицы помогут рассчитать вознаграждение и за кредит и за страхование с учетом уровня просрочки.

Отдельная таблица для каждого типа товара:

- бытовая техника и электроника
- мобильные телефоны и ювелирные изделия,
- мебель, меха и одежда,
- стройматериалы и мототехника,
- услуги,
- общая мотивация.

Запишите! Это будет в тесте!

Дополнительная премия за фокусный продукт

100 рублей за каждый проданный фокусный продукт

Запишите! Это будет в тесте!

Справка: фокусный продукт

- Фокусный продукт может определяться на ежемесячной основе Директором Дивизиона потребительского кредитования.
- Информация о выбранном фокусном продукте доводится до сотрудников за 2 дня до начала акции

Премия: продавай Cash on card «Наличные за 15 минут_9» и «Наличные за 15 минут_10»

Премия по Cash on card делится на 3 части:

- 2 месяц — выплата **1 части премии** + премия POS за 1-ый календарный месяц.
- 3 месяц — выплата **2 части премии** + премия по страховкам Life, Un, Combo (с учетом показателя Fpd7+).
- 4 месяц — выплата **3 часть премии** (с учетом показателя Spd7+).

Пример выплаты премии	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц
Выплата мотивации Cash on Card		1 часть	2 часть	3 часть
Штрафы за Cash on card			+	
Выплата мотивации за страховки по Cash on card			+	
Учет показателей качества				
Учет показателя Fpd для страховки			+	
Учет показателя Fpd для мотивации Cash on Card			+	
Учет показателя Spd для мотивации Cash on Card				+

Схема выплат премии за Cash on card «Наличные за 15 минут_9» «Наличные за 15 минут_10»			
1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц
(продажа)	**50%**	25%	25%

- При расчете премии учитывается система предусмотренных штрафов за просрочку Cash on Card по предыдущим периодам продаж.
- Штрафы вычитаются из общей премии POS + Cash on Card.
- Если сумма штрафа превышает сумму заработанной, то премия не выплачивается.

! При расчете премии учитывается система предусмотренных штрафов за просрочку Cash on Card по предыдущим периодам продаж.

Подробная мотивация по CASH ON CARD №9

ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЗА ПРОДАЖУ CASH on CARD КРЕДИТОВ (общая сумма в рублях за каждый кредит без деления на выплаты)

Чек руб.	30 - 40 тыс. руб.				40-50 тыс. руб.				50 - 80 тыс. руб.				80 - 100 тыс. руб.			
Срок мес.	12-14	15-18	19-22	22-24	12-14	15-18	19-22	22-24	12-14	15-18	19-22	22-24	12-14	15-18	19-22	22-24
High	330	430	690	920	440	570	920	1,230	610	790	1,270	1,690	880	1,140	1,850	2,460
ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЗА ПРОДАЖУ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ (сумма в рублях за каждый продукт)																
Life	180	230	380	500	240	310	500	670	330	430	690	920	480	620	1,010	1,340
Un	60	80	130	170	80	100	170	220	110	140	230	310	160	210	340	450
Combo	270	350	570	760	360	470	760	1,010	500	640	1,040	1,390	720	940	1,510	2,020
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЗА ПРОДАЖУ CASH on CARD КРЕДИТОВ (сумма в рублях за каждый кредит) ПО ЧАСТЯМ ВЫПЛАТ																
1 часть бонуса	170	220	350	460	220	290	460	620	310	400	640	850	440	570	930	1230
2 часть бонуса	80	110	170	230	110	140	230	310	150	200	320	420	220	290	460	620
3 часть бонуса	80	100	170	230	110	140	230	300	150	190	310	420	220	280	460	610
РАЗМЕРЫ ШТРАФОВ ЗА ПРОСРОЧКУ CASH on CARD КРЕДИТОВ (сумма в рублях за каждый кредит)																
Штраф FPD	170	220	350	460	220	290	460	620	310	400	640	850	440	570		1230

Îïèñàíèå ÑîÑ ¹9

! **Тариф "Наличные за 15 минут_№9" можно будет оформить во всех ККО кроме 25 ККО, участвующих в пилоте, по тарифу "Наличные за 15 минут_№10».**

Подробная мотивация по CASH ON CARD №10

ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЗА ПРОДАЖУ CASH on CARD КРЕДИТОВ (общая сумма в рублях за каждый кредит без деления на выплаты)

Чек руб.	30 - 40 тыс. руб.				40-50 тыс. руб.				50 - 80 тыс. руб.				80 - 100 тыс. руб.			
Срок мес.	12-14	15-18	19-22	22-24	12-14	15-18	19-22	22-24	12-14	15-18	19-22	22-24	12-14	15-18	19-22	22-24
High	230	300	480	640	310	400	640	860	430	550	890	1,180	620	800	1,300	1,720
ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЗА ПРОДАЖУ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ (сумма в рублях за каждый продукт)																
Life	130	160	270	350	170	220	350	470	230	300	480	640	340	430	710	940
Un	40	60	90	120	60	70	120	150	80	100	160	220	110	150	240	320
Combo	190	250	400	530	250	330	530	710	350	450	730	970	500	660	1,060	1,410
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЗА ПРОДАЖУ CASH on CARD КРЕДИТОВ (сумма в рублях за каждый кредит) ПО ЧАСТЯМ ВЫПЛАТ																
1 часть бонуса	120	150	240	320	160	200	320	430	220	280	450	590	310	400	650	860
2 часть бонуса	60	80	120	160	80	100	160	220	110	140	220	300	160	200	330	430
3 часть бонуса	50	70	120	160	70	100	160	210	100	130	220	290	150	200	320	430
РАЗМЕРЫ ШТРАФОВ ЗА ПРОСРОЧКУ CASH on CARD КРЕДИТОВ (сумма в рублях за каждый кредит)																
Штраф FPD	120	150	240	320	160	200	320	430	220	280	450	590	310	400	[illegible]	860

Ñïèñîê ÊÊÎ

! **Оформление тарифа "Наличные за 15 минут_№10" можно будет оформить только в 25 ККО, участвующих в пилоте, при этом тариф "Наличные за 15 минут_№9" выбирать запрещено, будет отказ.**

Дополнительная мотивация по CASH ON CARD №9 и №10

УСПЕЙТЕ ЗАРАБОТАТЬ БОЛЬШЕ!

Получи доплату за каждую проданную карту!

Более 200 000 рублей + **От 4х кредитов Cash on card** =

200 р.
за каждый кредит
Наличные за 15 минут_**9**»

150 р.
за каждый кредит
Наличные за 15 минут_**10**»

Примечания:

- Важно выполнить **оба** условия (и сумма и количество карт) за месяц.
- В 200 000 входят только Cash on card «Наличные за 15 минут_9» либо «Наличные за 15 минут_10» в зависимости от место выдачи продукта.
- Бонус выплачивается за **все** выданные за месяц кредиты Cash on card!
- Доп. бонус выплачивается вместе с общей премией POS ЭПП.

Премия: зарабатывайте на страховании и доп. продуктах

ОТПбанк

Премия за страхование

Размер зависит от срока и суммы кредита, а также от количества страховок.

Смотрите сумму в справочной таблице.

При продаже двух страховок: работы и здоровья, безопасность клиента и премия — максимальные.

Запишите! Это будет в тесте!

Премия за дополнительные продукты	Бонус	
	Сумма товара	**Бонус**
«Защита покупки»	От 0 руб. – 2 999 руб.	**0 руб.**
	От 3 000 руб.-10 000 руб.	**60 руб.**
	От 10 001 руб.-20 000 руб.	**120 руб.**
	От 20 001 руб.	**180 руб.**
«Мультизащита»	**50р.**	
«Защита ваших вещей!»	**50 р.**	
«Сохрани дорогое!»	**50р.**	
«НПФ» За клиентов, возраст которых на момент оформления Договора ОПС, составляет менее 20 и более 49 лет вознаграждение не выплачивается.	**200 руб.**	

! При продаже двух страховок бонус может быть выше.
Например, премия: за страхование жизни — 175 рублей, от потери работы — 90 рублей, при их продаже одновременно, премия — **300** рублей вместо 265.

Премия: как заработать бонус за продуктивность

Банк дополнительно заплатит за вашу продуктивность* по итогам каждого месяца, **начиная с третьего месяца** работы Эксперта прямых продаж в Банке.

Запишите! Это будет в тесте!

Бонус за продуктивность	Сумма кредита (POS+CoC))	или	Количество кредитных договоров
Бонус 1	Более 350 000 руб.		Более 10 шт.
Бонус 2	Более 500 000 руб.		Более 15 шт.
Бонус 3	Более 650 000 руб.		Более 20 шт.

*Размера бонуса уточните у руководителя.

Просрочка: как сохранить свою премию

Просрочка — это отсутствие денег на счёту клиента в установленную дату платежа до 24:00.

Запишите! Это будет в тесте!

	показатель пропуска	учитывается если не поступил платеж в течение 7 дней от даты списания	начинает учитываться для новичка
FPD7+	первого платежа	в первый месяц	со второго месяца работы, до этого — средний результат ККО
SPD7+	второго платежа	во второй месяц	с третьего месяца работы, до этого — средний результат ККО
TPD7+	третьего платежа	в третий месяц	с четвертого месяца работы,

причины просрочки	как сохранить премию
Забывчивость клиента.	Размещать график платежей первым листом в пакете документов клиента.
	Заполнять поле «e-mail» при заведении кредита (клиент получит напоминание о платеже)
Длительный перевод средств через выбранный клиентом канал оплаты.	Обводить в графике платежей **рекомендуемые даты** платежа.
Недобросовестность заёмщика.	Внимательно проверять документы клиента и его анкетные данные.

Коэффициент просрочки влияет на:

Запишите! Это будет в тесте!

- Премию за выданные кредиты
- Премию за фокусный продукт (умножается на коэффициент просрочки **по фокусному продукту**).
- Премию за страхование и дополнительные продукты.
- Бонус за продуктивность.

! **Кратко:** клиенты платят — премия растёт. Не платят — уменьшается.
Детально расчёт коэффициента просрочки приводится в справочных таблицах, которые Вы ранее скачали.

Гарантированная премия для новичков

ОТПбанк

В ОТП Банке **минимальная** премия за первый и второй месяцы работы составляет **3 000** рублей.
Премия выплачивается сразу по закрытию отчетного периода.
Если сотрудник отработал неполный месяц, гарантированная премия выплачивается согласно фактически отработанному времени.

Запишите! Это будет в тесте!

	Отработал **полный** месяц.	Отработал **не**полный месяц.
Заработано **больше** минимальной премии	**Выплачивается заработанное сразу после закрытия отчетного периода** **Например**, в месяце Сентябрь: 22 рабочих дня Отработано: 22 дня Минимальная премия: 3 000 / 22 * 22 = 3 000р. **Заработано за Сентябрь: 3 500 р.** **Выплачивается 5 Октября: 3 000 р.** Оставшийся 500 рублей эксперт получит вместе с основной премией!	**Выплачивается заработанное сразу после закрытия отчетного периода** **Например**, в месяце Сентябрь: 22 рабочих дня Отработано: 15 дней Минимальная премия: 3 000 / 22 * 15 = 2 045р. **Заработано за Сентябрь: 2 500 р.** **Выплачивается 5 Октября: 2 045 р.** Оставшийся 455 рублей эксперт получит вместе с основной премией!
Заработано **меньше** минимальной премии.	**Выплачивается 3 000 рублей сразу после закрытия отчетного периода** **Например**, в месяце Сентябрь: 22 рабочих дня Отработано: 22 дня Минимальная премия: 3 000 / 22 * 22 = 3 000р. **Заработано за Сентябрь: 2 000 р.** **Выплачивается 5 Октября: 3 000 р.**	**Выплачивается подъёмный бонус по числу отработанных дней сразу после закрытия отчетного периода** **Например,** в месяце Сентябрь: 22 рабочих дня Отработано: 15 дней Минимальная премия: 3 000 / 22 * 15 = 2 045р. **Заработано за Сентябрь: 1 100 р.** **Выплачивается 5 Октября: 2 045 р.**

! Минимальный размер премии устанавливается в первые 2 месяца, бонус за продуктивность не выплачивается.
С третьего месяца премия выплачивается на общих основаниях. В том числе начинает выплачиваться бонус за продуктивность.

Важные моменты

Запишите! Это будет в тесте!

ОТПбанк

Порог выплаты — 4 000 рублей

Если премия Эксперта прямых продаж, работающего более двух месяцев, менее 4 000 рублей, премия не выплачивается.
При этом, по условиям мотивации, заработать 4 000 рублей действительно просто.
Важно: при расчёте минимального бонуса не учитывается бонус за продуктивность. Бонус за продуктивность выплачивается отдельно, независимо от достижения порога выплаты.

Гарантируется МРОТ

Если суммарные выплаты за месяц Эксперту прямых продаж (фиксированная часть + премия) меньше МРОТ в регионе его работы, например, в результате больничного, **Банк доплачивает недостающую до МРОТ сумму в счёт премии сразу по закрытию отчетного периода.** Если в следующем месяце после доплаты сотрудник не заработал премию, то с него ничего не списывается ни в этом ни в последующих месяцах. Доплата до МРОТ выплачивается сразу по закрытию отчетного периода.

Важно качественно продавать страховку

Если общий объем кредитов POS и Cash on Card тариф «Льготный» за календарный месяц с оформлением страхования жизни и здоровья заемщика по специалисту менее 30% или если общий объем кредитов POS и CoC «Льготный» за календарный месяц с оформлением страхования Финансовых рисков заемщика менее 10% от общего объема POS и CoC «Льготный» кредитов по специалисту за календарный месяц, итоговая премия за продажу страховых продуктов и дополнительных страховых продуктов не выплачивается (30% считается средневзвешено по сумме объемов продаж POS и CoC «Льготный» кредитов).
Если клиент отказался от страхования жизни и здоровья и от финансовых рисков в течении календарного месяца более чем на 20% от общего объема выданных кредитов (POS+CoC) премия за продажу страховых продуктов не выплачивается!
Если отмена страхования за предыдущий месяц более (суммарно по Life и Un) 30% то премия в следующую выплату за страхование не выплачивается.

Бонус за продуктивность — с третьего месяца

Бонус за продуктивность начинает выплачиваться, **начиная с третьего месяца** работы Эксперта прямых продаж в Банке. На сотрудников, переведённых с других позиций в Банке это правило не распространяется.

Минимальная премия для новичка

Минимальная премия за первый и второй месяцы работы составляет **3 000** рублей. **Премия выплачивается сразу по закрытию отчетного периода**. Если сотрудник отработал неполный месяц, гарантированная премия выплачивается согласно отработанным дням.
Минимальный размер премии устанавливается на первые 2 месяца работы в Банке и не распространяется на сотрудников, переведённых с других позиций в Банке. С третьего месяца премия выплачивается на общих основаниях.

Максимальная премия

Максимальная сумма премии в месяц составляет **100 000 рублей**.

Важные моменты

Запишите! Это будет в тесте!

«Другое» не оплачивается	При оформлении кредита выбирайте **правильную** категорию товара. В Зибеле перечислены все возможные категории товаров. Категория «Другое» оплачиваться не будет.
Курсы важны	Если эксперт прямых продаж не проходит курсы СДО или уклоняется от участия в тренингах, он может быть лишен премии по решению Директора РЦ.
Тариф Льготный	Тариф «Льготный» принадлежит к группе доходности Low. Мотивация рассчитывается по общей мотивации.
Динамический	1. Мотивация определяется согласно ставки продукта и его отношения к диапазонам ставок по группам доходности. 2. По продукту будет стандартный расчет мотивации с учетом категорий продаваемого товара.
Статус договора	Премия рассчитывается строго по договорам со статусом "Открытый". Закрытые договора/возвраты оплачиваться не будут.
НПФ	Бонус рассчитывается строго по принятым договорам со стороны НПФ, оформленные Экспертом в отчетный период (1 календ. мес). Договора учитываются по закрепленному за логину за Экспертом прямых продаж. За каждый принятый договор со стороны НПФ мотивация составляет 200 рублей. За каждый не принятый договор из мотивации вычитается сумма в размере 50 рублей. К непринятым договорам относятся: договора с допущенными ошибками, дубли договоров, договора по которым был осуществлен прозвон клиента и получено отрицательное заключение по согласию оформления договора. За клиентов, возраст которых на момент оформления Договора ОПС, составляет менее 20 и более 49 лет вознаграждение не выплачивается.
Защита покупки	Бонус не выплачивается, если: 1. Эксперт группирует товары в чеке в одно наименование, с целью достижения порога суммы и количество данных случаев более трех. 2. Эксперт не прописывает корректное наименование и вид товара и количество данных случаев более трех. **ВАЖНО!!! Не оплачиваются оформленные полисы на товар стоимостью меньше 3 000 рублей!**
TPD7+	По сотруднику за 4-й и последующий месяцы его работы в Банке рассчитывается коэффициент отклонения от уровня TPD7+. Если уровень TPD7+ по сотруднику равен или выше планового значения по ККО, бонус сотруднику выплачивается на усмотрение Управляющего ККО и Директора РЦ.

Часто задаваемые вопросы

Запишите! Это будет в тесте!

Как оплачивается выдача в кредит нескольких товаров разных категорий и разной стоимости?	Кредит будет оплачиваться по категории наиболее дорогого товара в чеке.
Как оплачивается выдача в кредит нескольких товаров разных категорий и одинаковой стоимости?	По более рисковой (с меньшей оплатой) категории товара, включенного в чек. Если проданы шуба и кольцо одинаковой стоимости, оплата будет по категории кольца — Мобильные телефоны и Ювелирные изделия.
Если на должность Эксперта прямых продаж переводится сотрудник ОТП Банка, выплачивается ли ему гарантированная минимальная премия и как выплачивается бонус за продуктивность?	Переведенному сотруднику с первого месяца выплачивается бонус за продуктивность, гарантированная минимальная премия не выплачивается.
Если полное досрочное погашение кредита произошло в первый месяц, будет ли это считаться отказом от страховки? Будет ли это увеличивать процент договоров с отказами от страхования?	При полном досрочном погашении в первый месяц клиент не оплачивает страхование. Фактически, произошел отказ от страхования, которое было оформлено. Да, это ухудшит статистику по отказам.
При оценке сотрудников нормативы в уровнях одинаковы на регион и центр?	Да.
Если Эксперт прямых продаж находится на первом уровне заработной платы, может ли он получить бонус за продуктивность третьего уровня?	Премия за продуктивность не зависит от уровня зарплаты на котором находится сотрудник. Если сотрудник выдал >20кд или >650т.р, он получит бонус за продуктивность третьего уровня.
Как определяется к какой группе доходности относится кредитный продукт?	Продукты закрепляются за группами доходности Головным офисом. Актуальная информация есть в папке Эксперта прямых продаж.
Что будет, если Эксперт прямых продаж выберет при оформлении кредита неверную категорию товара?	От категории зависит оплата кредита, поэтому каждый кредит будет проверяться на соответствие товара категории. Банк будет опрашивать клиентов, запрашивать информацию о проданных товарах у партнеров и использовать другие методы верификации. В случае злонамеренного искажения категории, сотрудник будет лишен премии, также будет поставлен вопрос о его увольнении.

Примеры расчета премии

Премия зависит только от Вас самих!

отпбанк

Примеры кредитов\займов

	Товар	Срок, мес.	Категория кредитного продукта	Сумма кредита	Страхование: Жизнь	Страхование: Работа	Мотивация: За кредит	Мотивация: За страхование
1	Кухонный гарнитур	24	Average	110 000,00р.	+	-	5 125,00р.	1 280,00р.
2	Мобильный телефон	14	Extra	26 000,00р.	+	+	1 200,00р.	295,00р.
3	Холодильник	21	Average	27 000,00р.	+	-	1 285,00р.	320,00р.
4	Скутер	21	Average	18 000,00р.	+	+	730,00р.	310,00р.
5	Обучение вождению	14	Average	21 000,00р.	+	+	955,00р.	405,00р.
6	Наручные часы	18	Extra	16 000,00р.	+	+	850,00р.	210,00р.
						Итого:	10 145,00р.	2 820,00р.
							12 965,00р.	

Алгоритм расчета премии

Расчёт заработной платы

1. Сложите бонусы **за выдачу** кредитов и бонусы **за страховку**.
2. К полученному результату прибавьте **бонус за доп.продукты.**
3. Результат умножьте на коэффициент уровня просрочки.
4. Бонус за **за фокусный продукт** умножьте на коэффициент уровня просрочки по фокусному продукту и прибавьте к сумме, полученной выше.
5. Если Вы работаете первый месяц, и ваша премия меньше 3 000 рублей (из расчёта полного месяца), расчётная сумма равна 3 000 (если вы работали неполный месяц, пропорционально меньше).
6. Если Вы работаете более двух месяцев и ваша премия менее 4 000 рублей, расчётная сумма равна 0.
7. Если Вы работаете более двух месяцев, соответствующий вашим объёму или количеству КД бонус за продуктивность умножьте на коэффициент просрочки и прибавьте к сумме, полученной выше.
8. Если в предыдущем месяце была доплата до МРОТ, она вычитается из премии. Если суммы премии недостаточно, премия равна 0.
9. Прибавьте к полученной сумме ваш оклад и административную премию.
10. Если полученная сумма меньше МРОТ в вашем регионе, расчётная сумма равна МРОТ.

Формула расчета премии

ОТПбанк

С учетом коэффициента уровня просрочки

ОКЛАД + Админ. премия

БОНУС (POS+CoC) по основным продукты + БОНУС за Страховку + БОНУС за Доп. Продукты* + БОНУС за ФОКУСНЫЙ продукт + БОНУС за ОПС + БОНУС за продуктивность + Подъемный БОНУС + Доплата МРОТ

УРОВЕНЬ ОТСЕЧЕНИЯ*
Нужно набрать минимум 4000 руб

ФИКСИРОВАННАЯ ЧАСТЬ

ПЕРЕМЕННАЯ ЧАСТЬ

Наприме р:

Сотрудник работает в Банке 7 месяца в г. Москва (уже без «подъёмных»).
Продажи сотрудника:

Название кредита	Сумма кредита, руб.	Доходность	Срок кредита	Страховой продукт	Доп. страховой продукт	Бонус за продуктивность	Оклад	Админ. премия	НПФ
Дружеский	16 000	Light	6	-	Сохрани дорогое -	1 уровень, в данном ККО = 2000 рублей	7 000 руб.	10 000 руб.	200 руб
Ваш выбор	60 000	Low+	24	Жизнь	-				
Любимое число	150 000	Light	24	Жизнь, Работа	- -				
Стандартный	110 000	Extra	24	Работа	Сохрани дорогое -				

Ф.П

Коэффициент просрочки по POS кредитам, Страховым продуктам, Дополнительным продуктам, Продуктивности за прошлый месяц = **0,8**
Коэффициент просрочки по Фокусному продукту = **0,6**

Считаем:

*Минимальный бонус

*** Под доп. продуктами подразумеваются те продукты, которые привязаны к кредиту, такие как: Сохрани Дорогое, Мультизащита, Защита покупки и Защита Ваших Вещей!!!**

Пример расчета премии

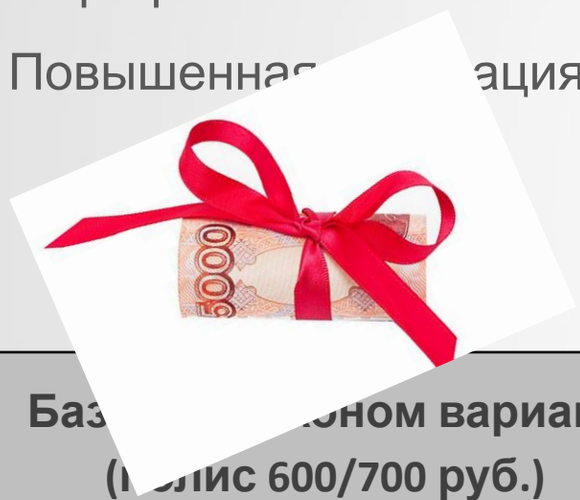
ШАГ 1	ПРЕМИЯ ЗА POS КРЕДИТЫ 8 965 р.	+	ПРЕМИЯ ЗА СТРАХОВАНИЕ 2 970 р.	=	11 935 рублей
ШАГ 2	РЕЗУЛЬТАТ ШАГА 1 11 935 р.	+	ПРЕМИЯ ЗА ДОП. ПРОДУКТЫ 1 200 р.	=	13 135 рублей
ШАГ 3	РЕЗУЛЬТАТ ШАГА 2 13 135 р.	×	УРОВЕНЬ ПРОСРОЧКИ 0,8	=	10 508 рублей
ШАГ 4	ПРЕМИЯ ЗА ФОКУСНЫЙ ПРОДУКТ 100 р.	×	УРОВЕНЬ ПРОСРОЧКИ 0,6	=	60 рублей
ШАГ 5	РЕЗУЛЬТАТ ШАГА 3 10 508 р.	+	РЕЗУЛЬТАТ ШАГА 5 60 р.	=	10 568 рублей
ШАГ 6	РЕЗУЛЬТАТ ШАГА 5 10 568 р.	+	БОНУС ЗА ПРОДУКТИВНОСТЬ 2 000 р.	=	12 568 рублей
ШАГ 7	ОКЛАД 7 500 р.	+	АДМИНИСТРАТИВНАЯ ПРЕМИЯ 10 000 р.	=	17 500 рублей
ШАГ 8	РЕЗУЛЬТАТ ШАГА 6 12 568 р.	+	РЕЗУЛЬТАТ ШАГА 7 17 500 р.	=	30 068 рублей

Дополнительная мотивация Stand Alone

Еще больше премии!

Дополнительная мотивация Stand Alone

- Мотивация рассчитывается за фактические оплаченные полисы (продукты) в отчетный период равный одному календарному месяцу.
- За выданные продукты, по которым в системе не прошла оплата в отчетный период, мотивация агенту не выплачивается .
- Штрафы по возвращенным полисам (продуктам) вычитаются у Агента из суммы общей премии .
- Штрафы вычитаются из расчета премии за второй и последующие отчетные периоды.
- Повышенная мотивация оплачивается от 4го полиса и для всех последующих проданных.



	Размер вознаграждения	Штрафы за каждый возвращенный продукт
Базовом вариант (полис 600/700 руб.)	От 2 проданных полисов: 150 руб. От 4 проданных полисов: 200 руб.	100 р.
Оптимальный/Стандарт вариант (полис 1 000/1500 руб.)	От 2 проданных полисов: 250 руб. От 4 проданных полисов: 300 руб.	200 р
Премиальный/ Премиум вариант (полис 1 500 /2500 руб.)	От 2 проданных полисов: 350 руб. От 4 проданных полисов: 500 руб.	250 р

! При продаже одного полиса премия не выплачивается!
Если полис не оплачен, премию эксперт не получит !

Дополнительная мотивация Stand Alone, информация для справки

- **Бонус за продажу продуктов отдельно от кредита (SA), не относиться к основной мотивации и не влияют на уровень отсечения.**

Заработанная премия за продажу Stand Alone суммируется к итоговой заработанной премии!

Например, за месяц Вы заработали 30 068 руб (Оклад + Админ.премия + Премия за продажи), к этой сумме прибавится бонус за SA – 14 000 рублей, итог = 30 068 + 14 000 = 44 068 рублей!

- **Обратите внимание, на действие повышенной мотивации, она применяться если сотрудник продал более 4 полисов включительно.**

Если продан 1 стоп клещ (базовый) и 3 Детство под защитой (1 оптимальный и 2 премиальный), в итоге к основной

премии прибавится 1500 рублей!

1. За 1 стоп клещ (базовый) - -200 р.
2. За 1 оптимальный «Детство под защитой» -300 р.
3. За 2 Премиальных «Детство под защитой» -500*2 =1000 р.

- **Сколько заработаю если продам 2 полиса разного тарифа?**

Например: продан 1 полис «Детство под защитой» за 600 рублей и 1 «Дом под Защитой» за 1 500 рублей,

итог = 150 +350=500 рублей к основной премии!

ОТПбанк

Удачных продаж

и высокой премии!