

Система  
мотивации  
сектора  
развития  
бизнеса

Главный  
специалист

## Формула расчета:



### Важно знать:

- Все показатели расчета премии учитываются без брокера .
- Если выплата за блок бизнес KPI (K1) = 0, то выплата за блок Тактические KPI (K2) = 0.
- В учет выплаты каждого блока мотивации принимается наименьший коэффициент выполнения плана по KPI.
  - Для K1 выбираем наименьший коэффициент выполнения плана по бизнес KPI.
  - Аналогично для K2. Учитывается минимальный коэф. по тактическим KPI.
- В учет продаж продуктов stand alone идет или кол-во, или % процент проникновения (утверждается на ежеквартальной основе).
- Максимальный бонус не более 5 окладов.

# Таблицы основных коэффициентов:

% выполнения плана КР1	Коэффициент К1 и К2
До 79,9%	0
От 80% до 84,9%	0,2
От 85% до 89,9%	0,4
От 90% до 94,9%	0,6
От 95% до 99,9%	0,8
От 100% до 104,9%	1
От 105% до 109,9%	1,1
От 110% до 119,9%	1,2
Свыше 120%	1,25

% Объем продаж POS	Коэффициент Объем продаж POS
До 79,9%	0
От 80% до 84,9%	0,2
От 85% до 89,9%	0,4
От 90% до 94,9%	0,6
От 95% до 99,9%	0,8
От 100%	1

## СПИСОК БИЗНЕС КР1 (К1)

- Объем продаж POS
- % страхования (Life / Un ) (POS)
- % доп. продуктов (все кроме SA)
- Средний срок кредита (POS)

## СПИСОК ТАКТИЧЕСКИХ КР1 (К2)

- Количество активных торговых точек 1,2 и 3,4 порядка
- Продукты Standalone

