

Обновлённая  
мотивация  
Экспертов  
прямых продаж

2015

больше  
возможностей  
для серьёзного  
заработка

## 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 (14 слайдов),
2. Пройдёте тест (40 вопросов).
3. Вы ответите на 80% вопросов теста верно, и успешно пройдёте 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 =).





## С 1 мая 2015 года больше плюсов:

- 
**Выгоднее!**  Бонусы за кредиты и страхование увеличиваются,
  - Вводится  три уровня премии за продуктивность,
  - Каждые  полгода — возможность повысить заработную плату!
- 
**Надёжнее!** Каждому сотруднику гарантируется заработок не ниже МРОТ.
- 
**Удобнее!** Категории (серая/белая/черная) больше не действуют, важен только сегмент товара на который выдаётся кредит (мобильный телефон, одежда и т.д.).

Не нужно искать категорию ТТ, следить за её изменением — легко считать премию.



## Две составляющие заработка Эксперта прямых продаж



### Фиксированный заработок

Оклад единый по всей России — 7 000 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.



Скачайте удобную шпаргалку по мотивации

# Фиксированный заработок — как повысить свой уровень

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

Пример графика  
оценки  
по дате приёма

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

Таковы нормативы оценки

уровень	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

**Запишите!  
Это будет в тесте!**

месяц приёма	месяц оценки	переход на новый уровень з.п.
янв. 2015	апр. 2015	май 2015
фев. 2015	июль 2015	авг. 2015
март 2015		
апр. 2015		
май 2015	ОКТ. 2015	НОЯ. 2015
июнь 2015		
июль 2015		
авг. 2015	янв. 2015	фев. 2016
сен. 2015		
ОКТ. 2015		
ноя. 2015	апр. 2016	май 2016
дек. 2015		

## За каждый выданный кредит — фиксированная сумма.

Смотрите сумму в справочной таблице. Размер вознаграждения зависит от:

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

## 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!



## Скачайте справочные таблицы



ᠨᠢᠳᠠᠠᠶᠢᠶᠢᠰᠢᠨ  
ᠣᠠᠶᠢᠶᠢᠰᠢᠨ

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



## 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»

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 ц	2 месяц ц	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				+

Размеры штрафов за просрочку Cash on Card кредитов (сумма в рублях за каждый кредит).

Штраф Fpd	130	210	280	130	170	280	370	180	240	380	510	260	340	560	740

- 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.

## Премия: зарабатывайте на страховании и доп. продуктах

### 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.



### Премия за дополнительные продукты

Запишите!  
Это будет в  
тесте!

### Бонус

«Защита покупки»

60р.

«Мультизащита»

50р.

«Сохрани дорогое!»

50р.

«НПФ»

Количество  
договоров

Бонус за  
каждый  
договор

От 1 до 3

100 руб.

От 4 до 5

150 руб.

От 6

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!

Уровень премирования	Сумма кредита	или	Количество кредитных договоров
Уровень 1	Более 350 000 руб.		Более 10 шт.
Уровень 2	Более 500 000 руб.		Более 15 шт.
Уровень 3	Более 650 000 руб.		Более 20 шт.



\*Размера бонуса уточните у руководителя.



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 <b>7 дней</b> от даты списания	начинает учитываться для новичка
<b>FPD7+</b>	<b>первого</b> платежа	в <b>первый</b> месяц	со второго месяца работы, до этого — средний результат ККО
<b>SPD7+</b>	<b>второго</b> платежа	во <b>второй</b> месяц	с третьего месяца работы, до этого — средний результат ККО
<b>TPD7+</b>	<b>третьего</b> платежа	в <b>третий</b> месяц	с четвертого месяца работы,
причины просрочки		как сохранить премию	
	Забывчивость клиента.	Размещать график платежей первым листом в пакете документов клиента.	
	Длительный перевод средств через выбранный клиентом канал оплаты.	Заполнять поле «e-mail» при заведении кредита (клиент получит напоминание о платеже)	
	Недобросовестность заёмщика.	Обводить в графике платежей <b>рекомендуемые даты</b> платежа.	
		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.

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

Запишите!  
Это будет в  
тесте!

### Отработал **полный** месяц

### Отработал **неполный** месяц

Заработано  
**больше**  
минимальной премии

#### Выплачивается **заработанное**

Например, в месяце: 22 рабочих дня

Отработано: 22 дня

Минимальная:  $3\,000 / 22 * 22 = 3\,000$ р.

премия:

**Заработано: 3 500 р.**

**Выплачивается: 3 500 р.**

#### Выплачивается **заработанное**

Например, в месяце: 22 рабочих дня

Отработано: 15 дней

Минимальная:  $3\,000 / 22 * 15 = 2\,045$ р.

премия:

**Заработано: 2 500 р.**

**Выплачивается: 2 500 р.**

Заработано  
**меньше**  
минимальной  
премии.

#### Выплачивается **3 000 рублей**

Например, в месяце: 22 рабочих дня

Отработано: 22 дня

Минимальная:  $3\,000 / 22 * 22 = 3\,000$ р.

премия:

**Заработано: 2 000 р.**

**Выплачивается: 3 000 р.**

#### Выплачивается **подъёмный бонус по числу отработанных дней**

Например, в месяце: 22 рабочих дня

Отработано: 15 дней

Минимальная:  $3\,000 / 22 * 15 = 2\,045$ р.

премия:

**Заработано: 1 100 р.**

**Выплачивается: 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.

Запишите!  
Это будет в  
тесте!

### 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 следующего месяца. Если в следующем месяце после доплаты сотрудник не заработал премию, то с него ничего не списывается ни в этом ни в последующих месяцах.

### Важно качественно продавать страховку

Если по итогам месяца проникновение (по сумме, среднее взвешенное) страхования жизни **менее 30%**, или проникновение страхования от потери работы **менее 10%**, премия за страховку (и жизнь и работа), а также премия за доп. продукты не выплачивается.

Если по агенту отказов от страхования по life больше 20% или по Un отказов больше 20% премия за страхование не выплачивается.

### Бонус за продуктивность — с третьего месяца

Если отмена страхования за предыдущий месяц более (суммарно по life и Un) 30% то премия в следующую выплату за 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**. 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.

### TRD7+

По сотруднику за 4-й и последующий месяцы его работы в Банке рассчитывается коэффициент отклонения от уровня TRD7+. Если уровень TRD7+ по сотруднику равен или выше планового значения по ККО, бонус сотруднику выплачивается на усмотрение Управляющего ККО и Директора РЦ.

### Максимальная премия

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

### «Другое» не оплачивается

При оформлении кредита выбирайте **правильную** категорию товара. В Зибеле перечислены все возможные категории товаров. Категория «Другое» оплачиваться не будет.

### Курсы важны Тариф Льготный

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» принадлежит к группе доходности Low. Мотивация рассчитывается по общей мотивации.

### Динамически

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 логику за Экспертом прямых продаж.

При достижении границы количества договоров, размер бонуса применяется ко всем проданным договорам.



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 рискованной (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

Примеры кредитов				Страхование		Мотивация до 01.05.2015		Мотивация с 01.05.2015		
Товар	Срок, мес.	Категория кредитного продукта	Сумма кредита	Жизнь	Работа	За кредит	За страхование	За кредит	За страхование	
1	Кухонный гарнитур	24	Average	110 000,00р.	+	-	3 395,00р.	1 075,00р.	5 125,00р.	1 280,00р.
2	Мобильный телефон	14	Extra	26 000,00р.	+	+	600,00р.	190,00р.	1 200,00р.	295,00р.
3	Холодильник	21	Average	27 000,00р.	+	-	500,00р.	175,00р.	1 285,00р.	320,00р.
4	Скутер	21	Average	18 000,00р.	+	+	320,00р.	180,00р.	730,00р.	310,00р.
5	Обучение вождению	14	Average	21 000,00р.	+	+	280,00р.	160,00р.	955,00р.	405,00р.
6	Наручные часы	18	Extra	16 000,00р.	+	+	390,00р.	120,00р.	850,00р.	210,00р.
<b>Итого</b>						<b>5 485,00р.</b>	<b>1 900,00р.</b>	<b>10 145,00р.</b>	<b>2 820,00р.</b>	
						<b>7 385,00</b>	<b>12 965,00р.</b>			

### Изменение зарплаты

С 01.05.2015\* корректируется окладная часть и административная премия сотрудников.

Планируется снижение фиксированной части (размер зависит от продуктивности сотрудника).

С учётом премии, итоговый заработок может быть больше прежнего.

### Например, фиксированная часть заработка сотрудника

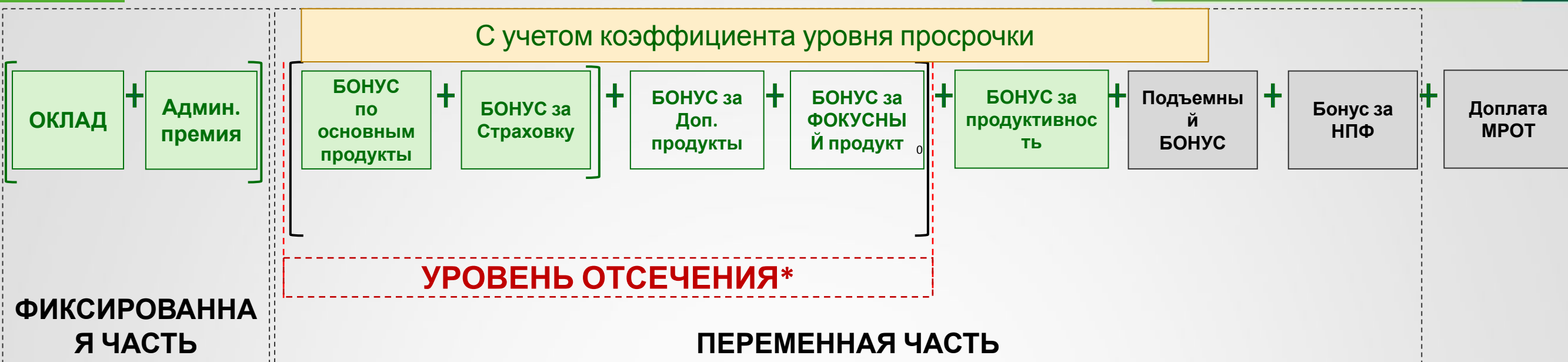
Была 12 000 р. + старая премия, итоговый заработок: 19 385 р.

С 01.05.2015 (-15%) 10 200 р. + новая премия, итоговый заработок: **23 165 р.**

\*Планируемая дата

## 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 или второй 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.



## Напримере

Сотрудник работает в Банке 7 месяцев в г. Москва (уже без «подъёмных»).

Продажи сотрудника:

Название кредита	Сумма кредита, руб.	Доходность	Срок кредита	Страховой продукт	Доп. страховой продукт	Доп. 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.	150 руб.
Ваш выбор	60 000	Low+	24	Жизнь	-	CREDIT INSTANT				-
Любимое число	150 000	Light	24	Жизнь, Работа	-	-				200 руб.
Стандартный	110 000	Extra	24	Работа	Сохрани дорогое	-				100 руб.
20-10-10	70 000	Average	10	Жизнь, Работа	-	CREDIT INSTANT				150 руб.

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

## Считаем



\* Минимальный



# Пример расчета премии

<b>ШАГ 1</b>	ПРЕМИЯ ЗА POS КРЕДИТЫ <b>8 965 р.</b>	+	ПРЕМИЯ ЗА СТРАХОВАНИЕ <b>2 970 р.</b>	=	<b>11 935 рублей</b>
<b>ШАГ 2</b>	РЕЗУЛЬТАТ ШАГА 1 <b>11 935 р.</b>	+	ПРЕМИЯ ЗА ДОП. ПРОДУКТЫ <b>1 200 р.</b>	=	<b>13 135 рублей</b>
<b>ШАГ 3</b>	РЕЗУЛЬТАТ ШАГА 2 <b>13 135 р.</b>	×	УРОВЕНЬ ПРОСРОЧКИ <b>0,8</b>	=	<b>10 508 рублей</b>
<b>ШАГ 4</b>	ПРЕМИЯ ЗА ФОКУСНЫЙ ПРОДУКТ <b>100 р.</b>	×	УРОВЕНЬ ПРОСРОЧКИ <b>0,6</b>	=	<b>60 рублей</b>
<b>ШАГ 5</b>	РЕЗУЛЬТАТ ШАГА 3 <b>10 508 р.</b>	+	РЕЗУЛЬТАТ ШАГА 4 <b>60 р.</b>	=	<b>10 568 рублей</b>
<b>ШАГ 6</b>	РЕЗУЛЬТАТ ШАГА 5 <b>10 568 р.</b>	+	БОНУС ЗА ПРОДУКТИВНОСТЬ <b>2 000 р.</b>	=	<b>12 568 рублей</b>
<b>ШАГ 7</b>	ОКЛАД <b>7 000 р.</b>	+	АДМИНИСТРАТИВНАЯ ПРЕМИЯ <b>10 000 р.</b>	=	<b>17 000 рублей</b>
<b>ШАГ 8</b>	РЕЗУЛЬТАТ ШАГА 6 <b>12 568 р.</b>	+	РЕЗУЛЬТАТ ШАГА 7 <b>17 000 р.</b>	=	<b>29 568 рублей</b>

Удачных  
продаж

и высокой  
премии!