



## Внесенные изменения в мотивацию НОПК\* канала POS

### AS IS...

Текущая схема KPI **НОПК** (POS):

- ❖ KPI Объем продаж (30%);
- ❖ KPI Исполнение плана по финансовой защите (20%);
- ❖ KPI Активность партнерской сети (20%);
- ❖ KPI Эффективность персонала (30%)

Триггер SPD  
Триггер КД

База для начисления бонуса так же, равен 150% от должностного оклада. 50% начисленного бонуса будут начисляться ежеквартально, а остальные в конце отчетного года.

### TO BE...

В связи с появлением в организационной структуре Филиалов должности Заместителя директора, принято решение изменить схему KPI **НОПК** (POS) следующим образом:

- ❖ KPI Объем продаж (40%);
- ❖ KPI Исполнение плана по финансовой защите (25%);
- ❖ KPI Эмиссия ЛКК (20%);
- ❖ KPI Стабильность персонала (15%)

Триггер VoC  
Триггер SPD  
Триггер КД

Логика и база для начисления бонуса остаются без изменения, то есть: 50% начисленного бонуса, так же будут начисляться ежеквартально, а остальные в конце отчетного года.

База для начисления бонуса так же, равен 150% от должностного оклада.

Данный метод действует с 01-апр-2021.

С 01.04.2021 у кого квартальное премирование, и по позициям которые премируются ежемесячно с 01.05.2021 г. диапазон **Триггера SPD** будет изменен на (весь POS).

- ❖ если SPD менее 0,5%, то бонус = бонус выплачивается 100%;
- ❖ если SPD более 0,5% и менее 1,5%, = выплачивается 50% бонуса;
- ❖ если SPD более 1,5%, все бонусы обнуляются.

# Внесенные изменения в мотивацию Тим лидера канала POS

## AS IS...

Текущее премирование **Тим лидера** (POS):

#	KPI	ВЕС KPI	ОТСЕКТОР
1	План продажам	30%	не менее 80%
2	План по финансовой защите	20%	
3	Доходность NIM	20%	
4	Эмиссия АКК	30%	
<b>ОБЩЕЕ ИСПОЛНЕНИЕ KPI</b>			

База для начисления бонуса 0,10% от объема продаж штатных сотрудников и сотрудников на ГПХ, но не более двух должностных окладов.

## TO BE...

По новой схеме премирования **Тим лидеров**,

#	KPI	ВЕС KPI	ОТСЕКТОР	ОБНУЛЯТОР
1	План продажам	30%	не менее 80%	не менее 60%
2	План по финансовой защите	20%		
3	Доходность NIM	20%		
4	Эмиссия АКК	30%		
<b>ОБЩЕЕ ИСПОЛНЕНИЕ KPI</b>				

- \* Отсекатор - минимальный порог исполнения KPI, который обнуляет не исполненный KPI;
- \* Обнулятор - минимальный порог, не исполнения которого обнуляет все KPI;

Бонус будет рассчитываться согласно таблице ниже.

Диапазон	ИСПОЛНЕНИЕ	% БОНУСА	БОНУС
125%	равно или более 125%	200%	300 000
110% 125%	больше или равно 110% и менее 125%	150%	225 000
100% 110%	больше или равно 100% и менее 110%	125%	187 500
90% 100%	больше или равно 90% и менее 100%	100%	150 000
60% 90%	больше или равно 60% и менее 90%	по факту	по факту
60%	менее 60%	0%	0

Триггер SPD\* (по новому диапазону)

Триггер КД

Данный метод действует с 1-мая 2021 г.



В Excel файле (калькуляторе) можно посчитать разные сценарии.

# Внесенные изменения в мотивацию МРБ БАТ канала POS

## AS IS...

Текущая схема КРІ МРБ БАТ:

- ❖ КРІ Объем продаж (POS) 30%;
- ❖ КРІ Активация партнерской сети 20%;
- ❖ КРІ Финансовая защита (Пенетрация) 20%;
- ❖ КРІ Привлечение новых партнеров (кол-во) 30%\*

Триггер SPD

Триггер Комплектность досье

База для начисления бонуса – процент от выдачи, но не более 2х должностных окладов.

## TO BE...

В связи с расширением зоны ответственности МРБ, в частности, влияние на выдачу ЛКК в объемах и в штуках, было предложено внести изменения в схемы КРІ МРБ БАТ как представлено ниже,

- ❖ КРІ Объем продаж (POS) 30%;
- ❖ КРІ Эмиссия (ЛКК) 30%;
- ❖ КРІ Финансовая защита (Пенетрация) 20%;
- ❖ КРІ Привлечение новых активных партнеров (кол-во) 20%\*

\*с учетом активации, привлеченные в предыдущем и текущем месяцах.

\*\*партнеры, привлеченные после 25-го числа каждого месяца, переходят в счет следующего месяца.

Метод премирования согласно таблице ниже. Max 300 000 тенге.

Диапазон	ИСПОЛНЕНИЕ		% БОНУСА	БОНУС
	125%	равно или более 125%	200%	300 000
110%	125%	больше или равно 110% и менее 125%	150%	225 000
100%	110%	больше или равно 100% и менее 110%	125%	187 500
90%	100%	больше или равно 90% и менее 100%	100%	150 000
60%	90%	больше или равно 60% и менее 90%	по факту	по факту
	60%	менее 60%	0%	0

Триггер SPD

Триггер Комплектность досье

Данный метод действует с 01-май-2021



В Excel файле (калькуляторе) можно посчитать разные сценарии.

## Внесенные изменения в мотивацию МРБ (Универсал) канала POS

AS IS...

Текущая схема KPI МРБ (Универсал):

- ❖ KPI Объем продаж (POS) 30%;
- ❖ KPI Привлечение новых партнеров 20%;
- ❖ KPI Активность партнерской сети 40%;
- ❖ KPI Выполнение плана по финансовой защите (Пенетрация) 10%;

Триггер SPD

Триггер Комплектность досье

База для начисления бонуса – процент от выдачи (0,2% от объема ЛТ и 0,4% от объема БЛТ), но не более 2х должностных окладов.

# Внесенные изменения в мотивацию МРБ (Универсал) канала POS

## TO BE...

В связи с расширением зоны ответственности МРБ, в частности, влияние на выдачу АКК в объемах и в штуках, было решено внести изменения в схемы КРІ МРБ Универсалов как представлено ниже,

#	КРІ	ВЕС КРІ	КАНАЛ	ВЕС КАНАЛА	ОТСЕКТОР	ОБНУЛЯТОР
1	Объем продаж	25%	ЛТ	12,5%	не менее 80%	не менее 60%
			БЛТ	12,5%		
2	Эмиссия АКК	25%	ЛТ	12,5%		
			БЛТ	12,5%		
3	Доходность	20%	ЛТ	10,0%		
			БЛТ	10,0%		
4	Привлечение	20%	ЛТ	10,0%		
			БЛТ	10,0%		
5	Эффективности сети	10%	ЛТ	10,0%		

где,

БЛТ – Финансовая защита (Пенетрация),

ЛТ – показатель доходности (До мая месяца включительно, по умолчанию, исполнение по данному показателю будет равен 90%, далее, по факту);

\*с учетом активации, привлеченные в предыдущем и текущем месяцах.

\*\*партнеры, привлеченные после 25-го числа каждого месяца, переходят в счет следующего месяца);

где:

- АПК - уд. вес показателя 40% (как считается: удельный вес показателя POS 60%+АКК 30%+ PИL 10%, (при этом если один из показателей выполнен меньше чем на 60%, то происходит обнуление не выполненного показателя до 0%));
- ИКЦ - уд. вес показателя 30% (как считается: удельный вес доли продаж АКК 50%+ удельный вес доли продаж PИL 50% (при этом если один из показателей выполнен меньше чем на 60%, то происходит обнуление не выполненного показателя до 0%));
- МВ – удельный вес показателя 30% (как считается: Доля продажи через ТМ - 60% + Доля личных продаж 40%, (при этом если один из показателей выполнен меньше чем на 60%, то происходит обнуление не выполненного показателя до 0%)).

Триггер SPD (ЛТ и БЛТ)

Триггер Комплектность досье (БЛТ)

Метод премирования согласно таблице ниже. Max 300 000 тенге.

Диапазон		ИСПОЛНЕНИЕ	% БОНУСА	БОНУС
	125%	равно или более 125%	200%	300 000
110%	125%	больше или равно 110% и менее 125%	150%	225 000
100%	110%	больше или равно 100% и менее 110%	125%	187 500
90%	100%	больше или равно 90% и менее 100%	100%	150 000
60%	90%	больше или равно 60% и менее 90%	по факту	по факту
	60%	менее 60%	0%	0

Данный метод действует с 01-мая 2021.

В Excel файле (калькуляторе) можно посчитать разные сценарии.



## Внесенные изменения в мотивацию МРБ ЛТ канала POS

AS IS...

Текущая схема КРІ МРБ ЛТ:

- ❖ КРІ Объем продаж (POS) 40%;
- ❖ КРІ Эффективность партнерской сети 40%;
- ❖ КРІ Доходность NIM 20%;

Триггер SPD

База для начисления бонуса – процент от выдачи, но не более 2х должностных окладов.



# Внесенные изменения в мотивацию МРБ ЛТ канала POS

## TO BE...

В связи с расширением зоны ответственности Менеджеров по развитию бизнеса (далее МРБ), в частности, влияние на выдачу АКК в объемах и в штуках, было предложено внести изменения в схемы KPI МРБ как представлено ниже,

- ❖ KPI План продаж - 25%; (из них 90% удельного веса на исполнение плана по POS и 10% удельного веса на исполнение плана по PIL);
- ❖ KPI Эмиссия АКК - 25%;
- ❖ KPI Доходность - 20% (идет реализация, до мая месяца включительно по умолчанию ставить 90%, далее по факту);
- ❖ KPI Привлечение новых активных партнеров - 20%\*;  
\*с учетом активации, привлеченные в предыдущем и текущем месяцах;  
\*\*партнеры, привлеченные после 25-го числа каждого месяца, переходят в счет следующего месяца).
- ❖ KPI Эффективность ТТ - 10%;

где:

- О \*\*\* АПК - уд. вес показателя 40% (как считается: удельный вес показателя POS 60%+АКК 30%+ PIL 10%, (при этом если один из показателей выполнен меньше чем на 60%, то происходит обнуление не выполненного показателя до 0%));
- О ИКЦ - уд. вес показателя 30% (как считается: удельный вес доли продаж АКК 50%+ удельный вес доли продаж PIL 50% (при этом если один из показателей выполнен меньше чем на 60%, то происходит обнуление не выполненного показателя до 0%));
- О МВ – удельный вес показателя 30% (как считается: Доля продажи через ТМ - 60% + Доля личных продаж 40%, (при этом если один из показателей выполнен меньше чем на 60%, то происходит обнуление не выполненного показателя до 0%))

Метод премирования согласно таблице ниже. Max 300 000 тенге.

Диапазон		ИСПОЛНЕНИЕ	% БОНУСА	БОНУС
	125%	равно или более 125%	200%	300 000
110%	125%	больше или равно 110% и менее 125%	150%	225 000
100%	110%	больше или равно 100% и менее 110%	125%	187 500
90%	100%	больше или равно 90% и менее 100%	100%	150 000
60%	90%	больше или равно 60% и менее 90%	по факту	по факту
	60%	менее 60%	0%	0

Триггер SPD

Метод расчета будет применяться с 01-мая 2021 г.



Microsoft  
Excel

В Excel файле (калькуляторе) можно посчитать разные сценарии.





Спасибо за внимание!