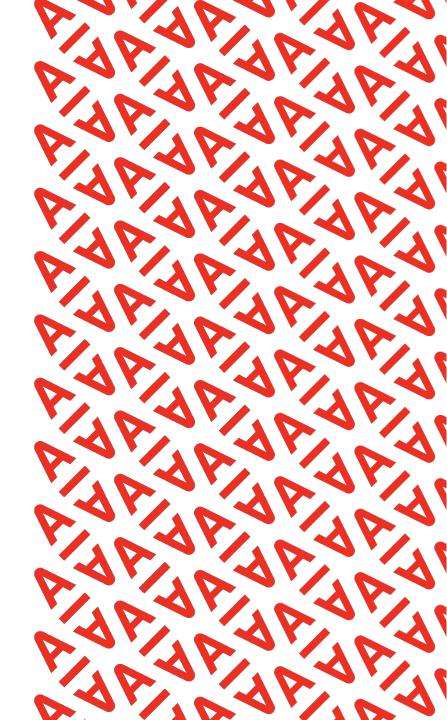
# Утвержденные изменения в мотивацию (Buckets) 2021



Блок Розничного бизнеса

## Внесенные изменения в мотивацию НОПК\* канала POS



#### AS IS...

Текущая схема КРІ **НОПК** (POS):

- КРІ Объем продаж (30%);
- КРІ Исполнение плана по финансовой защите (20%);
- КРІ Активность партнерской сети (20%);
- КРІ 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 КРІ **НОПК** (POS) следующим образом:

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

Триггер VoC Триггер SPD Триггер KД

Логика и база для начисления бонуса остаются без изменении, 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).

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

## Внесенные изменения в мотивацию Тим лидера канала POS



#### AS IS...

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

#	KPI	BEC KPI	OTCEKATOP
1	План продажам	30%	
2	План по финансовой защите	20%	не менее
3	Доходность NIM	80%	
4	Эмиссия ЛКК	30%	1111111
	ОБЩЕЕ ИСПОЛНЕНИЕ КРІ		

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	BEC KPI	OTCEKATOP	ОБНУЛЯТОР	
1	План продажам	30%			
2	План по финансовой защите	20%	не менее	не менее 60%	
3	Доходность NIM	20%	80%		
4	Эмиссия ЛКК	30%			
	ОБЩЕЕ ИСПОЛНЕНИЕ КРІ		÷	±);	

<sup>\*</sup> Отсекатор - минимальный порог исполнения КРІ, который обнуляет не исполненный КРІ;

Бонус будет рассчитываться согласно таблице ниже.

Диапазон		ИСПОЛНЕНИЕ	% БОНУСА	БОНУС	
217.84	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  $K\Delta$ 

Данный метод действует с 1-мая 2021 г.



<sup>\*</sup> Обнулятор - минимальный порог, не исполнения которого обнуляет все КРІ;

## Внесенные изменения в мотивацию MPБ БЛТ канала POS



#### AS IS...

Текущая схема КРІ МРБ БЛТ:

- 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 БЛТ 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. Мах 300 000 тенге.

Диапазон		ИСПОЛНЕНИЕ	% БОНУСА	БОНУС	
17.80	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







#### AS IS...

Текущая схема КРІ МРБ (Универсал):

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

Триггер SPD

Триггер Комплектность досье

База для начисления бонуса – процент от выдачи (0,2% от объема  $\Lambda T$  и 0,4% от объема  $\Delta T$ ), но не более 2х должностных окладов.

# Внесенные изменения в мотивацию MPБ (Универсал) канала POS



#### TO BE...

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

#	KPI	BEC KPI	ΚΑΗΑΛ	BEC KAHAAA	OTCEKATOP	ОБНУЛЯТОР	
1	06: 011 5501 571	25%	ΛT	12,5%	COLUMN TO THE REAL PROPERTY AND THE PERSON OF THE PERSON O		
1	Объем продаж	23%	БЛТ	12,5%	0		
2	Эмиссия ЛКК	25%	ΛT	12,5%		не менее 60%	
2	JAM KNOONNE	23%	БЛТ	12,5%	100		
3	Доходность	20%	ΛT	10,0%	менее		
3			БЛТ	10,0%			
4	Польтоновиче	20%	ΛT	10,0%	80%		
4	Привлечение	20%	БЛТ	10,0%			
5	Эффективности сети	10%	ΛT	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%+ЛКК 30%+ PIL 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 ЛКК 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%));
- MB удельный вес показателя 30% (как считается: Доля продажи через TM - 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. Мах 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.





#### 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 MPБ ЛТ канала POS

## TO BE...

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

- ♦ КРІ План продаж 25%; (из них 90% удельного веса на исполнение плана по POS и 10% удельного веса на исполнение плана по PIL);
- ♦ КРІ Эмиссия ЛКК 25%:
- КРІ Доходность 20% (идет реализация, до мая месяца включительно по умолчанию ставить 90%, далее по факту);
- ❖ КРІ Привлечение новых активных партнеров 20%\*;

❖ КРІ Эффективность ТТ - 10%;

#### где:

- О \*\*\* АПК уд. вес показателя 40% (как считается: удельный вес показателя POS 60%+ЛКК 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. Мах 300 000 тенге.

Диапазон		пазон ИСПОЛНЕНИЕ		БОНУС	
4770	125%	25% равно или более 125%		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.



<sup>\*</sup>С учетом активации, привлеченные в предыдущем и текущем месяцах:

<sup>\*\*</sup>партнеры, привлеченные после 25-го числа каждого месяца, переходят в счет следующего месяца).



# Спасибо за внимание!