



СОРЕВНОВАНИЕ: 20 лет РЕСО-Гарантия

20 лет
С НАМИ НАДЕЖНЕЕ

Призовой фонд



- 1 место – коллективная поездка (альтернатива - сертификат стоимостью до 3.000 ЕВРО на индивидуальную поездку при невозможности принять участие в общей поездке).
- 2 место – ценный подарок стоимостью до 1.000 долларов США
- 3 место – расширение страховки/оплата проезда на праздник (до 10.000 рублей) – по выбору.

*Поощрительный приз –
частичная оплата поездки в Москву на праздник в Кремле.*

Квоты на Главный приз за 1 место:

- 20 директоров внутренних агентств
- 20 зам.директоров по развитию, в т.ч. внутренних агентств
- 40 работников ЦО Москва и СПб
- 40 работников бэк-офисов филиалов (20 ЦОК +20 Убытки и бух.)
- 60 продавцов (40 агентов: 20 по результату , 20 за прирост портфеля и 20 менеджеров)

Призовой фонд для директоров самостоятельных продающих подразделений

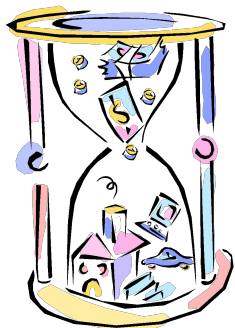
- Директорский тимбилдинг:
20 директоров Дирекций и филиалов + 10 руководителей ЦО

Основные принципы соревнования продавцов



- В продающих структурах оценивается рост сборов в 2011 году относительно соответствующего периода 2010 при условии получения прибыли
- Методика начисления баллов для продающих структур
 - за каждый процент прироста – 1
 - добровольное автострахование и ОСАГО – 1
 - имущество физлиц (Квартиры и Дачи) – 0,8
 - НС – 0,5
 - имущество юрлиц – 0,25
 - за каждый млн. руб. прибыли – 3
- Оценка продавцов происходит ежемесячно, оценка бэк-офиса – раз в два месяца

Параметры оценки продавцов



- **Директора оцениваются:**
 - по общим сборам – прирост 2011 года к 2010 году;
 - по общему результату 2011 года
 - по приросту сборов основных продуктов
 - по сборам фронт-офисов – абсолютная величина 2011 года (используется как дополнительный критерий при прочих равных показателях)

- **Замдиректора (в т.ч внутренних агентств) оцениваются:**
 - по росту числа активных агентов в 2011 году относительно соответствующего периода 2010.

- **Менеджеры**
 - По количеству активных агентов, выращенных в 2011 году

- **Продавцы**
 - по результату своего портфеля 2011 года
 - по приросту сборов основных продуктов

ПРИНЦИП «равновесных групп»

Оценка проходит внутри выделенных групп

- **Дирекции, филиалы и агентства объединены в 5 групп** в зависимости от сборов 2010 г. (см. приложение №2 и №4 Приказа) – победители 4 чел. на группу
- **Продавцы разделены на «равновесные» группы** по сборам в 2010:
 - супер-продавцы (более 15 000 000 руб.)
 - мастера продаж (7 500 001 – 15 000 000 руб.)
 - профессиональные агенты (4 000 001 – 7 500 000 руб.)
 - растущие продавцы (600 001 – 4 000 000 руб)
 - начинающие продавцы (меньше 600 000 руб.)
 - *группа «новички» (пришедшие в 2010 и 2011 году) оценивается по абсолютной величине сборов в 2011 году
- **Менеджеры объединены в 5 групп** по такому же принципу, что и самостоятельные продающие подразделения (см. приложение №2 к Приказу)

Бэк – офис: целевая аудитория

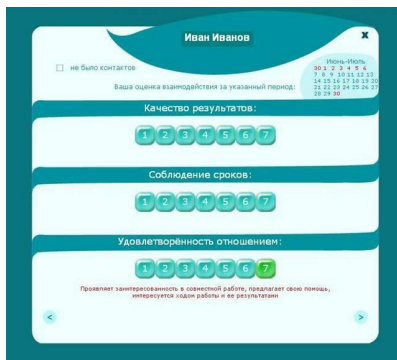


- **Сотрудники ЦО (Москва)
и РУ (С. Петербург)**
- **Бэк-офис филиалов**

Сотрудники Управления Безопасности, АХУ, УКН подаются
отдельными списками
за подписью А.Г. Давыдова и И.С.Левитана.

Данный проект **не распространяется**
на руководителей подразделений ЦО, РУ
и продающих структур.

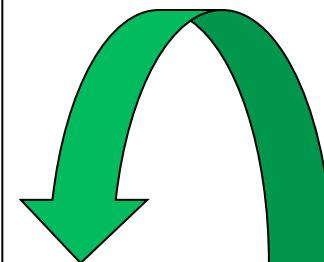
Этапы оценки сотрудников бэк-офиса



Этап 1

Оценка сотрудника по выделенным критериям путем опроса взаимодействующих с ним работников компании по шкале от 1 до 7:

- скорость работы
- точность работы
- отношение к работе



4 волны:

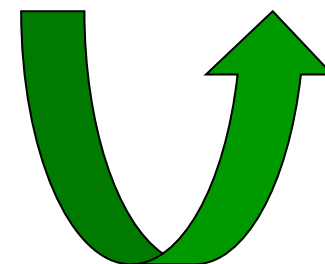
апрель, июнь,
август, октябрь



Этап 2

Оценка руководителем сотрудников (не более 10%) своего подразделения по двум направлениям:

- профессиональная деятельность (К 1,3)
- отношение к порученной работе (К 1,1)



Подведение итогов

