



**Карта КРІ МОБ**

# Основные показатели КРІ МОБ

- Учитываются кол-во оформленных и активированных ТП в отчетном месяце, ТП с «Личным каналом» привлечения

- Клиенты (за 3 мес.) по которым есть наличие инициированного клиентом дебетового оборота по счету, то есть расходных операций

- Общее количество действующих клиентов (за 2-4 мес.)

- =

- Продажи ДК сотрудниками МСБ (за исключением КД, ДК до 40000 руб)

- Сумма уплаченной абонентской платы, по клиентам отчетного месяца с «Личным каналом привлечения»

- Количество качественных встреч в день (Качественная встреча – это встреча с ЛПР, которая завершилась ОЗ ДК, Халвы, или отправкой заявки ТП на ДРР (через МП))

- Дозвоны ЮЛ по оставленным рекомендациям

- Количество подключенных ТСП (4-й этап)

- Покрытие ТП оформленными овердрафтами

- Количество оформленных Карт Халва

- Количество оформленных платных Корпоративных Карт

- Количество подключенных Зарплатных сервисов (с привязанной в ФИС картой Халва)

- 

- (просрочка FPD + просрочка SPD)/портфель кредитов для FPD (количество кредитов входящие в риски, выданные -2 месяца от отчетного) + портфель кредитов для SPD (количество кредитов входящие в риски, выданные -3 месяца от отчетного)

• Количество оформленных Тарифных планов к «Халве»

• Доля оформленных Тарифных Планов МСБ с оформленной картой «Халва» у ЛПР-а

• Количество подключенных эквайрингов + Sovcompay

• Количество качественных лидов на кредит для Филиала Корпоративный

• Количество оформленных кредитов более 100 млн.руб по лиду переданному в Филиал Корпоративный

• Рейтинг по сервису

• % оформленных ТП из  
Лидов от КЦ

• Количество  
оформленных ДКПЗН  
или Ипотеки

• Дозвоны по кампаниям  
1-3 месяца жизни  
клиента

# Распределение страт зависит от % выполнения норматива

показатель	продажи ТП	Сумма АП, уплаченных клиентами по ТП отчетного месяца	Доля правильных клиентов (%)	продажи ДК	Итоговая страта	Сумма страт
страта						
20	0,0	0	0,0%	0,0	1	4
10	2,0	400	50,0%	0,1	2	7
9	3,0	1 400	55,0%	1,0	3	11
8	3,5	1 600	60,0%	1,1	4	16
7	4,0	1 800	65,0%	1,1	5	21
6	4,5	2 100	70,0%	1,1	6	26
5	5,0	2 400	75,0%	1,1	7	31
4	6,0	2 900	80,0%	1,1	8	37
3	7,0	3 400	85,0%	2,0	9	43
2	8,0	3 900	90,0%	3,0	10	49
1	9,0	4 400	95,0%	4,0	20	55

# Чемпионат профессионалов

	1	-1	-2	-3
Чемпионат профессионалов				
Эквайринг (+sovcompra)	1,			
Гарантии	1,00			
Партнеры Халва	1,0			
Карты Халва	6			
ТП Халва	0	3		
Доля ТП с картой халва у ЛПР	65%			
Корпоративные карты	4			
ЭП сервис на ШЕ	2,0			
покрытие ФЗ с учетом возврата	80%			
Риски *2 (невыполнение- +2 страты)	10%			
MNPS	60%			
ТП из встреч на подписание от КЦ	не влияет			
ДКПЗН (ипотека)	0,0	1,0		
Качественный лид на кредит Ф корпоративный	0,00	1,00	2,00	
Выдача 100 млн кредитов в Ф Корпоративный	0,00			100 млн. руб.
Активных агентов (с заявкой)	не влияет			
Доля кредитов ЛПР	не влияет			
Клиенты воспользовавшиеся овернайтгом из привлечённых за 3 мес	1			
Выдачи по проекту автогуру	0	1		
Качественные встречи в день	0,3			
Дозвоны по рекомендациям в день	0,3			
Дозвоны по кампаниям 1-3 месяца жизни клиента	75%			
Выполнение плана продаж по ТП в 1-й половине месяца на 40%	не влияет			