

МОТИВАЦИЯ ФИНАНСОВОГО  
КОНСУЛЬТАНТА,  
МЕНЕДЖЕРА, ДИРЕКТОРА



# КВ 1-го года для ФК (физическое лицо)

Категория ФК, ОП руб.	Период страхования, лет	КВ за Жизнь, %: (ГЖ, Дети, Семья, Будущее)	Инвестор Инвестор+ Семейный депозит, %	КВ НС, %	КВ ОПС+, %	Премия За Листы переговоров (от 20 шт.)
				Медицина без Границ, %	Линия Защиты, %	
0-10 000	8-12	15	-	17	27	1500
	13-18	20	-	19	30	
	19 и более	24	-			
10 000-20 000	8-12	23	9	26	40	1500
	13-18	32	-	21	45	
	19 и более	39	-			
20 000-50 000	8-12	28	11	28	43	1500
	13-17	36	-	23	48	
	19 и более	45				
50 000 и более	8-12	37	13	32	50	6500
	13-17	43	8	25	55	
	19 и более	54	16			

# КВ 1-го года для ФК (ФЛ и ИП)

Категория ФК, ОП руб.	Период страхования, лет	КВ за Жизнь, % (ГЖ, Дети, Семья, Будущее)		КВ за НС,%		КВ за ОПС+		Премия за ЛП (от 20 шт.)
				КВ, % Медицина без границ		КВ Линия защиты,%		
		ФЛ	ИП	ФЛ	ИП	ФЛ	ИП	
0-10 000	8-12	15	17	17	20	27	30	1500
	13-18	20	23					
	19 и более	24	28	19	25	30	33	
10 000- 20 000	8-12	23	27	26	30	40	45	1500
	13-18	32	37					
	19 и более	39	45	21	27	45	50	
20 000- 50 000	8-12	28	32	28	32	43	48	1500
	13-17	36	41					
	19 и более	45	52	23	30	48	53	
50 000 и более	8-12	37	42	32	37	50	55	1500
	13-17	43	49					
	19 и более	54	62	25	33	55	62	

# КВ 1 года для ФК (все программы)

Программа		I уровень 0-10 000		II уровень 10 000-20 000		III уровень 20 000-50 000		IV уровень 50 001 и более	
		ФЛ	ИП	ФЛ	ИП	ФЛ	ИП	ФЛ	ИП
Защита		17	20	26	30	28	32	32	37
Корпоративное страхование		200/18	300/25	400/30	500/35	600/40	700/45	800/50	900/55
Линия Защиты		30	33	45	50	48	53	55	62
Медицина без границ		19	25	21	27	23	30	25	33
Жизнь (ГЖ, Дети, Будущее, Семья)	5-12 лет	14	17	23	27	27	32	36	42
	13-18 лет	20	23	32	37	35	41	42	49
	19 лет и более	24	28	39	45	45	52	53	62
Инвестор				9	11	11	13	13	15
Инвестор+								8	10
Семейный Депозит						11,5	12,8	16	17,8
Премия за ЛП (от 20 шт.)		1500		1500		1500		1500	

## Профессиональная карьера:

-  **1 уровень КВ:**  
**20% с суммы продаж**
-  **2 уровень КВ:**  
**30% с суммы продаж**
-  **3 уровень КВ:**  
**35% с суммы продаж**
-  **4 уровень КВ:**  
**44% с суммы продаж**

## Управленческая карьера:

-  **1 уровень КВ:**  
**5% с объема продаж группы**
-  **2 уровень КВ:**  
**10% с объема продаж группы**
-  **3 уровень КВ:**  
**15% с объема продаж группы**
-  **4 уровень КВ:**  
**20% с объема продаж группы**

# Мотивация менеджера

Показатели	1 уровень	2 уровень	3 уровень	4 уровень	5 уровень
План по объему продаж	0- 49 999	50 000 - 99 999	100 000 – 149 999	150 000 – 299 999	300 000 и более
АВ №1 за достижение уровня	0	0	7 500	10 000	10 000
АВ №2 за групповые договоры	10%	10%	10%	10%	10%
АВ №2 за индивидуальные договоры	3%	6%	9%	12%	15%
АВ №3 за 2-5 годы	0%	0%	1%	2%	3%
АВ №4 за КСП >=60%\>75%	0%	0%	2-4%	2-4%	2-4%
АВ №5 за выращенного менеджера	50% от размера субагентского вознаграждения нового выращенного менеджера в течение 12 операционных месяцев				
Мотивация за активность: min 100 шт. Листов переговоров	0	0	3 000	3 000	3 000
Мотивация за рекрутинг: 1 новичок продаж от 6 000 руб.	0	0	2 000	2 000	2 000

\* + оклад менеджера 10 000 руб./месяц

\*\* + агентское вознаграждение за заключенные договоры менеджером в качестве агента

\*\*\* уровень плановых показателей прописан в оффере менеджера

# Мотивация директоров DSF 1-го года

Показатели	1 уровень	2 уровень	3 уровень	4 уровень	5 уровень
План по объему продаж	0-149 999	150 000-299 999	300 000 – 599 999	600 000 – 899 999	900 000 и >
АВ №1 за групповые договоры	5%	5%	5%	5%	5%
АВ №1 за индивидуальные договоры	0%	2%	3,5%	5%	6,5%
АВ №2 за 2-5 годы	0%	0%	1%	2%	3%
АВ №3 за КСП >=60%\>75%	0%	0%	1-2%	1-2%	1-2%
АВ №4 ДГ	10%	10%	10%	10%	10%
АВ №5 за выращенного директора	50% от размера субагентского вознаграждения нового выращенного директора в течении 12 операционных месяцев				
АВ №6 за выполнение плана	0	10 000	20 000	30 000	40 000
Мотивация за активность: min 300 шт. Листов переговоров	0	3 000	3 000	3 000	3 000
Мотивация за рекрутинг: 3 новичка с ОП 6 тыс. руб. у каждого	0	2 000	2 000	2 000	2 000

\* + оклад директора 30 000 руб./месяц

\*\* + агентское вознаграждение за заключенные договоры директором в качестве агента

\*\*\* уровень плановых показателей прописан в оффере директора

# Мотивация директоров DSF 2-го года

Показатели	1 уровень	2 уровень	3 уровень	4 уровень	5 уровень
План по объему продаж	0-299 999	300 000-599 999	600 000 – 999 999	1 000 000– 1 499 999	1 500 000 и >
AB №1 за групповые договоры	5%	5%	5%	5%	5%
AB№1 за индивидуальные договоры	0%	4%	5,5%	7%	8,5%
AB №2 за 2-5 годы	0%	0%	1%	2%	3%
AB №3 за КСП >=60% >75%	0%	0%	1-2%	1-2%	1-2%
AB №4 ДГ	10%	10%	10%	10%	10%
AB №5 за выращенного директора	50% от размера субагентского вознаграждения нового выращенного директора в течении 12 операционных месяцев				
AB №6 за выполнение плана	0	25 000	40 000	55 000	70 000
Мотивация за активность: min 300 шт. Листов переговоров	0	3 000	3 000	3 000	3 000
Мотивация за рекрутинг: 3 новичка с продажей 6 тыс. руб. у каждого	0	2 000	2 000	2 000	2 000

\* + оклад директора 30 000 руб./месяц

\*\* + агентское вознаграждение за заключенные договора директором в качестве агента

\*\*\* уровень плановых показателей прописан в офере директора



## ВАЖНО!

Если показатель активности по встречам не достигнут, malus\* составляет 3 000 рублей.

Пример:

План активности не выполнен (менеджер):  $7\,500 - 3\,000 = 4\,500$  рублей.

План активности не выполнен (директор):  $10\,000 - 3\,000 = 7\,000$  рублей.

План активности менеджера – 100 Листов переговоров в месяц.

План активности директора – 300 Листов переговоров в месяц.

\*Сумма, которая вычитается из агентского вознаграждения №1 у менеджера и агентского вознаграждения №6 у директора



Сбор Листов переговоров и сдача в региональное операционное управление в сроки закрытия.



Регистрация Листов переговоров в информационной системе Vorlas в разрезе агентского дерева.



Обзвон по контактам, указанным в Листе переговоров, сотрудниками колл-центра (служба контроля качества).



Учет количества подтвержденных Листов переговоров при расчете агентского вознаграждения.

## ВАЖНО!

Если показатель по рекрутингу не достигнут, malus\* составляет 2 000 рублей.

Пример:

Если план не выполнил менеджер:  $7\ 500 - 2\ 000 = 5\ 500$  рублей.

Если план не выполнил директор:  $10\ 000 - 2\ 000 = 8\ 000$  рублей.

План менеджера – 1 новый агент с продажей от 6 000 рублей.

План директора – 3 новых агента с продажами от 6 000 рублей.

\*Сумма, которая вычитается из агентского вознаграждения №1 у менеджера и агентского вознаграждения №6 у директора



Оформление и регистрация новых агентских договоров.



Учет продаж новичков по новым агентским договорам в системе.

# Мотивация менеджеров и директоров по активности и рекрутингу

Бонус по активности или по рекрутингу начисляется при выполнении каждого из показателей. Начисление происходит независимо от невыполнения показателей по другим видам мотивации.

## Например:

Менеджер выполнил план группы по встречам (активности).

Группа собрала 300 Листов переговоров.

Но за отчетный период в группе менеджера не появился новый финансовый консультант с продажей в 6 000 рублей.

Менеджер выполнил план продаж, достигнув 4-ого уровня. Премия за достижение уровня составляет 10 000 рублей.

Bonus за активность:  $10\ 000 + 3\ 000 = 13\ 000$  рублей.

Malus за рекрутинг:  $13\ 000 - 2\ 000 = 11\ 000$  рублей.