

Целевые показатели и критерии начисления Дополнительной премии (с 01.07.2026 г.)

Доля удержанных Консультантом страховых премий из общей суммы страховых премий обратившихся Клиентов	АБ online / offline – 27%
	А Финанс – 45%
	АО АС – 27%
	ОТП + ПСБ + МТС + ГПБ – 32%

АБ online / offline	22,0 – 26,9%	27,0 – 31,9%	32,0 – 36,9%	37,0 – 41,9%
А Финанс	40,0 – 44,9%	45,0 – 49,9%	50,0 – 54,9%	55,0 – 59,9%
АО АС	22,0 – 26,9%	27,0 – 31,9%	32,0 – 36,9%	37,0 – 41,9%
ОТП/ПСБ/МТС/ГПБ	27,0 - 31,9%	32,0 - 36,9%	37,0 - 41,9%	42,0 - 46,9%
Сумма премии	17 500	48 000	55 200	72 000

- далее каждые + 5% удержания рассчитываются как Сумма премии * 1,2
- Расчет премии производится в разрезе банка/канала, пропорционально доле принятых звонков.

Критерии начисления плановой премии

№	Показатель эффективности для начисления премии	Плановый показатель	Доля показателя от общего размера премии
1	Доля удержанных Консультантом страховых премий из общей суммы страховых премий обратившихся клиентов	АБ online / offline – 27%	0,7
		А Финанс – 45%	
		АО АС – 27%	
		ОТП+ПСБ + МТС + ГПБ – 32%	
2	Отсутствие обоснованных претензий от Заказчиков	Отсутствие обоснованных претензий от Заказчиков, поступивших в месяце начисления премии	0,1
3	Отсутствие выявленных систематических нарушений по качеству и полноте предоставляемых консультаций клиентам	Отсутствие выявленных систематических нарушений, согласно критериям чек-листа, утвержденным Положением о системе контроля качества	0,1
4	Соблюдение производственной дисциплины и отсутствие грубого неисполнения или ненадлежащего исполнения работником своих обязанностей	Отсутствие нарушений производственной дисциплины; Отсутствие ненадлежащего исполнения должностных обязанностей	0,1

Критерии начисления дополнительной премии

№	Показатель эффективности для начисления премии	Расчет премии	Сумма премирования
1	ТОП лучших показателей по количеству удержанных консультантом клиентов при единственном контакте с клиентом	Расчет производится как доля клиентов, удержанных за 1 контакт, от общего количества обслуженных консультантом клиентов В топе принимают участие сотрудники с долей удержания страховых премий не менее 30%, отсутствием обоснованных претензий, поступивших в месяце начисления премии, и отработавшие >50% рабочего времени	1 место = 10 000 руб. 2 место = 5 000 руб. 3 место = 5 000 руб.
2	ТОП лучших показателей по удержанной консультантом разовой страховой премии за месяц	Расчет производится по размеру разовой страховой премии за месяц, удержанной консультантом за 1 контакт с клиентом В топе принимают участие сотрудники, не имеющие обоснованных претензий в месяце начисления премии	1 место = 10 000 руб. 2 место = 5 000 руб. 3 место = 5 000 руб.
3	ТОП лучших показателей по сумме удержанных консультантом страховых премий за месяц	Расчет производится как сумма удержанных консультантом страховых премий из общей поступившей суммы премий по Компании за месяц, обслуженных за 1 контакт с клиентом. В топе принимают участие сотрудники с долей удержания страховых премий не менее 30% и отсутствием обоснованных претензий, поступивших в месяце начисления премии	1 место = 10 000 руб. 2 место = 5 000 руб. 3 место = 5 000 руб.
4	Лучший показатель среди смен по % удержанных консультантами страховых премий из общего количества страховых премий обратившихся клиентов за месяц	Лучший показатель рассчитывается по доле удержанных страховых сумм по сменам	2 000 руб. всем сотрудникам смены 2 линии