**Методика вознаграждения агентов банка по продукту «Текущий счет»**

С целью привлечения клиентов и агентов, увеличения влияния Банка на рынке, увеличения доходности, Комитетом по развитию и управлению бизнесом (НПС) согласован проект изменений и дополнений в Методику расчета вознаграждения агентов Банка, а именно увеличение выплат вознаграждений агентам в зависимости от продаж клиентам Пакетов Услуг и периодичности продаж.

Таблица №1 отражает измения вознаграждения Агента – было/стало.

|  |  |
| --- | --- |
| **Было** | **Стало** |
| Привлечение новых активных клиентов (кол-во) | Сумма вознаграждения | Привлечение новых активных клиентов (кол-во) | Сумма вознаграждения |
| 1 и более | От 1000 тг до 60 000 тг | 1 и более | От 1000 тг до 240 000 тг |
| **Критерии учета** |
| Активный клиент\* | 1. Активный новый клиент – клиент, совершивший покупку Пакета услуг (далее ПУ) Базовый, Оптимальный, Оптимальный+, Корпоративный, Свободный, Премиум, Ультра с обязательным открытием карты #business
2. 100% оплата тарифного пакета в течении одного календарного месяца.
 |

Таблица №2 Детализация суммы вознаграждения за каждый подключенный Пакет Услуг

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Тарифные пакеты** |
| **Период** | **Базовый** | **Оптимальный** | **Корпоративный** | **Свободный** | **Оптимальный+** | **Премиум** | **Ультра** |
| 1 месяц | 1 000 | 5 000 | 15 000 | 1 000 | 2 500 | 10 000 | 40 000 |
| 3 месяца | 3 000 | 15 000 | 25 000 |  | 5 000 | 20 000 | 80 000 |
| 6 месяцев | 5 000 | 25 000 | 40 000 |  | 7 500 | 30 000 | 120 000 |
| 12 месяцев | 8 000 | 35 000 | 60 000 |  | 15 000 | 60 000 | 240 000 |

Расчёт мотивации для Агента производиться исходя от продажи им Пакета Услуг и периодичности, Банк выплачивает Агентам только за активные счета. Данная схема поможет привлекать в Банк Агентами, клиентов с высокими доходами и активной деятельностью на рынке.