

ПОЛОЖЕНИЕ О МОТИВАЦИИ И КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЯХ (KPI)

для сотрудников отдела продаж

Вступает в силу с 01.01.2024

1. Цели и задачи.

Документ определяет систему оплаты труда, бонусов и надбавок для менеджеров по продажам и страховых агентов на основе выполнения плановых показателей.

2. Структура дохода.

Доход сотрудника = **Фиксированный оклад + Переменная часть (бонус).**

- Оклад: 45 000 рублей (для менеджера), 35 000 рублей (для агента).
- Переменная часть: рассчитывается ежемесячно по итогам выполнения KPI.

3. Ключевые показатели (KPI) и вес в бонусе.

Показатель	Вес	Цель	Формула расчета бонуса
Выполнение плана по премии (руб.)	50%	500 000 руб./мес.	$(\text{Факт}/\text{План}) \cdot \text{Вес} \cdot \text{Фонд бонуса}$
Конверсия входящих заявок (%)	20%	25%	При достижении >20% — 15% от фонда, >25% — 20%
Средняя премия по полису (руб.)	15%	5 500 руб.	Рост на 10% от прошлого месяца = +10% к бонусу
Лояльность клиента (NPS)	15%	60 баллов	>60 = +10% к итоговому бонусу

4. Пример расчета.

Менеджер Иванов А.С.:

- Оклад: 45 000 руб.
- Фактическая премия: 600 000 руб. (120% от плана).
- Конверсия: 28%.

- Средняя премия: 6 000 руб.
- NPS: 65.

Расчет бонуса (при условном фонде 30 000 руб.):

$(1.2 * 0.5 + 1.0 * 0.2 + 1.1 * 0.15) * 30\,000 \text{ руб.} + 10\% \text{ (за NPS)} = \sim \mathbf{28\,950}$
руб.

Итого доход: $45\,000 + 28\,950 = \mathbf{73\,950}$ рублей.