

## ТЕМА НОМЕРА

### Читайте в номере:

Акция для КК

1 стр.

Акция «Приведи друга»

2 стр.

Соревнование КК

2 стр.

Акция «Служебный автомобиль»

3 стр.

Лучшая Зона ноября

3 стр.

Лучшее РО ноября

3 стр.

Лучший КК ноября

4 стр.

Лучший коллектор ноября

4 стр.

Назначения месяца: Кирилл Глазунов

5 стр.

Акция «Любимый клиент»

6 стр.

Акция «Спонсор Нового Года - iCredit»

6 стр.

Обновленная программа лояльности iBonus

6 стр.

Обучение подбору КК

7 стр.

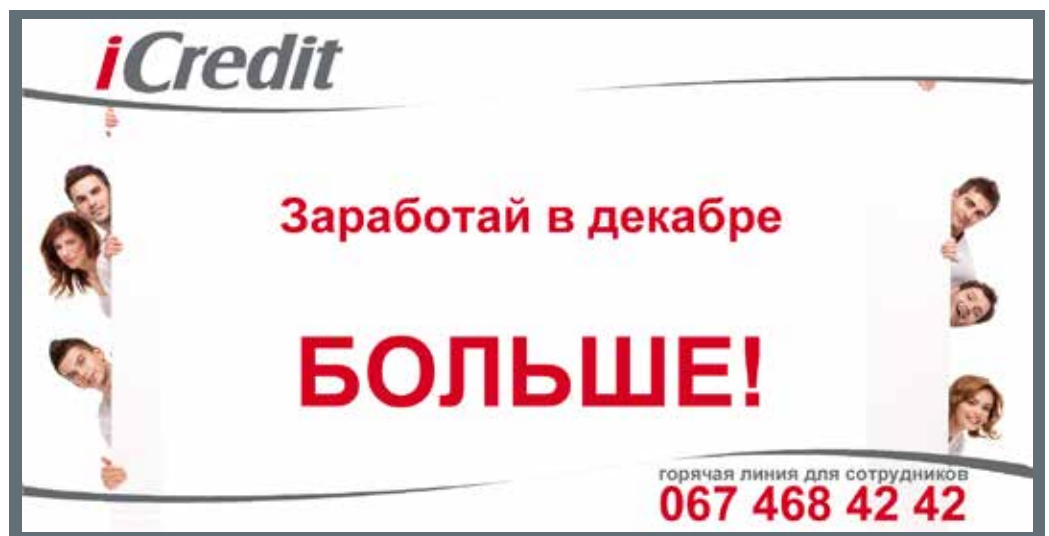
Дни рождения РО

8 стр.

Знакомимся с РО: Днепродзержинск

8 стр.

## Бонусная АКЦИЯ для Кредитных консультантов



В период с **01.12.14** по **31.12.14** года мы проводим акцию для наших Кредитных Консультантов.

Условия более чем прозрачны:

КК, которые в период с **01.11.14** по **30.11.14** продали **от 1 до 4 кредитов**, при продажах в период с **01.12.14** по **31.12.14** на **4 кредита** больше (например, в ноябре было продано **2 кредита**, в декабре продано **6 кредитов**) получают разовый дополнительный бонус в размере **300 грн.**

КК, которые в период с **01.11.14** по **30.11.14** продали **от 5 до 8 кредитов**, при продажах в период с **01.12.14** по **31.12.14** г на **4 кредита** больше (в ноябре было продано **5 кредитов**, в декабре продано **9 кредитов**) получают разовый дополнительный бонус в размере **200 грн.**

КК, которые в период с **01.11.14** по **30.11.14** продали **от 9 кредитов**, при продажах в период с **01.12.14** по **31.12.14** г от **15 кредитов** (на-

пример, в ноябре было продано **9 кредитов**, в 12 месяце продано **16 кредитов**) получают разовый дополнительный бонус в размере **700 грн.**

Все КК, без учета предыдущих продаж, которые в декабре месяце продали более **15 кредитов** имеют возможность получить **700 грн.** бонусов.

Обязательное второе условие - **РЕЙТИНГ НЕ НИЖЕ 90%**.

Стандартное вознаграждение **35 грн.** при закрытии кредита остается.

Акция, которая действовала с **17.11.14** по **30.11.14** - **120 грн** за продажу нового кредита от **1800 грн.**, продлевается на декабрь. А также за каждый новый кредит (новому клиенту) КК получит **70 грн**, вместо **35**, если у него рейтинг выше **90%**. За каждый повторный кредит, КК получит **50 грн.** вместо **35**, если у него рейтинг выше **90%**.

**Желаю всем хороших продаж и высоких Новогодних БОНУСОВ! Успешного месяца!**

## АКЦИИ

## Акция для Кредитных консультантов «Приведи друга»

Хотим напомнить о дополнительных возможностях заработка для наших Кредитных консультантов.

С 1 марта мы запустили акцию для Кредитных Консультантов «Приведи друга». Если вы приводите своего друга к нам на работу кредитным консультантом, вы дополнительно получаете **+50% его стипендии**. Стипендия выплачивается КК первые **4 месяца** при условии выполнения личных показателей:

- 4-5 новых кредитов — 270 грн.
- 6-9 кредитов — 540 грн.
- 10 и более кредитов — 1080 грн.  
с налогами при зарплатном рейтинге выше 95%.

Например, ваш друг все **4 месяца** выдавал более **10 кредитов** ежемесячно и имел зарплатный рейтинг **95%**. Значит, Ваш друг будет получать первые **4 месяца стипендию 1080 грн.** + вознаграждения за выданные кредиты и сборы. А вы все 4 месяца его усердной работы будете получать **дополнительно 540 грн.** Таким образом вы помогаете другу найти работу или дополнительный заработок, и зарабатываете сами. В выигрыше все.

## Соревнование среди Кредитных консультантов

Напоминаем также всем про соревнование для Кредитных консультантов с призами, итоги которого мы подведем **12 января 2015 года** и наградим трех кредитных консультантов — победителей. Участвовать будут кредитные консультанты со стабильным зарплатным рейтингом **свыше 95%**. При снижении зарплатного рейтинга **ниже 95%** в одном из месяцев, участники выбывают из соревнования.

Новые Кредитные Консультанты, принятые в этот период и отвечающие условиям конкурса, тоже смогут принять участие. Определение победителей будет происходить по количеству выданных кредитов в течение всего периода. Каждый день мы будем отправлять первые **50 Кредитных Консультантов** с рейтингом **свыше 95%** и их продажами на Зональных менеджеров. Зональные менеджеры будут рассылать эти списки по своим РО для информирования, кто на каком месте находится.

Сроки конкурса с **1.07.2014** по **31.12.2014** года. Определение победителей **12.01.2015** года.

По итогам конкурса будут выбраны три победителя:

- 1 место** — подарочный сертификат на отдых на **10 000 грн**
- 2 место** — планшет **iPad**
- 3 место** — смартфон **iPhone**.

На сегодня список лучших КК выглядит так:

| Место | ФИО                           | Офис               |
|-------|-------------------------------|--------------------|
| 1     | Анастасия Ионовна Сториштеану | Оболонь            |
| 2     | Элеонора Николаевна Ильина    | Купянск            |
| 3     | Марьяна Игоревна Копыленко    | Днепропетровск 2   |
| 4     | Ирина Евгеньевна Олефиренко   | Днепропетровск     |
| 5     | Ирина Дмитриевна Явдошук      | Каменец-Подольский |

| Место | ФИО                          | Офис     |
|-------|------------------------------|----------|
| 6     | Нина Васильевна Бахуринская  | Житомир  |
| 7     | Лариса Владимировна Шкурская | Чернигов |
| 8     | Анна Александровна Тарасенко | Чернигов |
| 9     | Елена Михайловна Гуденок     | Чернигов |
| 10    | Марта Игоревна Лотоцкая      | Львов 3  |

Желаем высоких продаж и победы в нашем конкурсе, но пусть победят сильнейшие!

## Акція «Служебний автомобіль»

С 01.10.14 по 30.11.14 ми проводили акцію для лучшего офиса. Призовой фонд составлял 2 служебных автомобиля.

Условие акции были такие:

- продажи **не менее 120%** по продукту iCredit и CreditPensioner. Досрочно закрытые кредиты в учет не шли.
- выполнение показателя по лимиту просрочки.

В октябре служебный автомобиль получил офис **Хмельницкого-Проскурава** и Региональный менеджер **Юлия Дармограй**.

В ноябре авто выиграл Региональный офис **Хмельницкого** и Региональный менеджер **Виталий Крижанский**.



## ЛУЧШАЯ ЗОНА НОЯБРЯ



## Запад и Зональный менеджер Александр Вешко

По итогам ноября снова победила Зона Запад и Зональный менеджер Александр Вешко. Так как Александр со своей Западной зоной побеждает уже третий месяц подряд, то в этом номере нашей газеты хотелось бы по-

здравить его с днем рождения, 2 декабря ему исполнилось 30 лет и пожелать дальнейших успехов в нашей компании. А офисам, входящим в Западную Зону пожелать и далее показывать отличные результаты работы.

## ЛУЧШИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОФИС НОЯБРЯ



## Хмельницкий и Региональный менеджер Виталий Крижанский

ремоги та досягнення високого рівня ефективності роботи команди та компанії загалом.

демократичності в стосунках із командою.

### Яким має бути керівник?

Я вважаю, що керівник — це справжній лідер своєї команди. Той, хто допомагає колегам виявити їхній справжній потенціал, має індивідуальний підхід до кожного з них. Зі свого досвіду скажу, що такий керівник швидко забезпечить підвищення продуктивності праці команди.

### Як Ви проводите свій вільний час?

Клею рекламу компанії. (молодець! - ред.)

### Які цілі в роботі і житті Ви ставите?

“Задоволення в роботі - задоволення в житті!” - ось основна ціль справжнього лідера своєї команди!

### Побажання компанії?

Цінити кожного працівника компанії, як свого члена сім'ї!

### Як Ви добилися таких результатів, чи є якісь секрети?

Я вважаю, що лише спільними зусиллями всієї команди можна досягти позитивного результату у досягненні поставленої мети. Може для когось це не буде секретом, але моя особиста формула успіху це “ПРОБЛЕМА+ДІЯ = РЕЗУЛЬТАТ”.

### Що являється стимулом в досягненні високих результатів?

Постановка цілей, запалення колективу ентузіазмом, налаштування команди на успіх не нав'язуючи власних мотивів, є головним на шляху до пе-

### Що для Вас означає робота в компанії?

Робота в компанії для мене це можливість реалізуватись самому та допомогти реалізуватись моїй команді. Допомога іншим людям реалізувати заплановане надає мені моральне задоволення від кінцевого результату.

### Розкажіть про своїх колег і офіс.

“МИ НАЙКРАЩІ ТОМУ, ЩО МИ ЄДИНА КОМАНДА!”

Які якості допомагають Вам у роботі? Уміння заохочувати колег до командної роботи. Тактовність, переважання



## ЛУЧШИЙ КРЕДИТНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ НОЯБРЯ



### Людмила Олеговна Бурлуцкая, Чернигов-Деснянский

В 2011 году закончила школу. В 2013 году получила специальность «Визажист, демонстратор причесок». В 2014 году пришла работать кредитным консультантом в iCredit.

#### Как вы добились таких результатов, есть ли какие-то секреты?

К работе я отношусь ответственно, считаю, что не выполненных задач нет и всегда иду к своей цели.

#### Что для вас значит работа в iCredit?

Работа в iCredit для меня это новый опыт, где я могу реализовать себя.

#### Какие Ваши качества помогают Вам в работе?

Такие мои качества, как коммуникабельность, ответственность и трудолюбие помогают мне в работе.

#### Как проводите свободное время?

В свободное время от работы я люблю отдыхать на природе, очень люблю музыку, играть на гитаре и т.д.

#### Какие цели в работе и жизни ставите?

Считаю, что ни перед чем не нужно останавливаться и идти к своей цели, так как это делаю я.

#### Расскажите о себе, вашем опыте работы, что закончили?

Я, Бурлуцкая Людмила Олеговна, родилась 31.12.1993 года в Луганской области, город Северодонецк.

## ЛУЧШИЙ КОЛЛЕКТОР НОЯБРЯ



### Юрий Григорьевич Степаненко, Сумы-Ковпаковск

возможность достигать поставленной цели. В моей работе главное – не отпускать клиентов на самотек, постоянно поддерживать с ними контакт, знать их надежды, проблемы и переживания. Я верю в то, что никто не будет загонять себя в долги без важной на то причины. Опираясь на это, помогаю клиентам возвращать им долги, для того чтобы они закрыли задолженность в нашей компании.

#### Что для вас значит работа в iCredit?

iCredit для меня – это динамичная компания в которой нет времени стареть ни душой, ни телом. Ребята, которые работают со мной, всегда подбадривают, помогают делом и советом. Постоянно быть в движении мне импонирует, так как я не домосед. Работа с людьми и для людей – это мое.

#### Какие Ваши качества помогают Вам в работе?

Я упрям и настойчив в своих решениях. Не люблю отступлений от договоренности и всегда придерживаюсь своих обещаний. Этого требую и от клиентов-должников.

#### Как проводите свободное время?

А отдых я люблю размеренный и спокойный, отдыхать должны и тело и душа и мысли. Люблю порыбачить, отдохнуть с родственниками на пикнике.

#### Какие цели в работе и жизни ставите?

Я бы хотел сделать все на 100%, но тогда мне просто не останется работы. А если серьезно, то хочу просто помочь людям решить свои финансовые проблемы, вылезти из долговой ямы. Дома главное, чтобы были все здоровы, жили на мирной земле и под мирным небом.

#### Расскажите о себе, вашем опыте работы, что закончили?

Закончил Сумской Аграрный Университет по специальности «Инженер». Немного поработал по профессии, но тяга к плотному контакту с людьми меня поборол. В основном я работал с банками – спасал их проблемные активы.

#### Как вы добились таких результатов, есть ли какие-то секреты?

Наверное не открою большую тайну, но труд, труд и еще раз труд дает воз-

## НАЗНАЧЕНИЯ МЕСЯЦА



# Зональный менеджер зоны Север, Кирилл Глазунов

### Расскажите о себе?

Родился и вырос на Донбассе в г.Северодонецк, где и закончил школу. Высшее образование получил в Харьковском национальном университете им.В.Н.Каразина, по специальности «Психолог». Закрепить приобретённые знания решил в экстремальных для себя условиях – в колонии строгого режима, в этом же городе, на должности начальника отделения социально-психологической службы. На этом моя карьера психолога и закончилась. Волей случая, я оказался в Киеве в FMCG компании, где и начал строить свою карьеру. До сегодняшнего дня я экспериментировал, пробовал свои силы в разнообразных сферах бизнеса. Это и дистрибуция FMCG-товаров, и ритейл, и финансовая сфера, занимая должности от мерчендайзера до генерального директора компании. Твёрдо шагая по карьерной лестнице, я приобрёл достаточно мощный опыт, знания и навыки как в иностранных, так и в отечественных компаниях. А с моей «удачей» чаще всего приходилось быть в роли кризис-менеджера.

**Какой должна быть идеальная работа, чтобы туда хотелось приходить и не хотелось уходить?**

Моё понятие «идеальная работа» менялось на протяжении всех лет трудовой деятельности. На сегодняшний день это для меня однозначно – стабильный доход, возможность профессионального и личностного роста, неотъемлемой частью которого является моральное удовлетворение!

**Как сделать, чтобы люди услышали, поняли и запомнили то, чему Вы их обучаете?**

Относительно этого, моя позиция достаточно проста и можно провести параллель с воспитанием ребёнка. Никогда не ставить себя «выше» своих коллег, ставить простые, понятные цели и задачи в доступной форме, контролировать их выполнение, при этом, всегда это должно происходить в форме диалога, и не иначе.

**Какие Ваши качества помогают Вам в работе?**

На мой взгляд это целеустремлённость, решительность, стрессоустойчивость и способность слышать мнение окружающих.

**Что Вас мотивирует?**

Более 10 лет основной мотивацией для меня является моя семья: моя женщина-моя половина, с которой я иду по жизни, и наш сын-первоклашка.

**Представьте, что Вы выиграли огромную сумму денег, на что Вы ее потратите?**

Честно говоря, мне тяжело представить подобную ситуацию, т.к. ни разу в жизни ничего не выигрывал. Всё что я имею – это благодаря моему труду, а не фортуне.

**Продолжите предложение: «Изи кредит, компания, которая...»**

...даёт возможность сотрудникам реализовать себя, как профессионала, и как личность, при этом даёт поддержку людям, которые в ней нуждаются, в столь тяжёлое для всех нас время...»

**Принципы в работе, которыми руководствуетесь?**

Моим основным принципом является справедливость, это и заставляет меня быть резким, прямолинейным, требовательным к себе и окружающим.

**Цели в жизни?**

Целью моей жизни, является счастье и благополучие моей семьи.

**Ваша мечта?**

Моя мечта достаточно банальна – построить дом, чтобы во дворе бегали дети и росли деревья, которые мы посадили всей семьёй.

**Секрет успеха от вас?**

Человек может быть успешен тогда, когда он чётко понимает свои жизненные цели и способы их достижения

**АКЦИИ**

# Акция «Любимый клиент»

С 1 августа 2014 года по 31 декабря 2014 года мы проводим акцию для постоянных клиентов, вовремя и без просрочек закрывших кредит.

Ежемесячно мы разыгрываем 3 подарочных сертификата в супермаркет "Сільпо" по 500 грн. Цель данной акции — улучшить сборы, повысить лояльность наших клиентов, увеличить количество вернувшихся клиентов.

В каждый договор необходимо вкладывать флаер с анонсированием данной акции и информировать клиентов, что если они будут без просрочек и вовремя платить по кредиту — у них есть шанс получить подарочный сертификат на 500 грн. У нас есть три победителя за ноябрь, это:

Вадим Владимирович Димитров, Чернигов  
Юлия Иосифовна Медведева, Чернигов-Деснянский  
Игорь Николаевич Кальчук, Житомир

Поздравляем и ценим наших любимых клиентов!



# Новогодняя Акция «Спонсор Нового Года – iCredit»

Именно в предновогоднее время тратятся все сбережения на праздники и подарки для себя, родных и близких. Именно в это время нужда в деньгах у наших клиентов велика, как никогда. Мы должны помочь нашим клиентам сберечь время и получить необходимые средства вовремя.

Именно поэтому мы проводим Новогоднюю Акцию для наших клиентов. Каждому клиенту, оформившему кредит с 1.12.2013 по 14.01.2014 мы дарим гарантированный подарок - магнит с записным блоком на холодильник. А по итогам акции 15.01.2014 будут розыграны ценные подарки: 1 телевизор, 3 пылесоса, 5 чайников, 20 плюшевых мишек, 20 термочашек, 90 термосумок

В се офисы получают по 10 000 акционных флаеров, их необходимо распространить в декабре.

Желаем всем офисам высоких и качественных продаж!



# Обновленная программа лояльности iBonus

В рамках нашей постоянно действующей программы лояльности iBonus, в зимнем буклете изменились цены на наши подарки. Зимний каталог действует с 1 декабря 2014 года по 28 февраля 2015 года.

Новый зимний буклет программы лояльности необходимо вкладывать в договор каждому клиенту. Также каталог доступен на корпоративном сайте.



## Новый проект по обслуживанию Киевской области

В декабре запущен новый проект по обслуживанию Киевской области. На Ирпенское, Обуховское и Бориспольское направления были взяты Менеджеры команд, которые в течение декабря должны набрать команды и сделать план в 30 выданных кредитов. В тех районах, где усилиями менеджеров план будет выполнен, будут открыты полноценные региональные отделения.

Пожелаем удачи нашим новым сотрудникам, которые могут расширить нашу филиальную сеть ценою собственных усилий.

## Обучение Киевских офисов поиску КК

22 ноября, в субботу, в киевском региональном офисе Оболонь были собраны Менеджеры Команд киевских офисов и офиса Белая Церковь для обучения на тему «Подбор кредитных консультантов». Основная задача менеджера команды — формирование команды, и очень важно делать это профессионально и эффективно.

Кто наши Кредитные консультанты? Где их искать? Как привлекать к нам на работу? Как мотивировать и удерживать? На все эти вопросы дал исчерпывающие ответы наш менеджер по персоналу Сергей Безбородько.

**Основными тезисами были:**

- Выявление ключевой аудитории: кто наши Кредитные консультанты?
- Мотивация каждой ключевой аудитории. Например, что важно для пенсионеров, женщин в декрете, сотрудников сетевых компаний, страховых агентов, риэлтеров, госслужащих, работников торговли, учителей.
- Ареал их обитания.
- Каналы поиска.
- Составление объявления о трудоустройстве для каждой категории.
- Размещения объявлений.
- Работа с резюме.
- Структура и проведение телефонного интервью.
- Структура и проведение личных интервью.
- Практические ситуативные игры.
- Обучение, первичная адаптация, сопровождение Кредитных консультантов в компании.

Дополнительным бонусом тренинга было знакомство, неформальное общение и обмен опытом наших менеджеров команды разных офисов.

Тренинг дал свои плоды. За неделю после тренинга было принято в два раза больше сотрудников, чем за весь предыдущий месяц.

Планируется проведение таких же тренингов и в других офисах нашей компании.





## Поздравляем Региональные офисы с днем рождения

Региональный офис Житомира в декабре 2014 года празднуют шестилетие своего офиса.

Это самый первый офис, открытый компанией iCredit

Поздравляем наши офисы с днем рождения и желаем праздничного настроения!

### Знакомимся с РО: Днепропетровский



#### Оксана Онищенко, Региональный менеджер

Окончила Днепродзержинский государственный технический университет, по специальности «Экология и охрана окружающей среды». Начала трудовую карьеру менеджером по кредитованию малого и среднего бизнеса в банке «ПроКредит» в 2007 г., в 2009 году перешла в банк «Финансы и Кредит» на должность старший экономист. Свою карьеру в компании iCredit начинала с должности менеджер команды в 2012 году, в феврале 2013 года перешла на должность Регионального менеджера.

Работа в компании Изи Кредит принесла немало опыта, новых знаний и встреч с интересными людьми. Здесь не бывает скучно, постоянная динамика, новые цели и задачи.

Три главных качества которые помогают мне в работе: целеустремленность, настойчивость и трудолюбие.

Свободное время я провожу с семьей. Увлечения - классическая литература, психология, искусство фотографии.

Как для руководителя, основной целью для меня служит: выполнение поставленных задач, а также достижения новых карьерных высот.

Как говорится - нет предела совершенству, наша команда работает на

результат. Главное, чтобы люди, которые работают в одной команде - смотрели в одном направлении, тогда все цели будут достигнуты! Ведь каждый сотрудник, это как деталь большого механизма, если одна деталь выходит из строя, механизм дает сбой. Поэтому мы стремимся в подборе персонала уделять внимание качествам, по которым можно сказать, что сотрудник подходит нам, а мы ему. Со своей стороны делаем все возможное для комфортного пребывания сотрудников в компании.



#### Верещак Майя, Менеджер команды

Мне 24 года. В 2012 году я закончила Кременчужский университет экономики

и информационных технологий и управления, специальность «Журналист». В этом же году переехала в г.Днепропетровск и пришла в компанию «Изи Кредит» на должность кредитного консультанта, в феврале 2013 перешла на должность менеджера команды. Именно работая в iCredit, я обрела колоссальный профессиональный и жизненный опыт.

Целью в работе для меня есть набор консультантов, которые готовы бороться, чтобы выполнить поставленные задачи перед ними.

Свободное время я провожу дома или в кругу близких друзей, они помогают мне отвлечься от трудовых будней.

У нас в офисе обновленный молодой коллектив, кредитные консультанты

точно знают, что им нужно. Например, кредитный консультант Богдан работает у нас с сентября месяца, но уже достиг определенных высот в нашей компании. Его трудолюбие и коммуникабельность позволяет не только удерживать текущих клиентов, но и привлекать новых.



#### Селезнев Богдан, Кредитный Консультант

Я люблю свою работу, она мне как дом. Редко бывают такие дни, которые не приносили бы положительных результатов.



Пишите нам свои предложения и заметки на адрес [marketing@icredit.ua](mailto:marketing@icredit.ua) и мы с радостью напишем о том, что Вас волнует, и чем Вы гордитесь!

# iCredit

## 0 800 601 810

звонки с городских телефонов в Украине бесплатны

г. Киев, Оболонская Набережная, 15, корп.4

## www.icredit.ua