

## ТЕМА НОМЕРА

### Читайте в номере:

Соревнование КК

1-2 стр.

Бонусная акция для КК

3 стр.

Изменение мотивации  
коммерческой  
структуры

3 стр.

Акция «Служебный  
автомобиль»

3 стр.

Лучшее РО декабря

4 стр.

Лучший КК декабря

4 стр.

Назначения месяца:  
Ирина Свиаренко,  
рекрутер

5 стр.

Аттестация

5 стр.

Празднуем Новый Год

6-8 стр.

# Соревнование среди Кредитных Консультантов

**31 декабря 2014** года завершилось соревнование для Кредитных консультантов с призами, которое длилось полгода, и проходило с **1.07.2014 по 31.12.2014** года.

Определение победителей проходило по количеству выданных кредитов в течение всего периода. Участвовали кредитные консультанты со стабильным зарплатным рейтингом свыше **95%**. При снижении зарплатного рейтинга ниже **95%** в одном из месяцев, участни-

ки выбывали из соревнования.

Каждый день мы отправляли первые **50** Кредитных Консультантов с рейтингом свыше **95%** и их продажами на Зональных менеджеров. Зональные менеджеры рассылали эти списки по своим РО для информирования, кто на каком месте находится.

**Наконец соревнование завершено и мы рады наградить трех кредитных консультантов-победителей**



Интервью с нашими победителями Вы можете прочитать на **стр.2**

## СОРЕВНОВАНИЕ СРЕДИ КРЕДИТНЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ



**1 место и подарочный сертификат на отдых на 10 000 грн. получает Анастасия Сториштеану из регионального офиса Оболонь. Расскажите о себе, опыте работы, что закончили, где работали?**

Р аботать в компании iCredit я начала еще со школы. Учебу совмещала с работой, так как много было свободного времени.

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

Таких успехов в работе я добилась благодаря правильно поставленным целям, и также поддержке, которую оказывала РМ Кобец Инна Витальевна и МК Слоква Андрей Викторович. Мы работали все вместе и это наша общая победа.

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

В работе мне помогают такие качества, как коммуникабельность, настойчивость, а также уверенность в своих силах.

**Как проводите свободное время?**

Большую часть своего времени я уделяю своим родным, а остаток времени провожу с друзьями.

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

Цель в моей жизни получить высшее образование и получить карьерный рост.



**2 место и планшет iPad получает Марианна Копиленко из регионального офиса Днепропетровск2. Кстати, Марианна Копиленко стала также и лучшим Кредитным Консультантом по результатам декабря 2014 года по Украине. Расскажите о себе, вашем опыте работы, что закончили, где работали?**

Родилась в г.Днепропетровске. Закончила Химико-технологический Университет на специальности инженера-технолога. Работала в «Дельта банке» на должности кредитного консультанта. Начала свою работу в iCredit с июля 2014 года кредитным консультантом.

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

Если честно, привыкла все делать на совесть, и работаю в компании, в которую верю. Занимаюсь продажей кредитов и делаю это ответственно, искренне стараюсь помочь людям. У меня очень добросовестные и ответственные руководители, которые всегда и во всем мне помогают.

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

Данная работа значит для меня стабильность, возможность открыть новые стороны своей профессии.

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

Инициативность, нацеленность на результат. Превосходные коммуникативные способности, умение работать с несколькими задачами одновременно.

**Как проводите свободное время?**

Свободное время я провожу с семьей, отдыхаю на природе. Занимаюсь спортом очень люблю активный отдых.

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

Двигаться дальше и не останавливаться не перед чем для достижения самых высоких результатов.

Хочу пожелать компании стабильности, развития и побольше хороших клиентов.



**3 место и смартфон iPhone получает Элеонора Ильина из регионального офиса Купянск. Расскажите о себе, вашем опыте работы, что закончили, где работали?**

Закончила торговый техникум, работала в военторге зав. магазином, на данный момент пенсионер.

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

У меня очень много знакомых, опыт работы в торговле научил меня находить общий язык с людьми.

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

Это мой дополнительный заработок. iCredit - это мой энергетик. Прийдя в iCredit, работая вместе с молодежью я и сама чувствую себя моложе.

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

К работе подхожу ответственно, к клиентам требовательна, но отношусь с уважением.

**Как проводите свободное время?**

Свободного времени у меня почти нет, а если появляется - люблю читать детективы.

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

Продолжать работать на должности консультант-наставник.

Я горжусь тем, что работаю в компании iCredit и могу с уверенностью сказать, что она стала для меня родным

## Бонусная акция для Кредитных консультантов

В период с 01.01.12 по 31.01.15 года мы продлеваем акцию для наших Кредитных Консультантов. Условия более чем прозрачны: КК, которые в период с 01.12.14 по 31.12.14 продали от 1 до 4 кредитов, при продажах в период с 01.01.15 по 31.01.15 продали на 4 кредита больше (например, в декабре было продано 2 кредита, в январе продано 6 кредитов) получают **разовый дополнительный бонус** в размере **300 грн.**

КК, которые в период с 01.12.14 по 31.12.14 продали от 5 до 8 кредитов, при продажах в период с 01.01.15 по 31.01.15 продали на 4 кредита больше (например, в декабре было продано 5 кредитов, в январе продано 9 кредитов) получают **разовый дополнительный бонус** в размере **200 грн.**

КК, которые в период с 01.12.14 по 31.12.14 продали от 9 кредитов, при продажах в период с 01.01.15 по 31.01.15 продали от 15 кредитов (например, в декабре было продано 9 кредитов, в январе продано 16 кредитов) получают **разовый дополнительный бонус** в размере **700 грн.**

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

Обязательное второе условие — рейтинг не ниже 90%.

## ИЗМЕНЕНИЕ МОТИВАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ

С 1.01.2015 была изменена мотивация РМ, МК и КК.

### Вознаграждение РМ формируется из трех компонентов:

1. Оклад по трудовому договору, который может увеличиться в зависимости от выполнения поставленных целей;
2. Вознаграждение за достигнутые результаты за отработанные дни месяца, куда входит процент от суммы собранных взносов по РО (кроме досрочно погашенных и взносов по продукту iStuff). Выполнение плана по показателю Рост просрочек, в зависимости от выполнения роста просрочек, РМ получает % от собранных взносов. А также при выполнении целей по продажам, РМ также получает вознаграждение. В измененной мотивации стало возможно получение вознаграждения даже при выполнении месячных целей по продажам от 90% до 99,99%, чего ранее не было.
3. Компенсационный бонус за каждые 3 месяца, который начисляется, когда на третий месяц РМ успеет достичь цели за трехмесячный период. Также каждый РМ имеет право на годовой аттестационный бонус по итогам

двух полугодичных аттестаций.

Дополнительно предусмотрено материальное стимулирование за чрезвычайные усилия и за исключительное выполнение обязательных целей и достижение результатов по решению ЗМ.

### Вознаграждение МК формируется из двух компонентов:

1. Оклад по трудовому договору, который может увеличиться в зависимости от выполнения поставленных целей;
2. Вознаграждение за достигнутые результаты за отработанные дни месяца. Куда входит процент от суммы собранных взносов от всех КК в команде МК, как и от него самого в состоянии "Обслужуется Нормально" (кроме досрочно погашенных и взносов по продукту iStuff). Размер процента зависит от выполнения двух показателей: продаж и формирование команды КК. Ранее процент зависил от продаж и просрочки. Также в измененной мотивации стало возможно получение вознаграждения даже при выполнении месячных целей по продажам от 90% до 99,99%, чего ранее не было. При выполнении месячных целей по продажам до 75% МК подлежит санкциям

от вознаграждения.

Изменилось определение активного КК, теперь это КК с более чем 3 кредитами в месяц и рейтингом не ниже 95%. Каждый МК имеет право на годовой аттестационный бонус по итогам двух полугодичных аттестаций.

### Вознаграждение КК состоит из четырех компонентов:

1. Вознаграждение за количество выданных кредитов за месяц — увеличилась сумма выплаты за новый кредит.
  2. Вознаграждение за число закрытых кредитов за месяц — увеличилась сумма выплаты за закрытие очередного кредита.
  3. Процент от собранных сумм в зависимости от рейтинга
  4. Санкции в зависимости от экспорта КК. У КК есть месячный лимит на экспорт, равный 1% собственного портфеля, который обслуживается к 1 числу месяца. Когда КК превышает этот лимит, то 2% от экспорта, превышающего лимит отнимается от суммы вознаграждения.
- Изменилось определение нового клиента, теперь это клиент, который или никогда не брал кредит в iCredit, или закрыл свой кредит более 300 дней назад.

## АКЦИЯ «СЛУЖЕБНЫЙ АВТОМОБИЛЬ»

Третий месяц подряд мы проводим акцию для лучшего офиса. Лучшему офису выдается в служебное пользование авто.

Условие акции были такие:

- продажи не менее 120% по продукту iCredit и CreditPensioner. Досрочно за-

крытые кредиты в учет не шли.

- выполнение показателя по лимиту просрочки.

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

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

В **декабре** авто выигрывает **Региональный офис Чернигов-Деснянского** и **Региональный менеджер Андрей Хроленко.**

## ЛУЧШИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОФИС ДЕКАБРЯ



### Чернигов-Деснянский и Региональный менеджер Андрей Хроленко

нести за них полную ответственность. После обучения руководил своим проектом в строительной сфере.

С 5 августа 2014 г работаю в компании iCredit.

#### Как Вы добились таких результатов, есть ли секреты?

Свою работу в компании начал с персонала, т.к. именно людей считаю главной ценностью, реорганизовал команду, выстроил систему работы коллектива и его взаимодействие.

Своим секретом считаю свою неординарную, отзывчивую, дополняющую друг - друга команду.

#### Андрей, расскажите о себе?

Родился в славном городе Чернигов, где и проживаю по сегодня. По образованию я учитель математики и экономики, закончил ЧГПУ им.Т.Г. Шевченка, Физико-математический факультет.

После обучения проходил службу в армии. Трудовую деятельность начинал с FMCG компаний, сначала торговым представителем, после супервайзером, позже коммерческим директором.

Однажды в интернете нашел статью о наборе в бизнес-школу личной эффективности «Self made school», решил проверить себя и поступить на обучение. Все получилось, и я прошел на бесплатное 4-х месячное обучение в школе. В школе научился:

- так эффективно использовать свое рабочее время,
- уметь расставлять приоритеты и видеть главное,
- ставить перед собой амбициозные цели,
- оперативно принимать решения и

#### Что является стимулом в достижении высоких результатов?

Стимулом в достижении результатов являются те высокие цели, которые я ставлю перед собой, желание делать свою работу максимально хорошо, что бы всегда чувствовать себя счастливо.

#### Каким должен быть руководитель?

Руководитель должен уметь мотивировать свой коллектив, быть лидером, уметь видеть таланты каждого сотрудника, вовремя реагировать на меняющуюся ситуацию, принимать правильные решения.

#### Что для Вас работа в iCredit?

Работа в компании для меня это реализация своих ценностей и целей.

#### Принципы в работе которыми руководствуетесь?

Моими основными принципами в работе являются: требовательность к

себе и команде, лидерство, развитие, взаимопомощь и достижение целей в компании.

#### Как проводите свободное время?

Люблю читать бизнес литературу, секреты успеха известных людей. Активно занимаюсь настольным теннисом, футболом, волейболом (состою в дворовой команде по волейболу), хожу в тренажерный зал.

#### Цели в жизни?

Моя цель в личной жизни на 2015 год это создание семьи, в работе - должность зонального менеджера.

#### Ваша мечта?

Моя мечта на сегодняшний день это прекращение «бессмысленного конфликта» в стране и мирное, синее и солнечное небо над головой.

#### Секрет успеха от Вас?

Секрет моего успеха в словах: «ЧЕЛОВЕК СТОИТ СТОЛЬКО, СКОЛЬКО МОЖЕТ ДАТЬ ЛЮДЯМ».



## ЛУЧШИЙ КРЕДИТНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ ДЕКАБРЯ



### Марианна Копиленко, Днепропетровск2

Когда мы в сентябрьском номере писали про Региональный офис Днепропетровск2, Марианна написала про себя очень скромно: «В компании новый человек, пришла с июля. Активная, старательная, уверенная в себе. Клиентов у меня немного, но все замечательные. Люблю проводить свободное время на природе»

А по итогам второго полугодия 2014 года Марианна заняла второе место в соревновании среди Кредитных Консультантов по Украине. С чем мы ее и поздравляем, и желаем дальнейших успехов у нас в компании. Более полное интервью с Марианной можно прочитать на стр.2.

## НАЗНАЧЕНИЯ МЕСЯЦА



### Ирина Свиноренко, рекрутер

вдохновляет. По утрам туда хочется бежать, а не идти только потому, что там хорошая зарплата. Это организация с высокими этическими стандартами и хорошими отношениями в коллективе, которая ценит своих сотрудников и разделяет их взгляды.

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

Рекрутинг – это продажа. Не только интервьюирование и тестирование людей, а в первую очередь именно продажа им компании, своеобразный PR. Поэтому стараюсь развивать в себе необходимые навыки. А помогает мне в работе моя вера в успех и терпение.

#### Что Вас мотивирует?

Меня всегда мотивирует видимый результат моих стараний. Если это приносит пользу кому-то еще. Когда результат превосходит ожидания. Вдохновляет интересная работа, возможность развиваться профессионально, обучаться. Доброжелательные отношения в коллективе.

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

..дает человеку удочку, чтобы он смог словить себе рыбу»

#### Принципы в работе, которыми руководствуетесь?

Основной принцип - прежде всего моральный принцип. Мне важно, чтобы люди, с которыми я работаю, комфортно себя чувствовали. В работе – самое главное правильно и четко сформулировать цель, оговорить временные рамки и

результат, который в последствии необходимо получить. Не отступать перед трудностями и учиться на ошибках.

#### Как отдыхаете? Чем занимаетесь в свободное время?

Свободное время стараюсь максимально проводить с семьей. Люблю путешествовать, это всегда новые впечатления, новые знакомства. Еще активный отдых, природу. Увлекаюсь фотографией.

#### Ваша мечта?

В последнее время все мечты кардинально изменились. Сейчас мечтается о самых банальных, но самых важных вещах, чтобы они всегда были незыблемы – чтобы были живы и здоровы близкие, мира в стране, мира в семье, мира в душе.

#### Цели в жизни?

Реализовать себя во всех сферах человеческой жизни. Достичь успехов и гордиться своей семьей, своей карьерой, своим благополучием, большим количеством хороших друзей и людей которые тебя уважают. Не останавливаться на достигнутом, ставить себе амбициозные цели и достигать их.

#### Секрет успеха от вас?

Верить в себя, верить в свое дело, верить в людей и страну. Разочаровываясь не опускать руки. Учиться у успешных людей. Искать вдохновение. Мыслить позитивно. Видеть все доброе и красивое вокруг себя. Ценить каждую минутку нашей жизни. Не копаться в прошлом, не дожидаться будущего, а быть счастливым сегодня.

#### Расскажите о себе?

Я родилась в г. Житомир. Первое образование – медицинское, свою профессиональную деятельность начинала в сфере медицины. Потом окончила Межрегиональную Академию Управления Персоналом (специальность «Психология») и решила посвятить себя работе с человеческими ресурсами. Последние 8 лет работала в HR департаменте коммерческого банка, занималась рекрутингом всех уровней, участвовала во внедрении и сопровождении различных проектов по подбору персонала, системы лояльности, мотивации, школы наставничества и стажировки, управленческие карьерой и т.п.

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

В «Компании мечты» не просто можно делать интересные проекты и расти профессионально. Она позволяет балансировать между работой и досугом,

## АТТЕСТАЦИЯ

В январе 2015 года пройдет аттестация сотрудников по итогам второго полугодия 2014 года.

Первым этапом аттестации будет оценка сотрудников. Для этого нужно войти в модуль «Аттестация» и оценить сотрудников. Второй этап аттестации — это выставление целей.

Метод оценки, используемый в аттестации называется «Метод оценки персонала «360 градусов»». Название отражает суть метода: он позволяет оценить сотрудника со всех сторон (по кругу, который представляет собой 360 градусов). В идеале список оценивающих выглядит так:

- сам сотрудник, который ставит себе оценки по заданным критериям и вопросам;
- непосредственный руководитель сотрудника;
- коллеги сотрудника либо руководители, но не непосредственный руководитель;
- подчиненные (если они есть).

В результате человек может четко соотнести самооценку с внешней оценкой, а также сравнить результаты оценки на разных уровнях. Полезные сведения при этом может получить и его непосредственный руководитель.

# Празднуем Новый год вместе

**День прошел — и о нем позабудь поскорей,  
Да и стоит ли завтрашний наших скорбей?  
Откровения нет ни в былом, ни в грядущем.  
Мы сегодня живем. Так смотри веселей!**

*Омар Хайям*



**Организатор новогодней вечеринки -  
менеджер по административной  
деятельности Серета Юлия с ведущим**

Зима - это не только удивительная, сказочная и волшебная пора, кроме того - это время всего нового, время любимых праздников, время, которое хочется проводить сидя у камина в теплых шерстяных носочках с кружкой чего-нибудь вкусного и горячего, читать интересную книгу или смотреть добрые фильмы вместе с семьей и друзьями. Это время, когда все вокруг

сияет, светится и искрится. В душе и за окном царит приятное и магическое чувство в предвкушении праздника и чуда! Вокруг яркие разноцветные гирлянды, звучат новогодние и рождественские мелодии, запах ели и мандарин так и манят в мир сказки и радости, не оставляя никого равнодушными! В домах и офисах поселился праздничный дух, тепло и уют. Особенно об этом напоминают праздничные атрибуты, чрезмерная суета и спешка в погонях за подарками для родных и близких так же не портит характерное приподнятое настроение, а дополняет общую картинку.

Всегда Новый год — это определенная грань еще одного пройденного этапа в жизни, это время, когда мы

все задумываемся о том, что происходило в уходящем году, каких успехов мы достигли и каким поражениям подверглись, для некоторых, в тоже время, это еще одна возможность все начать сначала, возможность открыть книгу с нового чистого листа! Это время подведения итогов. Как во всем Мире, в Украине, так и в нашей компании, мы подвели итоги минувшего года на праздновании Новогоднего Корпоратива, где собрались всей семьей iCredit.

Чувствовалась приятная дружеская атмосфера ресторана, гостеприимно встречающего своих гостей, открывая свои широкие двери, за которыми можно было увидеть простирающиеся вдоль большого и уютного зала щедро накрытые столы разнообразными вкусностями. Приятно наблюдать со стороны за происходящим, а еще больше, находиться в этой среде и знать, что та частичка себя, которую отдаешь ради того, чтобы видеть улыбки на лицах окружающих, была отдана не зря, что общую идею охотно и сполна поддерживали коллеги. Элементы украинской символики были во всем, как в одежде, так и в общем оформлении, которое перекликалось с новогодним. Нельзя не отметить коллег Западной зоны, которые примеряли на себя весь украинский костюм, учли все нюансы: веночки, вышиванки, красные сапожки, смотря на нашу дружную команду посторонние говорили: «Вы такие красивые и веселые, хотим к вам».

Ведущий объявил начало вечера и пригласил всех за праздничный стол. Первой выступила с поздравительными словами Светлана Кулемина. Светлана пожелала всем осуществления задуманного, достижения всех намеченных целей и исполнения заветных желаний, праздничного настроения и хорошего вечера. На протяжении всего вечера, звучало большое количество тостов и приятных слов, у всех желающих была возможность поздравить друг друга.

Между поздравлениями и танцевальными перерывами проводились увлекательные разминки и конкурсы, за участие в которых, каждый

присутствующий получил приятный памятный подарок. Главным подарком вечера, был автомобиль, который за свои многочисленные старания, по результатам декабря месяца, получил офис Хмельницкого и его руководитель Виталий Крыжанский. С чем еще раз их и поздравляем!

Кроме того, на протяжении двух недель проводилось тайное голосование с представленными номинациями. Коллегам необходимо было выбрать, по их мнению, лучших из лучших, подходящих на ту или иную номинацию.

После подведения итогов, победители были награждены символическими дипломами, оформленными в память об этом вечере украинским символическим орнаментом.



**Отдел Кадров:  
Екатерина Василюк  
Наталья Кирушко**

Вечер закончился, кованые ворота грузинского ресторана закрылись, гости разъехались, но хорошие чувства и приятные моменты вечера остались не только в наших сердцах, но и на многочисленных снимках, которые будут напоминать нам о весело проведенном времени вместе еще долгое время.

**Организатор корпоративной новогодней вечеринки менеджер по административной деятельности Серета Ю.Ю.**





Юлия Власенко, Елена Мушкетер, Юлия Бондаренко, Галина Фатеева, Татьяна Дерезинка, Валентина Васильева, Елена Грищенко, Андрей Мереминский, Елена Инуц, Ана Хильченко, Татьяна Саварфичук, Александр Божаненко, Александр Тищенко, Дмитрий Земляной, Светлана Власенко



Юлия Сарой, Кристина Гунькина, Наталья Косяк, Сергей Саваренко, Катерина Дмитрук, Ольга Дергачева, Наталья Паламарчук, Виталий Крижанский, Елена Инуц, Александр Игнат, Александр Тищенко, Александр Власенко



Екатерина Васильева, Татьяна Дерезинка, Елена Грищенко, Галина Штокolenko, Валентина Васильева, Наталья Кириченко, Ольга Адамова, Ирина Кириченко



Андрей Кроленко, Екатерина Бондаренко, Сергей Бондаренко



Александр Божаненко, Мария Сидак, Сергей Пивовар



коллектив iCredit

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!