

## Читайте в номере:

Новое распределение зон

1 стр.

Результаты бонусной акции для КК

2 стр.

Акция «Служебный автомобиль»

2 стр.

Открытие iCredit в Чехии

3 стр.

Аттестация

3 стр.

Лучшее РО января

4 стр.

Лучший КК января

5 стр.

Назначения месяца:  
Виталина Вовненко,  
бизнес-тренер

6 стр.

Андрей Киньколых, СБ

7 стр.

Дмитрий Туревич, СБ

7 стр.

Дни рождения февраля

8 стр.

## ТЕМА НОМЕРА:

### Новое распределение зон и Зональных менеджеров

С 1 февраля 2015 года в нашей компании новое перераспределение региональных офисов в зонах и ротация Зональных менеджеров



**В Западную зону** входят такие региональные офисы: Луцк, Ровно, Хмельницкий, Хмельницкий-Проскуров, Житомир, Винница, Бердичев.

**Зональный менеджер Александр Вешко.**



**В Юго-Западную зону** входят такие региональные офисы: Каменец-Подольский, Черновцы, Ивано-Франковск, Львов, Львов3, Тернополь.

**Зональный менеджер Владимир Юрчик.**



**В Северную зону** входят такие региональные офисы: Котоп, Купянск, Лубны, Нежин, Сумы, Сумы-Ковпаковск, Чернигов, Чернигов-Деснянский, Шостка.

**и.о. Зонального менеджера Татьяна Мехед.**



**В Центральную зону** входят такие региональные офисы: Александрия, Днепродзержинск, Днепропетровск, Днепропетровск2, Днепропетровск3, Кривой Рог3, Кировоград, Лозовая, Никополь, Павлоград.

**Зональный менеджер Юрий Козинский.**



**В Киевскую зону** входят такие региональные офисы: Академгородок, Белая Церковь, Бровары, Дарница, Оболонь, Святошинский, Троещина, Харьковский.

**Зональный менеджер Кирилл Глазунов.**

# Результаты бонусной акции для КК

В период с 01.01.12 по 31.01.15 года проходила акция для наших Кредитных Консультантов. Условия были таковы:

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) получали **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) получали **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) получали **разовый дополнительный бонус** в размере **700 грн.** Все КК, без учета предыдущих продаж, которые в январе ме-

сяце продали более 15 кредитов имели возможность получить **700 грн. бонусов.**

Обязательное второе условие — рейтинг не ниже 90%.

## Итоги акции таковы:

Бонус в **200 грн.** получили 4 Кредитных Консультанта

Бонус в **300 грн.** получили 9 Кредитных Консультантов

Бонус в **700 грн.** получили 12 Кредитных Консультантов

## Акция «Служебный автомобиль»

Три месяца подряд мы проводили акцию для лучшего офиса. Лучшему офису выдавался в служебное пользование корпоративный автомобиль.

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-Проскурова** и **Региональный менеджер Юлия Дармограй.**

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

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



# Открытие iCredit в Чехии



В январе 2015 года вслед за Изи Кредит в Украине, Румынии и Польше наша компания вышла на рынок Чехии.

Компания, которая выдала на данный момент более 1 млн. кредитов в Европе, начала свой бизнес в Чехии, в третьем по величине городе - Острава (300 тысяч жителей). 9 января был выдан первый кредит местному жителю.

В Чехии Изи Кредит будет работать под брендом iCredit, который

также известен на рынках Румынии, Украины, Польши. Компания будет работать в соответствии с установленной бизнес-моделью: предоставление потребительских кредитов для клиентов на дому через сеть кредитных консультантов. Планируется постепенное расширение сети продаж и открытие новых офисов.

- Мы следуем нашей стратегии экспансии на новые рынки Европы, где услуги, которые мы предоставляем, хорошо известны и востребованы потребителями. Чехия является одной из наиболее динамично развивающихся стран в Центральной и Восточной Европе с хорошей экономической ситуацией в стране и перспективами, а также благоприятной рыночной и нормативной базой для предоставления финансовых услуг. Наша цель заключается в соз-

дании компании — лидере своей отрасли в стране в долгосрочной перспективе, - сказал Станимир Васильев, член совета директоров Easy Credit International - подразделения, которое управляет международным бизнесом Изи Кредит.

Исполнительным директором iCredit в Чехии является Ивайло Янков, ранее зональный менеджер румынского подразделения Изи Кредит.

- Мы будем постепенно развивать наше подразделение в Чехии, при поддержке хорошо подготовленных и квалифицированных менеджеров существующих структур компании в Болгарии и других странах, как и другие подразделения Изи Кредит на зарубежных рынках, - объяснил Ивайло Янков.

Изи Кредит работает на международном рынке пяти стран: Болгарии, Украины, Румынии, Польши, Чехии более 9 лет и насчитывает более 250 офисов и 6500 сотрудников.

## Аттестация

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

Первым этапом аттестации была оценка 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 непосредствен-

ный руководитель;  
- подчиненные (если они есть).

Традиционные цели оценки «360 градусов»:

- развитие и личностный рост;
- определение потребностей в обучении;
- повышение эффективности работы;
- преемственность, подготовка кадрового резерва;
- стимулирование диалога «начальник — подчиненный».

Задачи оценки «360 градусов», основанные на перечисленных целях:

- получение данных о сотруднике для выявления областей, требующих развития;
- определение кандидатов в кадровый резерв;
- корректировка корпоративной культуры;
- перемещение сотрудников внутри организации.

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.



## ЛУЧШИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОФИС ЯНВАРЯ



## Чернигов и Региональный менеджер Татьяна Мехед

(и.о. Зональный менеджер зоны Север)

### Расскажите о себе?

Родилась в г.Чернигове. Закончила Черниговский Государственный Педагогический институт по специальности Психолог. В данный момент получаю второе высшее образование Финансы и кредит, которое непосредственно связано с моей работой. Трудовую деятельность начала с менеджера по оптовым продажам. Позже с мужем имели своё кафе, в котором всеми финансовыми вопросами занималась я. Четыре года назад пришла в компанию iCredit на должность КК, позже стала менеджером команды, а полтора года назад стала региональным менеджером Черниговского офиса. Сейчас исполняю обязанности Зонального менеджера зоны Север.

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

Идеальная работа для меня — это любимая работа, на которую спешишь, в

которой растворяешься и которой отдаёшься полностью. Она должна быть связана с общением, приносящая моральное и материальное удовольствие. Немаловажное значение имеет коллектив, в котором чётко все знают свои обязанности и ответственно выполняют свои задачи.

### Что является стимулом в достижении высоких результатов?

Стимулом в достижении высоких результатов является индивидуальный подход к каждому, и не имеет значения клиент это, или сотрудник компании.

### Что вас мотивирует?

Меня мотивирует моя семья, мой любимый сын, для которого хочу быть хорошим примером.

### Каким должен быть руководитель?

Руководитель должен обладать хорошими организаторскими способностями, быть инициативным, уметь выстраивать отношения с партнёрами и создавать единую команду.

### Какие ваши качества помогают вам в работе?

Коммуникабельность, стрессоустойчивость, умение строить команду и

брать, конечно, ответственность на себя за весь коллектив.

### Продолжите предложение: Излишек кредит - это компания которая..

... приносит удовольствие и удовлетворение от проделанной работы.

### Расскажите о своих коллегах в офисе.

В моём офисе очень дружный коллектив. Наша работа - это наша вторая семья, все обладают высокими профессиональными качествами, работники со стажем передают свой опыт новичкам. А новички стараются как можно скорее усвоить всё им переданное.

### Секрет успеха от вас?

Это быть честной по отношению к другим и самой к себе и быть хорошим примером для своих сотрудников.

### Как сделать, чтобы люди услышали поняли и запомнили то, чему вы их обучаете?

Правильно поставить и донести данную информацию.

### Как вы проводите свободное время?

Свободное время провожу вместе с семьёй, отдыхаем на природе у нас, или по возможности выезжаю за границу.



На **втором месте** региональный офис **Чернигова Деснянского**, который был лучшим по результатам декабря 2014 года по Украине и интервью с его руководителем Андреем Хроленко вы можете прочитать в нашей газете №19.

На **третьем месте** региональный офис **Бровары**, чей Кредитный Консультант стал лучшим по Украине, и интервью с ней вы можете прочитать ниже.



## ЛУЧШИЙ КРЕДИТНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ ЯНВАРЯ

# Оксана Петровна Лысенко, Бровары



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

Родилась и выросла в Черкасской области. В 1999 году закончила МАУ. В 2013 году пришла работать в iCredit на должность кредитного консультанта. Работа в финансовой компании для меня - это новый опыт, а также возможность проявить себя.

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

Благодаря хорошему обучению и правильно поставленным целям мы вместе работаем и побеждаем.

### Что для вас значит работа в iCredit?

Работа в iCredit даёт мне возможность реализовать себя профессионально и получить моральное и материальное удовлетворение от конечного результата.

### Какие Ваши качества помогают Вам в работе?

Коммуникабельность, ответственность и трудолюбие.

### Как проводите свободное время?

Стараюсь по максимуму проводить в кругу семьи.

### Какие цели в работе и жизни ставите?

На данный момент - это результат в работе и благополучие моей семьи.

## НАЗНАЧЕНИЯ МЕСЯЦА



### Виталина Вовненко, Бизнес тренер зоны Центр

сяца плодотворной работы была переведена на должность ведущий специалист в подчинении было более 50 кредитных консультантов.

И Изи Кредит я работала с первого дня открытия в г. Краматорск с марта 2013 года Региональным менеджером. С 13 июня 2014 года была переведена в отделение РО Днепропетровск 2 Региональным менеджером. С недавнего времени переведена на должность Бизнес тренера Центральной зоны.

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

Идеальной работы не бывает т.к. мы сами строим себе как нам работать и добиваться успехов. Если все правильно построить - работа будет приносить удовольствие.

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

Как Бизнес тренер я знаю одно. Что прежде чем человека чему то научить,

необходимо его желание и стремление.

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

Мне в работе очень помогает моя настойчивость, желание и ответственность.

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

Изи кредит — компания, которая дает возможность каждому сотруднику развиваться, зарабатывать достойную заработную плату и выигрывать подарки за проделанную работу.

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

Свободное время люблю проводить с семьей.

**Что хотели бы пожелать коллегам?**

Хочу пожелать компании стабильности, развития, процветания, ответственных сотрудников, побольше хороших и лояльных клиентов.

Всем коллегам желаю крепкого здоровья, доброты, открытости и уверенности в себе.

#### Расскажите о себе?

Родилась в г. Краматорск Донецкой области, закончила Донецкий юридический Университет по специальности «Правоведение».

С 18 лет работала в ВиЕйБи банк кредитным консультантом, через 3 ме-

## С днем всех влюбленных!



СБ

**Расскажите о себе?**

В 1990 году закончил Киевское высшее военное инженерное училище связи. Проходил службу Прибалтийский военный округ, ПВО Украины, СБ Украины. Был командиром взвода, роты. Закончил службу в органах безопасности по профилю противодействия терроризму. На гражданке - ПАТ «Банк Форум» экономическая безопасность (кредиты корпоративным клиентам, розница, эквайринг).

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

**Расскажите о себе?**

Закончил Днепропетровский государственный аграрный университет по специальности «Учет и аудит». Работал в налоговой милиции и банковской сфере («Приватбанк, «Укрпромбанк», «Юникс»).

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

Главное - чтобы не мешали работать. Не лезли те, кто считают, что приносят огромную пользу. Лучше, чем профессионал, который работает на вверенной территории, никто не сделает.

**Какие методы воздействия вы ис-**

## Андрей Киньколых, Менеджер систем по информационной безопасности

Работа должна совпадать с хобби.

**Какие методы воздействия вы используете с неблагонадежным персоналом?**

Стараюсь исключить неблагонадежный персонал.

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

Пунктуальность, собранность и внимательность.

**Что Вас мотивирует?**

Интерес к новому.

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

В азартные игры не играю.

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

дает возможность для реализации.

**Принципы в работе, которыми руководствуетесь?**

Обучаюсь новому и обучаю подчиненных. Принцип делай как я, делай лучше чем я.

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

По мере возможностей отдыхаю активно и разнообразно.

**Ваша мечта?**

Может и банально но данный момент это наверно мир.

**Цели в жизни?**

Моя семья, моя крепость. Чем крепче семья тем крепче крепость.

**Секрет успеха от вас?**

Надо иметь волю к победе.

СБ

## Дмитрий Туревич, начальник службы безопасности Центральной зоны

**пользуете с неблагонадежным персоналом?**

Стараюсь, чтобы неблагонадежного персонала не было. А вообще использую все методы, какие только возможно.

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

Надо четко понимать свой участок работы и выполнять свои обязанности.

**Что Вас мотивирует?**

В первую очередь - желание работать и хорошо выполнять свои обязанности. И во вторую - деньги.

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

Не буду лукавить - на себя.

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

должным образом мотивирует своих сотрудников.

**Принципы в работе, которыми руководствуетесь?**

Жесткость. Тот контингент, с которым я сталкиваюсь - не подразумевает мягкости.

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

Охота и рыбалка.

**Ваша мечта?**

Не готов ее озвучивать, она достаточно личная.

**Цели в жизни?**

Вырваться из круга бесконечной суеты и получить ощущение свободы.

**Ваш секрет успеха?**

У каждого свой секрет, вряд ли мой секрет кому-то пригодится.

# Дни рождения февраля

**2 февраля** родился **Лицкевич Сергей Владимирович**, Региональный менеджер, Сумы

**4 февраля** родилась **Мавло Юлия Сергеевна**, Менеджер команды, Киев-Дарница

**6 февраля** родился **Корнеев Сергей Анатольевич**, Водитель, Центральный офис

**6 февраля** родилась **Коломиец Татьяна Георгиевна**, Кредитный консультант, Белая Церковь

**13 февраля** родилась **Ищук Елена Ивановна**, Call-center, Центральный офис

**13 февраля** родилась **Юдина Людмила Александровна**, Региональный менеджер, Киев-Святошин

**15 февраля** родилась **Мехед Татьяна Сергеевна**, Зональный менеджер (и.о.), Чернигов

**18 февраля** родилась **Романова Любовь Григорьевна**, Кредитный консультант, Бердичев

**19 февраля** родилась **Дармограй Юлия Владимировна**, Региональный менеджер, Хмельницкий-Проскуров

**20 февраля** родился **Панасенко Александр Витальевич**, Региональный менеджер, Кировоград

**21 февраля** родился **Козинский Юрий Леонидович**, Зональный менеджер, зона Центр

**28 февраля** родился **Хомяк Вячеслав Викторович**, Региональный менеджер, Житомир

**Региональный офис г. Нежин** в феврале празднует пятилетие!

**Региональные офисы г. Павлоград, Чернигов-Деснянский и Черновцы** празднуют трехлетие своих офисов.

## Поздравляем именинников февраля!



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](http://www.icredit.ua)**