

Карьера финансового консультанта. *Система квалификации.*

Карьера финансового консультанта компании Гарант Инвест имеет 8 уровней и состоит из 4 этапов.

Для продвижения в карьере необходимо выполнить нормативы Группового объема, рассчитываемого в баллах. Расчет баллов производится по формуле:

$$N = \frac{\text{СУММА ИНВЕСТИЦИЙ}}{100 \text{ (константа)}}$$

Для расчета количества баллов по программе со взносом 1000 долларов следует 1 000 долларов (размер инвестиции) разделить на 100. Получаем 10 баллов. Для расчета суммы баллов по программе со взносом 2000 долларов следует 2 000 долларов разделить на 100. Получаем 20 баллов. Для расчета количества баллов по программе со взносом 10 000 долларов (величина взноса) следует 10 000 разделить на 100. Получаем 100 баллов.

***Групповой Объем (ГО)** = сумма баллов за личные инвестиции, плюс сумма баллов за инвестиции консультантов первой линии, плюс половина суммы баллов за инвестиции второй линии.*

Для получения 1 уровня (финансовый консультант) необходимо:

1. 20 баллов ГО
2. прохождение базового семинара;
3. заключение агентского договора с компанией.

2 уровень (старший финансовый консультант) присваивается консультанту, набравшему **100** баллов ГО и прошедшему школу консультантов.

3 уровень (главный финансовый консультант) присваивается старшему консультанту, набравшему суммарно **400** баллов ГО, имеющему в 1 линии 2 Старших консультанта и прошедшему школу финансового консультанта.

Для успешного продвижения в карьере консультанты 3-7 уровней должны выполнить нормативы общего объема сети (ООС), поддерживая ежемесячный ГО не менее 80 баллов для 3 уровня, 150 баллов для 4 уровня, 200 баллов для 5-7 уровней.

Общий объем сети (ООС) = сумма баллов за инвестиции всей организации консультанта в целом.

ООС учитывается только для консультантов 3-7 уровней.

Приращение ООС за отчетный месяц для консультантов 3-7 уровней учитывается только при условии, если выполняется

норматив ГО данного месяца (80, 150 и 200 баллов) и имеется разница в уровнях.

Спонсору 3-7 уровней, имеющего консультанта одинакового с ним карьерного уровня, баллы структуры данного консультанта не начисляются.

УРОВЕНЬ	КВАЛИФИКАЦИЯ	Условия квалификации		ТАРИФ \$/балл
1	КОНСУЛЬТАНТ	20баллов ГО	1 линия	4X4
2	СТАРШИЙ КОНСУЛЬТАНТ	150баллов ГО	1 К	5X4
3	ГЛАВНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ	400баллов ГО	2 СК	6X4
4	МЕНЕДЖЕР	2000 баллов ООС	2 ГК	6,5X4
5	ВЕДУЩИЙ МЕНЕДЖЕР	7 000 баллов ООС	3 М	7X4
6	ГЛАВНЫЙ МЕНЕДЖЕР	25 000 баллов ООС ВМ	3	7,5X4
7	ДИРЕКТОР	80 000 баллов ООС ГМ	3	8X4
8	ВИЦЕ- ПРЕЗИДЕНТ	200 000 баллов ООС	2 Д	8,5X4

Нормативы квалификации финансовых консультантов.

4 уровень (менеджер) присваивается главному консультанту, имеющему ООС не менее 2000 баллов, квалифицировавшего 2 Главных консультантов в 1 линии, прошедшему школу менеджеров и получившему сертификат лектора компании.

5 уровень (ведущий менеджер) присваивается менеджеру, имеющему ООС не менее 7 000 баллов, квалифицировавшего 3 менеджеров в 1 линии. **Дополнительным условием для квалификации на 5 уровень является открытие собственного офиса.**

6 уровень (главный менеджер) присваивается ведущему менеджеру, набравшему 25 000 баллов ООС, квалифицировавшему 3 ведущих менеджеров в 1 линии. Утверждается Советом директоров.

7 уровень (директор) присваивается Главному менеджеру, набравшему 80 000 баллов ООС, квалифицировавшему 3 Главных менеджеров в 1 линии. Утверждается Советом директоров. **Дополнительным условием для присвоения 7 уровня является передача офиса одному из консультантов своей структуры.**

8 уровень (вице-президент) присваивается директору, набравшему 200 000 баллов ООС, квалифицировавшему 2 Директоров в 1 линии. Утверждается Советом Директоров.

Присвоение Квалификация консультантов 5-8 уровней осуществляется Руководством компании по Представлению Совета Директоров при условии выполнения необходимых нормативов объемов и соблюдении норм корпоративной этики.

Консультант, достигший такого же уровня как у прямого спонсора, по истечении 6 месяцев переводится со всей своей структурой под вышестоящего спонсора с более высоким уровнем или непосредственно под фирму. За спонсором, от которого производится перевод структуры, закрепляется общий объем сети на момент перевода.

Консультант, достигший более высокого уровня карьеры, чем у прямого спонсора по истечении 3 месяцев переводится под вышестоящего спонсора с более высоким уровнем или под фирму. За спонсором, от которого производится перевод структуры, закрепляется общий объем сети на момент перевода.

Консультант, имеющий отрицательный баланс сети в течение 3 месяцев подряд понижается на 1 карьерный уровень.

Система тарификации выплат вознаграждений.

Агентские вознаграждения за привлечение в первую линию нового инвестора или за повторные инвестиции первой линии выплачиваются консультанту при соблюдении следующих условий:

1. личное участие в любой программе.
2. прохождение базового семинара;
3. заключение агентского договора с компанией;
4. выполнение условий агентского договора.

Размер (тариф) агентского вознаграждения за привлечение в 1 линию новых инвесторов (**Ти**) зависит только от квалификационного уровня финансового консультанта и составляет 4 - 8,5 долларов за балл. То есть, для консультанта первого уровня за привлечение инвестора в 1 линию, вступившего в программу «Депозит», выплачивается 4 доллара за балл.

Пример. Сумма инвестиции составляет 1000 долларов или 10 баллов. Умножаем 4 доллара на 10, получаем 40 долларов. Таким образом, тариф для 1 уровня составляет 40 долларов. Это размер ежемесячной выплаты, которая осуществляется 4 раза в течение следующих 4 месяцев.

Общая сумма вознаграждений составит $40 \times 4 = 160$ долларов. Вся схема расчета следующая: тариф \times количество баллов $\times 4$, или в данном случае:

$4 \times 10 \times 4 = 160$ (долларов).

Для 2 уровня тариф составляет уже 5 долларов за балл, для 3-го – 6 долларов, и т.д.

Ведущий менеджер (5 уровень) имеет тариф 7 долларов за балл. Его вознаграждение за привлечение 1 инвестора в 1 линию составит соответственно: $7 \times 10 \times 4 = 280$ (долларов).

Размер (тариф) агентских вознаграждений за повторные инвестиции первой линии (**Тр**) зависит от квалификационного уровня финансового консультанта, его тарифа (**Ти**) и количества инвестиций (**N**). Он подсчитывается по следующей формуле:

$$Тр = \frac{Ти}{N}$$

Пример. У консультанта 3 уровня сделаны 3 инвестиции в первой линии размером 1000 долларов каждая. Тариф за инвестиции первой линии для такого консультанта составляет 6 долларов за балл. Таким образом, за первую инвестицию главный консультант получает $(6:1=6) \times 10 \times 4 = 240$ долларов. За вторую инвестицию соответственно: $(6:2=3) \times 10 \times 4 = 120$ долларов. За 3 инвестицию: $(6:3=2) \times 10 \times 4 = 80$ долларов.

Расчет вознаграждений для консультанта 3 уровня за привлечение инвесторов в первую линию, участвующих в программе с единовременным взносом 5000 долларов производится по аналогичной схеме для каждого взноса:

1 инвестиция: $(6:1=6) \times 10 \times 4 = 240$

2 инвестиция: $(6:2=3) \times 10 \times 4 = 120$

3 инвестиция: $(6:3=2) \times 10 \times 4 = 100$

4 инвестиция $(6:4=1,5) \times 10 \times 4 = 60$

5 инвестиция $(6:5=1,2) \times 10 \times 4 = 48$

Итого: ТК5-1 = 568 долларов.

Размер агентских вознаграждений за повторные инвестиции по программе К5 рассчитывается следующим образом: ТК5-1 делим на порядковый номер инвестиций в данную программу (N). Для второй инвестиции в эту программу (ТК5-2) суммарное вознаграждение составит 284 долларов, за третью, ТК5-3 = 189 долларов и т.д.

Лидерские бонусы или премия за ежемесячное приращение ООС.

Лидерские бонусы за разницу в уровнях выплачиваются консультантам 3-8 уровня 1 раз за каждый отчетный месяц при следующих условиях:

1. личное участие в программе;
2. заключение агентского договора с компанией;
3. соблюдение условий агентского договора;
4. прохождение квалификационного семинара (школы) соответствующего уровня;
5. наличие сертификата, подтверждающего присвоение соответствующего уровня;
- 6. ГО для 3- и 4-8 уровня за отчетный месяц соответственно не менее 80, 150 и 200 баллов.**

Размер лидерских бонусов зависит от величины разницы тарифов консультантов различных уровней и не зависит от глубины положения инвестора. Если консультант имеет самый высокий уровень в своей структуре, то с каждой продажи в своей сети он получает лидерский бонус.

При расчете лидерских бонусов у консультантов 4-8 уровней учитывается баланс сети (коэффициент эффективности).

Лидерские бонусы с инвестиций первой линии не выплачиваются.

Расчет лидерских бонусов для 4-8 уровней.

$$ЛБ = E (Тл - Тк) \times (Кэ - 0,9), \text{ где}$$

E - сумма, **Тл** - тариф лидера, **Тк** - Тариф консультанта
Кэ - коэффициент эффективности работы сети (Приход: Расход)

Пример. У консультанта 3 уровня структура состоит из консультантов 1 уровня. За отчетный месяц в структуре сделано 5 инвестиций в первой линии и 12 инвестиций во второй и третьей линии по 1000 долларов и 1 повторная инвестиция в 3 линии по 1000 долларов. ГО за месяц составил 50 баллов.

Лидерские бонусы за инвестиции рассчитываются следующим образом:

6 долларов (Тл 3 уровня) минус 4 доллара (Тл 1 уровня) = 2 доллара за балл. $2 \times 10 \times 12$ (количество инвестиций) = 240 долларов. Лидерские бонусы с инвестиций первой линии при этом не выплачиваются.

Лидерский бонус за второе инвестирование рассчитывается таким образом:

$6:2=3$ (тариф 3 уровня за второе инвестирование) минус $4:2=2$ (тариф 1 уровня за второе инвестирование) = $1 \times 10 \times 1 = 10$ долларам. Таким образом, сумма лидерских бонусов составила 250 долларов.

Знаки отличия консультантов за продвижение в карьере.

Уровень	КВАЛИФИКАЦИЯ	Знаки отличия
2	Старший консультант	Значок Серебряная Ласточка
3	Главный консультант	Значок Золотая ласточка
4	Менеджер	Золотая звезда
5	Ведущий менеджер	Золотая звезда с сапфиром
6	Главный менеджер	Золотая звезда с изумрудом
7	Директор	Золотая звезда с рубином
8	Вице-Президент	Золотая звезда с бриллиантом

Вручение знаков отличия осуществляется только по усмотрению компании. При этом оценивается не только достижение консультантом определенного уровня и его активность, но и неукоснительное соблюдение норм корпоративной этики.

Карьера финансового консультанта

