**Приложение № 1**

**к Протоколу Комитета по развитию**

**и управлению бизнесом (НПС)**

**№\_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Методика вознаграждения агентов Банка по привлечению клиентов на продукт «Гарантии»**

С целью привлечения клиентов и агентов, увеличения портфеля банковских гарантий и доходности, а также влияния Банка на рынке в целом Комитетом по развитию и управлению бизнесом (НПС) утверждена Методика расчета вознаграждения агентов Банка **по привлечению клиентов на продукт «Гарантии»:**

Таблица №1 отражает вознаграждения Агенту за активного Клиента по продукту Платежные Гарантии

|  |
| --- |
| Платежные Гарантии |
| Привлечение новых активных клиентов (кол-во) | Сумма вознаграждения |
| 1 и более | **1 % от суммы комиссионного вознаграждения по выданным гарантиям, но не менее 1 000 тенге** |
| **Критерии учета** |
| Активный клиент\* | 1. Клиент, который открыл текущий счет в банке и выпустил одну и более платежных гарантий, не зависимо от вида продукта и способа подачи заявки клиентом. Вознаграждение от каждой гарантии конкретного активного клиента: **1 % от суммы комиссионного вознаграждения по выданным гарантиям, но не менее 1 000 тенге**2. В расчет вознаграждения Агенту не включать гарантии с графиком погашения комиссии ежемесячно либо в конце срока.3. Расчет вознаграждения Агенту Банка, привлекшему клиента на выпуск гарантий, рассчитывается и производится 1 раз в месяц по всем выпущенным гарантиям привлеченных клиентов.4. Оплата вознаграждения Агенту Банка, привлекшему клиента на продукт – «Гарантии», рассчитывается и производится на основании информации, выгруженной с телеграмм - бота, при этом дата выпуска гарантии в по АБИС Colvir должна быть не более 15 календарных дней со дня заведения информации в личном кабинете агента в телеграмм-боте |

Таблица №2 отражает вознаграждения Агенту за активного Клиента по продукту Тендерные Гарантии

|  |
| --- |
| Тендерные Гарантии |
| Привлечение новых активных клиентов (кол-во) | Сумма вознаграждения |
| 1 и более | **1 % от суммы комиссионного вознаграждения по выданным гарантиям, но не менее 1 000 тенге** |
| **Критерии учета** |
| Активный клиент\* | 1. Клиент, который открыл текущий счет в банке, открыл Online бланковый лимит для выпуска тендерных гарантий и выпустил одну и более тендерных гарантий, не зависимо от способа подачи заявки клиентом. Вознаграждение от каждой гарантии конкретного активного клиента: **1 % от суммы комиссионного вознаграждения по выданным гарантиям, но не менее 1 000 тенге**2. В расчет вознаграждения Агенту не включать гарантии с графиком погашения комиссии ежемесячно либо в конце срока.3. Расчет вознаграждения Агенту Банка, привлекшему клиента на выпуск гарантий, рассчитывается и производится 1 раз в месяц по всем выпущенным гарантиям привлеченных клиентов.4. Оплата вознаграждения Агенту Банка, привлекшему клиента на продукт – «Гарантии», рассчитывается и производится на основании информации, выгруженной с телеграмм - бота, при этом дата выпуска гарантии в по АБИС Colvir должна быть не более 15 календарных дней со дня заведения информации в личном кабинете агента в телеграмм-боте  |