**Бизнесті дамыту және басқару комитеті (АЖЖ)**

**мәжілісінің 15.04.2024 ж. №164 хаттамасына**

**2-қосымша**

**«Ағымдағы шот» өнімі бойынша «Банк ЦентрКредит» АҚ агенттерінің сыйақысын есептеу әдістемесі**

Клиенттер мен агенттерді тарту, Банктің нарықтағы ықпалын ұлғайту, кірістілікті ұлғайту мақсатында Бизнесті дамыту және басқару комитеті (АЖЖ) келесі критерийлері бар Банк агенттерінің сыйақысын есептеу әдістемесіне енгізілетін өзгеріс пен толықтыруды бекітті (\_\_\_\_\_\_ ж. бастап күшіне енеді)

1-кестеде Агенттің сыйақысының өзгерісін көрсетеді – бұрын/қазір.

|  |  |
| --- | --- |
| **Бұрын** | **Қазір** |
| Жаңа белсенді клиенттерді тарту (саны) | Сыйақы сомасы | Жаңа белсенді клиенттерді тарту (саны) | Сыйақы сомасы |
| 1 және одан көп |  1000 тг бастап 60 000 тг дейін | 1 және одан көп |  1000 тг бастап 240 000 тг дейін |
| **Есепке алу критерийлері** |
| Белсенді клиент\* | 1. Белсенді жаңа клиент – #business картасын міндетті түрде аша отырып, Базалық, Еркін, Премиум, Оңтайлы + Ультра қызметтер пакетін (бұдан әрі – ҚП) сатып алған клиент
2. Бір күнтізбелік ай ішінде тарифтік пакетті 100% төлеу.
 |

2-кесте. Әрбір қосылған Қызметтер Пакеті бойынша сыйақы сомасының талдамасы

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Тарифные** |
| **Кезеңі** | **Базалық** | **Еркін** | **Оңтайлы+** | **Премиум** | **Ультра** |
| 1 ай | 1 000 | 1 000 | 2 500 | 10 000 | 40 000 |
| 3 ай | 3 000 |   | 5 000 | 20 000 | 80 000 |
| 6 ай | 5 000 |   | 7 500 | 30 000 | 120 000 |
| 12 ай | 8 000 |   | 15 000 | 60 000 | 240 000 |

Агенттің сыйақысын есептеу тартылған белсенді клиенттердің санына және Банктің Қызметтер пакетін қосуы мен кезеңділігіне қарай жүргізіледі, Банк Агенттерге тек белсенді шоттар үшін ғана төлем жасайды.

\* \* \*

**Приложение №2**

**К Протокол заседания №164 от 15.04.2024 г.**

**Комитет по развитию и управлению бизнесом (НПС)**

**Методика расчета вознаграждения агентов АО «Банк ЦентрКредит» по продукту «Текущий счет»**

С целью привлечения клиентов и агентов, увеличения влияния Банка на рынке, увеличения доходности, Комитетом по развитию и управлению бизнесом (НПС) утверждены изменения и дополнений в Методику расчета вознаграждения агентов Банка, со следующими критериями (вступают в силу с \_\_\_\_\_\_г.)

Таблица №1 отражает измения вознаграждения Агента – было/стало.

|  |  |
| --- | --- |
| **Было** | **Стало** |
| Привлечение новых активных клиентов (кол-во) | Сумма вознаграждения | Привлечение новых активных клиентов (кол-во) | Сумма вознаграждения |
| 1 и более | От 1000 тг до 60 000 тг | 1 и более | От 1000 тг до 240 000 тг |
| **Критерии учета** |
| Активный клиент\* | 1. Активный новый клиент – клиент, совершивший покупку Пакета услуг (далее ПУ) Базовый, Свободный, Премиум, Оптимальный+ Ультра с обязательным открытием карты #business
2. 100% оплата тарифного пакета в течении одного календарного месяца.
 |

 Таблица №2 Детализация суммы вознаграждения за каждый подключенный Пакет Услуг

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Тарифные пакеты** |
| **Период** | **Базовый** | **Свободный** | **Оптимальный+** | **Премиум** | **Ультра** |
| 1 месяц | 1 000 | 1 000 | 2 500 | 10 000 | 40 000 |
| 3 месяца | 3 000 |   | 5 000 | 20 000 | 80 000 |
| 6 месяцев | 5 000 |   | 7 500 | 30 000 | 120 000 |
| 12 месяцев | 8 000 |   | 15 000 | 60 000 | 240 000 |

Расчёт вознаграждения Агента производиться исходя от количества привлеченных активных клиентов и подключение Банком Пакета Услуг и периодичности, Банк выплачивает Агентам только за активные счета.

\* \* \*

**Attachment 2**

**to the Minutes of Business Development and Management Committee Meeting**

**(Weekly Scheduled Meeting)**

**No. 164 dated 15 April 2024**

**Methodology for Calculation of JSC Bank CenterCredit Agents’ Fee**

**under the Current Account product**

To attract customers and agents, increase the Bank’s influence in the market, and boost profitability, the Business Development and Management Committee (Weekly Scheduled Meeting) has approved amendments to the Methodology for Calculation of the Bank Agents’ Fee with the below listed criteria (effective from \_\_\_\_\_\_).

Table1 sets out changes in the Agent’s Fee – Before/After.

|  |  |
| --- | --- |
| **Before** | **After** |
| New Active Customers Attracted (number) | Fee Amount | New Active Customers Attracted (number) | Fee Amount |
| 1 and more | KZT 1,000 - KZT 60,000 | 1 and more | KZT 1,000 - KZT 240,000 |
| **Criteria** |
| Active Customer\* | 1. New Active Customer means a customer who purchased the Basic, Free, Premium, Optimal+, Ultra Service Package (hereinafter the SP) with mandatory opening of a #business card.
2. 100% payment for the tariff package within one calendar month.
 |

 Table 2. Details of Fees payable for each Service Package activated

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Packages** |
| **Period** | **Basic** | **Free** | **Optimal+** | **Premium** | **Ultra** |
| 1 month | 1,000 | 1,000 | 2,500 | 10,000 | 40,000 |
| 3 months | 3,000 |   | 5,000 | 20,000 | 80,000 |
| 6 months | 5,000 |   | 7,500 | 30,000 | 120,000 |
| 12 months | 8,000 |   | 15,000 | 60,000 | 240,000 |

The Agent’s fee shall be calculated based on the number of active customers attracted and the Bank’s activation of the Service Package and frequency. The Bank shall pay Agents for active accounts only.