



Divisione Banca dei Territori
Sistema di Incentivazione 2011
per il Personale di Rete

Premi di riferimento differenziati per Figura Professionale

Contenuti

- **Filiale**

- Filiale Imprese
- Area
- Direzione Regionale
- Centri Domus
- Centri Tesoreria
- Monte Pegni
- Filiali di nuova/recente apertura

Sistema di Incentivazione BASE 2011 – Obiettivi di Filiale

COMPOSIZIONE DEL PREMIO	OBIETTIVI	RISULTATI	DEFINIZIONE PREMIO
<p>PREMIO di riferimento (diversificato per figura prof.) Calcolato su RISULTATI di FILIALE</p>	<p>MARGINE DI INTERMEDIAZIONE <i>Al netto del costo gestionale del credito</i></p>	<p>TRE FASCE DI RISULTATO</p> <p>C ≥ 95% < 98% B ≥ 98% < 102% A ≥ 102%</p>	<p> <u>Le Filiali che non raggiungono la soglia minima di risultato (95% MINT) non percepiscono il premio</u></p> <p>L'importo del premio è correlato alla fascia di risultato</p>
<p>I Correttivo Calcolato su RISULTATI di FILIALE</p>	<p>Indice composito di Qualità e Customer Satisfaction</p>	<p>< 100 ≥ 100 < 110 ≥ 110</p>	<p>Decremento del Premio maturato Conferma del Premio maturato ⁽¹⁾ Incremento del Premio maturato ⁽¹⁾</p>
<p>II Correttivo Calcolato su RISULTATI di FILIALE</p>	<p>Cost/Income</p>	<p>< 85 ≥ 85 < 115 ≥ 115</p>	<p>Incremento del Premio maturato Conferma del Premio maturato Decremento del Premio maturato</p> <p>in base al posizionamento rispetto alla media di cluster dimensionale/Area-Dir.Regionale ⁽²⁾</p>

(2) Alle Filiali Giovani (aperte dopo il 1° gennaio 2005), caratterizzate da peculiarità che ne rendono gli indicatori di Cost/Income scarsamente confrontabili, sarà applicato il trattamento attribuito all'Area di appartenenza

		Performance di Gruppo (peso 25%)						
		< 90%	≥90% <B-2	B-2	B-1	B	B+1	B+2
Performance di Business Unit / Divisione (peso 75%)	Premio di Business	0%	0%	50%	75%	100%	110%	120%
	B+2	0%	90%	103%	109%	115%	118%	120%
	B+1	0%	83%	95%	101%	108%	110%	113%
	B	0%	75%	88%	94%	100%	103%	105%
	B-1	0%	56%	69%	75%	81%	84%	86%
	B-2	0%	38%	50%	56%	63%	65%	68%
Inf. B-2	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	

Sistema di Incentivazione 2011 di Filiale

Premi di riferimento per figura professionale

FIGURA PROFESSIONALE	Sistema Incentivazione Base PREMIO DI RIFERIMENTO	Sistema Incentivazione Commerciale PREMIO PER TAPPA
DIRETTORE DI FILIALE BASE	5.000	1.500
DIRETTORE DI FILIALE PICCOLA	6.000	2.000
DIRETTORE DI FILIALE MEDIA	9.000	2.500
DIRETTORE DI FILIALE GRANDE	13.000	3.500
COORDINATORE PERSONAL E SMALL BUSINESS	3.200	1.000
GESTORE PERSONAL	2.250	750
GESTORE SMALL BUSINESS (1)	2.250	750
COORDINATORE FAMIGLIE	2.900	1.000
GESTORE FAMIGLIE	1.400	750
ASSISTENTE ALLA CLIENTELA	750	500
AUSILIARIO	500	300
GESTORE IMPRESE	2.600	750
ADDETTO IMPRESE	780	500

(1) Il Gestore Small Business multifiliale concorre per ciascuna delle Filiali in cui opera. Nel caso in cui più di una di queste risultasse vincitrice, il premio per tappa sarà comunque pari a 750 euro. L'importo ulteriore verrà eventualmente attribuito dal Direttore di una sola delle filiali a premio.

Contenuti

- Filiale

- **Filiale Imprese**

- Area
- Direzione Regionale
- Centri Domus
- Centri Tesoreria
- Monte Pegni
- Filiali di nuova/recente apertura

Sistema di Incentivazione BASE 2011 – Obiettivi Filiale Imprese

COMPOSIZIONE DEL PREMIO	OBIETTIVI	RISULTATI	DEFINIZIONE PREMIO
<p>PREMIO di riferimento (diversificato per figura prof.)</p> <p>Calcolato su RISULTATI di FILIALE IMPRESE</p>	<p>MARGINE DI INTERMEDIAZIONE</p> <p><i>Al netto del costo gestionale del credito</i></p>	<p>TRE FASCE DI RISULTATO</p> <p>C ≥ 95% < 98%</p> <p>B ≥ 98% < 102%</p> <p>A ≥ 102%</p>	<p> <u>Le Filiali Imprese che non raggiungono la soglia minima di risultato (95% MINT) non percepiscono il premio</u></p> <p>L'importo del premio è correlato alla fascia di risultato</p>
<p>I Correttivo</p> <p>Calcolato su RISULTATI di FILIALE IMPRESE</p>	<p>Indice composito di Qualità e Customer Satisfaction</p>	<p>< 100</p> <p>≥ 100 < 110</p> <p>≥ 110</p>	<p>Decremento del Premio maturato</p> <p>Conferma del Premio maturato ⁽¹⁾</p> <p>Incremento del Premio maturato ⁽¹⁾</p>
<p>II Correttivo</p> <p>Calcolato su RISULTATI di FILIALE IMPRESE</p>	<p>Cost/Income</p>	<p>< 85</p> <p>≥ 85 < 115</p> <p>≥ 115</p>	<p>Incremento del Premio maturato</p> <p>Conferma del Premio maturato</p> <p>Decremento del Premio maturato</p> <p>in base al posizionamento rispetto alla media delle Filiali Imprese della Direzione Regionale</p>

		Performance di Gruppo (peso 25%)						
		Multiplicatore di Gruppo						
		< 90%	≥90% <B-2	B-2	B-1	B	B+1	B+2
Premio di Business		0%	0%	50%	75%	100%	110%	120%
B+2	120%	0%	90%	103%	109%	115%	118%	120%
B+1	110%	0%	83%	95%	101%	108%	110%	113%
B	100%	0%	75%	88%	94%	100%	103%	105%
B-1	75%	0%	56%	69%	75%	81%	84%	86%
B-2	50%	0%	38%	50%	56%	63%	65%	68%
Inf. B-2	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Performance di Business Unit / Divisione
(peso 75%)

Sistema di Incentivazione 2011 di Filiale Imprese

Premi di riferimento per figura professionale

FIGURA PROFESSIONALE	SIB PREMIO DI RIFERIMENTO	SIC PREMIO PER TAPPA
DIRETTORE DI FILIALE IMPRESE (CLUSTER A)	13.000	3.500
DIRETTORE DI FILIALE IMPRESE (CLUSTER B)	9.000	2.500
COORDINATORE	3.200	1.000
GESTORE IMPRESE	2.600	750
ADDETTO IMPRESE	780	500
ADDETTO AMMINISTRATIVO	750	500
SPEC (ESTERO MERCI)	1.350	750
SPEC (CREDITO SPECIALE)	1.350	750
AUSILIARIO IMPRESE	500	300

Contenuti

- Filiale
- Filiale Imprese
- **Area**
- Direzione Regionale
- Centri Domus
- Centri Tesoreria
- Monte Pegni
- Filiali di nuova/recente apertura

Sistema di Incentivazione BASE 2011 – Obiettivi Area

COMPOSIZIONE DEL PREMIO	OBIETTIVI	RISULTATI	DEFINIZIONE PREMIO
<p>PREMIO di riferimento (diversificato per figura prof.) Calcolato su RISULTATI di AREA</p>	<p>MARGINE DI INTERMEDIAZIONE <i>Al netto del costo gestionale del credito</i></p>	<p>TRE FASCE DI RISULTATO</p> <p>C ≥ 95% < 98% B ≥ 98% < 102% A ≥ 102%</p>	<p> <u>Le Aree che non raggiungono la soglia minima di risultato (95% MINT) non percepiscono il premio</u></p> <p>L'importo del premio è correlato alla fascia di risultato</p>
<p>I Correttivo Calcolato su RISULTATI di AREA</p>	<p>Indice composito di Qualità e Customer Satisfaction</p>	<p>< 100 ≥ 100 < 105 ≥ 105</p>	<p>Decremento del Premio maturato Conferma del Premio maturato ⁽¹⁾ Incremento del Premio maturato ⁽¹⁾</p>
<p>II Correttivo Calcolato su RISULTATI di AREA</p>	<p>Cost/Income</p>	<p>< 85 ≥ 85 < 115 ≥ 115</p>	<p>Incremento del Premio maturato Conferma del Premio maturato Decremento del Premio maturato</p> <p>in base al posizionamento rispetto alla media delle Aree</p>

		Performance di Gruppo (peso 25%)						
		Moltiplicatore di Gruppo						
		< 90%	≥90% <B-2	B-2	B-1	B	B+1	B+2
Premio di Business		0%	0%	50%	75%	100%	110%	120%
B+2	120%	0%	90%	103%	109%	115%	118%	120%
B+1	110%	0%	83%	95%	101%	108%	110%	113%
B	100%	0%	75%	88%	94%	100%	103%	105%
B-1	75%	0%	56%	69%	75%	81%	84%	86%
B-2	50%	0%	38%	50%	56%	63%	65%	68%
Inf. B-2	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Performance di Business Unit / Divisione
(peso 75%)

Sistema di Incentivazione 2011 di Area

Premi di riferimento per figura professionale – Filiera Commerciale

FIGURA PROFESSIONALE	Sistema Incentivazione Base PREMIO DI RIFERIMENTO	Sistema Incentivazione Commerciale PREMIO PER TAPPA
COORDINATORE DI MERCATO RETAIL	13.000	3.500
COORDINATORE DI MERCATO IMPRESE	13.000	3.500
RESPONSABILE SEGMENTO PRIVATI	13.000	3.500
RESPONSABILE SEGMENTO IMPRESE	13.000	3.500
RESPONSABILE SEGMENTO SMALL BUSINESS	13.000	3.500
SPECIALISTA AGRIVENTURE	2.750	1.000
SPECIALISTA E-BANKING/SPECIALISTA PRODOTTI TRANSAZIONALI	2.750	1.000
SPECIALISTA E-BANKING SMALL BUSINESS	2.750	1.000
SPECIALISTA ENTI E RELAZIONI TERRITORIALI	2.750	1.000
SPECIALISTA RISPARMIO INVESTIMENTO E PREVIDENZA	2.750	1.000
SPECIALISTA PRODOTTI DI IMPIEGO PROTEZIONE E INVESTIMENTI	2.750	1.000
SPECIALISTA EURIZON CAPITAL	2.750	1.000
SPECIALISTA FINANZIAMENTI A PRIVATI E TUTELA	2.750	1.000
SPECIALISTA TRADE ITALIA	2.750	1.000
SPECIALISTA TRADE ESTERO	2.750	1.000
SPECIALISTA FINANZA D'IMPRESA	2.750	1.000
SPECIALISTA MEDIOCREDITO ITALIANO	2.750	1.000

Sistema di Incentivazione 2011 di Area

Premi di riferimento per figura professionale

FIGURA PROFESSIONALE	Sistema Incentivazione Base PREMIO DI RIFERIMENTO	Sistema Incentivazione Commerciale PREMIO PER TAPPA
RESPONSABILE CREDITI	14.150	
SPECIALISTA CREDITI (micro LAV, micro PROBLEM)	4.400	
ADDETTO CREDITI (micro LAV, micro PROBLEM)	2.250	
RESPONSABILE CONTROLLI	10.500	
SPECIALISTA CONTROLLI	4.400	
ADDETTO CONTROLLI	2.250	
RESPONSABILE PIANIFICAZIONE E CONTROLLO DI GESTIONE	10.500	
SPECIALISTA PIANIFICAZIONE COMMERCIALE	4.400	
SPECIALISTA CONTROLLO DI GESTIONE	4.400	
SPECIALISTA PRICING	4.400	
ADDETTO PIANIFICAZIONE COMMERCIALE	2.250	
RESPONSABILE PERSONALE	14.150	
SPECIALISTA PERSONALE	4.400	
ADDETTO PERSONALE	2.250	
RESPONSABILE ASSISTENZA ORGANIZZATIVA	10.500	
SPECIALISTA ASSISTENZA ORGANIZZATIVA	4.400	
ADDETTO ASSISTENZA ORGANIZZATIVA	2.250	
SPECIALISTA FONDIARIO	4.400	
ADDETTO AMMINISTRATIVO	1.250	

Sistema di Incentivazione 2011 di Area

Premi di riferimento per figura professionale - figure tipiche di Banca

FIGURA PROFESSIONALE	Sistema Incentivazione Base PREMIO DI RIFERIMENTO	Sistema Incentivazione Commerciale PREMIO PER TAPPA
SPECIALISTA CONTROLLO SERVICE	4.400	
ADDETTO CONTROLLO SERVICE	2.250	
SPECIALISTA VERIFICA DI BILANCIO	4.400	
ADDETTO VERIFICA DI BILANCIO	2.250	
RESPONSABILE SEGRETERIA GENERALE	10.500	
SPECIALISTA SEGRETERIA GENERALE	4.400	
ADDETTO SEGRETERIA GENERALE	2.250	

Contenuti

- Filiale
- Filiale Imprese
- Area
- **Direzione Regionale**
- Centri Domus
- Centri Tesoreria
- Monte Pegni
- Filiali di nuova/recente apertura

Sistema di Incentivazione BASE 2011 – Obiettivi Direzione Regionale

COMPOSIZIONE DEL PREMIO	OBIETTIVI	RISULTATI	DEFINIZIONE PREMIO
<p>PREMIO di riferimento (diversificato per figura prof.) Calcolato su RISULTATI di DIREZIONE REGIONALE</p>	<p>MARGINE DI INTERMEDIAZIONE <i>Al netto del costo gestionale del credito</i></p>	<p>TRE FASCE DI RISULTATO</p> <p>C ≥ 95% < 98% B ≥ 98% < 102% A ≥ 102%</p>	<p> <i>Le Direzioni Reg. che non raggiungono la soglia minima di risultato (95% MINT) non percepiscono il premio</i></p> <p>L'importo del premio è correlato alla fascia di risultato</p>
<p>I Correttivo Calcolato su RISULTATI di DIREZIONE REGIONALE</p>	<p>Indice composito di Qualità e Customer Satisfaction</p>	<p>< 100 ≥ 100 < 105 ≥ 105</p>	<p>Decremento del Premio maturato Conferma del Premio maturato ⁽¹⁾ Incremento del Premio maturato ⁽¹⁾</p>
<p>II Correttivo Calcolato su RISULTATI di DIREZIONE REGIONALE</p>	<p>Cost/Income</p>	<p>< 85 ≥ 85 < 115 ≥ 115</p>	<p>Incremento del Premio maturato Conferma del Premio maturato Decremento del Premio maturato</p> <p>in base al posizionamento rispetto alla media delle Direzioni Regionali</p>

		Performance di Gruppo (peso 25%)						
		< 90%	≥90% <B-2	B-2	B-1	B	B+1	B+2
Performance di Business Unit / Divisione (peso 75%)	Premio di Business	0%	0%	50%	75%	100%	110%	120%
	B+2	120%	0%	103%	109%	115%	118%	120%
	B+1	110%	0%	83%	95%	101%	108%	113%
	B	100%	0%	75%	88%	94%	100%	103%
	B-1	75%	0%	56%	69%	75%	81%	86%
	B-2	50%	0%	38%	50%	56%	63%	65%
	Inf. B-2	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Sistema di Incentivazione 2011 di Direzione Regionale

Premi di riferimento per figura professionale

FIGURA PROFESSIONALE	Sistema Incentivazione Base PREMIO DI RIFERIMENTO	Sistema Incentivazione Commerciale PREMIO PER TAPPA
RESPONSABILE COORDINAMENTO MARKETING E STRATEGIE TERRITORIALI	31.500	
SPECIALISTA COORDINAMENTO MARKETING E STRATEGIE TERRITORIALI	4.400	
ADDETTO COORDINAMENTO MARKETING E STRATEGIE TERRITORIALI	2.250	
RESPONSABILE PIANIFICAZIONE E CONTROLLO DI GESTIONE	31.500	
SPECIALISTA PRICING	4.400	
SPECIALISTA PIANIFICAZIONE E CONTROLLO DI GESTIONE	4.400	
ADDETTO PIANIFICAZIONE E CONTROLLO DI GESTIONE	2.250	
SPECIALISTA CONTROLLI	4.400	
RESPONSABILE PERSONALE	31.500	
SPECIALISTA PERSONALE	4.400	
ADDETTO PERSONALE	2.250	
RESPONSABILE CREDITI	31.500	
SPECIALISTA CREDITI (micro LAV, micro PROBLEM)	4.400	
ADDETTO CREDITI (micro LAV, micro PROBLEM)	2.250	
ADDETTO DESK COMMERCIALE	1.700	
ADDETTO GESTIONE TASSI E CONDIZIONI	2.250	
ADDETTO AMMINISTRATIVO	1.250	

Sistema di Incentivazione 2011 di Direzione Regionale

Premi di riferimento per figura professionale - figure tipiche di Banca

FIGURA PROFESSIONALE	Sistema Incentivazione Base PREMIO DI RIFERIMENTO	Sistema Incentivazione Commerciale PREMIO PER TAPPA
SPECIALISTA CONTROLLO SERVICE	4.400	
ADDETTO CONTROLLO SERVICE	2.250	
SPECIALISTA VERIFICA DI BILANCIO	4.400	
ADDETTO VERIFICA DI BILANCIO	2.250	
RESPONSABILE SEGRETERIA GENERALE	10.500	
SPECIALISTA SEGRETERIA GENERALE	4.400	
ADDETTO SEGRETERIA GENERALE	2.250	

Contenuti

- Filiale
- Filiale Imprese
- Area
- Direzione Regionale
- **Centri Domus**
- Centri Tesoreria
- Monte Pegni
- Filiali di nuova/recente apertura

Sistema di Incentivazione BASE 2011 – Obiettivi Centri Domus

COMPOSIZIONE DEL PREMIO	OBIETTIVI	RISULTATI	DEFINIZIONE PREMIO
PREMIO di riferimento (diversificato per figura prof.) Calcolato su RISULTATI di AREA	MARGINE DI INTERMEDIAZIONE <i>Al netto del costo gestionale del credito</i>	TRE FASCE DI RISULTATO C ≥ 95% < 98% B ≥ 98% < 102% A ≥ 102%	 Le Aree che non raggiungono la soglia minima di risultato (95% MINT) non percepiscono il premio L'importo del premio è correlato alla fascia di risultato
I Correttivo Calcolato su RISULTATI di <u>AREA</u>	Indice composito di Qualità e Customer Satisfaction	< 100 ≥ 100 < 105 ≥ 105	Decremento del Premio maturato Conferma del Premio maturato ⁽¹⁾ Incremento del Premio maturato ⁽¹⁾
II Correttivo Calcolato su RISULTATI di <u>AREA</u>	Cost/Income	< 85 ≥ 85 < 115 ≥ 115	Incremento del Premio maturato Conferma del Premio maturato Decremento del Premio maturato in base al posizionamento rispetto alla media delle Aree

Performance di Gruppo (peso 25%)

		Performance di Gruppo (peso 25%)						
		Multiplicatore di Gruppo						
		< 90%	≥90% <B-2	B-2	B-1	B	B+1	B+2
Premio di Business		0%	0%	50%	75%	100%	110%	120%
B+2	120%	0%	90%	103%	109%	115%	118%	120%
B+1	110%	0%	83%	95%	101%	108%	110%	113%
B	100%	0%	75%	88%	94%	100%	103%	105%
B-1	75%	0%	56%	69%	75%	81%	84%	86%
B-2	50%	0%	38%	50%	56%	63%	65%	68%
Inf. B-2	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Performance di Business Unit / Divisione (peso 75%)

Sistema di Incentivazione 2011 di Centri Domus

Premi di riferimento per figura professionale

FIGURA PROFESSIONALE	Sistema Incentivazione Base PREMIO DI RIFERIMENTO	Sistema Incentivazione Commerciale PREMIO PER TAPPA
RESPONSABILE CENTRO DOMUS	5.250	
SPECIALISTA CENTRO DOMUS	3.350	
ADDETTO CENTRO DOMUS	2.250	

Contenuti

- Filiale
- Filiale Imprese
- Area
- Direzione Regionale
- Centri Domus
- **Centri Tesoreria**
- Monte Pegni
- Filiali di nuova/recente apertura

Sistema di Incentivazione BASE 2011 – Obiettivi Centri Tesoreria

COMPOSIZIONE DEL PREMIO	OBIETTIVI	RISULTATI	DEFINIZIONE PREMIO
PREMIO di riferimento (diversificato per figura prof.) Calcolato su RISULTATI di AREA	MARGINE DI INTERMEDIAZIONE <i>Al netto del costo gestionale del credito</i>	TRE FASCE DI RISULTATO C ≥ 95% < 98% B ≥ 98% < 102% A ≥ 102%	 Le Aree che non raggiungono la soglia minima di risultato (95% MINT) non percepiscono il premio L'importo del premio è correlato alla fascia di risultato
I Correttivo Calcolato su RISULTATI di AREA	Indice composito di Qualità e Customer Satisfaction	< 100 ≥ 100 < 105 ≥ 105	Decremento del Premio maturato Conferma del Premio maturato ⁽¹⁾ Incremento del Premio maturato ⁽¹⁾
II Correttivo Calcolato su RISULTATI di AREA	Cost/Income	< 85 ≥ 85 < 115 ≥ 115	Incremento del Premio maturato Conferma del Premio maturato Decremento del Premio maturato in base al posizionamento rispetto alla media delle Aree

Performance di Business Unit / Divisione (peso 75%)

		Performance di Gruppo (peso 25%)						
		Moltiplicatore di Gruppo						
		< 90%	≥90% <B-2	B-2	B-1	B	B+1	B+2
Premio di Business		0%	0%	50%	75%	100%	110%	120%
B+2	120%	0%	90%	103%	109%	115%	118%	120%
B+1	110%	0%	83%	95%	101%	108%	110%	113%
B	100%	0%	75%	88%	94%	100%	103%	105%
B-1	75%	0%	56%	69%	75%	81%	84%	86%
B-2	50%	0%	38%	50%	56%	63%	65%	68%
Inf. B-2	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Sistema di Incentivazione 2011 di Centri Tesoreria

Premi di riferimento per figura professionale

FIGURA PROFESSIONALE	Sistema Incentivazione Base PREMIO DI RIFERIMENTO	Sistema Incentivazione Commerciale PREMIO PER TAPPA
RESPONSABILE CENTRO TESORERIA	5.250	
ADDETTO CENTRO TESORERIA	1.300	

Contenuti

- Filiale
- Filiale Imprese
- Area
- Direzione Regionale
- Centri Domus
- Centri Tesoreria
- **Monte Pegni**
- Filiali di nuova/recente apertura

Sistema di Incentivazione BASE 2011 – Obiettivi Monte Pegni

COMPOSIZIONE DEL PREMIO	OBIETTIVI	RISULTATI	DEFINIZIONE PREMIO
PREMIO di riferimento (diversificato per figura prof.) Calcolato su RISULTATI di FILIALE	MARGINE DI INTERMEDIAZIONE Al netto del costo gestionale del credito	TRE FASCE DI RISULTATO C ≥ 95% < 98% B ≥ 98% < 102% A ≥ 102%	 Le Filiali che non raggiungono la soglia minima di risultato (95% MINT) non percepiscono il premio L'importo del premio è correlato alla fascia di risultato
I Correttivo Calcolato su RISULTATI di AREA	Indice composito di Qualità e Customer Satisfaction	< 100 ≥ 100 < 105 ≥ 105	Decremento del Premio maturato Conferma del Premio maturato ⁽¹⁾ Incremento del Premio maturato ⁽¹⁾
II Correttivo Calcolato su RISULTATI di AREA	Cost/Income	< 85 ≥ 85 < 115 ≥ 115	Incremento del Premio maturato Conferma del Premio maturato Decremento del Premio maturato in base al posizionamento rispetto alla media delle Aree

		Performance di Gruppo (peso 25%)						
		Moltiplicatore di Gruppo						
		< 90%	≥90% <B-2	B-2	B-1	B	B+1	B+2
Premio di Business		0%	0%	50%	75%	100%	110%	120%
B+2	120%	0%	90%	103%	109%	115%	118%	120%
B+1	110%	0%	83%	95%	101%	108%	110%	113%
B	100%	0%	75%	88%	94%	100%	103%	105%
B-1	75%	0%	56%	69%	75%	81%	84%	86%
B-2	50%	0%	38%	50%	56%	63%	65%	68%
Inf. B-2	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Performance di Business Unit / Divisione
(peso 75%)

Sistema di Incentivazione 2011 di Monte Pegni

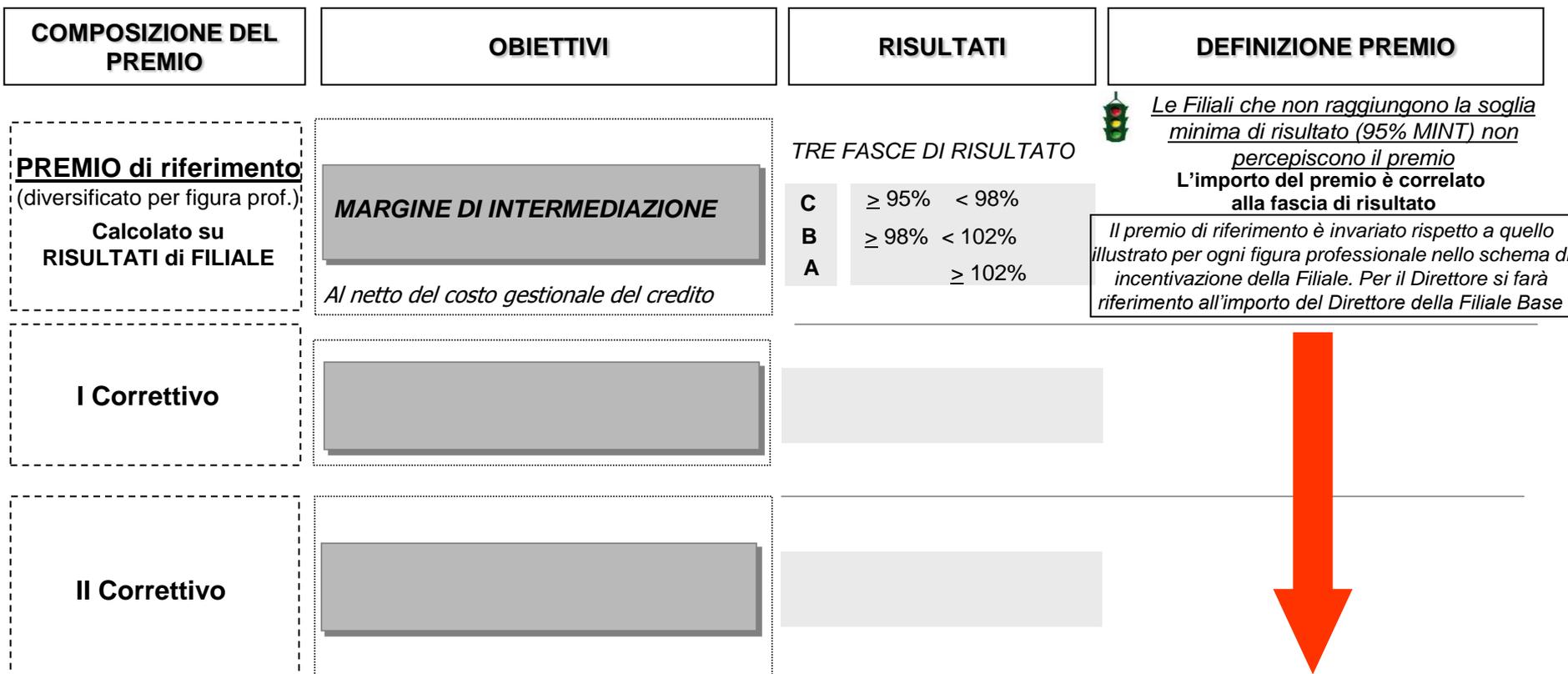
Premi di riferimento per figura professionale

FIGURA PROFESSIONALE	Sistema Incentivazione Base PREMIO DI RIFERIMENTO	Sistema Incentivazione Commerciale PREMIO PER TAPPA
DIRETTORE MONTE PEGNI	9.450	
PERITO TECNICO ESTIMATIVO MONTE PEGNI	2.250	
ADDETTO FRONT OFFICE/ BACK OFFICE MONTE PEGNI	1.300	
ADDETTO ATTIVITA' AUSILIARIE MONTE PEGNI	850	

Contenuti

- Filiale
- Filiale Imprese
- Area
- Direzione Regionale
- Centri Domus
- Centri Tesoreria
- Monte Pegni
- **Filiali di nuova/recente apertura**

Sistema di Incentivazione BASE 2011 – Filiali di nuova/recente apertura (aperte nel 2010 e fino al 30/09/2011)



		Performance di Gruppo (peso 25%)						
		Multiplicatore di Gruppo						
		< 90%	$\geq 90\%$ < B-2	B-2	B-1	B	B+1	B+2
	Premio di Business	0%	0%	50%	75%	100%	110%	120%
B+2	120%	0%	90%	103%	109%	115%	118%	120%
B+1	110%	0%	83%	95%	101%	108%	110%	113%
B	100%	0%	75%	88%	94%	100%	103%	105%
B-1	75%	0%	56%	69%	75%	81%	84%	86%
B-2	50%	0%	38%	50%	56%	63%	65%	68%
Inf. B-2	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Performance di Business Unit / Divisione
(peso 75%)