

Divisione Banca dei Territori Sistema di Incentivazione BASE 2011 per il personale di Rete Schema di funzionamento

Sistema Incentivazione BASE

Principio di Solidarietà

Gli Obiettivi di Divisione/Gruppo fungono da moltiplicatore, a condizione che l'obiettivo di MINT dell'Unità Organizzativa sia stato raggiunto almeno al 95%.

Nel caso in cui la Divisione abbia una performance inferiore al 95%, nessun premio viene liquidato.

Nel caso in cui il Gruppo abbia una performance sotto la soglia del 90%, <u>o l'EVA di Gruppo non sia positivo,</u> nessun premio viene liquidato

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

B-2	B-1	В	B+1	B+2
≥95 <97	≥97 <100	≥100 <103	≥103 <106	≥106

Sistema Incentivazione BASE

COMPOSIZIONE DEL OBIETTIVI RISULTATI DEFINIZIONE PREMIO PREMIO L'importo del premio è correlato PREMIO di riferimento TRE FASCE DI RISULTATO alla fascia di risultato (diversificato per figura prof.) > 95% < 98% MARGINE DI INTERMEDIAZIONE Le Filiali/Filiali Calcolato su В > 98% < 102% RISULTATI di FILIALE/FILIALE Imprese/Aree/Dir.Regionali che non > 102% IMPRESE/AREA/ raggiungono la soglia minima di risultato **DIREZIONE REGIONALE** (95% MINT) non percepiscono il premio Al netto del costo gestionale del credito < 100 Decremento del Premio maturato Indice composito di Qualità e > 100 < 110 (1) Conferma del Premio maturato (2) **I Correttivo Customer Satisfaction** > 110 (1) Incremento del Premio maturato (2) Incremento del Premio maturato < 85 Conferma del Premio maturato > 85 < 115 Cost/Income **II Correttivo** Decremento del Premio maturato > 115 in base al posizionamento rispetto alla media di cluster dimensionale/Area-Dir.Regionale Performance di Gruppo (peso 25%) Moltiplicatore di Gruppo < 90% ≥90% <B-2 B-2 B-1 В B+1 B+2

Premio di Business								
Performance di Business Unit / Divisione	B+2	120%	09					
	B+1	110%	09					
	В	100%	09					
	B-1	75%	09					
(peso 75%)	B-2	50%	09					
	Inf. B-2	0%	09					

0%

90%

83%

56%

38%

50%

103%

69%

50%

75%

109%

101%

94%

75%

56%

100%

115%

108%

100%

81%

63%

118%

110%

65%

120%

113%

105%

86%

68%

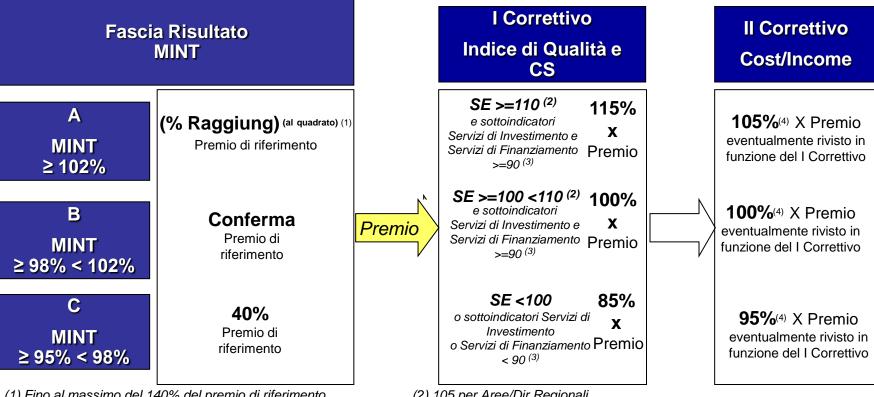
⁽²⁾ A condizione che sia raggiunta la soglia minima del 90 dei sotto-indicatori di Qualità denominati "Servizi di Investimento" e "Servizi di Finanziamento" (per le Filiali Imprese solo Servizi di Finanziamento).



^{(1) 105} per Aree/Dir. Regionali

Sistema Incentivazione BASE

Schema di riferimento (valido per tutte le figure professionali)



(1) Fino al massimo del 140% del premio di riferimento

- (2) 105 per Aree/Dir.Regionali
- (3) Solo Servizi di Finanziamento per le Filiali Imprese

(4) In base al posizionamento rispetto alla media di cluster dimensionale/Ar

Performance di Business Unit / Divisione (peso 75%)

rea-Dir.Regionale		Performance di Gruppo									
			(peso 25%)								
		Moltiplicatore di Gruppo	< 90%	≥90% <b-2< td=""><td>B-2</td><td>B-1</td><td>В</td><td>B+1</td><td>B+2</td><td></td></b-2<>	B-2	B-1	В	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%		
В	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%		
ıf. B-2	0%		0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		