



**Allegato 3**

# Sistema di Incentivazione 2010 Divisione Banca dei Territori per il Personale di Rete

Matrice di correlazione Premi di riferimento/obiettivi commerciali

# Principali linee guida

---

Il Sistema di Incentivazione è indirizzato alle Filiali/Filiali Imprese, Aree/Banche, Regioni della Divisione Banca dei Territori. Il Sistema di Incentivazione 2010:

- ❑ mette in risalto le specificità delle diverse tipologie di Unità Organizzativa;
- ❑ valorizza il raggiungimento del Margine di Intermediazione di 2° Livello determinato per l'esercizio in corso nella misura minima del 95% per le Filiali/Filiali Imprese, Aree/Banche, Regioni;
- ❑ attribuisce particolare rilevanza alla qualità del servizio e alla customer satisfaction, anche in risposta agli obiettivi di compliance definiti dai Regolatori e dalle autorità in materia;
- ❑ si focalizza su un numero limitato di obiettivi commerciali ritenuti strategici;
- ❑ premia il lavoro di squadra e i contributi distintivi sul piano individuale

# Sistema di Incentivazione 2010

	COMPOSIZIONE DEL PREMIO	OBIETTIVI	RISULTATI	DEFINIZIONE PREMIO									
<b>PREMIO TOTALE</b>	<b>PREMIO di riferimento</b> (diversificato per figura prof.) Calcolato su <b>RISULTATI di FILIALE/AREA/REGIONE</b> + / -	<b>MARGINE DI INTERMEDIAZIONE di II livello</b>	<b>TRE FASCE DI RISULTATO</b>  <table border="1"> <tr> <td><b>C</b></td> <td>≥ 95%</td> <td>&lt; 98%</td> </tr> <tr> <td><b>B</b></td> <td>≥ 98%</td> <td>&lt; 102%</td> </tr> <tr> <td><b>A</b></td> <td></td> <td>≥ 102%</td> </tr> </table>	<b>C</b>	≥ 95%	< 98%	<b>B</b>	≥ 98%	< 102%	<b>A</b>		≥ 102%	L'importo del premio è correlato alla fascia di risultato  <i>Le risorse che non raggiungono la soglia minima di risultato (95% MINT) non percepiscono il premio</i>
	<b>C</b>	≥ 95%	< 98%										
	<b>B</b>	≥ 98%	< 102%										
	<b>A</b>		≥ 102%										
Indice di Qualità e Customer Satisfaction* + / -	<b>Indice composito di Qualità e Customer Satisfaction*</b>	media Banca dei Territori (range 98 – 102%)	Conferma, incremento o decremento del 10%** del "Premio di riferimento" in caso di raggiungimento, superamento***, mancato raggiungimento della media Banca dei Territori (range 98-102%)										
<b>OBIETTIVI COMMERCIALI</b> (diversificati per figura prof.) Calcolati su <b>RISULTATI di MODULO, FILIALE, AREA, REGIONE</b> +	<b>Obiettivo 1</b> <b>Obiettivo 2</b> <b>Obiettivo ...</b>	N. Obiettivi raggiunti almeno al 100% • Quattro**** • Tre • Due • Uno • esclusivamente il Mint	 Incremento, conferma o decremento del "Premio di riferimento" (eventualmente rimodulato dall'obiettivo di Qualità e di Customer Satisfaction), in funzione del numero degli obiettivi commerciali da raggiungere al 100%										
<b>PREMIO INDIVIDUALE</b>	Valutazione da parte dei Capi <b>PERCORSI</b>	scala valutazione 7 livelli da 4 a 7	 La risorsa non percepisce il Premio Totale con valutazione < 4 Somma pari al 20% dell'incentivo previsto per il collaboratore, individuato tra le risorse con valutazione sintetica ≥ 5, da attribuire a cura del Direttore di Filiale/Area/Banca.										

\* Per le Filiali Imprese sarà attivato il solo Indice di Qualità

\*\* La misura del 10% sarà considerata pro-quota a partire dal mese di luglio in quanto è in corso di estensione la rendicontazione alle Filiali dell'indicatore di Qualità.

\*\*\* Contestuale raggiungimento della soglia minima del 90% dei sotto-indicatori di Qualità denominati "Servizi di Investimento" e "Servizi di Finanziamento"

\*\*\*\* Per i soli Direttori di Filiali/Filiali Imprese, Aree/Banche, Regioni.

# Sistema di Incentivazione 2010

## Fascia di risultato/Obiettivi Commerciali

*Schema di riferimento (valido per tutte le Figure Professionali, ad esclusione di Direttori di Filiali/Filiali Imprese, Aree/Banche, Regioni)*

Fascia Risultato	MINT di 2° Livello				
		Uno	Due	Tre	N. Obiettivi conseguiti
<b>A</b> MINT ≥ 102%	+ 10% Premio di riferimento	+ 15% Premio di riferimento	+ 20% Premio di riferimento	+ 30% Premio di riferimento	
<b>B</b> MINT ≥ 98% < 102%	<b>Conferma</b> Premio di riferimento	+ 10% Premio di riferimento	+ 15% Premio di riferimento	+ 20% Premio di riferimento	
<b>C</b> MINT ≥ 95% < 98%	- 15% Premio di riferimento	- 10% Premio di riferimento	- 5% Premio di riferimento	<b>Conferma</b> Premio di riferimento	
<b>Indice Qualità e Customer Satisfaction*</b> + 10%                      Conferma                      - 10% del premio di riferimento					

\* Per le Filiali Imprese sarà attivato il solo Indice di Qualità

# Sistema di Incentivazione 2010

## Fascia di risultato/Obiettivi Commerciali

*Schema di riferimento (valido per i Direttori di Filiali/Filiali Imprese, Aree/Banche, Regioni)*

Fascia Risultato	MINT di 2° Livello					N. Obiettivi conseguiti
		Uno	Due	Tre	Quattro	
<b>A</b> MINT ≥ 102%	+ 10% Premio di riferimento	+ 15% Premio di riferimento	+ 20% Premio di riferimento	+ 30% Premio di riferimento	+ 40% Premio di riferimento	
<b>B</b> MINT ≥ 98% < 102%	<b>Conferma</b> Premio di riferimento	+ 10% Premio di riferimento	+ 15% Premio di riferimento	+ 20% Premio di riferimento	+ 30% Premio di riferimento	
<b>C</b> MINT ≥ 95% < 98%	- 15% Premio di riferimento	- 10% Premio di riferimento	- 5% Premio di riferimento	<b>Conferma</b> Premio di riferimento	+ 10% Premio di riferimento	
<div style="border: 2px dashed black; padding: 10px;"> <p><b>Indice Qualità e Customer Satisfaction*</b></p> <p>+ 10%                      Conferma                      - 10%</p> <p>del premio di riferimento</p> </div>						

\* Per le Filiali Imprese sarà attivato il solo Indice di Qualità