

**SISTEMA DI INCENTIVAZIONE
COMMERCIALE 2009:
SISTEMA BASE**

**MODALITÀ E
CONDIZIONI OPERATIVE**





Punti di forza del Sistema Base 2009

- ⇒ Superamento della leva dei ricavi e **sostegno dei risultati a volumi** fin dai primi mesi dell'anno;
- ⇒ Chiarezza nelle misurazioni dei risultati in quanto **le percentuali di raggiungimento del budget di prodotto/comparto si traducono in crediti** validi per l'assegnazione dei bonus;
- ⇒ **Velocità di monitoraggio/consuntivazione** e conseguente vicinanza dell'erogazione dei bonus alle performance realizzate (massimo entro due mesi dal termine dei periodi);
- ⇒ **Valorizzazione del product mix** poiché i bonus sono erogati se vengono conseguiti contestualmente più obiettivi su comparti diversi;
- ⇒ **Coinvolgimento di tutte le risorse di front-end dell'UP** (Direttore, Specialisti e Operatori di Sportello-OSP), al conseguimento del set di prodotti inseriti nel Sistema Base, in relazione alle proprie competenze.





Quest'anno ci sono anche delle importanti NOVITÀ

- ⇒ **Articolazione Sistema su tre periodi** (quadrimestri) oltre alla **valorizzazione delle performance commerciali annuali dell'UP**;
- ⇒ Definizione di **tre momenti di comunicazione del Sistema** per incrementarne l'efficacia: gennaio 2009, aprile 2009, settembre 2009;
- ⇒ **Pagamenti all'interno dello stesso anno per i primi due quadrimestri**;
- ⇒ **Accesso al Sistema** basato non più sul raggiungimento del budget ricavi, ma **attraverso il conseguimento contestuale di più obiettivi di prodotto o di comparto di prodotti a volumi**;
- ⇒ **Valorizzazione in crediti delle percentuali di raggiungimento del budget a volumi dei quadrimestri**;
- ⇒ **Coinvolgimento** nel Sistema Base delle **risorse di front-end operanti nell'UP**;
- ⇒ **Monitoraggi e avanzamenti a livello UP** attraverso 'Quadro d'Insieme'.
- ⇒ Valorizzazione, per i DUP degli UP con accesso al sistema, del "Come si vende" attraverso la verifica dei livelli di conformità (esiti delle attività di AUDIT svolte nel quadrimestre di riferimento)



Come indicato nel **Codice Etico di Poste Italiane**, i rapporti ed i comportamenti, a tutti i livelli aziendali, devono essere improntati sui principi di **onestà, integrità, correttezza, imparzialità, riservatezza, diligenza, lealtà, rispetto reciproco.**



Gli obiettivi di business vanno conseguiti **SEMPRE e COMUNQUE** mantenendo un **COMPORTAMENTO ETICO** nei confronti del cliente, dei colleghi e dell'azienda.



Il processo di vendita è un processo delicato soprattutto quando vendiamo prodotti finanziari

ETICA DI VENDITA

- **Proporre sempre i prodotti più adatti alle esigenze specifiche del cliente;**
- **Dare informazioni e spiegazioni esaurienti;**
- **Illustrare adeguatamente il profilo di rischio dei prodotti proposti**

**PORRE SEMPRE AL CENTRO DELL'ATTENZIONE
LA SODDISFAZIONE E LA FIDELIZZAZIONE
DEL CLIENTE**



Il processo di vendita è un processo delicato
anche quando vendiamo prodotti fisici ...



**... e per quanto gli obiettivi di PosteShop possano essere sfidanti,
il loro raggiungimento deve sempre essere coerente
con i principi che rispettino le esigenze e
la propensione all'acquisto del cliente**



SISTEMA DI INCENTIVAZIONE COMMERCIALE 2009: SISTEMA BASE

LIVELLO UP
1° periodo
1° GENNAIO – 30 APRILE



Livello UP

- **DUP;**
- **Professional Commerciali *;**
- **Specialisti Commerciali Clienti Retail
(AreeProdottiFinanziari e AreeProdottiFinanziari - Finanziamenti);**
- **Operatori di Sportello, Operatori di Sportello PosteBusiness,
Specialisti di Front End*;**
- **Referente Operations*;**
- **Responsabili PosteBusiness;**
- **Specialisti Commerciali Clienti PMI;**
- **Operatore Vendite PosteShop;**
- **DUP Polo Zone di Servizio Minori e SCCR Itineranti.**

(*) Solo negli UP ove è prevista la figura professionale come da modello organizzativo ufficializzato.



Le performance delle figure coinvolte a livello UP, nel 1° periodo (1° gennaio – 30 aprile), sono misurate sulla base di un **SET DI PRODOTTI/COMPARTI** specifici, riportati nella tabella seguente:

set prodotti	DUP up centrale relazione transito e standard	DUP up serv e pres	DUP up polo ZSM	Professional commerciale**	SCCR apf ***	Responsabile PTB****	SCCPMI****	OSP/OSP PTB/ SPEC Front End / Referente Operations *****
Investimento (Obbligazioni, Fondi e Postevita Ramo III)	x			x	x			
Postevita Ramo I	x	x (*)	x	x	x			
Buoni Postali Fruttiferi (Ordinari+ Indicizzati) e Buoni Postali Fruttiferi ai Minori (compresi i PAC -Piani di Accumulo)	x	x	x	x	x			x
Libretti di risparmio (RN)	x	x	x	x	x			x
Prestiti (standard+prontissimo) e Cessione del Quinto	x		x	x	x			
Accreditati/Addebiti	x	x	x	x	x			x
Assicurata	x	x	x	x		x	x	x
Raccomandata 1	x			x		x	x	x
Corriere espresso (nazionale+internazionale)	x			x		x	x	x

* Se l'UP è abilitato alla vendita dei prodotti assicurativi dall'ISVAP, il prodotto Postevita Ramo I sostituisce l'Assicurata nel set prodotti

** Solo negli UP ove è prevista la figura professionale come da modello organizzativo ufficializzato e nel caso di UP con formato PosteBusiness (Uffici e Aree), si considerano anche Raccomandata 1 e Corriere Espresso;

*** Per gli SCCR dell'APF- Finanziamenti e SCCR Itineranti, si rimanda alla sezione dedicata (slide 16);

**** Nel set prodotti si considera anche il Conto Office (n° aperture);

***** Si considerano lo Specialista di Front End ed il Referente Operations solo negli UP ove è prevista la figura professionale come da modello organizzativo ufficializzato; per gli Operatori Vendite PosteShop si rimanda alla sezione dedicata (slide 20)



Le performance dell'**SCCR – Finanziamenti e dell'SCCR Itinerante**, nel 1° periodo (1° gennaio – 30 aprile), sono misurate sulla base di un **SET DI PRODOTTI/COMPARTI** specifici, riportati nella tabella seguente:

set prodotti	SCCR apf -f
Prestiti (standard+prontissimo)	x
Cessione del Quinto	x
Mutui	x
Carte di credito nette	x

set prodotti	SCCR I tinerante
Finanziamento	x
Postevita Ramo I	x
Buoni Postali Fruttiferi (Ordinari+ Indicizzati) e Buoni Postali Fruttiferi ai Minori (RL) compresi PAC	x
Libretti di risparmio (RN)	x



- ⇒ Le percentuali di raggiungimento del Budget/Obiettivo del I° periodo (1° gennaio – 30 aprile) di ciascun prodotto del set, realizzate dagli Uffici, si traducono in crediti, una volta superata la soglia di accesso stabilita per figura professionale.
- ⇒ Ai fini della valorizzazione dei crediti, per ciascun prodotto saranno prese in considerazione le percentuali di raggiungimento realizzate a partire da livelli minimi stabiliti, pari all'80% di raggiungimento del budget / obiettivo del I° periodo (1° gennaio – 30 aprile) .
- ⇒ Il credito totale maturato dalle risorse sarà dato dalla sommatoria dei crediti cumulati sui singoli prodotti dell'UP compresi nel set di competenza di ogni figura professionale.
- ⇒ Solo per i DUP Centrali, Relazione, Transito e Standard, Professional Commerciale e l'SCCR dell'APF, i bonus maturano al conseguimento della soglia di accesso stabilita per figura, anche se per un solo prodotto non si raggiunge la soglia minima di valorizzazione dei crediti, pari all'80% del budget del I° periodo (1° gennaio – 30 aprile). Pertanto se l'UP, superasse la soglia di accesso ma non raggiungesse il livello minimo di valorizzazione dei crediti su due o più prodotti, le figure sopra indicate non maturerebbero alcun bonus.
- ⇒ Per tutte le altre figure professionali, i bonus maturano solo se la soglia di accesso stabilita viene superata, raggiungendo la soglia minima di valorizzazione dei crediti (pari all'80%) su tutti i prodotti.



Figura Professionale	soglia di accesso
DUP Centrale	850
DUP Relazione/Transito	850
DUP Standard	850
DUP up serv e pres	450
DUP up polo ZSM	560
Professional commerciale	850
Referente Operations	600
SCCR apf	560
SCCR apf - f	380
SCCR Itinerante	380
Responsabile PTB	380
SCCPMI	380
OSP/OSP PTB	600
Specialista Front End	600

Se un UP non commercializza uno o più prodotti compresi nel set, la **soglia di accesso si intende diminuita** rispetto a quella presente in tabella, di **100 crediti** per ogni prodotto mancante.



set prodotti	indicatore	livelli minimi valorizzazione crediti
Investimento (Obbligazioni, Fondi e Postevita Ramo III)	raccolta lorda	80%
Postevita Ramo I	raccolta lorda	80%
Buoni Postali Fruttiferi (Ordinari+Indicizzati) e Buoni Postali Fruttiferi ai Minori*	raccolta lorda	80%
Libretti di risparmio	raccolta netta	80%
Prestiti (standard+prontissimo) e Cessione del Quinto **	erogato	80%
Accrediti/Addebiti	numero	80%
Assicurata	numero	80%
Raccomandata 1	numero	80%
Corriere espresso (nazionale+internazionale)***	numero	80%

Solo per i **Libretti di Risparmio** e per la **Raccomandata 1**, è prevista una soglia massima di valorizzazione dei crediti pari al 150% di raggiungimento del budget del I° periodo (1° gennaio – 30 aprile), che rappresenta il valore massimo di crediti maturabile su tale prodotto.

Solo per i **DUP Centrali, Relazione, Transito e Standard, Professional Commerciale e l'SCCR dell'APF**, i bonus maturano al conseguimento della soglia di accesso stabilita per figura, anche se per un solo prodotto non si raggiunge la soglia minima di valorizzazione dei crediti, pari all'80% del budget del I° periodo (1° gennaio – 30 aprile). Per tutte le altre figure professionali, i bonus maturano solo se la soglia di accesso stabilita viene superata, raggiungendo la soglia minima di valorizzazione dei crediti (pari all'80%) su tutti i prodotti.

* Compresi i Piani di Accumulo sui BPF ai minori.

** La Cessione del Quinto si considera solo per gli UP Sprint.

*** Si considera il venduto.



Merca

Esempio :

1/2

14

Caso 1 - DUP UP Centrale

set prodotti	% realizzata nel periodo	livelli minimi	livelli massimi	crediti maturati
Investimento (Obbligazioni, Fondi e Postevita Ramo III)	90%	80%		90
Postevita Ramo I	85%	80%		85
Buoni Postali Fruttiferi (Ordinari+Indicizzati) e Buoni Postali Fruttiferi ai Minori	90%	80%		90
Libretti di risparmio	155%	80%	150%	150
Prestiti (standard+prontissimo) e Cessione del Quinto	87%	80%		87
Accreditati/Addebiti	82%	80%		82
Assicurata	100%	80%		100
Raccomandata 1	230%	80%	150%	150
Corriere espresso (nazionale+internazionale)	65%	80%		-
			totale crediti	834

SOGLIA DI ACCESSO DUP: 850 CREDITI

Soglia di accesso non raggiunta = bonus non maturato

Caso 2 - DUP UP Centrale

set prodotti	% realizzata nel periodo	livelli minimi	livelli massimi	crediti maturati
Investimento (Obbligazioni, Fondi e Postevita Ramo III)	95%	80%		95
Postevita Ramo I	150%	80%		150
Buoni Postali Fruttiferi (Ordinari+Indicizzati) e Buoni Postali Fruttiferi ai Minori	103%	80%		103
Libretti di risparmio	155%	80%	150%	150
Prestiti (standard+prontissimo) e Cessione del Quinto	85%	80%		85
Accreditati/Addebiti	80%	80%		80
Assicurata	105%	80%		105
Raccomandata 1	230%	80%	150%	150
Corriere espresso (nazionale+internazionale)	65%	80%		-
			totale crediti	918

Soglia di accesso raggiunta e soglia minima di valorizzazione non raggiunta su un solo prodotto = bonus maturato

→ Se l'Ufficio non fosse abilitato, per esempio, alla vendita della Raccomandata 1, la soglia di accesso sarebbe di **750 crediti**.

→ Se nel caso 2, l'Ufficio non avesse raggiunto la soglia minima di valorizzazione, anche su un altro prodotto oltre al Corriere Espresso, pur raggiungendo la soglia di accesso, il DUP non avrebbe maturato alcun bonus.



SOGLIA DI ACCESSO**SCCR – F :
380 CREDITI**

Caso 3 – SSCR APF - F			
set prodotti	% realizzata nel periodo	livelli minimi	crediti maturati
Prestiti (standard+prontissimo)	115%	80%	115
Cessione del Quinto	140%	80%	140
Mutui	130%	80%	130
Carte di Credito nette	65%	80%	-
		totale crediti	385

Soglia di accesso raggiunta ma soglia minima di valorizzazione non raggiunta su un prodotto = **bonus non maturato**

Pur superando la soglia di accesso pari a 380 crediti, l'SCCR dell'APF-Finanziamenti non ha maturato alcun bonus poiché non supera il livello minimo di valorizzazione crediti su Carte di Credito nette.



Soglie di accesso, livelli minimi e massimi di valorizzazione crediti SCCR - F e SCCR Itinerante

16

L'**SCCR dell'APF – Finanziamenti**, matura il bonus solo se l'Ufficio in cui opera, ha superato la **soglia di 380 crediti**, valorizzati in funzione delle percentuali di raggiungimento del budget del 1° periodo (1° gennaio – 30 aprile) dei prodotti:

set prodotti	indicatore	livelli minimi valorizzazione crediti
Prestiti (standard+prontissimo)	erogato	80%
Cessione del Quinto	erogato	80%
Mutui	erogato	80%
Carte di Credito nette	numero	80%

L'**SCCR Itinerante**, matura il bonus solo se la Zona di Servizio Minore in cui opera, ha superato la **soglia di 380 crediti** valorizzati in funzione delle percentuali di raggiungimento della ZSM del budget del 1° periodo (1° gennaio – 30 aprile) dei prodotti/comparti:

set prodotti	indicatore	livelli minimi valorizzazione crediti
Buoni Postali Fruttiferi (Ordinari+Indicizzati) e Buoni Postali Fruttiferi ai Minori (compresi Pac)	raccolta lorda	80%
Postevita Ramo I	raccolta lorda	80%
Libretti di Risparmio	raccolta netta	80%
Finanziamento	erogato	80%

Solo per i **Libretti di Risparmio** è prevista una **soglia massima di valorizzazione dei crediti** pari al 150% di raggiungimento del budget del 1° periodo (1° gennaio – 30 aprile), che rappresenta il valore massimo di crediti maturabile su tale prodotto.



Il **DUP Polo** matura il bonus solo se la Zona di Servizio Minore in cui opera, ha superato la **soglia di 560 crediti** valorizzati in funzione delle percentuali di raggiungimento della ZSM del budget del 1° periodo (1° gennaio – 30 aprile) dei prodotti/comparti :

set prodotti	indicatore	livelli minimi valorizzazione crediti
Buoni Postali Fruttiferi (Ordinari+Indicizzati) e Buoni Postali Fruttiferi ai Minori (compresi Pac)	raccolta lorda	80%
Postevita Ramo I	raccolta lorda	80%
Libretti di Risparmio	raccolta netta	80%
Prestiti (standard+prontissimo) e Cessione del Quinto *	erogato	80%
Accrediti/Addebiti	numero	80%
Assicurata	numero	80%

Solo per i **Libretti di Risparmio** è prevista una **soglia massima di valorizzazione dei crediti** pari al 150% di raggiungimento del budget del 1° periodo (1° gennaio – 30 aprile) , che rappresenta il valore massimo di crediti maturabile su tale prodotto.

* Si considera solo per gli UP Sprint.



Al superamento della soglia di accesso stabilita per figura professionale, ogni risorsa dell'UP matura i seguenti bonus:

	I quadrim.
Figura Professionale	bonus maturabili €
DUP Centrale	2500
DUP Relazione/Transito	2000
DUP Standard	1500
DUP up serv e pres	1000
DUP up polo ZSM *	500
Professional commerciale	1500
Referente Operations	500
SCCR apf	1200
SCCR apf - f	1200
SCCR I tinerante	1200
Responsabile PTB	1500
SCCPMI	1200
OSP/OSP PTB **	400
Specialista Front End	500

* Il bonus si aggiunge a quello maturato dal DUP in base a ruolo master di appartenenza;

** Si veda l'approfondimento sui meccanismi di individuazione delle risorse che maturano il bonus (slide 19).



Sistema Base OSP/OSP PTB/Specialisti di Front End: meccanismo di individuazione delle risorse che maturano il bonus ¹⁹

ruolo master	N. Max di OSP che maturano il bonus nell'UP	N. Max di Spec. di Front End che maturano il bonus nell'UP	N. Massimo di risorse che maturano il bonus nell'UP
Centrale	8	2	10
Relazione/Transito	4		
Standard	2		

- Negli UP Centrali, Relazione, Transito e Standard che hanno superato la soglia prevista, sarà erogato il bonus agli OSP* che hanno contribuito in maniera significativa in termini di proattività commerciale con un limite massimo stabilito per ruolo, secondo la tabella sopra riportata.
- Inoltre sarà erogato il bonus agli Specialisti di Front End* (ove prevista la figura professionale e con un limite massimo di 2 Specialisti per UP), che hanno contribuito in maniera significativa in termini di proattività commerciale in Sala al pubblico, indirizzando la clientela verso le figure di Front End dedicate alla vendita dei prodotti/servizi previsti dal sistema di incentivazione.
- Negli UP di Servizio e Presidio che nel periodo, avranno superato la soglia di 520 crediti, sarà erogato il bonus ad un Operatore di Sportello* (vedi bonus della slide precedente).

* Sarà cura del DUP, previa condivisione con il Direttore di Filiale e in coerenza con quanto specificato nelle regole accessorie, individuare all'interno degli UP che hanno superato la soglia prevista, gli OSP/Specialisti di Front End destinatari del bonus.



L'Operatore Vendite PosteShop matura il bonus solo se l'UP in cui opera ha superato la soglia di accesso assegnata al DUP e ha raggiunto almeno il 90% del budget fatturato del canale PosteShop del I° periodo (1° gennaio – 30 aprile) .

Figura Professionale		I quadrim.
		bonus maturabili €
OPERATORE VENDITE POSTESHOP	top *	600
	premium	500
	standard	500

* Formato Shop In Shop come da categoria di budget.



Il sistema di incentivazione Base 2009 valorizza unitamente ai risultati commerciali il ...

“COME SI VENDE”

attraverso la verifica dei livelli di CONFORMITÀ di cui si terrà conto ai fini dell'erogazione del premio quadrimestrale.

In che modo? ...



Per gli UP che accederanno al sistema in coerenza con il meccanismo di incentivazione, verranno valorizzati gli ESITI * delle ATTIVITÀ DI AUDIT svolte nel quadrimestre di riferimento.

A) **EXTRA BONUS** al DUP (600 euro x Centrali, Relazione, Transito / 300 euro per Standard, Servizio e Presidio) in caso di:

- Audit di “compliance” con grading positivo
- Follow-up con grading positivo

B) **NON EROGAZIONE DEL BONUS** al DUP in caso di:

- audit di “compliance” con grading “insufficiente”;
- follow up non soddisfacente (grading “non adeguato” o “insufficiente”).

** Come noto l'audit si conclude con una valutazione complessiva articolata su 5 livelli: 1. Positivo 2. Positivo, con l'evidenza di alcune aree di miglioramento 3. Adeguato, con l'evidenza di alcune aree ritenute critiche 4. Non adeguato, soggetto a significativi miglioramenti 5. Insufficiente, sulla base della significatività delle problematiche riscontrate.*



In relazione alle ZSM

Il DUP Polo delle ZSM in implementazione oltre al medesimo trattamento di tutti i DUP, fermo restando il meccanismo illustrato, riceverà anche l'extra bonus dello stesso importo dell'UP satellite in coerenza con le aree di responsabilità definite nel manuale delle ZSM.



SISTEMA DI INCENTIVAZIONE COMMERCIALE 2009: SISTEMA BASE

REGOLE ACCESSORIE



L'iniziativa commerciale Sistema Base 2009, articolata secondo le modalità e condizioni operative previste, vede coinvolte esclusivamente le seguenti figure professionali:

PREMIO BASE UP

✓	DUP UP CENTRALE/RELAZIONE/TRANSITO/STANDARD
✓	DUP UP SERVIZIO/PRESIDIO
✓	DUP UP POLO ZONE DI SERVIZIO MINORI
✓	PROFESSIONAL COMMERCIALE (*)
✓	REFERENTE OPERATIONS (*)
✓	SCCR - SCCR DI FINANZIAMENTO - SCCR ITINERANTE
✓	RESPONSABILE POSTEBUSINESS
✓	SCCPMI
✓	OPERATORE SPORTELLO PTB
✓	OPERATORE SPORTELLO -UP CENTRALE/RELAZIONE/TRANSITO/STANDARD/SERVIZIO/PRESIDIO-
✓	SPECIALISTA DI FRONT/END (*)
✓	OPERATORE VENDITE POSTESHOP

(*) Solo negli UP ove è prevista la figura professionale come da modello organizzativo ufficializzato.

PREMIO BASE FILIALE/ AREA TERRITORIALE

	AREA TERRITORIALE
✓	RESPONSABILE SVILUPPO PMI
✓	SPECIALISTA SVILUPPO PMI
✓	REFERENTE DI CANALE
✓	REFERENTE DI COMPARTO
✓	REFERENTE PIANIFICAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO
✓	SPECIALISTA PIANIFICAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO
	FILIALE
✓	RCRF
✓	COORDINATORE DI AREA (*)
✓	SPECIALISTA METODOLOGIE DI CANALE
✓	SPECIALISTA DI COMPARTO
✓	SPECIALISTA PIANIFICAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO

(*) Solo nelle Filiali ove è prevista la figura professionale come da modello organizzativo ufficializzato.



- 1) Partecipa all'iniziativa commerciale **Sistema Base 2009** il personale con rapporto di lavoro a **tempo indeterminato** e applicato, nell'ambito dell'unità di appartenenza, sui ruoli coinvolti nel presente sistema di incentivazione.
- 2) I **tempi minimi di applicazione**, nell'ambito dell'unità di appartenenza, necessari per la maturazione del bonus sono:
 - la **metà del quadrimestre di riferimento** (relativamente al bonus del 1°, 2° e 3° quadrimestre);
 - **sei mesi** (relativamente al bonus di performance annuale) per la sola figura dell'Operatore di Sportello;
 - **tre mesi** (relativamente al bonus di performance annuale) per tutte le altre figure professionali.
- 3) Gli Operatori di Sportello (OSP/OSP PTB) degli UP Centrale/Relazione/Transito/Standard/Servizio/Presidio che potranno accedere ai bonus previsti per l'iniziativa commerciale UP **Sistema Base 2009** - saranno individuati esclusivamente in base all'effettiva e prevalente applicazione in attività di sportelleria. In particolare saranno considerati solo coloro ai quali è stata pagata **l'indennità di cassa per un periodo superiore al 50% dei gg. di presenza nell'UP premiato**:
 - nel quadrimestre di riferimento (relativamente al bonus del 1°, 2° e 3° quadrimestre);
 - nell'anno di riferimento (relativamente al bonus di performance annuale).I giorni di ferie eventualmente fruiti nel periodo saranno considerati gg. di effettiva applicazione allo sportello.



- 4) Ai fini della determinazione del bonus individuale i **giorni di ferie** vengono considerati come giornate di effettivo servizio.
- 5) Nelle **Zone di Servizio Minori**, ai fini della determinazione del bonus individuale, le giornate di attività lavorativa svolta all'interno della ZSM (presso gli UP Satellite o presso l'UP Polo) vengono considerate come giornate di effettivo servizio.
- 6) Fermi restando i tempi minimi di applicazione nell'ambito dell'unità di appartenenza:
 - **l'importo del bonus** da riconoscere è determinato in base al periodo di presenza/permanenza nella figura professionale incentivata; solo relativamente agli Operatori di Sportello il bonus di performance annuale non sarà riproporzionato;
 - in caso di **cambiamento di figura professionale** l'importo del bonus è determinato pro-quota in base ai periodi di presenza/permanenza nelle singole figure oggetto di incentivazione;
 - in caso di **trasferimento** l'importo del bonus è determinato pro-quota in base al periodo di presenza/permanenza nelle singole unità organizzative.
- 7) Il **personale part-time** accede ai meccanismi di incentivazione in proporzione alla durata della prestazione.
- 8) Ferma restando ogni altra condizione, il **pagamento dei bonus** avverrà nel corso dell'anno 2009, per le iniziative del 1° e 2° quadrimestre, ed entro il primo semestre dell'anno successivo, per l'iniziativa del 3° quadrimestre e per il bonus di performance annuale.



- 9) Il bonus – che sarà erogato al lordo degli oneri previsti dalla Legge – è riservato alle risorse che:
- risultano in servizio alla fine dei singoli quadrimestri (relativamente al bonus del 1°, 2° e 3° quadrimestre)
 - risultano in servizio al 31/12/2009 (relativamente al bonus di performance annuale).
- 10) I bonus previsti dall'iniziativa vengono determinati in funzione dei risultati raggiunti ad incremento della produttività del lavoro.
- 11) I bonus previsti dal **Sistema Base 2009** costituiscono una integrazione straordinaria, di natura variabile, del trattamento economico ed assorbono e superano quanto eventualmente definito in precedenza relativamente alla quota variabile della retribuzione correlata al conseguimento di risultati e/o positive performance.
- 12) La partecipazione al **Sistema Base 2009** non comporta il sorgere di alcun diritto ad analoghe erogazioni future, anche a fronte di andamenti positivi dei medesimi indicatori considerati nell'ambito del presente Sistema, e non costituisce condizione per la partecipazione, negli anni a venire, ad analoghe iniziative che Poste Italiane si riserva di confermare, modificare o non prevedere.



13) E' **escluso dall'attribuzione del bonus** eventualmente maturato nel quadrimestre di riferimento, il personale che, nello stesso arco di tempo, abbia tenuto comportamenti professionali non coerenti con il **codice etico e il codice disciplinare** di Poste Italiane e sia stato conseguentemente destinatario di procedimento disciplinare che abbia comportato l'applicazione di un provvedimento disciplinare più grave della multa. L'erogazione del bonus sarà quindi sospesa fino alla definizione dell'eventuale intervento disciplinare.

14) Durante il periodo di validità dell'iniziativa, le presenti condizioni potranno essere soggette ad integrazioni, variazioni e/o proroghe in relazione a diversi scenari organizzativi e/o di mercato che si manifesteranno nel corso dell'incentivazione in oggetto. In ogni caso le eventuali modifiche non inficeranno gli obiettivi eventualmente già raggiunti dai partecipanti.

15) Della presente iniziativa viene data informativa alle OO.SS. ai sensi dell'articolo 5, lettera A, punto C del CCNL.



AMBITO ORGANIZZATIVO**UFFICIO POSTALE****FILIALE****AREA TERRITORIALE****RIFERIMENTI PER CHIARIMENTI
SULLE MODALITA' E
CONDIZIONI OPERATIVE****Funzioni di Filiale:**

- DF e/o Funzione Commerciale Retail (RCR/Specialista Metodologie di Canale).
- Funzione Risorse Umane di Filiale

Funzioni di Area Territoriale:

- Commerciale Retail e/o Referente di Incentivazione in ambito Area Territoriale/RUR.

Funzioni Centrali di Mercato Privati:

- Commerciale e Risorse Umane.

