

Posteitaliane

Poste *incentive* 2008

**SISTEMA BASE DI
INCENTIVAZIONE 2008**

REGOLAMENTO



Poste *incentive*2008 è legato ai risultati di tutto l'anno sul budget complessivo e su un set di prodotti strategici che generano ricavi significativi e rappresentano una quota molto importante del budget CNS.



→ Il sistema di incentivazione 2008 è finalizzato a:

- Sostenere il raggiungimento e superamento del budget a ricavi dell'anno, garantendo la regolarità delle performance (budget 2008: +7% verso consuntivo 2007 e delta ricavi pari a 300 mln di euro circa);
- Migliorare la capacità di conseguire correttamente il mix di ricavi e di fidelizzare la clientela;
- Focalizzare la rete di vendita sui prodotti in difficoltà e/o ad alto valore strategico per l'azienda;
- Favorire l'entrata di Poste Italiane in nuovi mercati strategici.



Poste *incentive2008* interessa le seguenti figure professionali:



Livello UP

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

* Solo per gli UP che lo prevedono.

Livello Filiale

Responsabile Commerciale Retail di Filiale, Coordinatori di Area**, Specialisti Pianificazione Commerciale e Sviluppo, Specialisti Metodologia di Canale** (Finanziario, PosteBusiness, Front End), Specialisti di Comparto** (Prodotti Postali, New Business, Finanziamento, Transazionali e Trasferimento Fondi, Assicurativo, Risparmio Investimento, Filatelia).

** Solo nelle Filiali che lo prevedono.

Livello Country

Referenti Pianificazione Commerciale e Sviluppo, Specialisti Pianificazione Commerciale e Sviluppo, Referenti di Canale (Sprint, Finanziamento, PosteBusiness, Front End ed Altri Canali), Referenti di Comparto (Prodotti Postali, New Business PosteMobile e New Business PosteShop, Finanziamento, Transazionali e Trasferimento Fondi, Assicurativo e Risparmio Investimento), Responsabile Sviluppo SSPMI e Specialisti Sviluppo PMI.





Quest'anno ci sono anche delle importanti novità



- Aumento significativo dei premi medi per figura professionale e delle figure premiate;
- Introduzione di un sistema premiante per la Sportelleria Retail;
- Chiarezza dei meccanismi del Sistema di Incentivazione Base per le figure coinvolte;
- Modulazione dei meccanismi incentivanti coerente con il nuovo modello organizzativo di Filiale e Country;
- Premi legati a parametri qualitativi per Specialisti e Referenti di Comparto.



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**

PosteShop

... 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 BASE DI
INCENTIVAZIONE 2008
Livello UP**



DUP

- UP CENTRALI, RELAZIONE, TRANSITO E STANDARD
- UP POLO ZONE DI SERVIZIO MINORI



PREMIO BASE

DUP

- **Premio Base**, modulato per ruolo master, al contestuale raggiungimento di due obiettivi: **100%** del budget complessivo a ricavi annuo e **100%** del budget BancoPosta a ricavi annuo dell'UP.
Nel caso di raggiungimento di un solo obiettivo (necessariamente il 100% del budget complessivo a ricavi annuo) sarà riconosciuto al DUP, un importo pari al 50% circa del premio base maturato con i due obiettivi.

	CENTRALE	RELAZIONE TRANSITO	STANDARD
2 obiettivi	4.250€	3.250€	2.250€
1 obiettivo	2.200€	1.700€	1.150€

Premio Base

- Inoltre connesso al raggiungimento del Premio Base, è previsto un **Premio di Regolarità** pari al **20%** del premio base conseguito su base annua, al contestuale raggiungimento del **100%** del budget complessivo a ricavi semestrale e del **100%** del budget BancoPosta a ricavi semestrale dell'UP.

**Premio
Regolarità**20% del premio
base maturato

ALTRI PREMI

DUP

- **Premio Sviluppo** al contestuale raggiungimento del **150%** dell'obiettivo annuo di aperture Conti Retail (conti netti) e dell'obiettivo annuo di aperture Conti Office (conti netti) e del **100%** dell'obiettivo annuo di aperture Conti Retail (conti netti) e dell'obiettivo annuo di aperture Conti Office (conti netti) a giugno.

Premio Sviluppo

CENTRALE	RELAZIONE TRANSITO	STANDARD
700€	600€	500€

- **Premio di Comparto**, modulato per ruolo master, al raggiungimento contestuale del **100%** del budget a fatturato annuo del comparto PosteShop e del budget a quantità annuo del comparto PosteMobile dell'UP.

Premio Comparto

CENTRALE	RELAZIONE TRANSITO	STANDARD
700€	500€	500€

I premi di Sviluppo e Comparto possono essere conseguiti anche indipendentemente dal raggiungimento del Premio Base



Al raggiungimento del PREMIO BASE DUP

DUP POLO

- Il DUP dell'UP Polo matura un **Premio ZSM**, al raggiungimento del **105%** del budget complessivo a ricavi annuo della Zona di Servizio Minore (dato dalla sommatoria del budget annuo degli UP che la compongono).

**Premio
ZSM**

500€

- Il DUP dell'UP Polo matura un **Premio di Coach** al raggiungimento o superamento del **105%** del budget complessivo a ricavi annuo da parte dell'**80%** degli UP che compongono la Zona di Servizio Minore.

**Premio
Coach**

800€

* Valido anche per le ZSM attivate nel corso dell'anno.



➤ Al conseguimento del Premio Base, il DUP dell'UP Polo, matura anche il Premio Coach se l'80% degli UP che compongono la ZSM raggiunge o supera il 105% del budget complessivo a ricavi annuo, come indicato nella tabella seguente :

PREMIO COACH	
Numero di UP che compongono la ZSM	Numero di UP che devono raggiungere il 105% del budget complessivo a ricavi
3	2
4	3
5	4
6	5
7	5
8	6
9	7
10	8
11	9
12	10



ALTRI PREMI

DUP POLO*

Il DUP dell'UP Polo matura un **Premio di Performance** al raggiungimento di due obiettivi:

1. Raggiungimento o superamento contestuale del **100%** del budget di periodo gennaio – luglio 2008 della Zona di Servizio Minore a volumi, dato dalla sommatoria dei seguenti prodotti: Buoni Postali Fruttiferi (raccolta lorda), Obbligazioni (Volumi raccolta) e PosteVita (Volumi raccolta);
2. Se tutti gli UP della Zona di Servizio Minore **risultano produttivi** su Polizze Vita Ramo I (Volumi raccolta) e sui prestiti (erogato).

**Premio
Performance**

500€

Il premio di Performance può essere conseguito anche indipendentemente dal raggiungimento del Premio Base e degli altri premi previsti per il DUP Polo .

* Valido solo per le 566 ZSM attivate a fine 2007 .



➤ Al superamento delle due condizioni stabilite nel premio di Performance, saranno premiati i DUP degli UP Polo delle migliori 27 Zone di Servizio Minori classificate per Country in base alla maggiore percentuale di superamento del budget a volumi di periodo gennaio – luglio 2008 dato dalla sommatoria di Buoni Postali Fruttiferi (raccolta lorda), Obbligazioni (Volumi raccolta) e PosteVita (Volumi raccolta), secondo la seguente griglia:

country	N. polo premiabili
COUNTRY NORD OVEST	5
COUNTRY LOMBARDIA	3
COUNTRY NORD EST	4
COUNTRY CENTRO NORD	2
COUNTRY CENTRO 1	3
COUNTRY CENTRO	3
COUNTRY SUD	4
COUNTRY SUD 1	2
COUNTRY SUD 2	1
totale	27



PROFESSIONAL COMMERCIALE

➤ presente in 263 UP CENTRALI, RELAZIONE, TRANSITO E STANDARD



PREMIO BASE

PROFESSIONAL COMMERCIALE

Premio Base, al contestuale raggiungimento di due obiettivi :

- 1. 100% del budget complessivo a ricavi annuo dell'Up
- 2. 100% del budget BancoPosta a ricavi annuo e del 100% budget annuo PosteShop a fatturato dell'UP.

Nel caso di raggiungimento di un obiettivo (necessariamente il 100% del budget complessivo a ricavi annuo dell'UP) sarà riconosciuto al Professional commerciale, un importo pari all' 80% circa del premio base maturato con i due obiettivi.



ALTRI PREMI

PROFESSIONAL COMMERCIALE

- **Premio di Performance** all'incremento della percentuale di raggiungimento del budget ricavi BancoPosta a dicembre 2008 verso budget ricavi BancoPosta a dicembre 2007 *, pari o superiore al 5% .

**Premio
Performance**

500€

Il premio di Performance può essere conseguito anche indipendentemente dal raggiungimento del Premio Base

* Per le risorse applicate nel corso dell'anno, l'incremento viene misurato rispetto alla percentuale di raggiungimento del budget YTD riferito al mese di effettiva applicazione della risorsa nell'UP.



SCCR

- UP CENTRALI, RELAZIONE, TRANSITO E STANDARD SENZA L'**AREAPRODOTTIFINANZIARI** - FINANZIAMENTI
- UP CENTRALI, RELAZIONE, TRANSITO E STANDARD CON L' **AREAPRODOTTIFINANZIARI** - FINANZIAMENTI



PREMIO BASE

SCCR IN UP SENZA L'AREAPRODOTTIFINANZIARI - FINANZIAMENTI

- **Premio Base** al raggiungimento del **100%** del budget BancoPosta a ricavi annuo dell'UP (esclusa famiglia di Trasferimento Fondi).

Premio Base

2.000€

- Inoltre connesso al raggiungimento del Premio Base, è previsto un **Premio di Mix** legato al raggiungimento di almeno il **100%** del budget annuo Polizze Vita (Ramo I, Ramo III, a volumi) e del **100%** del budget annuo prodotti di Finanziamento (Prestiti e Mutui, erogato) dell'UP. Il Premio di Mix, viene maturato anche al conseguimento minimo del **90%** del budget su uno dei due prodotti indicati, purché complessivamente sia realizzata una percentuale di raggiungimento del budget (Polizze Vita - Ramo I e Ramo III + prodotti di Finanziamento), almeno del **100%**.

Premio Mix

500€



ALTRI PREMI

SCCR IN UP SENZA L'AREAPRODOTTIFINANZIARI - FINANZIAMENTI

- **Premio Sviluppo** al contestuale raggiungimento del **150%** dell'obiettivo annuo di aperture Conti Retail (conti netti) e dell'obiettivo annuo di aperture Conti Office (conti netti) dell'UP .

**Premio
Sviluppo**

600€

Il premio di Sviluppo può essere conseguito anche indipendentemente dal raggiungimento del Premio Base



PREMIO BASE

SCCR IN UP CON L'AREAPRODOTTIFINANZIARI - FINANZIAMENTI

- **Premio Base** al raggiungimento del **100%** del budget BancoPosta a ricavi annuo dell'UP (esclusa famiglia di Trasferimento Fondi).

Premio Base

2.000€

- Inoltre connesso al raggiungimento del Premio Base, è previsto un **Premio di Mix** legato al raggiungimento di almeno il **100%** del budget annuo Polizze Vita (Ramo I e Ramo III, volumi raccolta) e del **100%** del budget annuo Obbligazioni (volumi raccolta) dell'UP.

Il Premio di Mix, viene maturato anche al conseguimento minimo del **90%** del budget su uno dei due comparti indicati, purché complessivamente sia realizzata una percentuale di raggiungimento del budget (Polizze Vita - Ramo I e Ramo III + Obbligazioni), almeno del **100%**.

**Premio
Mix**

500€



ALTRI PREMI

SCCR IN UP CON L'AREA PRODOTTI FINANZIARI - FINANZIAMENTI

- **Premio Sviluppo** al contestuale raggiungimento del **150%** dell'obiettivo annuo di aperture Conti Retail (conti netti) e dell'obiettivo annuo di aperture Conti Office (conti netti) dell'UP.

**Premio
Sviluppo**

600€

Il premio di Sviluppo può essere conseguito anche indipendentemente dal raggiungimento del Premio Base



PREMIO BASE

SCCR operanti nell'AreaProdottiFinanziari - Finanziamenti

- **Premio Base** al raggiungimento del **100%** del budget annuo famiglia Finanziamento (erogato) di cui almeno il **90%** del budget annuo Prestiti o almeno l' **80%** del budget annuo Mutui.

Premio Base

2.000€

- Inoltre connesso al raggiungimento del Premio Base, è previsto un **Premio di Cross Selling** legato al raggiungimento di un'incidenza minima delle CPI pari al **55%** sul numero di Prestiti erogati nell'anno e di un'incidenza minima delle CPI pari al **30%** sul numero di Mutui erogati nell'anno.

**Premio
Cross Selling**

600€



ALTRI PREMI

SCCR operanti nell'AreaProdottiFinanziari - Finanziamenti

- **Premio Fidelizzazione** al raggiungimento contestuale del **100%** budget annuo Carte di Credito in essere (stock volumi) e del **100%** budget annuo Cessione del Quinto (erogato) dell'UP.

Il Premio di Fidelizzazione, viene maturato anche al conseguimento del budget annuo solo su uno dei due prodotti indicati, purché sull'altro, sia realizzata una percentuale almeno del **95%**.

**Premio
Fidelizzazione**

500€

Il premio di Fidelizzazione può essere conseguito anche indipendentemente dal raggiungimento del Premio Base



OSP, OSP PTB e SPECIALISTI DI FRONT END*

- UP CENTRALI, RELAZIONE, TRANSITO E STANDARD

* Solo per gli UP che lo prevedono.



CONDIZIONI DI ACCESSO

OSP

A livello Italia

Raggiungimento o superamento dell'obiettivo Italia di Buoni Postali Fruttiferi Minori Raccolta Lorda pari a **1 mld** di euro e raggiungimento degli obiettivi Italia di Raccolta Lorda complessiva di BPF Ordinari, Indicizzati e 18 mesi.

A livello UP

Raggiungimento o superamento del **150%** del budget annuo Buoni Postali Fruttiferi Minori Raccolta Lorda dell'UP

+

Raggiungimento o superamento del **100%** del budget complessivo a ricavi annuo dell'UP



- Al raggiungimento delle tre condizioni di accesso, sarà assegnato un punteggio all'UP, valido per la costruzione di classifiche nazionali in funzione del ruolo master, sulla base delle quantità vendute nell'anno dei prodotti sotto indicati:

PRODOTTI PROMOSSI ANNUALMENTE (QUANTITA')	PUNTI
BUONI POSTALI FRUTTIFERI MINORI*	15
ADDEBITI	10
ACCREDITI (A PARTIRE DA LUGLIO)	10
VAS SIM POSTEMOBILE	6
CARTE POSTEPAY	4
POSTESHOP **	6
CARNET ***	8
PACCOCELERE INTERNAZIONALE	6

Esclusivamente negli UP abilitati alla vendita del prodotto Raccomandata 1, i punteggi vengono generati in modo differente:
ogni Raccomandata 1 vale 2 punti ed ogni Carnet*** vale 6 punti

- Per accedere alla classifica, dovranno essere superati livelli minimi di produzione esplicitati per prodotto.

* Ogni 1.000€ di Raccolta Lorda si generano 10 punti per i volumi del periodo gennaio- giugno e 15 punti da luglio a dicembre .

** Ogni 300€ di fatturato si generano 6 punti.

*** Il punteggio è riferito ai carnet da 12 ldv di tutti i prodotti del Corriere Espresso Nazionale. Ogni carnet da 60 ldv e 120 ldv genera un punteggio superiore a quello generato dal carnet di 12 ldv, rispettivamente di 5 e 10 volte.



Se non viene raggiunto il livello minimo di produzione, il prodotto non concorre al punteggio totale dell'UP

OSP/OSP PTB E SPEC FRONT END		
Prodotti	Indicatore	Livello minimo di produzione
BPF AI MINORI	movimenti (quantità)	150% budget annuo
ADDEBITI	quantità	75% obiettivo annuo
ACCREDITI	quantità	75% obiettivo annuo
VAS SIM POSTEMOBILE	quantità	50% incidenza su budget annuo SIM
CARTE POSTEPAY	quantità	75% budget annuo
POSTESHOP	fatturato	75% budget annuo
CARNET	quantità	75% obiettivo annuo
PACCOCELERE INTERNAZIONALE	quantità	75% budget annuo
RACCOMANDATA 1	quantità	75% budget annuo



➤ In totale saranno premiati i primi **1.800** UP classificati per ruolo master secondo la seguente griglia:

Ruolo	Numero up premiabili
centrali	140
relazione/ transito	350
standard	1.310
totale	1.800

➤ Negli UP vincitori saranno premiati i migliori OSP* che hanno contribuito in maniera significativa in termini di proattività commerciale con un limite massimo stabilito per ruolo, secondo la tabella seguente.

➤ Inoltre saranno premiati i migliori 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.

Ruolo	Numero MAX di OSP premiabili nell'Up	Numero MAX di Spec. front end premiabili nell'Up	Numero massimo risorse premiabili nell'UP
centrali	8	2	10
relazione/ transito	4		
standard	2		

- Il premio maturabile da ciascun OSP/ Specialisti di Front end è pari a **1.000€**
- L'attività di proposizione commerciale sarà supportata dall'utilizzo dei Leds di sportello.

* 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 risultati vincitori, i migliori OSP/Specialisti di Front End.



CANALE POSTEBUSINESS

UP POSTEBUSINESS

Tradizionali + Stand Alone

- RESPONSABILE POSTEBUSINESS
- SPECIALISTI COMMERCIALI CLIENTI PMI
- OPERATORI DI SPORTELLO POSTEBUSINESS

AREE POSTEBUSINESS

- SPECIALISTI COMMERCIALI CLIENTI PMI



PREMIO BASE

RESPONSABILE POSTEBUSINESS

➤ **Premio Base** al raggiungimento contestuale del **100%** del budget annuo Canale PosteBusiness a ricavi, dell'obiettivo dato dalla sommatoria dei budget annui di Offerta Innovativa, BEP e BancoPosta e del **100%** dell'obiettivo annuo di Card PosteBusiness attive (riscontrabile attraverso l'utilizzo del CRM) dell'UP PTB.

Nel caso di raggiungimento di due obiettivi (necessariamente il 100% del budget annuo canale PosteBusiness a ricavi ed il 100% dell'obiettivo annuo Card PosteBusiness attive) sarà riconosciuto al Responsabile, un importo pari al **70%** circa del premio base maturato con i tre obiettivi.



ALTRI PREMI

RESPONSABILE POSTEBUSINESS

➤ **Premio Sviluppo** al raggiungimento contestuale del **100%** dell'obiettivo annuo Conti Office/Impresa (conti netti), dell'obiettivo di incidenza dei contratti di Leasing e Prestimpresa stipulati su nuovi c/c Office/Impresa (conti aperti), pari ad almeno il **2%** e del budget annuo Raccomandata 1 a ricavi dell'UP PTB.

**Premio
Sviluppo**

700€

➤ **Extrabonus PMI** al raggiungimento di una contribuzione dei ricavi derivanti dal radicamento di nuovi clienti acquisiti dagli SSPMI, sul totale ricavi annui di filiale del canale, pari almeno al **10%** .

Extrabonus PMI

500€

Il premio di Sviluppo e l'Extrabonus PMI possono essere conseguiti anche indipendentemente dal raggiungimento del Premio Base



PREMIO BASE

SPECIALISTA COMMERCIALE CLIENTI PMI UP PTB

- **Premio Base** al raggiungimento contestuale del **100%** dell'obiettivo dato dalla sommatoria del budget annuo di Offerta Innovativa, BEP, BancoPosta e Posta Commerciale e del **100%** dell'obiettivo annuo Card PosteBusiness attive (riscontrabile attraverso l'utilizzo del CRM) dell'UP PTB.

Premio Base

2.000€



ALTRI PREMI

SPECIALISTA COMMERCIALE CLIENTI PMI UP PTB

- **Premio Sviluppo** legato al raggiungimento contestuale del **100%** dell'obiettivo annuo Conti Office/Impresa (conti netti), dell'obiettivo di incidenza dei contratti di Leasing e Prestimpresa stipulati su nuovi c/c Office/Impresa (conti aperti), pari ad almeno il **2%** e del budget annuo Raccomandata 1 a ricavi dell'UP PTB.

**Premio
Sviluppo**

600€

- **Extrabonus PMI** al raggiungimento di una contribuzione dei ricavi derivanti dal radicamento di nuovi clienti acquisiti dagli SSPMI, sul totale ricavi annui di Filiale del Canale, pari almeno al **10%**.

Extrabonus PMI

500€

Il premio di Sviluppo e l'Extrabonus PMI possono essere conseguiti anche indipendentemente dal raggiungimento del Premio Base



PREMIO BASE

OPERATORE SPORTELLLO POSTEBUSINESS UP PTB

- **Premio Base** al raggiungimento contestuale del **100%** del budget annuo Canale PosteBusiness a ricavi e del **100%** dell'obiettivo annuo Card PosteBusiness attive (riscontrabile attraverso l'utilizzo del CRM) dell'UP PTB.

Premio Base

600€

- Inoltre connesso al raggiungimento del Premio Base, è previsto un **Premio Mix** al raggiungimento contestuale del **100%** del budget annuo ricavi di Offerta Innovativa, Corriere Espresso e Pacchi* e Raccomandata 1 dell'UP PTB.
Il Premio Mix, viene maturato anche se su uno dei tre prodotti indicati, l'UP PTB consegue una percentuale minima di raggiungimento del budget annuo pari al **90%**.

Premio Mix

400€

* Postacelere1 , Paccocelere 1, Paccocelere 3 e Paccocelere Internazionale.



PREMIO BASE

SPECIALISTA COMMERCIALE CLIENTI PMI AREA PTB

➤ **Premio Base** al raggiungimento contestuale del **100%** dell'obiettivo dato dalla sommatoria del budget annuo di Offerta Innovativa, BEP e Posta Commerciale e del **100%** dell'obiettivo annuo Card PosteBusiness attive (riscontrabile attraverso l'utilizzo del CRM) dell'UP.

Premio Base

2.000€



ALTRI PREMI

SPECIALISTA COMMERCIALE CLIENTI PMI AREA PTB

- **Premio Sviluppo** legato al raggiungimento contestuale del **100%** dell'obiettivo annuo Conti Office/Impresa (conti netti), dell'obiettivo di incidenza dei contratti di Leasing e Prestimpresa stipulati su nuovi c/c Office/Impresa (conti aperti), pari ad almeno il **2%** e del budget annuo Raccomandata 1 a ricavi dell'UP.

**Premio
Sviluppo**

600€

- **Extrabonus PMI** al raggiungimento di una contribuzione dei ricavi derivanti dal radicamento di nuovi clienti acquisiti dagli SSPMI, sul totale ricavi annui di Filiale del Canale, pari almeno al **10%**.

Extrabonus PMI

500€

Il premio di Sviluppo e l'Extrabonus PMI possono essere conseguiti anche indipendentemente dal raggiungimento del Premio Base



CANALE POSTESHOP

➤ ADDETTO VENDITE POSTESHOP



PREMIO BASE

ADDETTO VENDITE POSTESHOP

- **Premio Base** al raggiungimento del **100%** del budget annuo PosteShop, a fatturato del SIS.

Premio Base

FORMATO SHOP IN SHOP

(come da categoria budget)

TOP

PREMIUM

STANDARD

600€

500€

400€



ALTRI PREMI

ADDETTO VENDITE POSTESHOP

➤ **Premi di Regolarità**, legati al raggiungimento dei singoli budget mensili del SIS, a fatturato a partire dal mese di giugno.

I premi di Regolarità maturano solo al conseguimento del budget di almeno due mesi.

Importo mensile

Premi Regolarità

TOP	PREMIUM	STANDARD
80€	70€	60€

➤ **Premio Speciale** legato al raggiungimento di un'incidenza della vendita di specifiche categorie merceologiche* (valgono esclusivamente le vendite effettuate tramite catalogo, fonte dati Cruscotto Commerciale), sul consuntivo totale annuo a fatturato del SIS, pari ad almeno il **10%**. Il premio Speciale matura al conseguimento di almeno l'80% del budget annuo PosteShop a fatturato del SIS.

Premio Speciale

TOP	PREMIUM	STANDARD
540€	410€	280€

* Le categorie merceologiche considerate sono: Elettrodomestici, Elettronica di consumo, Fitness, Information technology, Clima e Riscaldamento.

I premi di Regolarità e Speciale possono essere conseguiti anche indipendentemente dal raggiungimento del Premio Base.



Esempio calcolo dei premi per l'Addetto PosteShop in SIS Premium

42

% di raggiungimento del budget complessivo a fatturato annuo PosteShop	103%
Mesi di raggiungimento del 100% del budget mensile a fatturato PosteShop	3
% vendita di determinate categorie merceologiche sul fatturato totale	13%

Premio Base maturato: 500€
 Premi di Regolarità maturati : 70€ x 3mesi = 210€
 Premio Speciale maturato: 410€



Premio totale: 1.120€

% di raggiungimento del budget complessivo a fatturato annuo PosteShop	98%
Mesi di raggiungimento del 100% del budget mensile a fatturato PosteShop	4
% vendita di determinate categorie merceologiche sul fatturato totale	11%

Premio Base non maturato.
 Premi di Regolarità maturati: 70€ x 4 mesi = 280 €
 Premio Speciale maturato (>=10% e % ragg.to bdg >=80%) = 410€



Premio totale: 690€

% di raggiungimento del budget complessivo a fatturato annuo PosteShop	100%
Mesi di raggiungimento del 100% del budget mensile a fatturato PosteShop	1
% vendita di determinate categorie merceologiche sul fatturato totale	4%

Premio Base maturato: 500€
 Premi di Regolarità non maturati perché non si è raggiunto il budget mensile di almeno due mesi.
 Premio Speciale non maturato.



Premio totale: 500€



chief network & sales office

22/07/08

Posteitaliane

UP	PREMIO BASE	ALTRI PREMI	PREMIO TOTALE
D U P			
CENTRALE	4.250	2.250	6.500
RELAZIONE/TRANSITO	3.250	1.750	5.000
STANDARD	2.250	1.450	3.700
PROFESSIONAL COMMERCIALE	2.600	500	3.100
SCCR IN AREA PRODOTTI FINANZIARI	2.000	1.100	3.100
SCCR IN AREA PRODOTTI FINANZIARI -FINANZIAMENTI	2.000	1.100	3.100
OSP/ OSP PTB / SPECIALISTI DI FRONT END *		1.000	1.000

* Solo per gli UP che lo prevedono.

	PREMIO TOTALE		
DUP POLO ZSM	PREMIO BASE	+	1.300
DUP POLO ZSM **	PREMIO BASE	+	1.800

** Solo per le 566 ZSM attivate a fine 2007 .



UP POSTEBUSINESS		PREMIO BASE	ALTRI PREMI	PREMIO TOTALE
RESPONSABILE PTB		2.500	1.200	3.700
SCCPMI		2.000	1.100	3.100
OSP PTB		600	400	1.000
AREA POSTEBUSINESS		PREMIO BASE	ALTRI PREMI	PREMIO TOTALE
SCCPMI		2.000	1.100	3.100
SHOP IN SHOP		PREMIO BASE	ALTRI PREMI	PREMIO TOTALE
ADDETTI VENDITE POSTE SHOP				
TOP		600	1.100	1.700
PREMIUM		500	900	1.400
STANDARD		400	700	1.100



Poste *incentive*2008

REGOLE ACCESSORIE



L'iniziativa commerciale **Poste incentive2008** ha vigenza nel periodo 1° gennaio 2008 - 31 dicembre 2008 e 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 (*)
✓	SCCR - SCCR DI FINANZIAMENTO
✓	RESPONSABILE POSTEBUSINESS
✓	SCCPMI
✓	OPERATORE SPORTELLI PTB
✓	OPERATORE SPORTELLI -UP CENTRALE/RELAZIONE/TRANSITO/STANDARD-
✓	SPECIALISTA DI FRONT/END (*)
✓	OPERATORE VENDITE POSTESHOP

(*) Solo per gli UP ove è previsto

PREMIO BASE FILIALE/ COUNTRY

	COUNTRY
✓	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 per le Filiali ove è previsto



- Partecipa all'iniziativa commerciale **PosteIncentive 2008** il personale con rapporto di lavoro a **tempo indeterminato** e applicato all'unità di appartenenza da almeno **tre mesi**.
- L'Azienda si riserva in ogni caso di apportare integrazioni e/o variazioni, in corso d'anno, al Sistema di Incentivazione PosteIncentive 2008 a fronte di cambiamenti dello scenario organizzativo e di mercato.
- Gli Operatori di Sportello (OSP/OSP PTB) degli UP Centrale/Relazione/Transito/Standard che potranno accedere all'iniziativa commerciale **PosteIncentive 2008** - Sistema base OSP/OSP PTB - saranno individuati esclusivamente in base all'**effettiva e prevalente applicazione in attività di sportelleria**. **In particolare saranno considerati solo coloro ai quali, in coerenza con le previsioni contrattuali previste dall'art. 72, è stata pagata l'indennità di cassa per un periodo superiore al 50% dei gg. di presenza nell'UP premiato**. I giorni di ferie eventualmente fruiti nel periodo saranno considerati gg. di effettiva applicazione allo sportello.
- Ferma restando ogni altra condizione, il pagamento del premio - che avverrà nel corso dell'anno 2009 e sarà erogato al lordo degli oneri previsti dalla Legge - è riservato alle risorse che risultano in servizio al 31 dicembre 2008.
- Il premio costituisce una integrazione straordinaria, di natura variabile, del trattamento economico ed assorbe e supera quanto eventualmente definito in precedenza relativamente alla quota di variabile della retribuzione correlata al conseguimento di risultati e/o positive performance.



- La partecipazione al sistema **PosteIncentive 2008** non comporta il sorgere di alcun diritto ad analoghe erogazioni future 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.
- L'importo del premio da riconoscere è determinato in base al periodo di presenza/permanenza nella figura professionale incentivata.
- In caso di **cambiamento di figura professionale** l'importo del premio è determinato pro-quota in base ai periodi di presenza/permanenza nelle singole figure oggetto di incentivazione.
- In caso di **trasferimento** l'importo del premio è determinato pro-quota in base al periodo di presenza/permanenza nelle singole unità organizzative.
- Il personale **part-time** accede ai meccanismi di incentivazione in proporzione alla durata della prestazione.
- Ai fini della determinazione del premio individuale **i giorni di ferie** vengono considerati come giornate di effettivo servizio.
- E' escluso dall'attribuzione del premio il personale che, nel periodo di riferimento, 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.



AMBITO ORGANIZZATIVO

UFFICIO POSTALE

FILIALE

COUNTRY

**RIFERIMENTI PER CHIARIMENTI
SUL SISTEMA BASE E REGOLE**

**CNS - DF e/o Commerciale Retail di
Filiale - RCR/Specialista Metodologie
di Canale.**

Funzione Risorse Umane di Filiale

**CNS - Commerciale Retail di Country
e/o Referente Incentivazione in ambito
Country/RUR.**

**CNS – CR - Pianificazione
Commerciale e Sviluppo e/o RU -
Organizzazione Operativa.**

