

Clients Affari
Vendita Grandi Clients e PAC

Incentivazione Commerciale Business 2010
SISTEMA BASE

29 gennaio 2010



Destinatari e Applicabilità del Sistema

- Il **Sistema di Incentivazione Commerciale Business 2010**, applicabile nell'ambito delle politiche dei prodotti commerciali e dei progetti definiti da CLA, **ha vigenza nel periodo 1° Gennaio 2010 - 31 Dicembre 2010 (*)** e vi partecipano le risorse con rapporto di lavoro a tempo indeterminato che svolgano le seguenti attività
 - **Responsabile ed Account del segmento Grandi Clienti** (Resp./Account Grandi Clienti, Resp./Key Account)
 - **Responsabile ed Account del segmento PAC**
- La partecipazione al Sistema di Incentivazione Commerciale Business 2010 non costituisce condizione per la partecipazione, negli anni futuri, ad analoghe iniziative che Poste Italiane si riserva di confermare, modificare o non prevedere.
- Durante il periodo di validità del sistema di incentivazione, il presente piano è suscettibile di integrazioni e/o variazioni in relazione a cambiamenti dello scenario organizzativo e di mercato. In ogni caso le eventuali modifiche, di cui sarà data tempestiva informativa agli interessati, non inficeranno gli obiettivi eventualmente già raggiunti dai partecipanti.

(*) Fatto salvo l'effettivo periodo di permanenza dei destinatari del sistema sull'attività incentivata



Definizione degli obiettivi e calcolo del livello di raggiungimento

- Il Sistema di Incentivazione Commerciale Business 2010 si pone l'obiettivo di:
 - ✓ valorizzare il contributo al raggiungimento degli obiettivi aziendali di ciascun venditore mediante una focalizzazione sulle performance individuali.
 - ✓ Incentivare il singolo
 - ✓ rendere flessibile il piano incentivi adattandone le caratteristiche in corso d'anno, al mutare degli scenari
 - ✓ valorizzare le nuove iniziative, i nuovi servizi, e l'attività verso le Società del Gruppo
 - ✓ premiare più volte nel corso dell'anno attraverso obiettivi quadrimestrali
 - ✓ massimizzare il contributo di tutti
 - ✓ semplificare la scheda incentivi

Il Sistema di Incentivazione Commerciale Business 2010 prevede due iniziative parallele:

Sistema Base:

E' organizzato in 3 quadrimestri (Q1, Q2, Q3) e definisce obiettivi individuali di ricavi sul valore del portafoglio, relativi al periodo di riferimento; ogni quadrimestre viene comunicato all'account/responsabile l'obiettivo di periodo tramite consegna della Scheda Incentivi Quadrimestrale.

Obiettivo Società del Gruppo:

E' prevista la possibilità di maturare un bonus extra per le risorse che avranno raggiunto l'obiettivo annuo su servizi specifici delle Società del Gruppo (delta ricavi 2010 vs ricavi 2009). Verrà comunicato a ciascun account/responsabile l'obiettivo annuale relativo alle società del gruppo, mediante consegna di una apposita Scheda Incentivi.



Sistema Base 2010 – Consuntivazione risultati, calcolo e pagamento del bonus 1/2

- Il tempo minimo di presenza in servizio sull'attività incentivata necessario alla partecipazione al Sistema di Incentivazione Commerciale Business 2010 – Quadrimestrale è di 2 mesi.
- Il tempo minimo di presenza in servizio sull'attività incentivata necessario alla partecipazione al Sistema annuale di Incentivazione Commerciale Business 2010 è di **3 mesi**.

Al termine di ogni quadrimestre saranno consuntivati i risultati e, al raggiungimento degli obiettivi (on/off) si procederà all'erogazione dei relativi premi:

- ✓ Q1=25% del premio target annuo
- ✓ Q2=25% del premio target annuo

A fine anno sarà effettuata la consuntivazione dell'obiettivo annuale:

- ✓ al raggiungimento dell'obiettivo annuo la risorsa avrà diritto al 100% del premio (sarà quindi erogata all'account la differenza tra il premio target e le somme eventualmente già corrisposte nel Q1 o nel Q2)
- ✓ al superamento dell'obiettivo annuo la risorsa ha diritto ad un extrabonus che rileva, valorizzandole, sia le over performances, sia la continuità dell'azione di vendita



Sistema Base 2010 – Consuntivazione risultati, calcolo e pagamento del bonus 2/2

- La tabella sotto riportata evidenzia gli extrabonus legati al superamento dell'obiettivo annuo:

tab. 1

Delta consuntivo vs obiettivo	bonus per risultati oltre 100% (% bonus target)		
	0 obiettivi Quadr. raggiunti	1 obiettivi Quadr. raggiunti	2 obiettivi Quadr. raggiunti
101-103%	110%	120%	130%
103-105%	130%	140%	150%
105-108%	150%	160%	170%

Es.1: se la risorsa ha raggiunto il 104% dell'obiettivo annuo, conseguendo un obiettivo quadrimestrale, avrà un bonus pari al 140% del bonus target.

Es.2: se la risorsa ha raggiunto il 110% dell'obiettivo annuo, non conseguendo alcun obiettivo quadrimestrale, avrà un bonus pari al 150% del bonus target.



Regole Accessorie

- L'entità effettiva del bonus da erogare verrà determinata in funzione dei risultati raggiunti e sarà riproporzionata in relazione all'effettiva permanenza nella figura professionale incentivata.
- Fermo restando quanto previsto in tema di condizioni di accesso al piano (*) qualora nel corso dell'anno la persona sia assegnata ad altro incarico, l'ammontare dell'incentivo sarà determinato in relazione ai risultati raggiunti, da consuntivarsi a fine piano, e riproporzionato in base alla effettiva permanenza nella figura professionale incentivata (**).
- I suddetti bonus costituiscono un'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.
- I bonus previsti dal presente Sistema di Incentivazione vengono determinati in funzione dei risultati raggiunti ad incremento della produttività del lavoro.
- Sarà escluso dall'attribuzione del bonus 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. L'erogazione del bonus sarà quindi sospesa fino alla definizione dell'eventuale intervento disciplinare.
- Ferma restando ogni altra condizione, il pagamento dei bonus relativo al Sistema di Incentivazione Commerciale Business 2010 – Primo Quadrimestre - che avverrà nel corso dell'anno 2010 - è riservato alle risorse che risultano in servizio al 30 aprile 2010.
- L'erogazione del bonus relativo al Sistema di Incentivazione Commerciale Business 2009 non comporta il sorgere di alcun diritto ad analoghe erogazioni future, anche a fronte di andamenti positivi degli indicatori considerati nel corrente anno.

(*) per partecipare al sistema e poter accedere al bonus è necessaria una presenza in servizio sull'attività incentivata, di almeno due mesi per ciascun quadrimestre e di almeno tre mesi per il 2010

(**) Sarà riproporzionato il bonus determinato in base al risultato della scheda obiettivi consuntivata a fine piano.

