

**INCENTIVAZIONE  
COMMERCIALE:  
SISTEMA BASE 2009**



# SISTEMA DI INCENTIVAZIONE COMMERCIALE 2009:

## SISTEMA BASE

### MODALITA' E CONDIZIONI OPERATIVE

- SCHEMA GENERALE
  - ARTICOLAZIONE 1° QUADRIMESTRE 2009
    - ❑ AMBITO UFFICI POSTALI
  - ARTICOLAZIONE 1° QUADRIMESTRE 2009
    - ❑ AMBITO FILIALE E AREA TERRITORIALE
- #### 4. REGOLE ACCESSORIE



## Articolazione in quadrimestri

- Set di prodotti specifico per ciascun quadrimestre
- Soglia di accesso espressa in crediti
- Crediti maturati in base alle percentuali di raggiungimento dei budget a volumi del quadrimestre sui prodotti del set , a partire da livelli minimi di valorizzazione
- 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)

## Caratteristiche del bonus di performance annuale

- Misurazione delle performance su base annua a volumi
- Coinvolgimento di tutte le linee di prodotto commercializzate
- Soglia di accesso espressa in termini di punteggi
- I punteggi maturano al raggiungimento del budget annuale a volumi su ciascun prodotto e sono pesati in funzione dell'importanza commerciale



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 DI INCENTIVAZIONE COMMERCIALE 2009: SISTEMA BASE MODALITA' E CONDIZIONI OPERATIVE

- SCHEMA GENERALE
  - ARTICOLAZIONE 1° QUADRIMESTRE 2009
    - ❑ AMBITO UFFICI POSTALI
  - ARTICOLAZIONE 1° QUADRIMESTRE 2009
    - ❑ AMBITO FILIALE E AREA TERRITORIALE
- ## 4. REGOLE ACCESSORIE



# 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**
- **Addetto 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





## Set prodotti

Le performance delle figure coinvolte a livello Up, nel I ° periodo (1° gennaio – 30 aprile), sono misurate sulla base di un set di prodotti/comparti specifici, riportati nella tabella seguente :

set prodotti	DUP up core network	DUP up serv e pres	DUP up polo ZSM	Professional commerciale*	SCCR apf **	Responsabile PTB***	SSCPMI***	OSP/OSP PTB/ SPEC Front End / Referente Operations ****
Investimento (Obbligazioni, Fondi e Postevita Ramo III )	x			x	x			
Postevita Ramo I	x			x	x			
Buoni Postali Fruttiferi ( Ordinari+ Indicizzati) e Buoni Postali Fruttiferi ai Minori ( RL ) *****	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			
Accrediti/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

\* 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 j+1 e Corriere Espresso

\*\* Per gli SCCR dell'APF- F e SCCR Itineranti si rimanda alla sezione dedicata (slide 10)

\*\*\* 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 18).

\*\*\*\*\* Compresi i PAC ( piani di accumulo ) sui BPF ai minori

Mercato Privati

10/01/09



# Posteitaliane

Le performance dell' SCCR –F e dell' SCCR Itinerante, nel I ° 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 Itinerante
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.
- 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. 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	480
Professional commerciale	850
Referente Operations	600
SCCR apf	560
SCCR apf - f	380
SCCR Itinerante	380
Responsabile PTB	380
SSCPMI	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.



## Livelli minimi e massimi di valorizzazione crediti

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. 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



Mercato F

\* Compresi i Piani di Accumulo sui BPF ai minori

\*\* La Cessione del Quinto si considera solo per gli Up Sprint

**Posteitaliane**

**L'SCCR dell'APF – F 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 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 dei prodotti / comparti :**

set prodotti	indicatore	valorizzazione crediti
Libretti di Risparmio	raccolta netta	80%
Buoni Postali Fruttiferi ( Ordinari+Indicizzati) e Buoni Postali Fruttiferi ai Minori ( compresi Pac )	raccolta lorda	80%
Postevita Ramo I	raccolta lorda	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, 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 480 crediti valorizzati in funzione delle percentuali di raggiungimento della ZSM del budget del I° periodo 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%
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 I° periodo, 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 Itinerante	1200
Responsabile PTB	1500
SSCPMI	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 17)





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.
- Inoltre 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 x 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 MODALITA' E CONDIZIONI OPERATIVE

- SCHEMA GENERALE
- ARTICOLAZIONE 1° QUADRIMESTRE 2009
  - ❑ AMBITO UFFICI POSTALI
- ARTICOLAZIONE 1° QUADRIMESTRE 2009
  - ❑ AMBITO FILIALE E AREA TERRITORIALE

## 4. REGOLE ACCESSORIE



# Livello Filiale

- **Responsabile Commerciale Retail di Filiale**
- **Coordinatori di Area \***
- **Specialisti Pianificazione Commerciale e Sviluppo**
- **Specialisti Metodologie 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 ove è prevista la figura professionale come da modello organizzativo ufficializzato



Al superamento della soglia di accesso pari a 825 crediti, ogni risorsa commerciale di Filiale matura i seguenti bonus :

Figura Professionale		I quadrim. bonus maturabili €
rcrf	top *	2000
	I	1800
	II	1500
	III	1500
Coordinatore di Area **		1000
Specialisti metodologia di canale		800
Specialisti di comparto		800
Specialisti pcs		600

\* Secondo le classi definite nel modello organizzativo ufficializzato

\*\* Solo nelle Filiali ove è prevista la figura professionale come da modello organizzativo ufficializzato





# Livello Area Territoriale

- **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**
- **Responsabili Sviluppo SSPMI e Specialisti Sviluppo PMI**



Le percentuali di raggiungimento del budget / obiettivo del I ° periodo (1° gennaio – 30 aprile ) di ciascun prodotto del set, realizzate dalle Filiali ed Aree Territoriali, si traducono in crediti, una volta superata la soglia di accesso, pari a **825 crediti**.

Ai fini della valorizzazione dei crediti, per ciascun prodotto saranno prese in considerazione le percentuali di raggiungimento realizzate a partire da livelli minimi stabiliti (vedi slide 13).

Pertanto le figure Commerciali, maturano i bonus in coerenza con i livelli di valorizzazione dei crediti su tutti i prodotti del set.



Al superamento della soglia di accesso pari a 825 crediti, ogni risorsa commerciale dell'Area Territoriale, matura i seguenti bonus :

	I quadrim.
Figura Professionale	bonus maturabili €
referenti di canale	1200
referenti di comparto	1200
referenti pcs	1200
specialisti pcs	600



➤ Il Responsabile Sviluppo PMI matura il bonus se, nel quadrimestre 1° gennaio – 30 aprile, supera contestualmente l'obiettivo minimo di 10 clienti target sviluppati del proprio portafoglio e attivati su uno specifico panel di prodotti ( indicati nella slide successiva) e al raggiungimento del 70% dell'obiettivo minimo di clienti target sviluppati dal Team \*

Nel caso in cui un Responsabile Sviluppo PMI risultasse più volte vincitore, in quanto supervisore ad interim di più team, riceverà comunque un solo bonus.

➤ Lo Specialista Sviluppo PMI matura il bonus se, nel quadrimestre 1° gennaio – 30 aprile, supera l'obiettivo minimo di 40 clienti target sviluppati del proprio portafoglio e attivati su uno specifico panel di prodotti ( indicati nella slide successiva).

	I quadrim.
Figura Professionale	bonus maturabili €
RSPMI	1500
SSPMI	1300

**Si considera attivo il cliente che effettua almeno un acquisto dei prodotti del panel specifico su Rete Primaria PosteBusiness (UPTB, UPTB Stand Alone e Area PTB)**

\* Dato dalla sommatoria degli obiettivi degli specialisti Sviluppo PMI appartenenti al Team



set prodotti	Fonte di controllo	livelli minimi valorizzazione
Conto Office/Impresa (aperture) e Finanziamenti connessi	SISMA	
Carnet Corriere Espresso Nazionale	RIPRO	minimo 24 LdV a quadrimestre
Accordi commerciali Corriere Espresso Nazionale (incluso PaccocelereImpresa ) e Internazionale	Dati contabilità ciclo attivo Poste e SDA	
Posta Commerciale con SMA	dati contabilità SAP	
Posta Commerciale MAAF	RIPRO	
Acquisto Catalogo Cartoleria e Office Automation	Dati Ciclo Attivo PosteShop	per un valore minimo a quadrimestre di 150€ parametrato al periodo di attivazione del cliente e con un valore minimo richiesto per considerare il cliente attivo di 50€
Contratto Posteweb	Dati ciclo attivo SP	per un valore minimo a quadrimestre di 50 €

## Regole per la consuntivazione

➤ I clienti oggetto di attivazione devono appartenere alla lista nominativa che viene assegnata ad ogni singolo Sviluppatore in CRM

➤ Il monitoraggio dei prodotti del panel attivante, da parte del Responsabile/Specialista Sviluppo PMI, continuerà ad essere su PTCommerce ma, ai fini dell'individuazione delle risorse che maturano il bonus, i risultati saranno verificabili attraverso i sistemi di controllo riportati nella tabella di cui sopra.

➤ Il conteggio dei clienti si azzerà ad ogni quadrimestre; pertanto qualora un cliente fosse oggetto di acquisti in più quadrimestri, ai fini della consuntivazione del Sistema Base viene considerato una sola volta, al momento del primo acquisto. Gli acquisti effettuati nei successivi quadrimestri andranno ad incrementare i ricavi dell'ufficio.



# SISTEMA DI INCENTIVAZIONE COMMERCIALE 2009:

## SISTEMA BASE

### MODALITA' E CONDIZIONI OPERATIVE

- SCHEMA GENERALE
- ARTICOLAZIONE 1° QUADRIMESTRE 2009
  - ❑ AMBITO UFFICI POSTALI
- ARTICOLAZIONE 1° QUADRIMESTRE 2009
  - ❑ AMBITO FILIALE E AREA TERRITORIALE

#### 4. REGOLE ACCESSORIE



# Incentivazione Commerciale: Sistema Base 2009

## 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.

