

Bologna, 1 ottobre 2010

### **Intervento incentivante straordinario - 1 ottobre – 31 dicembre 2010**

#### **Scopi e sintesi dell'iniziativa**

Allo scopo di accompagnare e qualificare il lavoro svolto dai Colleghi delle ex Banche retail (UniCredit Banca – UniCredit Banca di Roma – Banco di Sicilia) in questa importante fase di avvio della nuova Rete Family & SME, e in considerazione della chiusura straordinaria del Sistema incentivante Meta 2010 al 31 ottobre 2010, viene lanciata una specifica iniziativa incentivante incentrata su un mix di obiettivi sui quali le nuove squadre focalizzeranno l'impegno commerciale.

#### **Destinatari dell'iniziativa**

L'intervento incentivante è destinato alle figure di Rete Commerciale inquadrate nelle nuove Aree Commerciali, avrà durata di tre mesi e misurerà i risultati conseguiti dalle nuove squadre nel periodo 1 ottobre 2010 - 31 dicembre 2010.

L'iniziativa è rivolta ai seguenti ruoli:

- Responsabile di Area Commerciale
- Responsabile Distretti e PI
- Responsabile Centro Sviluppo
- Responsabile Centro Piccole Imprese
- Responsabile Centro Business Easy
- Direttore di Territorio
- Direttore di Sede
- Direttore di Sede Agenzia della Crescita
- Direttore di Agenzia
- Coordinatore Servizi Commerciali
- Consulente Personal Banking
- Consulente Smart Affluent
- Consulente Privati Imprenditori
- Consulente Business Easy
- Consulente Piccole Imprese
- Sviluppatore
- Addetto Servizio Clienti
- Assistente Commerciale Servizio Clienti
- Assistente Famiglie e Privati
- Assistente Centro Piccole Imprese
- Massa Manovra

L'iniziativa premia **la squadra**.

Ai fini dell'assegnazione del premio, verrà stilata una classifica a livello di Direzione di Network e verranno premiate le migliori Aree Commerciali di ciascuna Direzione di Network a seconda della numerosità delle Aree Commerciali, così come riportato in Tabella 1:

| Direzione di Network F&SME        | Numerosità Aree Commerciali | Numerosità Aree Commerciali premiate |
|-----------------------------------|-----------------------------|--------------------------------------|
| EMILIA ROMAGNA                    | 14                          | 3                                    |
| LOMBARDIA                         | 13                          | 3                                    |
| PIEMONTE, LIGURIA E VALLE D'AOSTA | 16                          | 3                                    |
| ROMA                              | 12                          | 3                                    |
| SARDEGNA, LAZIO, ABRUZZO E MOLISE | 7                           | 2                                    |
| SICILIA                           | 10                          | 2                                    |
| SUD                               | 12                          | 3                                    |
| TOSCANA, UMBRIA E MARCHE          | 9                           | 2                                    |
| TRIVENETO EST                     | 8                           | 2                                    |
| TRIVENETO OVEST                   | 10                          | 2                                    |

*Tabella 1: numerosità Aree Commerciali premiate per ciascuna Direzione di Network*

Tutte le figure professionali identificate come destinatarie dell'intervento inquadrato nelle Aree Commerciali che risulteranno vincitrici riceveranno il premio, fermi restando i requisiti di premiabilità elencati al paragrafo "Condizioni di accesso al premio".

### Obiettivo dell'iniziativa

La Tabella 2 contiene l'elenco degli obiettivi assegnati ad ogni squadra, con la relativa ponderazione, validi ai fini del conseguimento del premio:

| 1° Obiettivo                                  | peso % | 2° Obiettivo                              | peso % | 3° Obiettivo                       | peso % | Solidarietà  |
|---|--------|---|--------|------------------------------------|--------|--|
| Acquisition Nuovi Clienti di Area Commerciale | 33,3%  | Andamento Tri*m Index di Area Commerciale | 33,3%  | MOL da Servizi di Area Commerciale | 33,3%  | Riduzione Stock Portafoglio Irregolare di Direzione di Network |

*Tabella 2 – Obiettivi incentivati*

Riguardo alle modalità di consuntivazione dei singoli obiettivi:

- 1) l'obiettivo "MOL da Servizi" si considererà non raggiunto se la percentuale di operazioni di sottoscrizione dei prodotti "prestiti obbligazionari", "fondi" e "prodotti di bancassicurazione" sul totale operazioni della specie effettuate con l'opzione "Iniziativa Cliente" risulti maggiore del 10%
- 2) per l'obiettivo di Tri\*m Index saranno tenuti in considerazione i migliori risultati sia in termini assoluti sia in termini di crescita relativa.

### **Fattore di solidarietà**

Il fattore di solidarietà supporta e sostiene le priorità strategiche della nuova Rete Family & SME, vincolando l'erogazione dell'eventuale premio maturato al suo raggiungimento.

L'obiettivo di solidarietà è rappresentato da:

- Riduzione stock portafoglio irregolare a livello di Direzione Network.

L'obiettivo di solidarietà, se non raggiunto, decurrerà l'ammontare dell'eventuale premio del 20% per tutte le figure premiate.

### **Regole di classifica**

Per ogni Direzione di Network verrà redatta una classifica di tutte le squadre che avranno raggiunto l'obiettivo composto come specificato al paragrafo precedente.

Il raggiungimento dell'obiettivo sarà quindi determinato dalla combinazione dei diversi obiettivi che lo compongono, che contribuiscono in peso uguale.

Per identificare le squadre vincitrici, le classifiche saranno ordinate in base alla percentuale di raggiungimento finale degli obiettivi (somma ponderata delle percentuali di raggiungimento dei singoli obiettivi). Su tali classifiche verrà applicato il ranking previsto in Tabella 1.

Le rilevazioni dei risultati verranno effettuate centralmente dagli uffici MBO System (Retail Planning and Control).

Il periodo di incentivazione è 1 ottobre - 31 dicembre, nella rendicontazione di tale Iniziativa incentivante verranno considerati quindi anche i risultati ottenuti dall'1 al 31 ottobre sulla base del nuovo perimetro One4C, tali dati continueranno comunque ad essere validi anche ai fini Meta 2010 (la scheda Meta si chiuderà al 31 ottobre 2010).

### **Condizioni di accesso al premio**

Il presupposto per il pagamento dell'incentivo previsto è lo svolgimento di un'attività lavorativa che determini un'attribuzione di sigla di portafoglio, individuale o di squadra, per almeno due mesi nel corso dei tre mesi oggetto dell'iniziativa. Tale sigla non deve cambiare nell'arco di tempo specificato.

Non avranno diritto all'eventuale erogazione del premio tutti coloro che risulteranno assenti per più di un mese e 15 giorni nel periodo 01 ottobre – 31 dicembre 2010; solo ai fini di questo intervento incentivante, non concorreranno al calcolo dei giorni di assenza i periodi di "assenza per gravidanza e purperio" (AGP) e "assenza per interdizione anticipata" (AIA), essendo considerati come prestazione lavorativa effettiva: durante questi periodi, alla risorsa assente verrà assegnata la sigla di portafoglio della squadra presso la quale la risorsa era precedentemente inquadrata.

Ai fini della determinazione e dell'erogazione del premio, l'Azienda terrà conto dei provvedimenti disciplinari di natura sospensiva irrogati nel periodo oggetto dell'iniziativa. Inoltre, a prescindere dai provvedimenti disciplinari eventualmente irrogati, a fronte di risultati ritenuti non genuini – ottenuti cioè attraverso artifici e senza reali finalità commerciali – non si procederà ad alcuna erogazione dell'eventuale premio maturato. La corresponsione del premio è prevista anche per il Personale assunto con contratto diverso da "Tempo Indeterminato" se vengono soddisfatte entrambe le seguenti condizioni:

- la risorsa risulti assegnataria di una sigla di portafoglio per il periodo 1 ottobre – 31 dicembre 2010
- il contratto di lavoro sia in essere al momento della corresponsione del premio.

Salvo eccezioni, in tutti i casi di interruzione del rapporto di lavoro (es. pensionamento, esodo incentivato, dimissioni con adesione al Fondo di Solidarietà, passaggio ad altra Società del Gruppo UniCredit, ecc.) la risorsa ha diritto all'erogazione del premio, fermi restando i presupposti di valutabilità indicati nei punti precedenti. Eccezioni:

- interruzione per scadenza contrattuale come specificato nel punto precedente
- interruzione per dimissioni senza diritto al trattamento di pensione
- risoluzione per giusta causa o per giustificato motivo soggettivo.

Ai fini della determinazione e dell'erogazione del premio i colleghi inquadrati nelle squadre in rapporto di lavoro "part-time" il premio sarà corrispondentemente riparametrato.

### **Comunicazione dei valori budget**

I valori budget relativi agli obiettivi assegnati a ciascuna squadra nell'ambito della presente iniziativa saranno pubblicati sull'IntranetPortal nell'apposita sezione dedicata al Sistema Incentivante nel corso del mese di ottobre 2010.

Contiamo su un positivo accoglimento dell'iniziativa commerciale, finalizzata a premiare l'impegno necessario ad un positivo avvio della nuova Rete Commerciale Family & SME.

UniCredit Group  
Head of HR Italy  
(Paolo Cornetta)

UniCredit Group  
Country Chairman Italy  
(Gabriele Piccini)