Il giorno 09 MAGGIO 2005 in Pordenone, le parti:

bofrost* Distribuzione Italia S.p.A., di seguito identificata nelle persone di: CLAUDIO DELLA ROVERE, GIANLUCA TESOLIN e STEFANO GALANTE

e

le Segreterie Nazionali e Territoriali, nelle persone di **:**

per **Filcams-CGIL,** Piero Marconi,
per **Fisascat-CISL,** Mario Piovesan, Mirco Ceotto, Adriano Giacomazzi, Massimo Boscaro, Alfredo Penzo
per **Uiltucs-Uil**,, Emilio Fargnoli, Mauro Agricola

assistite dalle **RR.SS.AA./RR.SS.UU.** delle Filiali

hanno stipulato il presente

ACCORDO DI MODIFICA DEL

TRATTAMENTO ECONOMICO INTEGRATIVO

(regolamentato dall'art. 23 del T.U.C.I. – 14.02.2003)

la cui vigenza si estende a tutti i lavoratori delle aziende del Gruppo bofrost* Italia, ovvero:

bofrost* distribuzione Italia S.p.a.

bofrost* distribuzione III S.r.l.

bofrost* distribuzione V S.r.l.

bofrost* distribuzione IX S.r.l.

Eliminato: 3

Eliminato: s

Eliminato: ¶

Formattato

Eliminato: SISTEMA RETRIBUTIVO

Eliminato: ¶

Eliminato:)

Eliminato: (già

Eliminato: ¶
¶

Eliminato: ¶

PREMESSA

Facendo seguito ai vari incontri sin qui susseguitisi in argomento, nella presente premessa vengono richiamate le linee guida organizzative e programmatiche che hanno costituito la base di concertazione per il presente accordo sindacale.

Il cambiamento di assetto proprietario e, conseguentemente, di orientamento degli assetti strategici e decisionali, ha portato ad una sostanziale diversificazione del modo di leggere ed interpretare i dati, con una netta dominanza dell' "orientamento al risultato" oggettivo e misurato, rispetto ad analisi in cui la personalità dell'imprenditore poteva spaziare con maggiore flessibilità.

Ne consegue che il management bofrost ITALIA è impegnato ora al raggiungimento di un risultato che deve trovare conferma nella identità di dati rispetto ad altre realtà del gruppo.

Sul piano operativo e organizzativo, la metodica cosiddetta dei "10 giri", con una visita ogni quindici giorni presso il cliente, è di fatto assai diversa rispetto al metodo applicato nelle altre emanazioni locali del gruppo, in cui il passaggio mensile è la regola.

Il confronto dei due metodi e l'analisi dei risultati ottenuti evidenzia l'opportunità, sul piano organizzativo, occupazionale e di risposta alle esigenze di mercato specifico, di proseguire, per l'Italia, con la metodica dei "10 giri".

Nel contempo, ha altresì messo in luce la necessità di perseguire il raggiungimento di un livello di risultato commerciale, in termini di fatturato e di portafoglio clienti, uniformemente riconosciuto a livello internazionale quale "eccellenza" e necessario, quindi, a garantire, attraverso una adeguata performance aziendale, l'autonomia operativa di cui sopra.

I valori di eccellenza cui fare riferimento sono stati identificati in 55 visite giorno, per quanto riguarda il portafoglio clienti, e in € 1.000,00 per quanto attiene il fatturato giorno.

Per poter considerare concretamente raggiungibili tali valori di eccellenza, si rende necessario però identificare degli obiettivi di performance intermedi, nonché degli step temporali di sperimentazione e verifica; il presente accordo identifica in 50 visite giorno e 900 euro di fatturato giorno un primo obiettivo intermedio e nel periodo 01.05.2005 – 31.08.2005 un primo periodo di sperimentazione e verifica.

Pertanto, fatte salve le tabelle, così come previste nelle varie Classi Professionali, il presente Accordo identifica, nell'insieme di vendite, consegne e acquisizioni – pur se in misura diversa - il carico di lavoro necessario per raggiungere l'obiettivo intermedio di 50 visite/giorno; ne consegue, appunto, che debba essere rivista, in modo sostanziale, l'organizzazione del lavoro di una parte consistente degli Operatori di Vendita, così da creare per gradi un percorso di crescita personale, in termini di risultato commerciale e di professionalità esprimibile, tale da consentire di raggiungere l'obiettivo che il gruppo bofrost si prefigge a livello internazionale.

Eliminato: e

Eliminato: 900 euro

Eliminato:

Eliminato: ¶
E' altresì evidente che alla creazione e

Eliminato: zione

Eliminato: de

Eliminato: o,

Eliminato: quale aggregazione,

Eliminato: debbano contribuire

Eliminato: , in misura diversa, di vendita, consegna, acquisizione

Conseguenza logica di tale revisione di mansioni e carico di lavoro è la revisione del sistema retributivo attualmente in uso, ri orientando il focus dello stesso in modo da stimolare e favorire il raggiungimento dei fattori di efficienza/risultato citati, mantenendo però la piena autonomia, quale sistema retributivo premiante, rispetto alle altre realtà del gruppo bofrost.

In tale ottica vanno altresì gli investimenti che l'azienda ha già attivato, con la specifica volontà di favorire la crescita professionale individuale, in modo da dare adeguato stimolo e continuità al percorso di carriera in crescita, ottenibile attraverso il passaggio progressivo tra classi professionali, di cui la condizione di Senior rappresenta, appunto, l'eccellenza.

Ciò richiede però, in prima battuta, l'applicazione della volontà individuale di riuscire nello sforzo di crescita professionale, atto a raggiungere tale classe professionale di riferimento.

Due interventi si distinguono in particolare per l'impatto immediato e consistente che potranno produrre in termini di incremento di risultato:
- l'assunzione di un numero consistente di Operatori di Vendita con la qualifica di "Acquisitore" e l'obiettivo di produrre nuovi clienti per incrementare e "irrobustire" il portafoglio clienti degli altri Operatori di Vendita "in crescita", così da garantire un flusso costante di clienti. All'azione di acquisizione dall'interno, l'azienda affiancherà l'utilizzo di agenzie esterne, concretizzando così un piano complessivo di investimenti per la crescita del portafoglio clienti globale, espresso a budget in cifre economiche di rilievo.
- il sostegno ad un adeguamento di professionalità attraverso programmi di formazione professionale continua, ricorrendo a quegli strumenti ed enti che la contrattazione collettiva recente ha identificato quali organi garanti di tali processi formativi.

Con riferimento ai contenuti espressi in Premessa, valutate le argomentazioni esposte ed esaminate dettagliatamente le ipotesi e proposte citate, a parziale modifica di quanto previsto all'art. 23 - Parte Quinta del T.U.C.I. siglato in data 14.02.2003, nonché l'"Ipotesi di Modifica delle classi professionali e relative schede (sistema di variabili)" siglata in data 20.02.2004, le Parti hanno convenuto di modificare e integrare parte delle Schede relative alle "Classi Professionali", così come di seguito elencate:

Eliminato: ¶
¶
¶
¶

Eliminato: ¶
¶

CLASSI PROFESSIONALI

Eliminato: ¶

Operatore di Vendita neo assunto

Operatore di Vendita junior

Operatore di Vendita junior A

Operatore di Vendita junior B

Operatore di Vendita junior C

Operatore di Vendita Senior

Operatore di Vendita Acquisitore

Per quanto attiene i ruoli, le mansioni e le classi professionali non incluse nel presente elenco e che, quindi, non sono state oggetto di esame nella disamina del presente Accordo, si continuerà a fare riferimento a quanto previsto dal citato T.U.C.I. in vigore, nonché agli specifici Accordi di modifica successivamente sottoscritti.

Eliminato: ¶
¶

NOTE ESPLICATIVE

Eliminato: ¶

Si ravvisa l'opportunità di precisare che i valori di risultato identificati per le tabelle assegnate a ciascuna classe professionale, sono da considerarsi un obiettivo composito, costituito dal fatturato e dal "programma di lavoro", determinato moltiplicando i gg. lavorativi per 50 (visite/giorno), considerato quale insieme di visite a clienti fissi, vendite a clienti altri, consegne, acquisizioni eseguite; obiettivo fatturato e programma di lavoro vengono di seguito specificati per ciascuna classe professionale, alla voce "TABELLA".

Si ritiene opportuno richiamare in questa sede le seguenti definizioni:

Clienti FISSI ➔ tutti i clienti in portafoglio al 01.03.2005
Tutti i clienti nuovi che hanno effettuato una spesa pari o superiore a 25,00€ in un'unica soluzione (nella prima spesa o nelle tre visite successive)

Clienti ALTRI ➔ tutti i clienti nuovi che non hanno effettuato una spesa pari a 25,00€ in un'unica Soluzione nella prima spesa o nei 3 passaggi successivi alla prima vendita (tempo di analisi e valutazione del cliente definito in 50 giorni di calendario dopo la prima vendita)

Clienti PERSI FISSI ➔ 0 acquisiti negli ultimi sei passaggi

Clienti Bassoconsumanti ➔ clienti fissi ceduti al Call Center come tali
Clienti altri che nei 3 passaggi successivi alla prima vendita non hanno effettuato 25,00€ in un'unica soluzione
(è data facoltà al Opv di richiedere in anticipo la cessione come bassoconsumanti dei clienti altri, prima della conclusione del tempo di analisi)

OPERATORE DI VENDITA NEOASSUNTO

Si individuano nella classe professionale di **Operatore di Vendita neoassunto** tutti gli OpV che non hanno ancora maturato 3 mesi interi di lavoro in qualità di OpV in bofrost.

Il sistema retributivo integrativo per l'OPV neoassunto prevede i seguenti premi :

PREMIO PROMOZIONE

Il premio è pari allo 0,5% del fatturato tradizionale realizzato, al raggiungimento della quota individuale dell' "obiettivo promozioni", identificato dalla Direzione Commerciale e uniforme per l'intero territorio nazionale.

In caso di mancato raggiungimento del risultato individuale di promozione, non si darà corso ad alcuna erogazione.

Il risultato da raggiungere e il riconoscimento del relativo premio non sono condizionati ad alcun titolo da altri obiettivi commerciali quali tabelle, crescita clienti ecc.

Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti.

Il Premio Promozione assorbe e sostituisce, a tutti gli effetti, il Premio Fatturato precedentemente in vigore.

RETRIBUZIONE GIRI IN CONSEGNA

Nel caso in cui l'OdV sia impiegato in giri giornalieri esclusivamente di consegna, allo stesso sarà applicato il trattamento economico previsto per l'Operatore di Vendita Consegnatario C2.

TRASFERTA

Per il lavoro svolto all'esterno della filiale di appartenenza viene riconosciuta al OPV neoassunto una trasferta giornaliera di 10,00 € giornaliere.

Eliminato: ¶

Eliminato: Si precisa altresì che per clienti fissi, si intendono i clienti in portafoglio al 01.03.2005 più i clienti che, avendo speso in unica soluzione un importo pari o superiore ad € 25,00, vengono successivamente inclusi in portafoglio.¶

Eliminato: ¶

Eliminato: ¶

Eliminato: ¶

Eliminato: FATTURATO

Eliminato:

Eliminato: ¶
¶

Eliminato: ¶
¶
¶

OPERATORE DI VENDITA JUNIOR

Rientrano in questa categoria tutti gli OpV Junior che nel trimestre non hanno raggiunto l'obiettivo di tabella trimestrale (somma delle sue tre tabelle mese e rispetto delle 50 visite giorno).

Il sistema retributivo integrativo per l'OPVJ prevede i seguenti premi :

Eliminato: ¶

Eliminato: E' data facoltà all'Operatore di Vendita di richiedere il passaggio alla gestione telefonica dei clienti sopra identificati, prima della conclusione del periodo di "osservazione" di 3 mesi, dopo il quale il passaggio alla gestione telefonica è automatico.¶

PREMIO PROMOZIONE

Il premio è pari allo 0,5% del fatturato tradizionale realizzato, al raggiungimento della quota individuale dell' "obiettivo promozioni", identificato dalla Direzione Commerciale e uniforme per l'intero territorio nazionale. In caso di mancato raggiungimento del risultato individuale di promozione, non si darà corso ad alcuna erogazione.

Il risultato da raggiungere e il riconoscimento del relativo premio non sono condizionati ad alcun titolo da altri obiettivi commerciali quali tabelle, crescita clienti ecc.

Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti.

NOTA A VERBALE
Il Premio Promozione assorbe e sostituisce, a tutti gli effetti, il Premio Fatturato precedentemente in vigore.

TABELLA

Per "tabella" si intende il risultato composito dei seguenti elementi:

OBIETTIVO FATTURATO
L'obiettivo fatturato è calcolato applicando la seguente formula:

Nº clienti X gg. lavorativi X Media Incasso Cliente Visitato X Trend* + 500 €

* - il **trend** è un parametro di riferimento rispetto al mese precedente e potrà essere modificato in base alla stagionalità ed in corrispondenza di eventuali promozioni.

Non verrà considerato utile quale fatturato realizzato e, pertanto, non concorrerà al raggiungimento del risultato previsto in tabella, il fatturato da prime vendite a clienti nuovi prodotti da acquisitori ed eventuali agenzie di tlmk, ed il fatturato realizzato nel recupero giri, non programmato, di altri venditori

Eliminato: .

Eliminato: le bolle a clienti altri

Eliminato: quel

Eliminato: nuovi che non hanno realizzato in un'unica spesa 25,00 € di importo, tranne la prima consegna, che viene sempre considerata come visita. ¶
¶

PROGRAMMA DI LAVORO
Il programma di lavoro è identificato dalla formula:

gg. lavorativi X 50 visite/giorno

Per "visita" si intendono quelle programmate per l'azione di vendita a clienti fissi, le bolle a clienti altri, le acquisizioni, le consegne di spese da tlmk.; non sono considerati quali "visite" utili al raggiungimento della quota giornaliera, le visite a clienti altri. Il rispetto del programma di lavoro è vincolante per il riconoscimento delle spettanze derivanti dal sistema di variabili previsto per la classe professionale.

Eliminato: ¶
¶
¶
¶

PREMIO FATTURATO

Eliminato: PROVVIGIONE

Ai fini dell'erogazione del premio la verifica del raggiungimento dei valori di TABELLA avverrà con cadenza trimestrale.

Eliminato: "

Eliminato: provvigione",

Al raggiungimento del valore globale trimestrale, verrà riconosciuta un premio pari al 5% sul fatturato in esubero rispetto a quello identificato in tabella

Eliminato: tabella

Formattato

Eliminato:

Eliminato: a provvigione

Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti.

Eliminato: ;:

RETRIBUZIONE GIRI IN CONSEGNA

Nel caso in cui l'OdV sia impiegato in giri giornalieri esclusivamente di consegna, allo stesso sarà applicato il trattamento economico previsto per l'Operatore di Vendita Consegnatario C2.

TRASFERTA

Per il lavoro svolto all'esterno della filiale di appartenenza viene riconosciuta al OPVJ una trasferta giornaliera di **€ 5.**

OPERATORE DI VENDITA JUNIOR A

Si individuano nella classificazione di Operatore alla Vendita Junior A tutti gli OpV che hanno realizzato nell'Anno Commerciale precedente un fatturato inferiore a 170.184,00 € o una media incasso giorno inferiore a € 724,00, determinata dall'incasso totale diviso le giornate lavorative, escluse le ferie ed i permessi.

A fini del raggiungimento dell'obiettivo sopra identificato, non viene considerato utile il fatturato realizzato nel recupero non programmato di giri di altri Operatori di Vendita.

Il sistema retributivo integrativo per l'OPVJA prevede i seguenti premi :

PREMIO PROMOZIONE

Il premio è pari allo 0,5% del fatturato tradizionale realizzato, al raggiungimento della quota individuale dell' "obiettivo promozioni", identificato dalla Direzione Commerciale e uniforme per l'intero territorio nazionale. In caso di mancato raggiungimento del risultato individuale di promozione, non si darà corso ad alcuna erogazione.

Il risultato da raggiungere e il riconoscimento del relativo premio non sono condizionati ad alcun titolo da altri obiettivi commerciali quali tabelle, crescita clienti ecc.

Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti.

NOTA A VERBALE
Il Premio Promozione assorbe e sostituisce, a tutti gli effetti, il Premio Fatturato precedentemente in vigore.

TABELLA

Per "tabella" si intende il risultato composito dei seguenti elementi:

OBIETTIVO FATTURATO
L'obiettivo fatturato è calcolato applicando la seguente formula:

Nº clienti X gg. lavorativi X Media Incasso Cliente Visitato X Trend* + 500 €

* - il **trend** è un parametro di riferimento rispetto al mese precedente e potrà essere modificato in base alla stagionalità ed in corrispondenza di eventuali promozioni.

Non verrà considerato utile quale fatturato realizzato e, pertanto, non concorrerà al raggiungimento del risultato previsto in tabella, il fatturato da prime vendite a clienti nuovi prodotti da acquisitori ed eventuali agenzie di tlmk, ed il fatturato realizzato nel recupero giri, non programmato, di altri venditori

PROGRAMMA DI LAVORO
Il programma di lavoro è identificato dalla formula:

gg. lavorativi X 50 visite/giorno

Per "visita" si intendono quelle programmate per l'azione di vendita a clienti fissi, le bolle a clienti altri, le acquisizioni, le consegne di spese da tlmk,; non sono considerati quali "visite" utili al raggiungimento della quota giornaliera, le visite a clienti altri.

Il rispetto del programma di lavoro è vincolante per il riconoscimento delle spettanze derivanti dal sistema di variabili previsto per la classe professionale.

Eliminato: ¶

Eliminato: ¶
¶
¶

Eliminato: ¶

Eliminato: E' data facoltà all'Operatore di Vendita di richiedere il passaggio alla gestione telefonica dei clienti sopra identificati, prima della conclusione del periodo di "osservazione" di 3 mesi, dopo il quale il passaggio alla gestione telefonica è automatico.¶

Eliminato: ¶
Non verrà considerato utile quale fatturato realizzato e, pertanto, non concorrerà al raggiungimento del risultato previsto in tabella, il fatturato da prime vendite a clienti nuovi prodotti da acquisitori ed eventuali agenzie di tlmk.¶

Eliminato: Per "visita" si intendono quelle programmate per l'azione di vendita a clienti fissi, le acquisizioni, le consegne di spese da tlmk, le bolle a clienti altri; non sono considerati quali "visite" utili al raggiungimento della quota giornaliera, quelle a clienti nuovi che non hanno realizzato in un'unica spesa 25,00 € di importo, tranne la prima consegna, che viene sempre considerata come visita.

Eliminato: ¶

PREMIO TABELLA MESE

Al raggiungimento della Tabella (fatturato ed almeno 50 visite giorno) del mese verrà erogato un premio pari a 75,00 €.

Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti.

PREMIO FATTURATO

Eliminato: PROVVIGIONE

Ai fini dell'erogazione del premio, la verifica del raggiungimento dei valori di tabella avverrà con cadenza trimestrale.

Eliminato: "

Eliminato: provvigione"

Al raggiungimento del valore globale trimestrale, verrà riconosciuta un premio pari al 5% sul fatturato in esubero rispetto a quello identificato in tabella;:

Eliminato: a provvigione

Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti.

PREMIO CLIENTI

Ai fini dell'erogazione del "premio clienti", la verifica del raggiungimento dei valori di tabella avverrà con cadenza trimestrale.

Al raggiungimento del valore globale trimestrale, e del mantenimento del Portafoglio Clienti di ogni "inizio" Trimestre, verrà riconosciuto - per ogni Cliente Nuovo Autoprodotto che ha speso nei primi 6 passaggi almeno 80 € ed è in incremento rispetto al Portafoglio Clienti di inizio Trimestre - un premio pari a 5,00 €, per ogni cliente nuovo autoprodotto

Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti.

RETRIBUZIONE GIRI IN CONSEGNA

Nel caso in cui l'OdV sia impiegato in giri giornalieri esclusivamente di consegna, allo stesso sarà applicato il trattamento economico previsto per l'Operatore di Vendita Consegnatario C2.

TRASFERTA

Per il lavoro svolto all'esterno della filiale di appartenenza viene riconosciuta al OPVJA una trasferta giornaliera di **€ 10,00.**

OPERATORE DI VENDITA JUNIOR B

Si individuano nella classificazione di **Operatore di Vendita Junior B** tutti gli OpV che hanno realizzato nell'anno commerciale precedente un fatturato superiore a € 170.184,00 e inferiore a € 192.470,00, o una media incasso giorno maggiore di € 724,00 e inferiore a € 819,00, determinata dall'incasso totale diviso le giornate lavorative escluse le ferie e i permessi.

A fini del raggiungimento dell'obiettivo sopra identificato, non viene considerato utile il fatturato realizzato nel recupero non programmato di giri di altri Operatori di Vendita.

Il sistema retributivo integrativo per l'OPVJB prevede i seguenti premi :

PREMIO PROMOZIONE

Il premio è pari allo 0,5% del fatturato tradizionale realizzato, al raggiungimento della quota individuale dell' "obiettivo promozioni", identificato dalla Direzione Commerciale e uniforme per l'intero territorio nazionale. In caso di mancato raggiungimento del risultato individuale di promozione, non si darà corso ad alcuna erogazione.

Il risultato da raggiungere e il riconoscimento del relativo premio non sono condizionati ad alcun titolo da altri obiettivi commerciali quali tabelle, crescita clienti ecc.

Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti.

NOTA A VERBALE
Il Premio Promozione assorbe e sostituisce, a tutti gli effetti, il Premio Fatturato precedentemente in vigore.

TABELLA

Per "tabella" si intende il risultato composito dei seguenti elementi:

OBIETTIVO FATTURATO
L'obiettivo fatturato è calcolato applicando la seguente formula:

Nº clienti X gg. lavorativi X Media Incasso Cliente Visitato X Trend*

* - il **trend** è un parametro di riferimento rispetto al mese precedente e potrà essere modificato in base alla stagionalità ed in corrispondenza di eventuali promozioni.

Non verrà considerato utile quale fatturato realizzato e, pertanto, non concorrerà al raggiungimento del risultato previsto in tabella, il fatturato da prime vendite a clienti nuovi prodotti da acquisitori ed eventuali agenzie di tlmk, ed il fatturato realizzato nel recupero giri, non programmato, di altri venditori

PROGRAMMA DI LAVORO
Il programma di lavoro è identificato dalla formula:

gg. lavorativi X 50 visite/giorno

Per "visita" si intendono quelle programmate per l'azione di vendita a clienti fissi, le bolle a clienti altri, le acquisizioni, le consegne di spese da tlmk,; non sono considerati quali "visite" utili al raggiungimento della quota giornaliera, le visite a clienti altri.

PREMIO TABELLA MESE

Al raggiungimento dell'obiettivo tabella mese verrà erogato un premio pari allo 0,5 % del Fatturato Cumulato realizzato.

Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti.

Eliminato: Non verrà considerato utile quale fatturato realizzato e, pertanto, non concorrerà al raggiungimento del risultato previsto in tabella, il fatturato da prime vendite a clienti nuovi prodotti da acquisitori ed eventuali agenzie di tlmk.¶
¶

Eliminato: ¶

Eliminato: ¶
Per "visita" si intendono quelle programmate per l'azione di vendita a clienti fissi, le acquisizioni, le consegne di spese da tlmk, le bolle a clienti altri; non sono considerati quali "visite" utili al raggiungimento della quota giornaliera, quelle a clienti nuovi che non hanno realizzato in un'unica spesa 25,00 € di importo, tranne la prima consegna, che viene sempre considerata come visita. ¶
¶
Il rispetto del programma di lavoro è vincolante per il riconoscimento del Premio Tabella Mese e Premio Fatturato.

Eliminato: le spettanze derivanti dal sistema di variabili previsto per la classe professionale.

Eliminato: ¶
¶
¶

Eliminato: fatturato e dell'obiettivo acquisizioni del mese - determinato per differenza tra le 50 visite giorno e il numero medio di visite a clienti tradizionali, incrementato dalle consegne -

PREMIO FATTURATO

Il sistema di calcolo del premio sul **fatturato**, sarà determinato applicando aliquote e scaglioni di fatturato giorno (determinato dall'incasso totale mese diviso le giornate lavorate) come da tabella sotto riportata

Per **fatturato** si intende:

Se l'obiettivo tabella mese è raggiunto
fatturato = fatturato tradizionale + il fatturato da telemarketing consegnato + prime vendite consegnate.

Se l'obiettivo tabella mese non è raggiunta :
fatturato = fatturato tradizionale + il 50% del fatturato da telemarketing consegnato + 50% prime vendite consegnate.

LE ALIQUOTE E GLI SCAGLIONI		
Scaglioni di fatturato giorno	**Aliquote**	**Premio giorno incassi intermedi**
Fino a 728,00 €	0,00 %	0
Oltre i 728,00 €	10,00%	10,0% parte eccedente i 728 €

Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti.

RECUPERABILITA' SEMESTRALE

Al raggiungimento dell'obiettivo tabella semestrale (obiettivo fatturato + programma di lavoro dei sei mesi) verranno recuperati eventuali premi tabella mese persi nel semestre.

PREMIO CLIENTI

Al raggiungimento della Tabella Semestrale e del mantenimento del Portafoglio Clienti di ogni "inizio" Semestre (Marzo e Settembre) verrà riconosciuto per ogni Cliente Nuovo Autoprodotto che ha speso nei primi 6 passaggi almeno 80 €:

- 2 € per ogni Cliente Nuovo Autoprodotto fino al mantenimento del portafoglio Clienti di inizio Semestre

- 5 € per ogni Cliente Nuovo Autoprodotto di crescita sul Portafoglio Clienti di inizio Semestre

RETRIBUZIONE GIRI IN CONSEGNA

Nel caso in cui l'OdV sia impiegato in giri giornalieri esclusivamente di consegna, allo stesso sarà applicato il trattamento economico previsto per l'Operatore di Vendita Consegnatario C2.

TRASFERTA

Per il lavoro svolto all'esterno della filiale di appartenenza viene riconosciuta al OPVJB una trasferta giornaliera di **€ 15,00.**

Eliminato: ¶
¶

Eliminato: PROVVIGIONE

Eliminato: provvigionali

Eliminato: definite secondo

Eliminato: .

Eliminato: 'obiettivo mese è raggiunto

Eliminato: 'obiettivo mese NON è raggiunto

Eliminato: ¶

Eliminato: Non verrà considerato utile quale fatturato realizzato e, pertanto, non concorrerà al raggiungimento del risultato previsto in tabella, il fatturato da prime vendite a clienti nuovi, prodotti da acquisitori ed eventuali agenzie di tlmk.¶

Eliminato: Se il fatturato realizzato nel semestre sarà uguale o superiore alla somma delle tabelle previste mensilmente,

Eliminato: ¶
¶
¶
¶
¶

OPERATORE DI VENDITA JUNIOR C

Si individuano nella classificazione di **Operatore di vendita Junior C** tutti gli OpV che hanno realizzato nell'anno commerciale precedente un fatturato superiore a € 192.470,00 e inferiore a € 211.717,00 o una media incasso giorno maggiore di € 819,00 e minore di € 900,00, determinata dall'incasso totale diviso le giornate lavorative, escluse le ferie e i permessi o un incasso giorno di solo di fatturato tradizionale pari a € 750,00.

A fini del raggiungimento dell'obiettivo sopra identificato, non viene considerato utile il fatturato realizzato nel recupero non programmato giri di altri Operatori di Vendita.

Il sistema retributivo integrativo per l'OPVJC prevede i seguenti premi:

PREMIO PROMOZIONE

Il premio è pari allo 0,5% del fatturato tradizionale realizzato, al raggiungimento della quota individuale dell' "obiettivo promozioni", identificato dalla Direzione Commerciale e uniforme per l'intero territorio nazionale. In caso di mancato raggiungimento del risultato individuale di promozione, non si darà corso ad alcuna erogazione.

Il risultato da raggiungere e il riconoscimento del relativo premio non sono condizionati ad alcun titolo da altri obiettivi commerciali quali tabelle, crescita clienti ecc.

Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti.

NOTA A VERBALE
Il Premio Promozione assorbe e sostituisce, a tutti gli effetti, il Premio Fatturato precedentemente in vigore.

TABELLA

Per "**tabella**" si intende il risultato composito dei seguenti elementi:

OBIETTIVO FATTURATO
L'obiettivo fatturato è calcolato applicando la seguente formula:

Nº clienti X gg. lavorativi X Media Incasso Cliente Visitato X Trend*

* - il **trend** è un parametro di riferimento rispetto al mese precedente e potrà essere modificato in base alla stagionalità ed in corrispondenza di eventuali promozioni.

Non verrà considerato utile quale fatturato realizzato e, pertanto, non concorrerà al raggiungimento del risultato previsto in tabella, il fatturato da prime vendite a clienti nuovi prodotti da acquisitori ed eventuali agenzie di tlmk, ed il fatturato realizzato nel recupero giri, non programmato, di altri venditori

PROGRAMMA DI LAVORO
Il programma di lavoro è identificato dalla formula:

gg. lavorativi X 50 visite/giorno

Per "visita" si intendono quelle programmate per l'azione di vendita a clienti fissi, le bolle a clienti altri, le acquisizioni, le consegne di spese da tlmk,; non sono considerati quali "visite" utili al raggiungimento della quota giornaliera, le visite a clienti altri.

Eliminato: , di solo fatturato tradizionale

Eliminato: di

Eliminato: Non verrà considerato utile quale fatturato realizzato e, pertanto, non concorrerà al raggiungimento del risultato previsto in tabella, il fatturato da prime vendite a clienti nuovi prodotti da acquisitori ed eventuali agenzie di tlmk.¶
¶
¶
PROGRAMMA DI LAVORO ¶
Il programma di lavoro è identificato dalla formula:¶
¶
gg. lavorativi X 50 visite/giorno¶
¶
Per "visita" si intendono quelle programmate per l'azione di vendita a clienti fissi, le acquisizioni, le consegne di spese da tlmk, le bolle a clienti altri; non sono considerati quali "visite" utili al raggiungimento della quota giornaliera, quelle a clienti nuovi che non hanno realizzato in un'unica spesa 25,00 € di importo, tranne la prima consegna, che viene sempre considerata come visita. ¶
¶
Il rispetto del programma di lavoro è vincolante per il riconoscimento del Premio Tabella Mese e Premio Fatturato

Eliminato: le spettanze derivanti dal sistema di variabili previsto per la classe professionale

Eliminato: .¶
¶
¶

PREMIO TABELLA MESE

Al raggiungimento dell'obiettivo tabella mese verrà erogato un premio pari a 5 € per giornata lavorata.

Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti.

PREMIO FATTURATO

Il sistema di calcolo del premio sul **fatturato**, sarà determinato applicando aliquote e scaglioni di fatturato giorno (determinato dall'incasso totale mese diviso le giornate lavorate) come da tabella sotto riportata.

Per fatturato si intende:

Se l'obiettivo tabella mese è raggiunto:
fatturato = fatturato tradizionale + il fatturato da telemarketing consegnato + prime vendite consegnate.

Se l'obiettivo tabella mese NON è raggiunto :
fatturato = fatturato tradizionale + il 50% del fatturato da telemarketing consegnato + 50% prime vendite consegnate.

LE ALIQUOTE E GLI SCAGLIONI		
Scaglioni di fatturato giorno	**Aliquote**	**Premio giorno incassi intermedi**
Fino a 832,00 €	0.00 %	0
Oltre i 832,00 €	10,00%	10,0% parte eccedente i 832,00 €

Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti.

RECUPERABILITA' SEMESTRALE

Al raggiungimento dell'obiettivo tabella semestrale (obiettivo fatturato + programma di lavoro dei sei mesi) verranno recuperati eventuali premi tabella mese persi nel semestre.

PREMIO CLIENTI

Al raggiungimento della Tabella Semestrale e del mantenimento del Portafoglio Clienti di ogni "inizio" Semestre (Marzo e Settembre) verrà riconosciuto per ogni Cliente Nuovo Autoprodotto che ha speso nei primi 6 passaggi almeno 80 €:

- 2 € per ogni Cliente Nuovo Autoprodotto fino al mantenimento del portafoglio Clienti di inizio Semestre
- 5 € per ogni Cliente Nuovo Autoprodotto di crescita sul Portafoglio Clienti di inizio Semestre

Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti.

RETRIBUZIONE GIRI IN CONSEGNA

Nel caso in cui l'OdV sia impiegato in giri giornalieri esclusivamente di consegna, allo stesso sarà applicato il trattamento economico previsto per l'Operatore di Vendita Consegnatario C2.

TRASFERTA

Per il lavoro svolto all'esterno della filiale di appartenenza viene riconosciuta al OPVJC una trasferta giornaliera di **€ 20** giornaliere.

Eliminato: fatturato e dell'obiettivo acquisizioni del mese - determinato per differenza tra le 50 visite giorno e il numero medio di visite a clienti tradizionali, incrementato dalle consegne -

Eliminato: PROVVIGIONE

Eliminato: provvigionali definite secondo

Eliminato: .

Eliminato: ¶
Non verrà considerato utile quale fatturato realizzato e, pertanto, non concorrerà al raggiungimento del risultato previsto in tabella, il fatturato da prime vendite a clienti nuovi, prodotti da acquisitori ed eventuali agenzie di tlmk.¶

Eliminato: Se il Fatturato realizzato nel Semestre sarà uguale o superiore alla Somma delle Tabelle previste mensilmente, verranno recuperati eventuali Premi Tabella Mese persi nel Semestre¶
¶

Eliminato: .

Eliminato: ¶
¶
¶
¶

Eliminato: ¶
¶
¶
¶
¶
¶

OPERATORE DI VENDITA SENIOR

Si individuano nella classificazione di **Operatore di Vendita Senior** tutti gli OpV che hanno realizzato nell'anno commerciale precedente un fatturato superiore a € 211.717, o una media incasso giorno maggiore di € 900,00 determinata dall'incasso totale diviso le giornate lavorative escluse le ferie e i permessi o un incasso giorno di solo fatturato tradizionale pari a € 810,00.

A fini del raggiungimento dell'obiettivo sopra identificato, non viene considerato utile il fatturato realizzato nel recupero non programmato giri di altri Operatori di Vendita.

Il sistema retributivo integrativo per l'OPV Senior prevede i seguenti premi:

PREMIO PROMOZIONE

Il premio è pari allo 0,5% del fatturato tradizionale realizzato, al raggiungimento della quota individuale dell' "obiettivo promozioni", identificato dalla Direzione Commerciale e uniforme per l'intero territorio nazionale. In caso di mancato raggiungimento del risultato individuale di promozione, non si darà corso ad alcuna erogazione.

Il risultato da raggiungere e il riconoscimento del relativo premio non sono condizionati ad alcun titolo da altri obiettivi commerciali quali tabelle, crescita clienti ecc.

Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti.

NOTA A VERBALE
Il Premio Promozione assorbe e sostituisce, a tutti gli effetti, il Premio Fatturato precedentemente in vigore.

TABELLA Senior

Per "**tabella senior**" si intende esclusivamente l'obiettivo fatturato, come di seguito identificato:

Nº clienti X gg. lavorativi X Media Incasso Cliente Visitato X Trend*

* - il **trend** è un parametro di riferimento rispetto al mese precedente e potrà essere modificato in base alla stagionalità ed in corrispondenza di eventuali promozioni.

Non verrà considerato utile quale fatturato realizzato e, pertanto, non concorrerà al raggiungimento del risultato previsto in tabella, il fatturato da prime vendite a clienti nuovi prodotti da acquisitori ed eventuali agenzie di tlmk, ed il fatturato realizzato nel recupero giri, non programmato, di altri venditori

PREMIO TABELLA MESE

Al raggiungimento della "Tabella Senior" del mese verrà erogato un premio pari a 10 € per giornata lavorata

Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti.

PREMIO FATTURATO

Il sistema di calcolo del premio sul **fatturato**, sarà determinato applicando aliquote e scaglioni di fatturato giorno (determinato dall'incasso totale mese diviso le giornate lavorate) come da tabella sotto riportata.

Eliminato: di solo fatturato tradizionale,

Eliminato: d

Eliminato: i

Eliminato: .

Eliminato: il risultato composito dei seguenti elementi

Eliminato: OBIETTIVO FATTURATO¶
L'obiettivo fatturato è calcolato applicando la seguente formula:¶

Eliminato: ¶

Eliminato: ¶

Eliminato: Non verrà considerato utile quale fatturato realizzato e, pertanto, non concorrerà al raggiungimento del risultato previsto in tabella, il fatturato da prime vendite a clienti nuovi prodotti da acquisitori ed eventuali agenzie di tlmk.¶
¶
¶
PROGRAMMA DI LAVORO ¶
Il programma di lavoro è identificato dalla formula:¶
¶
gg. lavorativi X 50 visite/giorno¶
¶
Per "visita" si intendono quelle programmate per l'azione di vendita a clienti fissi, le acquisizioni, le consegne di spese da tlmk, le bolle a clienti altri; non sono considerati quali "visite" utili al raggiungimento della quota giornaliera, quelle a clienti nuovi che non hanno realizzato in un'unica spesa 25,00 € di importo, tranne la prima consegna, che viene sempre considerata come visita. ¶
¶
Il rispetto del programma di lavoro NON è vincolante per il riconoscimento delle spettanze derivanti dal sistema di variabili previsto per la classe professionale.¶
¶

Eliminato: '"Obiettivo Fatturato"

Eliminato: a Tabella

Eliminato: ¶

Eliminato: PROVVIGIONE

Eliminato: provvigionali definite secondo

Eliminato: .

Per fatturato si intende:

Se l'obiettivo Tabella mese è raggiunto:

fatturato = fatturato tradizionale + il fatturato da telemarketing consegnato + prime vendite consegnate.

Se l'obiettivo Tabella mese NON è raggiunto:

fatturato = fatturato tradizionale + il 50% del fatturato da telemarketing consegnato + 50% prime vendite consegnate.

LE ALIQUOTE E GLI SCAGLIONI		
Scaglioni di fatturato giorno	**Aliquote**	**Premio giorno incassi intermedi**
Fino a 936 €	0 %	0
Oltre i 936 € fino a 1092 €	10 %	10% parte eccedente i 936 €
Oltre i 1092 €	15 %	15 € +15% parte eccedente i 1092 €

Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti.

Eliminato: ¶
Non verrà considerato utile quale fatturato realizzato e, pertanto, non concorrerà al raggiungimento del risultato previsto in tabella, il fatturato da prime vendite a clienti nuovi, prodotti da acquisitori ed eventuali agenzie di tlmk.¶

RECUPERABILITA' SEMESTRALE

Se il Fatturato realizzato nel Semestre sarà uguale o superiore alla Somma delle Tabelle previste mensilmente, verranno recuperati eventuali Premi Tabella Mese persi nel Semestre

PREMIO CLIENTI

Al raggiungimento della Tabella Semestrale e del mantenimento del Portafoglio Clienti di ogni "inizio" Semestre (Marzo e Settembre) verrà riconosciuto per ogni Cliente Nuovo Autoprodotto che ha speso nei primi 6 passaggi almeno 80 €:

- 2 € per ogni Cliente Nuovo Autoprodotto fino al mantenimento del portafoglio Clienti di inizio Semestre

- 5 € per ogni Cliente Nuovo Autoprodotto di crescita sul Portafoglio Clienti di inizio Semestre

Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti.

RETRIBUZIONE GIRI IN CONSEGNA

Nel caso in cui l'OdV sia impiegato in giri giornalieri esclusivamente di consegna, allo stesso sarà applicato il trattamento economico previsto per l' Operatore di Vendita Consegnatario C2.

TRASFERTA

Per il lavoro svolto all'esterno della filiale di appartenenza viene riconosciuta al OPV Senior una trasferta giornaliera di **€ 30** giornaliere.

Eliminato: ¶
¶
¶
¶
¶

OPERATORE DI VENDITA ACQUISITORE

Eliminato: ASSUNTI PER

Rientrano in questa Classe Professionale tutti gli Operatori di Vendita la cui attività è mirata alla produzione di Clienti Nuovi tramite Acquisizioni, così come descritte nel T.U.C.I.

La Classe Professionale è distinta in due livelli, in base al programma di lavoro prodotto ed eventualmente gestito; il passaggio da un livello all'altro è definito trimestralmente.

Vengono assegnati al livello B tutti gli Acquisitori che hanno realizzato, nel trimestre precedente, un programma di lavoro di almeno 50 Acquisizioni giornaliere.

Oltre ad essere il livello di ingresso nella classe professionale, qualora il programma di lavoro realizzato scenda sotto le 50 Acquisizioni giornaliere, l'Acquisitore ritorna al livello A.

Il sistema retributivo integrativo per l'OPV Acquisitore prevede i seguenti premi :

ACQUISITORE A

PREMIO TABELLA

Al raggiungimento del programma di lavoro, almeno 50 acquisizioni giornaliere, e una produzione di almeno 6 clienti nuovi giorno, verrà erogato un premio pari a 10 € per giornata lavorata.

Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti.

PREMIO CLIENTI

Per ogni cliente nuovo prodotto oltre il limite di 6 clienti giorno, verrà erogato un premio pari a 5 €. La misurazione dei risultati di riferimento e la relativa corresponsione del premio avrà cadenza bimestrale.

Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti.

TRASFERTA

Per il lavoro svolto all'esterno della filiale di appartenenza viene riconosciuta al OPV Acq. una trasferta giornaliera di **€ 5** giornaliere.

ACQUISITORE B

PREMIO TABELLA

Al raggiungimento di almeno 50 acquisizioni giornaliere ed almeno 6 clienti nuovi giorno prodotti verrà erogato un premio pari a 10 € per giornata lavorata.

Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti

PREMIO CLIENTI

Per ogni cliente nuovo prodotto oltre il limite di 6 clienti giorno, verrà erogato un premio pari a 5 €. La misurazione dei risultati di riferimento e la relativa corresponsione del premio avrà cadenza bimestrale.

Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti.

TRASFERTA

Per il lavoro svolto all'esterno della filiale di appartenenza viene riconosciuta al OPVAcq. una trasferta giornaliera di **€ 10**. n

Eliminato: ¶
¶

RECUPERO GIRI ALTRI VENDITORI per classi prof. J - JA - JB - JC - S

Il recupero giri altri Operatori di Vendita cui fa riferimento il presente punto è riferibile esclusivamente ad una sostituzione non programmata.

I recuperi giri altri OO.d.V., così come sopra identificati e premiati nei termini sotto descritti, non potranno superare il numero di 4 al mese per Operatore di Vendita.

Il recupero dei giri di altri OO.d.V., oltre alla trasferta corrispondente alla classe professionale di appartenenza, da diritto ad un premio fatturato pari al 10% sul volume totale del fatturato realizzato nella giornata. Il pagamento del premio come sopra identificato è subordinato al raggiungimento di almeno il 70 % del valore di tabella del giro eseguito in sostituzione.

Il fatturato realizzato nel recupero non programmato giri altri OdV non è considerato utile ai fini del raggiungimento dell'obiettivo tabella mese, nonchè per il fatturato previsto per il passaggio di classe professionale.

Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti.

Eliminato: I trimestre l'obiettivo tabella non è stato ¶
OPERATORE DI VENDITA CONSEGNATARIO ¶
Si individuano nella classificazione di Operatore di Vendita Consegnatario, tutti gli OpV dedicati all'attività di consegna dei prodotti bofrost* su ordini telefonici, operanti nelle filiali organizzate secondo il modello telemarketing.¶
¶
Il sistema retributivo integrativo per l'OPV Cons. prevede i seguenti premi :¶
¶
PREMIO CONSEGNE EFFETTUATE ¶
Il premio consegne effettuate è pari a quanto riportato dalla tabella :¶
¶
¶
Tale erogazione è esclusa da tutti gli istituti differiti ¶
¶
TRASFERTA¶
¶
Per il lavoro svolto all'esterno della filiale di appartenenza viene riconosciuta al OPV Cons. una trasferta giornaliera che varia in funzione del numero di consegne effettuate e quindi del maggior disagio sostenuto come da tabella : ¶
¶
¶
¶
¶
¶
¶
¶
¶
¶
¶
¶
¶
¶
¶
¶
¶
¶

Eliminato: provvigione

Eliminato: , considerando tale premio a parte rispetto al premio provvigione maturato tramite i clienti appartenenti al portafoglio assegnato. ¶
¶

Eliminato:

CONDIZIONI PARTICOLARI

Formattato

Le Parti, in considerazione delle osservazioni emerse dal confronto sindacale, che hanno evidenziato il rischio di veder emergere, nell'applicazione di quanto definito nel presente Accordo, alcune situazioni personali potenzialmente penalizzanti, concordano di sottoscrivere le seguenti condizioni particolari, al fine di prevenire tali situazioni.

TERRITORIALITA' DEL GIRO

Formattato

Formattato

Nel caso in cui il giro di vendita affidato all'OdV presenti, quale caratteristica territoriale, una elevata distanza dalla filiale o una ubicazione dispersiva dei clienti in zona, oppure una particolare complessità logistica di movimento, sarà mandato dei Responsabili di Filiali – in accordo con la Direzione Commerciale - unitamente alle RR.SS.AA. e/o alle OO.SS. Territoriali, procedere ad un adeguato dimensionamento del programma di lavoro, con un limite minimo di 45 visite/giorno.

Formattato

PERIODI DI MALATTIA

Eliminato: ¶

In presenza di eventi di malattia diversi da quelli individuati nell'Accordo del 09.06.2003, le Parti concordano di far effettuare una valutazione congiunta tra Responsabili di Filiali – in accordo con la Direzione Commerciale - unitamente alle RR.SS.AA. ove presenti e/o alle OO.SS. Territoriali, esclusivamente in riferimento alla possibilità di passaggio o mantenimento della Classe Professionale di appartenenza.

Eliminato: ¶

RECUPERO GIRI DI ALTRI OO.d. V - NORMA TRANSITORIA

Formattato

Nell'attuale fase di passaggio dalla precedente normativa contrattuale, a quella che entra in vigore con il presente Accordo, le Parti effettueranno le opportune valutazioni per quegli OO.d.V. che presentano una situazione di obiettivo fatturato fortemente condizionata, nel passaggio di Classe Professionale, da una esecuzione costante di recupero giri di altri OO.d.V.

Tale valutazione sarà effettuata dalle Parti e alle condizioni sopra già descritte.

Stessa valutazione andrà effettuata per gli OO.d.V., già Tutor, la cui attività di vendita non era organizzata sulla decade completa.

Eliminato: ¶

Eliminato: ¶

Articolo 18) T.U.C.I.: INDUMENTI - TERMINALINO - RIFORMULAZIONE

A seguito della riorganizzazione globale del sistema informatico, in uso presso le filiali per la gestione dei dati di pertinenza dell'Operatore di Vendita, si è reso necessario procedere anche alla sostituzione del supporto hardware in dotazione, comunemente denominato "terminalino".

L'attuale terminalino in dotazione è una evoluzione tecnica del precedente, resasi necessaria per ottenere migliorie da un punto di vista funzionale e di gestione dati; tale evoluzione tecnica è resa possibile dall'impiego di materiali innovativi che comportano, come conseguenza indiretta, anche un maggior costo del terminalino.

A fronte di ciò si rende necessario una revisione della normativa contrattuale inerente rotture e danneggiamenti del terminalino, considerato altresì quanto già concordato nell'incontro sindacale del 23/05/2003, in cui si è convenuto di procedere ad un "abbattimento" del valore da trattenere, quale risarcimento danni nel caso di danneggiamento totale o perdita del terminalino elettronico" per colpa dell'Operatore di Vendita, fissando in € 250,00 l'importo di riferimento.

Dalla revisione dei testi in vigore, la disciplina applicabile alla materia in argomento risulta pertanto così riformulata:

"Gli indumenti, che costituiscono la divisa aziendale, così come elencati nell'allegato, il "terminalino" portatile ed eventuali altre apparecchiature assegnate in dotazione dovranno essere riconsegnati dall'assegnatario all'atto della risoluzione del rapporto di lavoro.

Qualora indumenti e altre apparecchiature non venissero riconsegnate, l'Azienda, applicando quanto previsto dall'art. 162 CCNL Terziario, Distribuzione e Servizi 3.11.1994 e successivi rinnovi, opererà una trattenuta dalle competenze di fine rapporto dell'Operatore di Vendita interessato, di un importo pari al loro prezzo di acquisto in atto alla data della risoluzione del rapporto di lavoro.

Nel caso di rotture, danneggiamenti, perdita del "terminalino" e/o delle apparecchiature in dotazione, per colpa dell'Operatore di Vendita nel corso del rapporto di lavoro, si procederà, previa contestazione, a trattenere dalla retribuzione il costo della riparazione o dell'apparecchiatura, a titolo di risarcimento del danno, secondo quanto di seguito definito.

Tenuto conto dei costi dei materiali, della manodopera e delle spese di gestione inerenti, l'importo minimo da trattenere in caso di rottura o danneggiamento riparabile è pari ad € 75,00; in caso invece di danneggiamento totale o perdita del terminalino, l'importo di riferimento è stato fissato in € 250,00."

DICHIARAZIONE DELLE PARTI

Le parti concordano che gli importi corrisposti sulla base di quanto previsto a titolo di trattamento economico nel presente Accordo, configurandosi quale "Salario Variabile", rientrano nella fattispecie di cui all'art. 2, DL 25.3.1997 n. 67 convertito nella Legge 23.5.1997 n. 135 e come tali godranno dei benefici previsti.

Gli stessi importi, in quanto erogazioni di II° livello variabili e non predeterminabili, non sono utili ai fini di alcun istituto legale e contrattuale, ivi compreso il trattamento di fine rapporto, ad esclusione del trattamento di malattia, di infortunio, di maternità per il periodo di 5 mesi di astensione obbligatoria, e di congedo matrimoniale, che verrà liquidato sulla base della retribuzione di fatto (media del salario variabile degli ultimi dodici mesi), salvo le eccezioni espressamente indicate.

DECORRENZA E DURATA

il presente Accordo entrerà vigore dal 01.05.2005 e avrà valenza fino a tutto il 31.08.2005, ferme restando le verifiche e gli eventuali aggiornamenti che le parti concorderanno di effettuare nel corso del periodo indicato; Je Parti concordano pertanto di incontrarsi entro il mese di Luglio 2005 per una verifica dello stesso.

Eliminato: .

Letto Confermato e sottoscritto

L' Azienda	Le Organizzazioni Sindacali	I Rappresentanti Sindacali