VERBALE DI ACCORDO

Il giorno 7 aprile 2008 in Roma

tra

la AUCHAN S.p.A. rappresentata da Giuliano STRONATI,

e

la FILCAMS-CGIL, rappresentata da Marinella MESCHIERI

la FISASCAT-CISL, rappresentata da Giovanni PIRULLI e Marco DEMURTAS

la UILTUCS-UIL, rappresentata da Marco MARRONI

assistiti dalla Delegazione Trattante.

In applicazione dell'impegno previsto nell'ambito della scheda tecnica 3 (commercio di reparto) si è sviluppato un confronto per l'istituzione del meccanismo Commercio di reparto anche per i reparti Servizi e Staff di ipermercato per concorrere alla assegnazione dei medesimi valori, fermo restando ogni altro criterio previsto dalla scheda tecnica non espressamente disciplinato in maniera diversa e ogni altro criterio generale previsto dall'accordo integrativo aziendale del 10 ottobre 2007.

La sezione allegata, costituita dalla SCHEDA TECNICA SERVIZI 3 TER, entra a far parte dell'accordo integrativo aziendale del 10.10.2007 di cui costituisce parte integrante e deve intendersi a tutti gli effetti regolata dall'art. 23 dell'AIA.

Le parti si danno atto della variazione del modello organizzativo adottato dal settore Tessile degli ipermercati da "reparto" a "mestieri"; di conseguenza, a parziale modifica ed integrazione della scheda tecnica 3 (commercio di Reparto), le parti concordano che per il settore Tessile il calcolo del Commercio di Reparto anziché per reparto sarà eseguito per mestiere; l'attribuzione del valore per ciascun collaboratore beneficiario avverrà in base alla media dei risultati dei mestieri compresi in uno dei seguenti aggregati organizzativi in cui il lavoratore opera:

- INTIMO/CALZE NOTTE UOMO e DONNA (1 Mestiere)
- ABBIGLIAMENTO E ACCESSORI UOMO + ABBIGLIAMENTO E ACCESSORI DONNA (2 mestieri)
- PUERICULTURA + INTIMO/CALZE NOTTE 0-14 + ABBIGLIAMENTO E ACCESSORI 0 -14 (3 mestieri)
- PANTOFOLE + CALZATURE CITTA' + CALZATURE SPORT + TESSILE SPORT (4 mestieri)

Letto confermato e sottoscritto

AUCHAN S.P.A.

FILCAMS
FISASCAT
UILTUCS

SCHEDA TECNICA 3 TER
COMMERCIO DI REPARTO SERVIZI E STAFF

SEZIONE SERVIZI

Ciascun reparto dei Servizi di Staff degli ipermercati sarà ammesso a beneficiare, in base alle regole generali, dell'assegnazione del valore determinato per ogni reparto solo in caso di svolgimento di riunioni di reparto quindicinali.

Pertanto, la partecipazione alle riunioni di reparto in orario di lavoro e la redazione di specifico verbale di riunione costituisce presupposto per l'ammissione all'assegnazione del valore.

Il Commercio di Reparto è calcolato su base trimestrale o semestrale come specificato di seguito per ogni reparto e viene determinato in funzione del conseguimento di obiettivi.

Per tutti gli Iper di recente apertura, l'ammissione al meccanismo di reparto Commerciale decorre dal terzo anno di esercizio.

BENEFICIARI

Sono beneficiari i collaboratori con contratto a tempo indeterminato, Apprendistato e di Inserimento in servizio in ipermercato alla data di erogazione di tutti i Reparti dei settori le Casse, i Servizi e le Staff.

STRUTTURA OBBIETTIVI/INDICATORI

Il valore calcolato per ciascun Reparto è costituito da indicatori/obbiettivi che potranno essere oggetto di aggiornamento e variazione in funzione della strategia e delle priorità commerciali.

Gli obbiettivi individuati nella presente scheda tecnica 3 ter servizi devono intendersi a carattere sperimentale per la durata di un solo anno.

Annualmente le parti si incontreranno per eseguire un esame sulle eventuali variazione e/o aggiornamenti degli indicatori in funzione della strategia commerciale.

Per ogni obbiettivo/indicatore sarà misurato l'incremento/decremento del valore con riferimento al periodo trimestrale o al periodo semestrale.
Il valore viene calcolato in euro; il valore massimo conseguibile per gli Addetti Vendita sarà pari a 250 €; saranno conseguibili massimo 40 punti del valore di 6,25€ per ciascun trimestre pari complessivamente a 250 € trimestrali e pari a 1000 € su base annua per il FT (per il Part Time sarà riproporzionato in base alla % dell'orario a tempo pieno). Per il Capo Reparto il valore massimo conseguibile sarà pari a 1500 € annui; a tal fine il valore sarà attribuito sulla base degli stessi punti fino a massimo di 40 punti del valore di 6,25€ per ciascun trimestre che saranno moltiplicati per il coefficiente 1,5 con il massimo conseguibile trimestrale pari a 375 € trimestrali e 1500 € annuali;

In caso di calcolo su base semestrale i risultati conseguiti saranno attribuiti per 2 trimestri successivi.

I risultati negativi su uno o più indicatori non penalizzano i trimestri successivi.

I risultati negativi su uno o più indicatori riducono i risultati positivi degli altri indicatori dello stesso trimestre compensandosi algebricamente gli uni agli altri.

Per l'obiettivo comune saranno rilevati i risultati di incremento o di decremento fino ad un massimo di 10 punti positivi o di 10 punti negativi;
Ciascun trimestre si realizzerà la somma algebrica dei risultati positivi (punti) e dei risultati negativi (punti) per ottenere il risultato complessivo (la somma dei risultati positivi in punti sarà ridotta dalla somma dei risultati negativi in punti)

Il valore viene assegnato il secondo mese successivo alla fine del periodo (ad esempio il trimestre aprile - giugno 2008 verrà attribuito a fine agosto.

I valori saranno calcolati su base trimestrale ed offerti in sottoscrizione o corrisposti trimestralmente secondo lo schema di seguito riportato

OBIETTIVI DEFINITI SERVIZI E STAFF

OBBIETTIVO COMUNE PER TUTTI I SERVIZI STAFF

E' previsto un obbiettivo comune per tutti i servizi consistente nella progressione trimestrale del numero dei clienti dell'ipermercato che ammette alla maturazione di 10 punti (ciascun punto corrispondente alla variazione percentuale del parametro rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente);

Il calcolo a livello di IPERMERCATO si determina sulla base dell'incremento percentuale di :
progressione n. **Clienti** (scontrini per IPERMERCATO) **(- 10 +10)+**

OBBIETTIVI SPECIFICI PER I SERVIZI E STAFF

Ulteriori 30 punti su base trimestrale saranno attribuiti in funzione del conseguimento degli obbiettivi previsti in modo specifico per ciascun servizio

CONTABIILITA' IPER
Per la contabilità sono individuati i seguenti indicatori distinti in relazione al processo amministrativo.

Contabilità fornitori merci (addetti alla contabilità fornitori)

L'indicatore obiettivo specifico per gli addetti alla contabilità fornitori è la percentuale delle fatture merci abbinate in automatico.

Modalità di calcolo e di rilevazione dell'indicatore

INDICATORE CONTABILITA' FORNITORI	PERCENTUALE FATTURE MERCI ABBINATE IN AUTOMATICO
INDICATORE	N° PRATICHE ABBINATE IN AUTOMATICO NEL SEMESTRE / N° FATTURE REGISTRATE NEL SEMESTRE
NUMERATORE - INDICATORE	N° PRATICHE ABBINATE IN AUTOMATICO NEL SEMESTRE
DENOMINATORE - INDICATORE	N° FATTURE REGISTRATE NEL SEMESTRE
IPER IN AMBITO	IPER A PARITA' (APERTI DA ALMENO UN ANNO SOLARE COMPLETO)
TEMPI DI RILEVAZIONE	SEMESTRALE
BASE PER IL CALCOLO DEL PROGRESSO	INDICATORE DEL SEMESTRE PRECEDENTE
MODALITA' CALCOLO DEL PROGRESSO	DELTA PUNTI % RISPETTO L'INDICATORE SEMESTRE PRECEDENTE
	IMPORTO DEL VALORE UNITARIO ATTRIBUIBILE DIVERSIFICATO PER FASCIA DI PROGRESSO.
	IL VALORE UNITARIO PER FASCIA DIVERSIFICATO IN FUNZIONE DEL VALORE DI PARTENZA
DISPONIBILITA' INDICATORE	OGNI DUE SETTIMANE; ESTRAZIONE EFFETTUATA DA AMMINISTRAZIONE IPER E PUBBLICATA SU PLANET

L'addetto matura i punti in funzione del raggiungimento di obiettivi secondo lo schema riportato nella tabella sottostante

	Percentuale indicatore per fascia				
	minore 85%	85% - 87%	88% - 90%	91% - 94%	95% oltre
Punti maturati					
mantenimento	0	0	8	13	30
da 0,1% al 1%	8	15	20	25	30
dal 1,1% al 2%	15	23	30	30	30
oltre il 2,1%	30	30	30	30	30

Contabilità casse e banche (addetti alla contabilità casse e banche)

L'indicatore obiettivo specifico:
L'indicatore per gli addetti alla contabilità casse e banche è il saldo del disabbinato banca

Modalità di calcolo e di rilevazione dell'indicatore

E' prevista una condizione di accesso al valore: la contabilità iper deve aver certificato tutte le contabili bancarie caricate sul sistema contabile della società con data operazione e data estratto conto minore o uguale a quella di rilevazione dell'indicatore (es. 30 giugno, 31 dicembre).

INDICATORE CASSA/BANCA	**DISABBINATO BANCA**
INDICATORE	variazione % del saldo dei conti relativi al Versamento contanti (420025), Incassi POS (420019), Incassi carte di credito (420020), Versamenti assegni (420026), Transitorio banca (420028) rispetto al medesimo periodo dello scorso anno
RILEVAZIONE INDICATORE	Semestrale (fine giugno e fine dicembre)
IPER IN AMBITO	Iper aperti da almeno un anno solare
BASE DI CALCOLO PER MISURARE LA VARIAZIONE	Saldo a fine giugno / fine dicembre dell'anno n-1
	Nel corso del 2007 e' stato implementato il nuovo processo di contabilizzazione dei movimenti di cassa e di banca denominato "Finance 2006". Gli ipermercati hanno migrato sul nuovo processo gradualmente durante l'anno (gli ultimi iper hanno migrato nel novembre 2007): Al 30/6/2007 non e' disponibile per tutti gli ipermercati il saldo disabbinato banca. Il valore del disabbinato di giugno 2007 sul quale calcolare la variazione 2008 è stato calcolato come segue: si è determinato quanto pesa in percentuale il disabbinato di dicembre sul giro d'affari di dicembre. La percentuale ottenuta è stata applicata sul giro d'affari di giugno 2007 ottenendo così il disabbinato di riferimento. A partire dal 2009, per la rilevazione del primo semestre, l'indicatore di riferimento sul quale calcolare la variazione sarà il valore del disabbinato presente in contabilità al 30/6 dell'anno n-1. Il valore del disabbinato di dicembre è la chiusura del disabbinato banca presente nel Bilancio (già disponibile da dicembre 2007)
TEMPISTICHE DI RILEVAZIONE	Alla chiusura del sezionale casse. L'indicatore può essere monitorato con cadenza mensile. Il dato è consultabile direttamente dall'ipermercato sul sistema contabile

MODALITA' DI CALCOLO DELL'INDICATORE	Il valore unitario attribuibile è in funzione di due variabili: 1) Condizione di accesso: certificazione di tutte le contabili bancarie presenti nel riconciliatore (con data operazione / data estratto conto minore o uguale al 30 giugno o al 31 dicembre) 2) Variazione % 3) Fattore di correzione legata all'anzianità delle partite: il valore unitario viene abbattuto del 20% se, nel saldo disabbinato banca, sono presenti movimenti non riconciliati con anzianità superiore ai 3 mesi (ad esempio: rilevazione di dicembre, movimenti con riconciliati con data antecedente il 1 ottobre; rilevazione di giugno, movimenti con riconciliati con data antecedente 1 aprile);

L'addetto matura i punti in funzione del raggiungimento di obiettivi secondo lo schema riportato nello schema seguente

	certificate tutte le contabili		
Variazione saldo disabbinato	0% / - 5%	-6% / - 10%	-11% / oltre
Punti maturati	8	15	30

Contabilità clienti iper (capo reparto contabilità)

Punti maturati dal capo reparto contabilità

I punti maturabili dal capo reparto sono calcolati in base al raggiungimento degli obiettivi degli indicatori del proprio reparto secondo la seguente composizione:

- un terzo dei punti maturati dalla incremento percentuale fatture merci abbinate in automatico (33%)
- un terzo dei punti maturati dalla riduzione percentuale Saldo del disabbinato banca (33%)
- un terzo dei punti maturati dal sulla Anzianità dei crediti v/ clientela gestiti dall'ipermercato (33%)

L'indicatore obiettivo anzianità dei crediti relativi a clienti dell'ipermercato

Modalità di calcolo e di rilevazione dell'indicatore

INDICATORE	Anzianità dei seguenti conti di crediti presenti SAP: Clienti extravendita (328733), Vendite non pagate (312318), Convenzioni iper (312320), Clienti iper (312321)
RILEVAZIONE DELL'INDICATORE	Semestrale
IPER IN AMBITO	Iper aperti da almeno un anno solare (parità)
MODALITA' DI CALCOLO	Suddivisione dei crediti (partite aperte) in base al periodo contabile (mese) di registrazione in contabilità
TEMPISTICHE DI RILEVAZIONE	Alla chiusura mensile del sezionale cliente. Il dato può essere monitorato on line dall'ipermercato sul sistema contabile.
MODALITA' DI ATTRIBUZIONE DEL VALORE	Valori unitari diversificati in funzione dell'anzianità del credito

I valori sono commisurati ai punti maturati in funzione del raggiungimento di obiettivi secondo lo schema riportato nello schema seguente

Anzianità crediti	da 0 a 60 gg	da 0 a 90 gg
Punti maturati	30	15

AMMINISTRAZIONE PERSONALE
OBBIETTIVO: giustificazione (apposizione causale effettiva corretta) nella gestione del sistema di rilevazione delle presenze di tutte le ore risultanti assenti o non giustificate del trimestre;

MATURAZIONE PUNTI IN FUNZIONE ORE ASSENZA NON GIUSTIFICATE CORRETTAMENTE:

Saranno considerati i dati delle elaborazioni presenze del trimestre.
Saranno maturati 30 punti a fronte del conseguimento integrale dell'obbiettivo.

Per ogni ora di assenza non giustificata correttamente con la causale effettiva, la maturazione sarà ridotta di un punto.
Le ore risultanti dalla totalizzazione della elaborazione del sistema di rilevazione delle presenze che riducono i punti sono:

- causale "ASS"
- causale "ACR"
- causale modificate nel sistema elaborazione paghe dopo la chiusura dell'elaborazione presenze con esclusione di quelle per eventuali certificati di malattia/maternità pervenuti successivamente.

SICUREZZA
OBIETTIVO:
RIDUZIONE DIFFERENZE INVENTARIALI + SVA ROTTURE DELL'IPERMERCATO;
Calcolo su base semestrale;
La chiusura anno fiscale determina la classifica iper sulla base dell'incidenza delle differenze inventariali + sva rotture sul GA, la media società è la media di Auchan parità (la sommatoria degli iper che hanno concluso almeno 1 anno intero di esercizio civilistico (1/1 – 31/12) dopo apertura.
Sulla base di questi risultati, i diversi iper saranno classificati in diverse fasce / classi e ad ogni classe sarà richiesto una regressione diversa di differenze inventariali + sva rotture (vedi tabella).
Il punto viene conseguito sulla base della regressione del valore delle differenze inventariali + sva rotture prevista per ogni classe.
E' prevista l'attribuzione di un punto in funzione della riduzione del valore delle "differenze inventariali + sva rotture" nella misura prevista per ciascun iper in base alla classe di appartenenza. La classe viene aggiornata ogni anno, sulla base del risultato di chiusura anno fiscale. Il punteggio a cui si concorre sarà pari a massimo 30 punti trimestrali pari ciascuno a 6,25€;
Il calcolo sarà su base semestrale; la maturazione dei punti sarà attribuita per due trimestri successivi;
Ai fini della maturazione dei punti del trimestre aprile-maggio giugno 2008 saranno calcolati i dati del semestre gennaio-giugno 2008 e il valore sarà attribuito anche per il trimestre lug-ago-set 2008.

Maturazione punti in funzione classi scostamento rispetto media societaria dell'anno precedente:

Classi di incidenza rispetto media	**Regressione % valore del corrispondente periodo anno precedente per maturare 1 punto**
inferiore a media di + del 17%	0,03%
inferiore a media da 10 a 17%	0,08%
inferiore a media fino a 10%	0,13%
Media Auchan parità*	
superiore a media fino max + 10%	0,26%
superiore a media da 10 a 25%	0,40%
Superiore di oltre il 25%	0,50%

RICEVIMENTO
OBBIETTIVO:
RIDUZIONE INCIDENZA DIFFERENZE INVENTARIALI + SVA ROTTURE DEI SETTORI DEL RICEVIMENTO:

- NON ALIMENTARE
- PRODOTTI GRANDE CONSUMO
- PRODOTTI FRESCHI

Per ciascun settore del ricevimento, la chiusura anno fiscale determina la classifica iper sulla base dell'incidenza delle differenze inventariali + sva rotture del settore del Ricevimento sul Giro d'affari dell'ipermercato; la media società è la media di Auchan parità (la sommatoria degli iper che hanno concluso almeno 1 anno intero di esercizio civilistico (1/1 – 31/12) dopo apertura. Sulla base di questi risultati, per ciascun settore del ricevimento, i diversi iper saranno classificati in diverse fasce / classi e ad ogni classe sarà richiesto una regressione diversa di differenze inventariali + sva rotture (vedi tabella).
Il punto viene conseguito sulla base della regressione del valore delle differenze inventariali + sva rotture prevista per ciascuna classe dalla tabella.

E' prevista l'attribuzione di un punto in funzione della riduzione del valore delle "differenze inventariali + sva rotture" nella misura prevista per ciascun iper in base alla classe di appartenenza per incidenza. La classe viene aggiornata ogni anno, sulla base del risultato di chiusura anno fiscale. Il punteggio a cui si concorre sarà pari a massimo 30 punti trimestrali pari ciascuno a 6,25€;
Il calcolo sarà su base semestrale; la maturazione dei punti sarà attribuita per due trimestri successivi;
Ai fini della maturazione dei punti del trimestre aprile-maggio giugno 2008 saranno calcolati i dati del semestre gennaio-giugno 2008 e il valore sarà attribuito anche per il trimestre lug-ago-set 2008.

Maturazione punti in funzione classi scostamento rispetto media societaria dell'anno precedente

Classi di incidenza DI + Sva rotture di settore rispetto media societaria	**Regressione % valore del corrispondente periodo anno precedente per maturare 1 punto**
inferiore a media di + del 17%	0,03%
inferiore a media da 10 a 17%	0,08%
inferiore a media fino a 10%	0,13%
Media Auchan parità*	
superiore a media fino max + 10%	0,26%
superiore a media da 10 a 25%	0,40%
Superiore di oltre il 25%	0,50%

SERVIZIO ASSISTENZA SISTEMI

OBBIETTIVO SPECIFICO: attivazione di un numero inferiore alla media societaria di protocolli tecnologici e di commercio (richieste di intervento presso call center) con esclusione di richieste di intervento sull'hardware.
Calcolo su base trimestrale;
Raggiungeranno il valore solo gli iper con un numero di protocolli inferiori alla media aziendale del trimestre con le seguenti misure per ogni scaglione:

inferiore di almeno 10%	5 punti
inferiore di almeno 20%	ulteriori 5 punti
inferiore di almeno 25%	ulteriori 5 punti
inferiore di almeno 30%	ulteriori 5 punti
inferiore di almeno 35%	ulteriori 5 punti
inferiore di almeno 40%	ulteriori 5 punti

I dati saranno rilevati dal sistema informatico centrale del call-center con di diffusione mensile delle rilevazioni.

Ai fini della definizione della media concorrono tutti gli ipermercati.

SERVIZIO DECORAZIONE

OBBIETTIVO SPECIFICO: INCREMENTO GIRO AFFARI PROMO
La maturazione di ciascun punto è correlata all'incremento del Giro d'Affari Promo;
In funzione dell'incidenza del giro d'affari della Promo sul giro d'affari dell'ipermercato dell'anno precedente il punteggio a cui si concorre nel trimestre sarà pari a massimo 30 punti ciascun del valore di 6,25€ ;

La misura della progressione del Giro d'Affari Promo utile alla maturazione di un punto è prevista per ciascun ipermercato dalla seguente tabella in base alla classe di incidenza del Giro d'affari Promo rispetto a quello della media societaria risultante dai risultati dell'anno precedente a quello di maturazione.
la media società e la media di Auchan parità (la sommatoria degli iper che hanno concluso almeno 1 anno intero di esercizop civilistico (1/1 – 31/12) dopo apertura..

Maturazione punti in funzione classi scostamento rispetto media societaria dell'anno precedente:

Classi Incidenza Giro d'affari PROMO/Giro affari Iper rispetto media societaria	**Progressione giro d'affari promo rispetto trimestre anno precedente per maturare 1 punto**
Quota superiore a media di + del 10%	0,06%
Superiore a media fino a 10%	0,08%
Media societaria	
Inferiore a media fino max + 10%	0,08%
Inferiore di oltre il 10%	0,10%

SERVIZIO MANUTENZIONE

OBBIETTIVO: Miglioramento efficienza energetica consistente nella riduzione dell'incidenza delle KWH/METRO QUADRATO di AREA VENDITA

Gli ipermercati sono classificati sulla base del consumo di energia per metro quadrato di area di vendita dell'anno precedente.

Per ciascuna fascia / classe di consumo energetico per metro quadrato di area di vendita annuo nella colonna di destra della tabella seguente viene prevista la riduzione che consente di conseguire il massimo dei 30 punti trimestrali;

CLASSE ENERGETICA	classe energetica Kwh/mq anno	RISPARMIO BASE ANNUA ANNO PRECEDENTE PARITA' %	OBBIETTIVO TRIMESTRE RISPARMIO % DEL CONSUMO kwh/mq ANNO PRECENTE
A	Inferiore a 400	0,50%	0,125% kwh/mq anno
B	Da 400,1 a 470	1,00%	0,25% kwh/mq anno
C	Da 470,1 a 540	1,50%	0,375% kwh/mq anno
D	Da 540,1 a 610	2,50%	0,625% kwh/mq anno
E	Da 610,1 a 680	3,00%	0,750% kwh/mq anno
F	Da 680,1 a 750	4,00%	1,00% kwh/mq anno
G	Superiore a 750	5,00%	1,25% kwh/mq anno

Per ciascun trimestre, a fronte del conseguimento integrale dell'obbiettivo di risparmio trimestrale previsto dalla precedente tabella saranno maturati 30 punti; in caso di conseguimento parziale dell'obbiettivo, i punti saranno maturati in proporzione alla quota di obbiettivo trimestrale conseguito.

SERVIZIO DOPO VENDITA

OBBIETTIVO SPECIFICO: Incremento numero attivazioni SIM AUCHAN MOBILE in rapporto al numero dei clienti.

Maturazione punti in funzione dell'incremento schede Sim Auchan mobile attivate rispetto al trimestre anno precedente in proporzione al numero dei clienti del trimestre.

Per i primi 4 trimestri (da aprile 2008 a marzo 2009) il valore del trimestre anno precedente sarà zero e quindi tutte le schede attivate saranno incrementali.

Il numero delle schede incrementali che consentono la maturazione dei punti è determinata in funzione del numero dei clienti del trimestre di calcolo come definito in tabella seguente:

Numero schede attivate nel trimestre in aggiunta al numero schede attivate nel trimestre anno precedente	Punti maturabili
di almeno 1 x 1000 clienti	5 punti
di almeno 1,1 x 1000 clienti	ulteriori 5 punti
di almeno 1,2 x 1000 clienti	ulteriori 5 punti
di almeno 1,3 x 1000 clienti	ulteriori 5 punti
di almeno 1,4 x 1000 clienti	ulteriori 5 punti
di almeno 1,5 x 1000 clienti	ulteriori 5 punti

Calcolo e valori

Il valore conseguito viene assegnato nei mesi indicati nella tabella seguente nella colonna: Mesi di Attribuzione.
Il risultato degli indicatori trimestrali sarà assegnato il secondo mese successivo indicato in tabella;
Il risultato degli indicatori del primo semestre saranno utili ai fini dell'attribuzione dei punti per i mesi di agosto e novembre;
Il risultato degli indicatori del secondo semestre saranno utili ai fini dell'attribuzione dei punti per i mesi di febbraio e maggio.

Il valore viene calcolato in euro; il valore massimo conseguibile per gli Addetti Vendita sarà pari a 250 €; saranno conseguibili massimo 40 punti del valore di 6,25€ per ciascun trimestre pari complessivamente a 250 € trimestrali e pari a 1000 € su base annua per il FT (per il Part Time sarà riproporzionato in base alla % dell'orario a tempo pieno).
Per il Capo Reparto il valore massimo conseguibile sarà pari a 1500 € annui; a tal fine il valore sarà attribuito sulla base degli stessi punti fino a massimo 40 punti del valore di 6,25€ per ciascun trimestre che saranno moltiplicati per il coefficiente 1,5 con massimo conseguibile pari a 375 € trimestrali e 1500 € annuali;

Il valore viene assegnato il secondo mese successivo alla fine del periodo (ad esempio il trimestre aprile - giugno 2008 verrà attribuito a fine agosto.

I valori saranno calcolati su base trimestrale ed offerti in sottoscrizione o corrisposti trimestralmente secondo lo schema di seguito riportato

I valori saranno calcolati su base trimestrale ed offerti in sottoscrizione o corrisposti trimestralmente secondo lo schema di seguito riportato

TRIMESTRI DI CALCOLO	SEMESTRE DI CALCOLO PER GLI INDICATORI SEMESTRALI	MESI DI Attribuzione
Gennaio Febbraio Marzo	Luglio dicembre	Maggio
Aprile Maggio Giugno	Gennaio giugno	Agosto
Luglio Agosto Settembre	Gennaio- giugno	Novembre
Ottobre Novembre Dicembre	Luglio-dicembre	Febbraio

Sotto il valore di 25€ non verrà erogata la quota. Le quote inferiori verranno accumulate sui trimestri successivi.

Per percepire il risultato totale del valore intero occorre aver lavorato tutte le ore contrattuali. Tutte le assenze abbattono il valore del "Commercio di Reparto".

Quindi ogni ora di assenza riduce il valore in misura del 2,5 % (che per i Part-time ridurrà la percentuale che matura in funzione dell' orario contrattuale rispetto al Full-time). Le assenze inferiori all'ora saranno sommate a livello mensile per determinare il numero di ore che nel trimestre determinano la riduzione

Ai fini della maturazione del valore sarà considerato l'orario contrattuale.

Straordinario e supplementare non compensano le ore di assenza e quindi non sono utili alla maturazione.

Non costituiscono abbattimento di valore:

- le assemblee sindacali, i permessi sindacali ed elettorali;
- Ferie e PIR, considerati presenza in quanto obbligatori;
- Permessi allattamento;
- Permessi donazione sangue;
- Permessi assistenza invalidi;
- permesso lutto.