

La REC (ou rémunération Extra-Conventionnelle) correspond à la rémunération de l'activité (soit commerciale, soit de fonctionnement).

Il existe donc dans la Caisse Régionale **2 types de REC**:

- La **REC de type 1** pour les salariés du réseau de proximité et certains salariés des sièges dont les activités sont considérées comme des **activités commerciales de vente** (par exemple les salariés de CM@, des AEL, de la Gestion Conseillée etc ...)
- La **REC de type 2** pour les salariés des sièges dont les activités sont considérées comme des **activités de fonctionnement**.
Pour les salariés rattachés aux fonctions de contrôle, la REC de type 2 sera spécifique à ces unités.

Vous pouvez retrouver les montants correspondant à ces deux types de REC dans les tableaux ci-dessous (montants bruts).

Grille REC Type 1 (réseau et certains métiers des sièges)

Classes	Emplois	RCE	Montants REC/an
Classe 1	Niveaux B et C	3 et 4	1 779 €
Classe 2	Niveau D	5	2 934 €
	Niveau E	6 et 7	3 597 €
	Niveau F	8 et 9	4 064 €
Classe 3	Niveau G - Sans animation	10 et 11	4 079 €
	Niveau G - Avec animation	10 et 11	4 251 €
	Niveau H	12 et 13	4 866 €
	Niveau I	14 et 15	4 866 €
	Niveau J	16 et 17	5 155 €

Grille REC Type 2 (sièges)

Classes	Emplois	RCE	Montants REC/an
Classe 1	Niveaux B et C	3 et 4	760 €
Classe 2	Niveaux D, E et F	5 à 9	805 €
Classe 3	Niveau G - Chargé d'activité	10 et 11	1 772 €
	Niveau H - Resp Domaine	12 et 13	2 185 €
	Niveau I - Resp Secteur	14 et 15	2 862 €
	Niveau J - Resp Pôle	16 et 17	3 252 €

Planchers/Plafonds:

Le taux d'atteinte global payé de la REC est **garanti** pour chaque emploi à hauteur de **70%** de l'assiette et est **plafonné** à hauteur de **130%** de l'assiette.

Versements et acomptes:

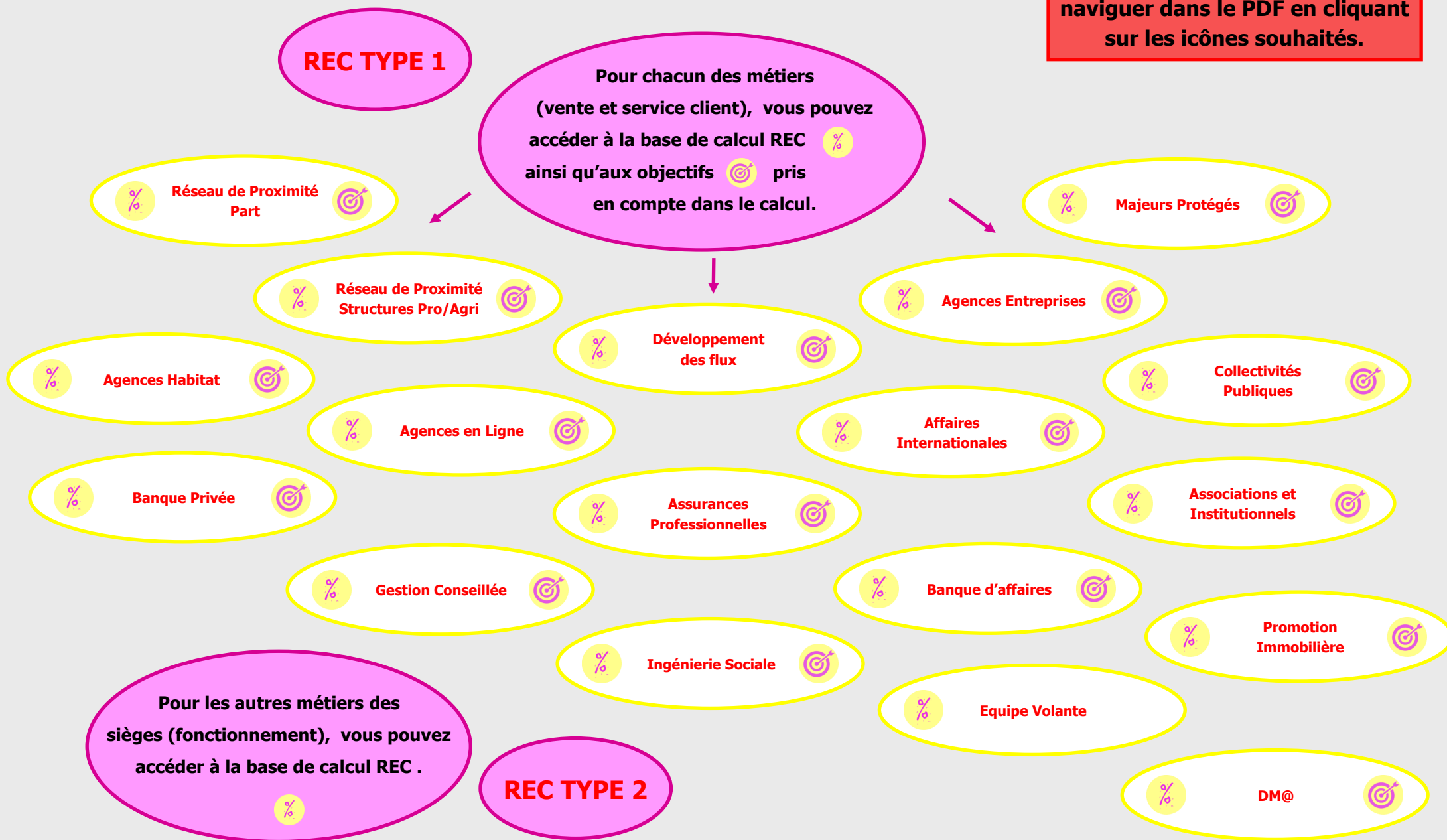
11 acomptes sont versés de janvier à novembre de l'année N et correspondent chacun à 1/11ème de la part garantie de l'assiette (les 70% garantis)

Le solde est versé en février de l'année N+1

Il est égal à :

Montant de REC/an selon l'emploi occupé **X** Taux d'atteinte de l'objectif
Diminué des acomptes versés.

Utilisez le menu dynamique pour naviguer dans le PDF en cliquant sur les icônes souhaités.



Pas d'objectif spécifique ; le taux d'atteinte pris en compte sera la moyenne des taux d'atteinte des unités commerciales ayant une REC de type 1.

Base de calcul REC Type 1 : Vente et service client avec Enveloppe de REC « commerciale »

	Grappe d'agences/Structure Marchés dédiés (Niveau Equipe)		Secteur d'Agences (Niveau +1)		Caisse Régionale (Niveau CR)	
	Qui	Quelle part	Qui	Quelle part	Qui	Quelle part
Réseau de proximité Grille REC Type 1	Particuliers : Grappes d'agences	50% sur le taux d'atteinte cumulé des agences couvertes	Secteur d'agences	40%	Moyenne des taux d'atteinte niveau agence et unités commerciales de type 1	10%
	SPA: Structures dédiées (y compris Nantes Pro/patri ; la Baule Pro/patri et centre d'affaires Loire et Brière)	50% sur le taux d'atteinte cumulé de la structure dédiée (SPA)	Secteur d'agences	40%	Moyenne des taux d'atteinte niveau agence et unités commerciales de type 1	10%

REC TYPE 1

Base de calcul REC Type 1 : Vente et service client avec Enveloppe de REC « commerciale »

	Autres unités commerciales (Niveau Equipe)		Direction / Secteur (Niveau +1)		Caisse Régionale (Niveau CR) *	
	Qui	Quelle part	Qui	Quelle part	Qui	Quelle part
Autres activités commerciales de vente (métiers des sièges) Grille REC Type 1	Secteur Distribution en Ligne (AEL, Gestion Conseillée et CEL)					
	Secteur Distribution Spécialisée (Assurances des Pro et Agri (les 3 secteurs), les Agences Habitat)	50 %	Moyenne réseau de proximité (niveau agence)	40 %	Moyenne des taux d'atteinte niveau unités commerciales de type 1	10 %
	Filière Assurances (Conseil Multicanal)					
	Pôle Ingénierie Sociale					
	Banque Privée					
	Salarié en charge des tutelles	50 %	Moyenne réseau de proximité	40 %	Moyenne des taux d'atteinte niveau unités commerciales de type 1	10 %
	Commerciaux du service Flux Pro					

* Le taux d'atteinte agence et unité commerciale pris en compte pour le calcul de la part CR est limité selon le plancher/ plafond de 70% / 130%.

Base de calcul REC Type 1 : Vente et service client avec Enveloppe de REC « commerciale »

[Retour Menu](#)

Autres activités commerciales de vente (métiers des sièges) Grille REC Type 1	Autres unités commerciales (Niveau Equipe)		Direction / Secteur (Niveau +1)		Caisse Régionale (Niveau CR) *	
	Qui	Quelle part	Qui	Quelle part	Qui	Quelle part
	Animation de la Relation Client	50 %	Moyenne réseau de proximité	40 %	Moyenne des taux d'atteinte niveau unités commerciales de type 1	10 %
	Equipe volante	0 %	Moyenne réseau de proximité	90 %	Moyenne des taux d'atteinte niveau unités commerciales de type 1	10 %
	Secteur Marché Agri : responsables de développement marchés (RDM)	50 % moyenne des agences d'intervention	Moyenne des secteurs d'intervention	40 %	Moyenne des taux d'atteinte niveau unités commerciales de type 1	10 %
	Agence Entreprise Banque d'affaires Agence Grandes Entreprises Commerciaux du SAI Commerciaux du Service PIM Commerciaux du Service Collectivités publiques Commerciaux du service Associations et Institutionnels	50 %	Moyenne des 10 unités de la Direction des Entreprises de type 1 **	40 %	Moyenne des taux d'atteinte niveau unités commerciales de type 1	10 %

* Le taux d'atteinte agence et unité commerciale pris en compte pour le calcul de la part CR est limité selon le plancher/ plafond de 70% / 130%.

** Le taux d'atteinte de chaque unité commerciale de la Direction des entreprises pris en compte pour le calcul de la part Direction est limité selon le plancher / plafond de 70% / 130%.

REC TYPE 1

Base de calcul REC Type 2 : Fonctionnement de la CR avec enveloppe de REC « siège »

	Caisse Régionale (Niveau CR) *	
	Qui	Quelle part
Toutes les unités/services/secteurs/directions avec enveloppe de REC siège Grille REC Type 2	Moyenne des taux d'atteinte niveau unités commerciales de type 1	100%
Fonctions de contrôle : <ul style="list-style-type: none"> contrôle périodique contrôle permanent Conformité 	Moyenne des taux d'atteintes des 3 secteurs (contrôle permanent, contrôle périodique et conformité)	100%

REC 2020

SYNTHESE RESEAU DE PROXIMITE - PART :

REC 2019 :

Relation clients

28%

Qualité de la Relation Client	16%
◇ Engagement Relationnel	8%
◇ Satisfaction client (rappel client)	4%
◇ IRC Agence	4%

Enrichissement	6%
◇ Données de contact client	4%
◇ Budget	2%

Risques	6%
◇ Taux d'impayés	4%
◇ Taux de défaut	2%

Conquête	20%
◇ Part + Pro (hors cœur)	13%
◇ Cœur de cible Pro	2%
◇ DAV actifs particuliers	3%
◇ Equipement modules/CAC	2%

Assurances	11%
◇ Part (en brut)	11%

Collecte	16%
◇ Montant	12%
◇ Produits à abonnement	4%

Financements des projets	20%
◇ Habitat	10%
◇ Conso	7%
◇ MT Pros & Agris	3%

Synergies	5%
Indices SQH	
Indices NEXECUR	
Indices 1ères visites	
Relais de croissance pro	

Développement

72%

REC 2020 :

Relation clients

26%

Qualité de la Relation Client	16%
◇ Engagement Relationnel	4%
◇ Taux prise en charge clients O/R	4%
◇ Satisfaction client (rappel client)	4%
◇ IRC Agence	4%

Enrichissement	6%
◇ Données de contact client	4%
◇ Budget	2%

Risques	4%
◇ Taux d'impayés	2%
◇ Taux de défaut	2%

Conquête	20%
◇ Part + Pro (hors cœur)	12%
◇ Cœur de cible Pro	2%
◇ Equipement modules/CAC	6%

Assurances	12%
◇ Part (en brut)	12%

Collecte	15%
◇ Montant (niveau secteur)	8%
◇ Produits à abonnement	7%

Financements des projets	22%
◇ Habitat (niveau secteur)	10%
◇ Conso	9%
◇ MT Pros & Agris	3%

Synergies (niveau secteur)	5%
Indices SQH	
Indices NEXECUR	
Indices 1ères visites	
Relais de croissance pro	

Développement

74%

SYNTHESE RESEAU DE PROXIMITE - Structures Pro/Agri :

REC 2019 :

Relation clients

23%

Qualité de la Relation Client 11%

◇ Engagement Relationnel

Enrichissement 6%

◇ Données de contact client 4%

◇ Documents comptables 2%

Risques 6%

◇ Taux d'impayés 4%

◇ Taux de défaut 2%

Conquête 20%

◇ Particuliers 5%

◇ Pros hors cœur 8%

◇ Cœur de cible pro& JA 7%

Assurances Part, Pros & Agris 13%

◇ Part (en brut) 3%

◇ Pro & Agri (en brut) 10%

⇒ Biens 5%

⇒ Personnes 5%

Collecte 13%

◇ Montant 11%

◇ Produits à abonnement 2%

Financements des projets 20%

◇ Habitat 5%

◇ Conso 3%

◇ MT Pros & Agris 10%

◇ CT Pros 2%

Synergies 11%

- Indices 1ère visite

- Crédits baux

- PEAP

- Indices SQH

- TPE

Développement

77%

REC 2020 :

Relation clients

21%

Qualité de la Relation Client 11%

◇ Engagement Relationnel 7%

◇ Taux de prise en charge OR 100% 4%

Enrichissement 6%

◇ Données de contact client 4%

◇ Documents comptables 2%

Risques 4%

◇ Taux d'impayés 4%

◇ Taux de défaut 2%

Conquête 20%

◇ Particuliers 5%

◇ Pros hors cœur 8%

◇ Cœur de cible pro& JA 7%

Assurances Part, Pros & Agris 15%

◇ Pro & Agri (en brut) 12%

◇ Part (en brut) 3%

Collecte 13%

◇ Montant (secteur) 7%

◇ Produits à abonnement 6%

Financements des projets 20%

◇ Habitat (secteur) 5%

◇ Conso 5%

◇ MT Pros & Agris 10%

Synergies & Relais de croissance 11%

◇ Synergies (Indices 1ère visite, Indices SQH) 6%

◇ Relais de croissance (Crédits baux, TPE, PEAP) 5%

Développement

79%

SYNTHESE AGENCES HABITAT :

REC 2019 :

Relation clients 30%	Activité 10% Financements étudiés
	Qualité de la Relation Client 10% ◇ Engagement Relationnel (prise en charge/réponse) 4% ◇ Indice Reco Client Agence > 4 3% ◇ Enrichissement et fiabilisation 3%
	Conformité 10% Conformité crédit (EPH et SCC)
	Conquête 20% Nouveaux clients (+18 et -18)
Développement 70%	Assurances 15% ◇ ADE taux d'adossement 3% ◇ ADE taux de placement 3% ◇ NH + PJ + GAV 9%
	Financements des projets 30% ◇ Habitat 25% ◇ Marge sur MT décidés TCI 5%
	Synergies 5% Indices SQH Indices NEXECUR SPA/Banque Privée

REC 2020 :

Relation clients 30%	Activité 10% Financements étudiés
	Qualité de la Relation Client 10% ◇ Engagement Relationnel (prise en charge/réponse) 4% ◇ Indice Reco Client Agence > 4 3% ◇ Enrichissement et fiabilisation 3%
	Conformité 10% Conformité crédit (EPH et SCC)
	Conquête 20% Nouveaux clients (+18 et -18)
Développement 70%	Assurances 15% ◇ ADE taux d'adossement 3% ◇ ADE taux de placement 3% ◇ NH + PJ + GAV 9%
	Financements des projets 30% ◇ Habitat 25% ◇ Marge sur MT décidés TCI 5%
	Synergies 5% Indices SQH Indices NEXECUR SPA/Banque Privée

SYNTHESE AGENCES EN LIGNE :

REC 2019 :

Relation clients
20%

Conformité	5%
Taux d'utilisation de la dépose (Epargne, Pacifica, CARMIN)	

Qualité de la Relation Client	15%
◇ QS Téléphone	10%
◇ Traitement des cibles prioritaires	5%

Conquête	20%
Nouveaux clients (+18 et -18)	

Equipement	14%
◇ Services bancaires	7%
◇ Epargne-Livrets	7%

Assurances	11%
◇ IARD	5,5%
◇ Prévoyance	5,5%

Financements des projets	30%
◇ Conso	15%
◇ Habitat e-immo : % RDV sur DI	8%
◇ Habitat e-immo production propre AEL	7%

Relation partagée/Synergies	5%
Indices SQH	

Développement
80%

REC 2020 :

Relation clients
20%

Conformité	5%
Taux d'utilisation de la dépose (Epargne, Pacifica, CARMIN)	

Qualité de la Relation Client	15%
◇ Qualité de Service Téléphone	9%
◇ Traitement des cibles prioritaires	3%
◇ IRC AEL	3%

Conquête	20%
Nouveaux clients (+18 et -18)	

Equipement	10%
◇ Services bancaires	5%
◇ Epargne	5%

Assurances	15%
◇ IARD	5%
◇ Prévoyance	5%
◇ Adossement conso	5%

Financements des projets	30%
◇ Conso (montant et nombre)	15%
◇ Habitat e-immo : % RDV sur DI	8%
◇ Habitat e-immo production propre AEL	7%

Relation partagée/Synergies	5%
Indices SQH	

Développement
80%

SYNTHESE GESTION CONSEILLEE :

REC 2019 :

Relation clients 50%	Engagement relationnel 20% Taux de clients en alerte contact < 10%
	Activité 10% Taux de multi détention
	Conformité 20% ◇ 100% des arbitrages conformes 10% ◇ Taux client en alerte risque < 5% 10%
Développement 50%	Taux annuel de rotation des portefeuilles > 20% 15%
	Taux d'UC égal à la moyenne des CRs 15%
	Relation partagée—transmission d'indices 10%
	Accompagnements & interventions agence 10%

REC 2020 :

Relation clients 50%	Engagement relationnel 20% Taux de clients en alerte contact < 10%
	Activité 10% Taux de multi détention
	Conformité 20% ◇ 100% des arbitrages conformes 10% ◇ Taux client en alerte risque < 5% 10%
Développement 50%	Taux annuel de rotation des portefeuilles > 20% 15%
	Taux d'UC égal à la moyenne des CRs 15%
	Relation partagée—transmission d'indices 10%
	Accompagnements & interventions agence 10%

SYNTHESE BANQUE PRIVEE :

REC 2019 :

Relation clients
25%

Qualité de la relation Client	15%
◇ Engagement de contacts	6%
◇ IRC Agence	4%
◇ Etudes patrimoniales	5%

Connaissance clients & LCB FT	10%
◇ Découverte en EER	
◇ Actualisation tout au long de la relation	

Conquête	20%
◇ Cœur de cible BP (flux>=150k€)	15%
◇ Hors cœur de cible	5%

Collecte	30%
◇ Fraîche	15%
◇ Diversification épargne	15%
Assurance Vie	
Valeurs mobilières	
Solutions accompagnées	

Financement des projets	10%
Habitat, Conso, Pro	

Synergies	15%
Indices Indosuez, SQH, Nexecur Entreprises	10%
Indices vers Filière Assurances	5%

Développement
75%

REC 2020 :

Relation clients
24%

Qualité de la relation Client	14%
◇ Engagement de contacts	5%
◇ IRC Agence	3%
◇ Etudes patrimoniales	3%
◇ Traitement OR/Clients	3%

Connaissance clients & LCB FT	10%
◇ Découverte en EER	
◇ Actualisation tout au long de la relation	

Conquête	21%
◇ Cœur de cible BP (flux>=150k€)	15%
◇ Hors cœur de cible	3%
◇ Particuliers	3%

Collecte	30%
◇ Fraîche	15%
◇ Epargne financière	15%
Assurance Vie/Capi : collecte brute	
Assurance Vie/Capi : collecte UC	
Valeurs mobilières	

Financement des projets	10%
Habitat, Conso, Pro	

Synergies	15%
Indices Indosuez, Spa, Entreprises	7%
Indices vers Filières Immobilier/ Assurances	8%

Développement
76%

SYNTHESE DEVELOPPEMENT DES FLUX :

REC 2019 :

Relation clients

35%

Excellence relationnelle 35%

- ◇ Revues / portefeuilles, présence agences 15%
- ◇ Représentation FMP / DDF 5%
- ◇ RDV physiques et téléphoniques 15%

Développement

65%

Développement DDF (nb contrats/brut) 35%

- ◇ EDI, Signature électronique & Pack prélèvement 10%
- ◇ E-Commerce 10%
- ◇ Monétique (TPE, Santeffi, Smart TPE) 15%

Tableau de bord réseau (nb contrats/net) 30%

- ◇ EDI + Signature électronique & Pack prélèvement 10%
- ◇ E-commerce 10%
- ◇ TPE + Santeffi + Smart TPE 10%

REC 2020 :

Relation clients

35%

Excellence relationnelle 35%

- ◇ Revues / portefeuilles, présence agences 15%
- ◇ Représentation FMP / DDF 5%
- ◇ RDV physiques et téléphoniques 15%

Développement

65%

Développement DDF (nb contrats/brut) 35%

- ◇ EDI, Signature électronique & Pack prélèvement 10%
- ◇ E-Commerce 10%
- ◇ Monétique (TPE, Santeffi, Smart TPE) 15%

Tableau de bord réseau (nb contrats/net) 30%

- ◇ EDI + Signature électronique & Pack prélèvement 6%
- ◇ E-commerce 12%
- ◇ TPE + Santeffi + Smart TPE 12%

SYNTHESE CM@ :

REC 2019 :

Relation clients
40%

Efficacité prise d'appels	20%
◇ CM@ Part	8%
◇ CM@ Pro	7%
◇ Assistance réseau	5%

Activité	5%
◇ Fidélisation PRO	5%

Conformité	15%
◇ Respect des règles de dérogation	5%
◇ Conformité des contrats	5%
◇ Respect du process réclamations	5%

Développement
60%

Affaires Nouvelles Part	48%
◇ CM@ Part	30%
◇ CM@ Pro	9%

Affaires Nouvelles Pro	9%
-------------------------------	-----------

Taux de rebond	8%
-----------------------	-----------

Digital	4%
◇ Taux de dépose propos pro	4%

REC 2020 :

Relation clients
35%

Efficacité prise d'appels	20%
◇ CM@ Part	8%
◇ CM@ Pro	7%
◇ Assistance réseau	5%

Conformité	15%
◇ Respect des règles de dérogation	5%
◇ Conformité des contrats	5%
◇ Respect du process réclamations	5%

Affaires Nouvelles Part	48%
◇ CM@ Part	30%
◇ CM@ Pro	9%

Affaires Nouvelles Pro	9%
-------------------------------	-----------

Développement
65%

Taux de rebond	13%
◇ CM@ Part	8%
◇ CM@ Pro	5%

Digital	4%
◇ Taux de dépose propos pro	4%

SYNTHESE ASSURANCES PROFESSIONNELLES :

REC 2019 :

Relation clients
40%

Activité	21%
◇ Nombre de 1ères visites	6%
◇ Traitement des résiliations concurrence	5%
◇ Nombre de contacts fidélisations	10%

Conquête	12%
◇ Taux de transformation Agri	3%
◇ Taux de transformation Pros	3%
◇ Nombre de JA contactés CDOA	6%

Risques	4%
◇ Fréquence sinistres	4%

Synergie	3%
◇ Passages de relais	3%

Développement
60%

Développement	60%
◇ Nombre d'affaires nouvelles Pro	20%
◇ Nombre d'affaires nouvelles privé Pro	12%
◇ Nombre d'affaires nouvelles Prévoyance	12%
◇ Affaires nouvelles RDD	4%
◇ Multi vente Agri	6%
◇ Multi vente Pro	6%

REC 2020 :

Relation clients
40%

Activité	23%
◇ Nombre de 1ères visites	8%
◇ Traitement des résiliations concurrence	6%
◇ Nombre de contacts fidélisations	9%

Conquête	8%
◇ Nombre de JA contactés CDOA	8%

Risques	5%
◇ Fréquence sinistres	5%

Synergie	4%
◇ Passages de relais	4%

Développement
60%

Développement	60%
◇ Nombre d'affaires nouvelles Pro	20%
◇ Nombre d'affaires nouvelles privé Pro	12%
◇ Nombre d'affaires nouvelles Prévoyance	12%
◇ Affaires nouvelles RDD + cyber-protection	6%
◇ Multi vente Agri	5%
◇ Multi vente Pro	5%

SYNTHESE INGENIERIE SOCIALE :

REC 2019 :

Relation clients
40%

Synergie	18%
◇ Animation Prescription Santé Collective	9%
◇ Animation Prescription Retraite et ELS	9%

Activité	22%
◇ Nombre de RDV sur Ptf	9%
◇ Nombre de RDV en conquête	13%

Développement
60%

Développement	60%
◇ Nombre de contrats ELS ; Retraite Entreprise	12%
◇ Nombre de contrats ELS ; Retraite Agri et Pro	12%
◇ Nombre de contrats Santé Collective	12%
◇ Nombre de salariés affiliés en Santé Collective	12%
◇ Collecte brute ELS Entreprise et Retraite	12%

REC 2020 :

Relation clients
40%

Synergie	18%
◇ Animation Prescription Santé Collective	9%
◇ Animation Prescription Retraite et ELS	9%

Activité	22%
◇ Nombre de RDV sur Ptf	9%
◇ Nombre de RDV en conquête	13%

Développement
60%

Développement	60%
◇ Nombre de contrats ELS ; Retraite Entreprise	16%
◇ Nombre de contrats ELS ; Retraite Agri et Pro	18%
◇ Nombre de contrats Santé Collective	7%
◇ Nombre de salariés affiliés en Santé Collective	7%
◇ Collecte brute ELS Entreprise et Retraite	12%

MAJEURS PROTEGES :

REC 2019 :

Relation clients

15%

Qualité de la Relation Client

15%

Engagement de contacts des mandataires privés et Entrées en relation

Développement

85%

Collecte

75%

◇	Brute	65%
◇	Nombre de produits vendus	10%

Synergies

10%

Passages de relais assurances et indices (conso-immobiliers)

REC 2020 :

Relation clients

15%

Qualité de la Relation Client

15%

Engagement de contacts des mandataires privés et Entrées en relation

Développement

85%

Collecte

75%

◇	Brute	65%
◇	Nombre de produits vendus	10%

Synergies

10%

Passages de relais assurances et indices (conso-immobiliers)

SYNTHESE AGENCES ENTREPRISES :

REC 2019 :

Relation clients
35%

Contacts clients	15%
◇ Visites clients	4%
◇ Visites prospects	4%
◇ Visites accompagnées expert international ou affacturage	4%
◇ Appels exploratoires	3%

Conformité	20%
◇ Taux de défaut cible	5%
◇ Taux de renouvellement des lignes CT	5%
◇ Conformité BALE II	5%
◇ Plan OFAC	5%

Conquête prospects	15%
---------------------------	------------

Equipement Flux	5%
------------------------	-----------

Originations	5%
◇ Banque privée	3%
◇ Ingénierie sociale	2%

Equilibre de la relation	35%
◇ Croissance des flux	6%
◇ Croissance du PNB	6%
◇ Réalisations Crédits MLT + Crédit Bail	15%
◇ Variation des encours CT	4%
◇ Variation des encours de collecte	4%

Synergie Banque d'Affaires	5%
◇ Contrat BAE originé par le CAE	3%
◇ RDV BAE originé par le CAE	2%

Développement
65%

REC 2020 :

Relation clients
25%

Originations et Synergies	10%
◇ Banque Privée	3%
◇ Visites accompagnées expert international	4%
◇ Contrat BAE originé par le CAE	3%

Conformité	15%
◇ Taux de renouvellement des lignes CT	5%
◇ Conformité BALE II - Planification	5%
◇ KYC - KYB (trade finance ...)	5%

Conquête prospects	15%
◇ Prospects	10%
◇ Conquête internationale (nx comptes actifs)	5%

Equipement Flux	5%
------------------------	-----------

Ingénierie Sociale (nombre)	5%
------------------------------------	-----------

Développement
65%

Equilibre de la relation	50%
◇ Croissance des flux	6%
◇ Croissance du PNB	9%
◇ Réalisations Crédits MLT + Crédit Bail	15%
◇ Variation des encours CT	4%
◇ Variation des encours de collecte	5%
◇ PNB Banque d'Affaire	12%

SYNTHESE AFFAIRES INTERNATIONALES :

REC 2019 :

Relation clients 50%	Propositions Commerciales	25%
	Contacts clients	25%
Développement 50%	Contrats d'équipement à l'international	20%
	Croissance du PNB	15%
	Croissance du nombre d'opérations ◇ La totalité des opérations de flux	15%

REC 2020 :

Relation clients 35%	Propositions Commerciales (qualifiée avec le client)	10%
	Conformité (flux, stock, actualisation)	15%
	Contacts clients	10%
Développement 65%	Contrats d'équipement à l'international	25%
	Croissance du PNB	20%
	Croissance du nombre des opérations de flux	20%

SYNTHESE PROMOTION IMMOBILIERE :

REC 2019 :

Relation clients 65%	Excellence Relationnelle 25% <ul style="list-style-type: none"> ◇ Rendez-vous clients 15% ◇ Indices filière immobilière 10%
	Risques 40% <ul style="list-style-type: none"> ◇ Note de risque SYNTEL 25% ◇ Notation Bâle II 15%
Développement 35%	Développement PNB 35% <ul style="list-style-type: none"> ◇ Commission engagement 15% ◇ Production nouvelle 20%

REC 2020 :

Relation clients 30%	Excellence Relationnelle 15% <ul style="list-style-type: none"> ◇ 100% des clients vus 15%
	Risques 15% <ul style="list-style-type: none"> ◇ Notation Bâle II 15%
Développement 70%	Indice transmis filière immo 15%
	Traitement des indices réseau 20% Développement PNB 35% Production nouvelle (crédit et EPS) 35%

SYNTHESE COLLECTIVITES PUBLIQUES :

REC 2019 :

Relation clients
40%

Excellence relationnelle	25%
◇ Rencontre clients	10%
◇ Connaissance client	5%
◇ Appels exploratoires	5%
◇ Synergie : CAI-PIM-Distri	5%

Risques	15%
Conformité Notation Bâle II	

Développement
60%

Développement fonds de commerce	35%
◇ Conquête	15%
◇ Evolution PDM Collectivités hors hôpitaux, Logement social et SEM	10%
◇ RDV experts/Flux/Assurance CACIB	10%

Développement PNB	25%
◇ Montant Crédits / Ambition	15%
◇ Collecte en variation nette	5%
◇ Variation des flux sur SEM	5%

REC 2020 :

Relation clients
40%

Excellence relationnelle	30%
◇ Rencontre nouveau maire	10%
◇ Connaissance client	5%
◇ Appels exploratoires	5%
◇ Synergie : CAI-PIM-Distri	10%

Risques	10%
Conformité Notation Bâle II	

Développement
60%

Développement fonds de commerce	30%
◇ Conquête	15%
◇ Stabilité PDM Collectivités hors hôpitaux, Logement social et SEM	5%
◇ RDV experts/Flux/Assurance CACIB	10%

Développement PNB	30%
◇ Montant Crédits / Ambition	10%
◇ Collecte en variation nette	10%
◇ Variation des flux sur structure à flux	10%

SYNTHESE ASSOCIATIONS ET INSTITUTIONNELS :

REC 2019 :

Relation clients
40%

Excellence relationnelle	25%
◇ Rencontre clients	10%
◇ Connaissance client	5%
◇ Appels exploratoires	5%
◇ Bilan < à 24 mois	5%

Risques	15%
◇ Maîtrise des risques	10%
◇ Conformité	5%

Développement
60%

Développement fonds de commerce	30%
◇ Conquête	15%
◇ Réactivation relation avec ENTA	7,5%
◇ RDV experts/Flux/Assurance CA Indosuez, SMACL, Santé Collective	7,5%

Développement PNB	30%
◇ Montant Crédits MLT + CT / Ambition	15%
◇ Collecte en variation nette	7,5%
◇ Croissance PNB Assurance	7,5%

REC 2020 :

Relation clients
35%

Excellence relationnelle	25%
◇ Rencontre clients	10%
◇ Connaissance client	5%
◇ Bilan < à 24 mois	5%

Risques	10%
◇ Maîtrise des risques	2,5%
◇ Conformité	7,5%

Développement
60%

Développement fonds de commerce	35%
◇ Conquête	25%
◇ Réactivation principalisation	5%
◇ RDV experts/Flux/Assurance CA Indosuez, SMACL, Santé Collective	5%

Développement PNB	30%
◇ Montant Crédits MLT + CT / Ambition	15%
◇ Collecte en variation nette	10%
◇ Croissance PNB Assurance	5%

SYNTHESE BANQUE D'AFFAIRES :

REC 2019 :

Relation clients
25%

Excellence Relationnelle	25%
◇ Visites Agences Entreprises	10%
◇ Visites ingénieurs d'affaires et prescripteurs	15%

Développement
75%

Développement	30%
◇ Nombre de dossiers qualifiés	10%
◇ Contrats e-Ris signés	10%
◇ Contrats e-Ris réalisés	10%

Développement PNB	45%
◇ PNB de commissions (en k€)	10%
◇ PNB de cotisations et commission e-Ris	30%
◇ Collecte Banque Privée (en M€) Origine CAE/BAE	5%

REC 2020 :

Relation clients
25%

Excellence Relationnelle	10%
◇ RDV Clients qualifiés (revue de portefeuille)	10%

Développement
75%

Développement	40%
◇ Nb de contrat hors bilan	10%
◇ Nb de contrats fusion-acquisition	10%
◇ Nb de contrats arrangeur	10%
◇ Contrats e-Ris signés	5%
◇ Contrats e-Ris réalisés	5%

Développement PNB	50%
◇ PNB de commissions (en k€) & PNB de cotisations et commission e-Ris	40%
◇ Collecte Banque Privée (en M€) ou financement d'acquisition Origine CAE/BAE	10%