

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 €

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)

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.

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

Il est égal à :

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

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

REC TYPE 1

Pour chacun des métiers (vente et service client), vous pouvez accéder à la base de calcul REC ainsi qu'aux objectifs  pris en compte dans le calcul.

 Réseau de Proximité Part 

 Réseau de Proximité Structures Pro/Agri 

 Agences Habitat 

 Agences en Ligne 

 Banque Privée 

 Gestion Conseillée 

Pour les autres métiers des sièges (fonctionnement), vous pouvez accéder à la base de calcul REC .

REC TYPE 2

 Développement des flux 

 Agences Entreprises 

 Collectivités Publiques 

 Affaires Internationales 

 Associations et Institutionnels 

 Assurances Professionnelles 

 Banque d'affaires 

 Promotion Immobilière 

 Ingénierie Sociale 

 Equipe Volante

 DM@ 

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)	
Réseau de proximité Grille REC Type 1	Qui	Quelle part	Qui	Quelle part	Qui	Quelle part
	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

[Retour Menu](#)

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

REC TYPE 1

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	Moyenne des taux d'atteinte niveau unités commerciales de type 1	100%
Grille REC Type 2		
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 :

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 NEXCUR	
Indices 1ères visites	
Relais de croissance pro	

Relation clients

28%

Développement

72%

REC 2020 :

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 NEXCUR	
Indices 1ères visites	
Relais de croissance pro	

Relation clients

26%

Développement

74%

SYNTHESE RESEAU DE PROXIMITE - Structures Pro/Agri :

REC 2019 :

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	- Indices SQH
- Crédits baux	- TPE
- PEAP	

Relation clients

23%

Développement

77%

REC 2020 :

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%

Relation clients

21%

Développement

79%

SYNTHESE AGENCES HABITAT :

REC 2019 :

Activité Financements étudiés	10%
Qualité de la Relation Client	10%
◊ Engagement Relationnel (prise en charge/réponse)	4%
◊ Indice Reco Client Agence > 4	3%
◊ Enrichissement et fiabilisation	3%
Conformité Conformité crédit (EPH et SCC)	10%
Conquête Nouveaux clients (+18 et -18)	20%
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 Indices SQH Indices NEXECUR SPA/Banque Privée	5%

Relation clients
30%Développement
70%

REC 2020 :

Activité Financements étudiés	10%
Qualité de la Relation Client	10%
◊ Engagement Relationnel (prise en charge/réponse)	4%
◊ Indice Reco Client Agence > 4	3%
◊ Enrichissement et fiabilisation	3%
Conformité Conformité crédit (EPH et SCC)	10%
Conquête Nouveaux clients (+18 et -18)	20%
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 Indices SQH Indices NEXECUR SPA/Banque Privée	5%

Relation clients
30%Développement
70%

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 :

Engagement relationnel 20%

Taux de clients en alerte contact < 10%

Activité 10%

Taux de multi détentio

Conformité

- ◊ 100% des arbitrages conformes 10%
- ◊ Taux client en alerte risque < 5% 10%

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%

Relation clients
50%

Développement
50%

REC 2020 :

Engagement relationnel 20%

Taux de clients en alerte contact < 10%

Activité 10%

Taux de multi détentio

Conformité

- ◊ 100% des arbitrages conformes 10%
- ◊ Taux client en alerte risque < 5% 10%

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%

Relation clients
50%

Développement
50%

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 Assurance Vie Valeurs mobilières Solutions accompagnées	15%
Financement des projets	10%
Habitat, Conso, Pro	
Synergies	15%
Indices Indosuez, SQH, Nexecur Entreprises	10%
Indices vers Filière Assurances	5%

Développement

75%

Relation clients

24%

Développement

76%

REC 2020 :

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 Assurance Vie/Capi : collecte brute Assurance Vie/Capi : collecte UC Valeurs mobilières	15%
Financement des projets	10%
Habitat, Conso, Pro	
Synergies	15%
Indices Indosuez, Spa, Entreprises	7%
Indices vers Filières Immobilier/ Assurances	8%

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%
Affaires Nouvelles Part	48%
◊ CM@ Part	30%
◊ CM@ Pro	9%
Affaires Nouvelles Pro	9%
Taux de rebond	8%
Digital	4%
◊ Taux de dépôse 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%
Taux de rebond	13%
◊ CM@ Part	8%
◊ CM@ Pro	5%
Digital	4%
◊ Taux de dépôse 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%
◊ 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%
◊ 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
- ◊ Nombre de produits vendus

65%
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
- ◊ Nombre de produits vendus

65%
10%

Synergies

10%

Passages de relais assurances et indices (conso-immobiliers)

SYNTHESE AGENCES ENTREPRISES :

REC 2019 :

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%

Relation clients
35%Développement
65%

REC 2020 :

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%
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%

Relation clients
25%Développement
65%

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

10%

(qualifiée avec le client)

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 IMMOBILIÈRE :

REC 2019 :

Excellence Relationnelle	25%
◊ Rendez-vous clients	15%
◊ Indices filière immobilière	10%

Risques	40%
◊ Note de risque SYNTEL	25%
◊ Notation Bâle II	15%

Relation clients
65%Développement
35%

REC 2020 :

Excellence Relationnelle	15%
◊ 100% des clients vus	15%

Risques	15%
◊ Notation Bâle II	15%

Relation clients
30%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

- ◊ Rencontre clients 10%
- ◊ Connaissance client 5%
- ◊ Appels exploratoires 5%
- ◊ Synergie : CAI-PIM-Distri 5%

25%

Risques

Conformité Notation Bâle II

15%

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%

15%

Développement PNB

25%

- ◊ Montant Crédits / Ambition 15%
- ◊ Collecte en variation nette 5%
- ◊ Variation des flux sur SEM 5%

15%

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%

15%

Développement PNB

30%

- ◊ Montant Crédits / Ambition 10%
- ◊ Collecte en variation nette 10%
- ◊ Variation des flux sur structure à flux 10%

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%