

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
<b>Classe 1</b>	Niveaux B et C	3 et 4	1 877 €
<b>Classe 2</b>	Niveau D	5	3 095 €
	Niveau E	6 et 7	3 795 €
	Niveau F	8 et 9	4 288 €
<b>Classe 3</b>	Niveau G - Sans animation	10 et 11	4 305 €
	Niveau G - Avec animation	10 et 11	4 486 €
	Niveau H	12 et 13	5 134 €
	Niveau I	14 et 15	5 134 €
	Niveau J	16 et 17	5 439 €

## Grille REC Type 2 (sièges)

Classes	Emplois	RCE	Montants REC/an
<b>Classe 1</b>	Niveaux B et C	3 et 4	802 €
<b>Classe 2</b>	Niveaux D, E et F	5 à 9	850 €
<b>Classe 3</b>	Niveau G - Chargé d'activité	10 et 11	1 870 €
	Niveau H - Resp Domaine	12 et 13	2 306 €
	Niveau I - Resp Secteur	14 et 15	3 020 €
	Niveau J - Resp Pôle	16 et 17	3 432 €

## 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.

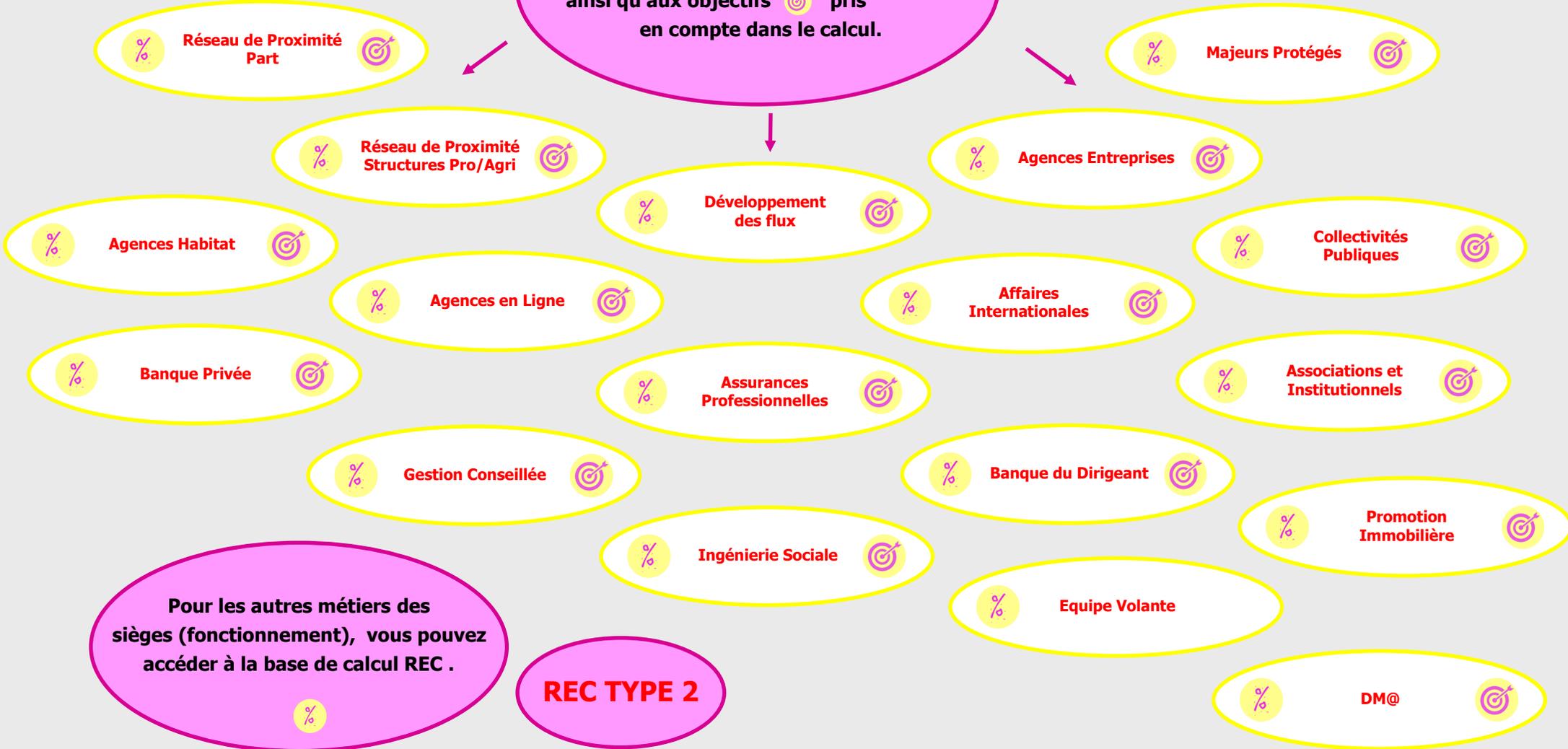
## Planchers/Plafonds:

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.

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

## 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.



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

## REC TYPE 2

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 »**

	<b>Grappe d'agences/Structure Marchés dédiés (Niveau Equipe)</b>		<b>Secteur d'Agences (Niveau +1)</b>		<b>Caisse Régionale (Niveau CR)</b>	
	<b>Qui</b>	<b>Quelle part</b>	<b>Qui</b>	<b>Quelle part</b>	<b>Qui</b>	<b>Quelle part</b>
<b>Réseau de proximité Grille REC Type 1</b>	<b>Particuliers</b> : 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%
	<b>SPA</b> : 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%

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

[Retour Menu](#)

	Autres unités commerciales (Niveau Equipe)		Direction / Secteur (Niveau +1)		Caisse Régionale (Niveau CR) *	
	Qui	Quelle part	Qui	Quelle part	Qui	Quelle part
<b>Autres activités commerciales de vente</b> (métiers des sièges)  <b>Grille REC Type 1</b>	<b>Secteur Distribution en Ligne</b> (AEL, Gestion Conseillée et CEL)  <b>Secteur Distribution Spécialisée</b> (Assurances des Pro et Agri (les 3 secteurs), les Agences Habitat)  <b>Filière Assurances</b> (Conseil Multicanal)  <b>Pôle Ingénierie Sociale</b>  <b>Banque Privée</b>	50 %	Moyenne réseau de proximité (niveau agence)	40 %	Moyenne des taux d'atteinte niveau unités commerciales de type 1	10 %
	<b>Salarié en charge des tutelles</b>  <b>Commerciaux du service Flux Pro</b>	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 unités commerciales (Niveau Equipe)		Direction / Secteur (Niveau +1)		Caisse Régionale (Niveau CR) *	
	Qui	Quelle part	Qui	Quelle part	Qui	Quelle part
<b>Autres activités commerciales de vente (métiers des sièges)</b>  <b>Grille REC Type 1</b>	<b>Animation de la Relation Client</b>	50 %	Moyenne réseau de proximité	40 %	Moyenne des taux d'atteinte niveau unités commerciales de type 1	10 %
	<b>Equipe volante</b>	0 %	Moyenne réseau de proximité	90 %	Moyenne des taux d'atteinte niveau unités commerciales de type 1	10 %
	<b>Secteur Marché Agri</b> : 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 %
	<b>Agence Entreprise</b> <b>Banque d'affaires</b> <b>Agence Grandes Entreprises</b> <b>Commerciaux du SAI</b> <b>Commerciaux du Service PIM</b> <b>Commerciaux du Service Collectivités publiques</b> <b>Commerciaux du service Associations et Institutionnels</b>	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%.

**REC TYPE 1**

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

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

REC 2023

## SYNTHESE RESEAU DE PROXIMITE - PART :

## REC 2022 :

Relation clients  
26%

<b>Qualité de la Relation Client</b>	<b>17%</b>
◇ Engagement Relationnel	5%
◇ Taux de prise en charge clients/OR (9 à 12 OR)	4%
◇ Satisfaction client (rappel clients détracteurs)	4%
◇ IRC Agence	4%

<b>Enrichissement</b>	<b>KYC (Secteur)</b>	<b>5%</b>
-----------------------	----------------------	-----------

<b>Risques</b>	<b>4%</b>
◇ Taux d'impayés	4%

<b>Conquête</b>	<b>23%</b>
◇ Part	13%
◇ Pro + Cœur de cible Pro	2%
◇ Taux de principalisation équipée	4%
◇ Taux d'équipement NBQ/EER CC	4%

<b>Assurances</b>	<b>16%</b>
◇ Biens ( yc Nexecur) et Personnes	14%
◇ Montant moyen capital décès (secteur)	2%

<b>Collecte</b>	<b>13%</b>
◇ Montant (secteur)	3%
◇ Montant Ass Vie (secteur)	3%
◇ Abonnements	5%
◇ PEA (nombre)	2%

<b>Financements des projets</b>	<b>19%</b>
◇ Habitat (secteur)	10%
◇ Conso (montant)	9%

<b>Synergies</b>	<b>3%</b>
Indices SQH	

Développement  
74%

## REC 2023 :

Proactivité/  
Satisfaction  
16%

◇ Engagement Relationnel	4%
◇ Taux prise en charge clients OR/Leads	4%
◇ Satisfaction client (rappel clients détracteurs)	4%
◇ IRC Agence (niveau secteur)	4%

Connaissance  
clients  
4%

◇ Compte rendu d'entretien	4%
----------------------------	----

Risques  
4%

◇ Taux d'impayés	4%
------------------	----

Parcours Clients  
76%

<b>Parcours Entrée en Relation</b>	<b>21%</b>
◇ Conquête Brute Particuliers	12%
◇ Taux d'équipement Assurances/EER à M+3	4%
◇ Taux d'adossement MBQ à M+3 (prémiumisation pondérée)	5%

<b>Parcours Financement des projets</b>	<b>20%</b>
◇ Réalisation habitat en montant (secteur)	9%
◇ Taux bilan Assurances/Projet Habitat M+3 (secteur)	3%
◇ Réalisations Conso en montant	8%

<b>Parcours Approche Patrimoniale</b>	<b>24%</b>
◇ Bilan conseil via Traj Pat (secteur)	6%
◇ Collecte en montant (secteur)	8%
◇ Abonnements	4%
◇ Ouverture PEA/Ass Vie	4%
◇ Indices SQH	2%

<b>Parcours Assurances</b>	<b>11%</b>
◇ Bilans Assurances (secteur)	3%
◇ Biens et Personnes	8%

## SYNTHESE RESEAU DE PROXIMITE - Structures Pro/Agri :

## REC 2022 :

<b>Relation clients</b> 21%	<b>Qualité de la Relation Client</b> <b>10%</b>
	◇ Engagement Relationnel 6%
	◇ Taux de prise en charge clients/OR (100%) 4%
<b>Développement</b> 79%	<b>Enrichissement</b> <b>7%</b>
	◇ Connaissance client (secteur) 5%
	◇ Documents comptables 2%
	<b>Risques</b> <b>4%</b>
	◇ Taux d'impayés 4%
	<b>Conquête</b> <b>21%</b>
	◇ Pros hors cœur 11%
	◇ Cœur de cible Pro & JA 5%
	◇ Particuliers 5%
	<b>Assurances Part, Pros et Agris</b> <b>15%</b>
◇ Pros et Agris (en Brut) 10%	
◇ Parts (en Brut) 3%	
◇ Indices 1ère visite 2%	
<b>Collecte</b> <b>11%</b>	
◇ Montant (secteur) 6%	
◇ Abonnements 5%	
<b>Financements des projets</b> <b>18%</b>	
◇ MT Pros et Agris 10%	
◇ Conso (montant) 4%	
◇ Crédits baux 4%	
<b>Flux</b> <b>11%</b>	
◇ TPE 4%	
◇ Cartes business 3%	
◇ PEAP 4%	
<b>Synergies indices SQH (secteur)</b> <b>3%</b>	

## REC 2023 :

<b>Proactivité/ Satisfaction</b> 8%	◇ Engagement Relationnel 4%
	◇ Taux prise en charge clients OR 100% 4%
<b>Connaissance clients</b> 4%	◇ Compte rendu d'entretien 4%
	◇ Documents comptables 3%
<b>Risques</b> 4%	◇ Taux d'impayés 4%
<b>Parcours Clients</b> 81%	<b>Parcours Entrée en Relation</b> <b>27%</b>
	◇ Pros hors cœur 9%
	◇ Cœur de cible Pro et JA 7%
	◇ Conquête des particuliers 5%
	◇ Indices 1ère visite assurances 2%
	◇ Taux d'équipement Assurances/EER 4%
	<b>Parcours Financement des projets</b> <b>18%</b>
	◇ MT Pros et Agris 10%
	◇ Crédits baux (nombre) 4%
	◇ Réalisations Conso en montant 8%
<b>Approche privée</b> <b>18%</b>	
◇ Collecte en montant (secteur) 7%	
◇ Abonnements 5%	
◇ Conso (montant) 4%	
◇ Indices SQH (secteur) 2%	
<b>Fidélisation/Principalisation</b> <b>18%</b>	
◇ Assurances Pro & Agri (en Brut) 8%	
◇ TPE 4%	
◇ Cartes Business 3%	
◇ ELS 3%	

Un conseiller en gestion de patrimoine est rémunéré en fonction de son rattachement organisationnel (SPA ou grappe)

**SYNTHESE AGENCES HABITAT :**

**REC 2022 :**

<b>Relation clients</b> 26%	<b>Activité</b> <b>12%</b>
	◇ Financements étudiés 7%
	◇ Engagement relationnel apporteurs 5%
<b>Qualité de la Relation Client</b> <b>7%</b>	
◇ Indice satisfaction à chaud 4%	
◇ Rappel détracteurs 3%	
<b>Conformité</b> <b>7%</b>	
◇ Conformité Crédits certification 3%	
◇ Conformité Crédits édition 4%	
<b>Développement</b> 74%	<b>Conquête</b> <b>20%</b>
	◇ Nombre nouveaux clients 14%
	◇ Principialisation 6%
	<b>Assurances</b> <b>18%</b>
	◇ ADE-Taux d'adossment 2,5%
	◇ ADE-Taux de placement 2,5%
◇ IARD Prévoyance 13%	
<b>Crédits Habitat</b> <b>32%</b>	
◇ Habitat Montants 20%	
◇ Marge sur MT décidés TCI 4%	
◇ Frais de dossier 4%	
◇ CAMCA 4%	
<b>Synergies</b> <b>4%</b>	
◇ SQH 2%	
◇ SPA/Banque privée 2%	

**REC 2023 :**

<b>Activité/Qualité de la relation client</b> 11%	◇ Financements étudiés 5%
	◇ Indice satisfaction à chaud 3%
	◇ Rappel détracteurs 3%
<b>Connaissance Porte-feuille</b> 4%	
◇ Engagement relationnel apporteurs 4%	
<b>Conformité</b> 6%	
◇ Conformité crédits 6%	
<b>Parcours Clients</b> 79%	<b>Parcours Entrée en Relation</b> <b>24%</b>
	◇ Conquête nouveaux clients 16%
	◇ Principialisation 4%
	◇ Segmentation HDG Intermédiaires 4%
	<b>Parcours Financement des projets</b> <b>48%</b>
	◇ Réalisations Habitat en montant 18%
	◇ Taux d'adossment Assurances (yc Nexecur) 12%
	◇ Equipement crédit :
	Marge 5%
	ADE-Taux de placement (tous assureurs) 3%
	Frais de dossier 5%
	Cautionnement mutuel 5%
<b>Parcours « relation multiple » synergies</b> <b>7%</b>	
◇ Square Habitat 2%	
◇ Pro/Privé/Patri 5%	

## SYNTHESE AGENCES EN LIGNE :

## REC 2022 :

<b>Relation clients</b> 30%	<b>Conformité 8%</b> ◇ Taux d'utilisation de la Dépose (Epargne, Pacifica, CARMIN)
	<b>Qualité de la Relation Client 22%</b> ◇ Qualité de service téléphone 10% ◇ Tchat 2% ◇ Prise en charge des leads 7% ◇ RDV Habitat 24h 3%
<b>Développement</b> 70%	<b>Conquête 15%</b> ◇ Nombre nouveaux clients
	<b>Equipements 9%</b> ◇ Cartes à débit différé 5% ◇ Livrets et produits à abonnement 4%
	<b>Assurances 11%</b>
	<b>Financements projets 33%</b> ◇ Conso (montant) 15% ◇ Habitat (E-Immo-Montant) 10% ◇ Habitat % RDV sur DI 4% ◇ Crédit Pro PEAP Crédit Bail 4%
	<b>Relation partagée/Synergies 2%</b> ◇ Indices Square Habitat

## REC 2023 :

<b>Proactivité/ Satisfaction</b> 20%	◇ Joignabilité 10% ◇ Taux de traitement des leads 7% ◇ Taux de transformation des leads 3%
	<b>Parcours Entrée en Relation 15%</b> ◇ Conquête Brute Particuliers 12% ◇ EER digitalisées 3%
<b>Parcours Clients</b> 80%	<b>Parcours Financement des projets 45%</b> ◇ Financement conso 22% Conso (montant) 14% Prêt regroupé (montant) 4% Taux adossement assurances 4% ◇ Financement Habitat (E-Immo) 16% Taux RDJ 5j Prospects 3% Habitat (montant) 10% Taux adossement assurances 3% ◇ Financement professionnels (Direct Pro) 7% Montant 7%
	<b>Parcours Assurances 11%</b> ◇ Bilans Assurances (secteur) 3% ◇ Biens et Personnes 8%

## SYNTHESE GESTION CONSEILLEE :

## REC 2022 :

Relation clients 45%	<b>Engagement relationnel</b> Taux de clients en alerte contact < 10%	<b>20%</b>
	<b>Activité</b> Taux de multi détention	<b>15%</b>
	<b>Conformité</b> ◇ 100% des arbitrages conformes	<b>10%</b> 10%
Développement 55%	<b>Taux d'UC égal à la moyenne des CRs</b>	<b>30%</b>
	<b>Relation partagée—transmission d'indices</b>	<b>15%</b>
	<b>Accompagnements &amp; interventions agence</b>	<b>10%</b>

## REC 2023 : (idem)

Relation clients 45%	<b>Engagement relationnel</b> Taux de clients en alerte contact < 10%	<b>20%</b>
	<b>Activité</b> Taux de multi détention	<b>15%</b>
	<b>Conformité</b> ◇ 100% des arbitrages conformes	<b>10%</b> 10%
Développement 55%	<b>Taux d'UC égal à la moyenne des CRs</b>	<b>30%</b>
	<b>Relation partagée—transmission d'indices</b>	<b>15%</b>
	<b>Accompagnements &amp; interventions agence</b>	<b>10%</b>

## SYNTHESE BANQUE PRIVEE :

## REC 2022 :

Relation clients  
24%

<b>Qualité de la relation Client</b>	<b>18%</b>
◇ Engagement de contacts	6%
◇ IRC Agence	4%
◇ Etudes patrimoniales	5%

<b>Connaissance clients &amp; LCB FT</b>	<b>10%</b>
◇ Découverte en EER	
◇ Actualisation tout au long de la relation	

Développement  
76%

<b>Conquête</b>	<b>19%</b>
◇ EER Cœur de cible BP	15%
◇ EER hors cœur de cible	2%
◇ Recrutement en provenance du réseau (cœur de cible et potentiels)	2%

<b>Approche patrimoniale</b>	<b>42%</b>
◇ Collecte	27%
Capitaux externes (collecte fraîche)	12%
Epargne financière	15%
Ass Vie/Capi : collecte brute et collecte UC	
Valeurs mobilières	
◇ Financement des projets	12%
Habitat, Pro	10%
Conso	2%
◇ Prévoyance (évolution encours capitaux assurés)	3%

<b>Principialisation</b>	<b>4%</b>
NBQ Premium et Prestige	2%
Taux de principalisation	2%

<b>Synergies</b>	<b>11%</b>
Indices Indosuez, Spa, Entreprises	5%
Indices SQH	4%
Assurances	2%

## REC 2023 :

Proactivité/  
Satisfaction  
17%

◇ Engagement Relationnel	4%
◇ Taux prise en charge clients OR/Leads	4%
◇ Etudes Patrimoniales	5%
◇ IRC Agence (niveau secteur)	4%

Connaissance  
clients / LCB FT  
5%

◇ Découverte EER / Actualisation	5%
----------------------------------	----

Parcours Clients  
78%

<b>Parcours Approche Patrimoniale</b>	<b>38%</b>
◇ Collecte capitaux externes (collecte externe dont bilantielle > ou = à 12 mois)	12%
◇ Epargne financière (collecte brute Ass Vie UC et Valeurs Mobilières)	15%
◇ Indices Indosuez	4%
◇ Indices SQH Neuf	4%
◇ Prévoyance (Evolution encours capitaux assurés)	3%

<b>Parcours Entrée en Relation</b>	<b>24%</b>
◇ Conquête cœur de cible BP	11%
◇ Conquête hors cœur de cible BP	4%
◇ Recrutement réseau (cœur de cible et potentiel)	4%
◇ MBQ Premium et Prestige	5%

<b>Parcours Financement des projets</b>	<b>16%</b>
◇ Réalisation Habitat, Pro	9%
◇ Réalisations Conso (dont OCP)	4%
◇ Synergies assurances (CM@)	3%

## SYNTHESE Flux et Moyens de Paiement :

## REC 2022 :

<b>Relation clients</b> 30%	<b>Excellence relationnelle</b> <b>30%</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Accompagnement terrain 15%</li> <li>◇ Représentation FMP / DDF 5%</li> <li>◇ RDV / Propositions 10%</li> </ul>
<b>Développement</b> 70%	<b>Développement DDF (nb contrats/brut)</b> <b>35%</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ EDI et offres associées 7%</li> <li>◇ E-Commerce 12%</li> <li>◇ Offres Dédiées 12%</li> <li>◇ Autres services 4%</li> </ul>
	<b>Tableau de bord réseau (Ambitions) (nb contrats/net)</b> <b>35%</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ EDI et offres associées 10%</li> <li>◇ E-Commerce 10%</li> <li>◇ Monétique de proximité 15%</li> </ul>

## REC 2023 : (idem)

<b>Relation clients</b> 30%	<b>Excellence relationnelle</b> <b>30%</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Accompagnement terrain 15%</li> <li>◇ Représentation FMP / DDF 5%</li> <li>◇ RDV / Propositions 10%</li> </ul>
<b>Développement</b> 70%	<b>Développement DDF (nb contrats/brut)</b> <b>35%</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ EDI et offres associées 7%</li> <li>◇ E-Commerce 12%</li> <li>◇ Offres Dédiées 12%</li> <li>◇ Autres services 4%</li> </ul>
	<b>Tableau de bord réseau (Ambitions) (nb contrats/net)</b> <b>35%</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ EDI et offres associées 10%</li> <li>◇ E-Commerce 10%</li> <li>◇ Monétique de proximité 15%</li> </ul>

## SYNTHESE CM@ :

## REC 2022 :

Relation clients

32%

<b>Efficacité prise d'appels</b>	<b>22%</b>
◇ CM@ Part	8%
◇ CM@ Pro	7%
◇ Assistance réseau	7%

<b>Conformité</b>	<b>10%</b>
◇ Respect des règles de dérogation	5%
◇ Respect du process réclamations	5%

<b>Affaires Nouvelles CM@Part</b>	<b>26%</b>
◇ AN Pacifica	23%
◇ AN Prédica	3%
<b>Affaires Nouvelles CM@Pro</b>	<b>15%</b>
◇ AN Offres Pros	8%
◇ AN Offres Part	7%

<b>Taux de multiventes CM@Part</b>	<b>10%</b>
<b>Taux de rebond</b>	<b>9%</b>
◇ CM@Part	4%
◇ CM@Pro	5%

<b>Digital</b>	<b>8%</b>
◇ Taux de dépose propo Part	4%
◇ Taux de dépose propo Pro	4%

Développement

68%

## REC 2023 :

Qualité de service  
& Proactivité

20%

◇ Qualité de service (Taux de décroché entrant)	4%
◇ Proactivité en appels sortants (Campagnes/Solead)	5%
◇ Prise en charge des demandes « Avé by CAESAR »	5%

Risques/  
Conformité 5%

◇ Réclamations (SCOPE SAV)	5%
----------------------------	----

Parcours Clients

75%

<b>Développement Assurances</b>	<b>47%</b>
◇ Affaires nouvelles	43%
◇ Montéz zn gamme / Pack	4%

<b>Approche Conseil</b>	<b>22%</b>
◇ Bilan Conseil, Assurances	3%
◇ Taux de multi vente	7%
◇ Taux de rebond	6%
◇ Taux Loi Hamon	6%

<b>Parcours Digital (dépose propo)</b>	<b>6%</b>
--	-----------

## SYNTHESE ASSURANCES PROFESSIONNELLES :

## REC 2022 :

<b>Relation clients</b> 30%	<b>Activité</b> <b>19%</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Traitement des résiliations concurrence 5%</li> <li>◇ Nombre de contacts fidélisations pros 7%</li> <li>◇ Nombre de contacts fidélisations agricole 7%</li> </ul>
	<b>Conquête</b> <b>5%</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Nombre de JA contactés CDOA</li> </ul>
	<b>Risques</b> <b>4%</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Fréquence sinistres</li> </ul>
	<b>Synergie</b> <b>2%</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Indices Prévention dont NEXECUR</li> </ul>

<b>Développement</b> 70%	<b>Affaires Nouvelles service</b> <b>70%</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Assurances de Biens Pros et Privés 28%</li> <li>◇ Assurances de Personnes 27%</li> <li>◇ Protection du dirigeant 10%</li> <li>◇ Cotisations Assurances Entreprises et Collectivités 5%</li> </ul>

## REC 2023 :

<b>Proactivité/ Satisfaction</b> 8%	<b>Qualité de la Relation Client</b> <b>8%</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Traitement résiliation clients 4%</li> <li>◇ Taux de digitalisation 4%</li> </ul>
<b>Connaissance clients</b> 7%	<b>Enrichissement clients</b> <b>7%</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Engagement relationnel apporteurs 4%</li> </ul>
<b>Risques</b> 4%	<b>Risques</b> <b>4%</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Fréquence de sinistre hors évènements majeurs</li> </ul>
<b>Parcours Clients</b> 81%	<b>Parcours Entrée en Relation</b> <b>15%</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Nombre de JA contactés (aidés et non-aidés) 5%</li> <li>◇ Nombre de 1ère visite assurance Pro 5%</li> <li>◇ Nombre de 1ère visite assurances Agri 5%</li> </ul>
	<b>Approche de l'Entreprise</b> <b>34%</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Contrats professionnels 25%</li> <li>◇ Protection du dirigeant 5%</li> <li>◇ Cotisations Assurances entreprises + Coll Pub 4%</li> </ul>
	<b>Approche Privée</b> <b>20%</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Nombre de contrats privés IARD 10%</li> <li>◇ Nombre de contrats en prévoyance 10%</li> </ul>
	<b>Fidélisation</b> <b>12%</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Nombre de contacts « Fidélisation Pro » 6%</li> <li>◇ Nombre de contrats « Fidélisation Agri » 6%</li> </ul>

**SYNTHESE INGENIERIE SOCIALE :**

**REC 2022 :**

Relation clients  
30%

<b>Activités</b>	<b>30%</b>
◇ Indices CAE qualifiés Santé Collective	5%
◇ Indices CAE qualifiés retraite, ELS, IFC	5%
◇ RDV sur portefeuille	9%
◇ RDV conquête suite indices	11%

Développement  
70%

<b>Affaires Nouvelles</b>	<b>60%</b>
◇ Contrats ELS, Retraite Entreprise	21%
◇ Contrats ELS, Retraite Agri et Pro	21%
◇ Nombre de salariés affiliés en Santé Collective	18%
<b>Synergie</b>	<b>10%</b>
◇ Indices Pôle IS Assurances ELS Entreprises	10%

**REC 2023 :**

Proactivité/  
Satisfaction  
10%

<b>Qualité de la relation Client</b>	<b>10%</b>
◇ Indices Pôle IS Assurances Entreprises	

Connaissance  
clients  
5%

<b>Enrichissement</b>	<b>5%</b>
◇ Compte-rendu d'entretien GCRI	

Parcours Clients  
85%

<b>Parcours EER</b>	<b>20%</b>
◇ Indices CAE qualifiés Santé Collective	5%
◇ Indices CAE qualifiés retraite, ELS et IFC	5%
◇ RDV conquête	10%

<b>Approche privée</b>	<b>55%</b>
◇ Contrats ELS, Retraite Entreprise	20%
◇ Contrats ELS, Retraite Pro/Agri	15%
◇ Nombre de salariés affiliés santé collective	20%

<b>Fidélisation</b>	<b>10%</b>
◇ RDV sur portefeuille tous marchés	

## MAJEURS PROTEGES :

## REC 2022 :

<b>Relation clients</b> 40%	<b>Qualité de la relation Client</b> <span style="float: right;"><b>20%</b></span> ◇ Rencontres organismes tutélaires et préposés d'établissement (calendrier)
	<b>Entretien Représentant familial</b> <span style="float: right;"><b>20%</b></span> ◇ A la mise en place de mesures ◇ En cours de vie de la mesure
<b>Développement</b> 60%	<b>Collecte Net</b> <span style="float: right;"><b>40%</b></span>
	<b>Prévoyance</b> <span style="float: right;"><b>5%</b></span>
	<b>Synergies</b> <span style="float: right;"><b>15%</b></span> ◇ Relais assurances IARD

## REC 2023 :

<b>Relation clients</b> 25%	<b>Engagement Relationnel</b> <span style="float: right;"><b>15%</b></span> ◇ Rencontres organismes tutélaires et préposés d'établissement selon calendrier ◇ Accompagnement transfert M. Privés sur CGP du réseau
	<b>Prise en charge des appels clients</b> <span style="float: right;"><b>5%</b></span>
	<b>Proposition patrimoniale (Big Expert)</b> <span style="float: right;"><b>5%</b></span>
<b>Développement</b> 75%	<b>Croissance encours collecte</b> <span style="float: right;"><b>50%</b></span> ◇ Croissance encours <span style="float: right;">30%</span> ◇ Taux de principalisation <span style="float: right;">10%</span> ◇ Reprise Parts de Marché <span style="float: right;">10%</span>
	<b>Croissance Assurance</b> <span style="float: right;"><b>10%</b></span> ◇ Prévoyance <span style="float: right;">4%</span> ◇ IARD <span style="float: right;">6%</span>
	<b>Croissance Nombre de Clients</b> <span style="float: right;"><b>10%</b></span> ◇ Attrition stock (hors décès) <span style="float: right;">5%</span> ◇ Nouveaux clients <span style="float: right;">5%</span>
	<b>Synergies (Square Habitat, Viavita, Viaren)</b> <span style="float: right;"><b>5%</b></span>

## SYNTHESE AGENCES ENTREPRISES :

## REC 2022 :

<b>Relation clients</b> 25%	<b>Synergies 10%</b> ◇ Synergies Banque Privée 2% ◇ Visites accompagnées experts internationales 3% ◇ Synergies banque du dirigeant : RDV et contrats 3% ◇ Synergies affacturage 2%
	<b>Connaissance et données clients 10%</b> ◇ Taux de renouvellement des lignes CT 3% ◇ Conformité BALE II—Planification 3% ◇ Conformité native / Données client (KYC, ...) 4%
	<b>Principialisation 5%</b> ◇ Progression d'évolution Banque Principale 3% ◇ Taux de couverture du portefeuille (% clients vus) 2%
<b>Développement</b> 75%	<b>Conquête 15%</b> ◇ Prospects 10% ◇ Conquête international (Nouveaux comptes actifs) 5%
	<b>Equipement 20%</b> ◇ Flux (EDI – Affiliation contrats monétiques—CB) 4% ◇ IARD Entreprises 4% ◇ Ingénierie Sociale (contrats ELS et nb salariés santé co) 4% ◇ ADE: Taux d'adossement en Nb 4% ◇ Evol Frais de dossier 4%
	<b>Equilibre de la relation 40%</b> ◇ Croissance des flux 3% ◇ Croissance du PNB 15% ◇ Réalisations Crédits MLT + Crédit Bail 15% ◇ Variation des encours de collecte 4% ◇ Evol du Nb de mise en place de lignes CT (brut) 3%

## REC 2023 :

<b>Relation clients</b> 10%	<b>Connaissance et données clients 10%</b> ◇ Taux de renouvellement des lignes CT 3% ◇ Conformité BALE II—Planification 3% ◇ Conformité native / Données client (KYC, ...) 4%
	<b>Principialisation 7%</b> ◇ Progression satisfaction client (IRC) 3% ◇ Taux de couverture du portefeuille (% clients vus) 2% ◇ Evolution du taux de principalisation 2%
<b>Relation clients</b> 36%	<b>Synergies 9%</b> ◇ Synergies Banque Privée 2% ◇ Visites accompagnées experts internationales 3% ◇ Synergies banque du dirigeant : contrats 2% ◇ Synergies affacturage 2%
	<b>Equipement 20%</b> ◇ Flux (EDI – Affiliation contrats monétiques—CB) 4% ◇ IARD Entreprises 4% ◇ Ingénierie Sociale (contrats ELS et nb salariés santé co) 4% ◇ ADE: Taux d'adossement en Nb 4% ◇ Evol Frais de dossier 4%
	<b>Conquête 15%</b> ◇ Prospects 10% ◇ Conquête international (Nouveaux comptes actifs) 5%
<b>Développement</b> 54%	<b>Equilibre de la relation 39%</b> ◇ Croissance des flux 3% ◇ Croissance du PNB 15% ◇ Réalisations Crédits MLT + Crédit Bail 14% ◇ Variation des encours de collecte 4% ◇ Evol du Nb de mise en place de lignes CT (brut) 3%

## SYNTHESE AFFAIRES INTERNATIONALES :

## REC 2022 :

<b>Relation clients</b> 45%	<b>Propositions Commerciales</b> (Qualifiée avec le client) <b>15%</b>
	<b>Conformité (flux, stock, actualisation)</b> <b>10%</b>
	<b>Contacts Clients</b> <b>20%</b>
<b>Développement</b> 55%	<b>Contrats d'équipement à l'international</b> <b>25%</b>
	<b>Croissance du PNB</b> <b>15%</b>
	<b>Croissance du nombre d'opérations de flux</b> <b>15%</b>

## REC 2023 :

<b>Relation clients</b> 30%	<b>Conformité (flux, stock, actualisation)</b> <b>10%</b>
	<b>Contacts clients</b> <b>20%</b>
<b>Démarche Conseil</b> 40%	<b>Propositions Commerciales</b> (qualifiée avec le client) <b>15%</b>
	<b>Contrats d'équipement à l'international</b> <b>25%</b>
<b>Développement</b> 30%	<b>Croissance du PNB</b> <b>15%</b>
	<b>Croissance du nombre des opérations de flux</b> <b>15%</b>

**SYNTHESE PROMOTION IMMOBILIERE :**

**REC 2022 :**

<b>Relation clients</b> 25%	<p><b>Excellence Relationnelle</b> <b>15%</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Engagements Relationnels 15%</li> </ul>
	<p><b>Risques et Conformité</b> <b>10%</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Connaissance Client 5%</li> <li>◇ Visites de chantiers 5%</li> </ul>
<b>Développement</b> 75%	<p><b>Développement Equilibré</b> <b>40%</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Production crédits et engagements 20%</li> <li>◇ PNB 20%</li> </ul>
	<p><b>Synergies</b> <b>35%</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Réseau commercial, Banque du Dirigeant, Banque Privée, Square Habitat, CAI, Assurance</li> </ul>

**REC 2023 :**

<b>Relation clients</b> 10%	<p><b>Connaissance Clients</b> <b>5%</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ KYC, Notation 5%</li> </ul>
	<p><b>Risques et conformité</b> <b>5%</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Visites de chantiers, note de risque 5%</li> </ul>
<b>Démarche Conseil</b> 50%	<p><b>Excellence Relationnelle</b> <b>15%</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Engagements Relationnels 15%</li> </ul>
	<p><b>Synergies</b> <b>35%</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Réseau commercial, Banque du Dirigeant, Banque Privée, Square Habitat, CAI, Assurance, Entreprises, Coll Pub</li> </ul>
<b>Développement</b> 40%	<p><b>Développement Equilibré</b> <b>40%</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Production crédits et engagements 25%</li> <li>◇ PNB 15%</li> </ul>

## SYNTHESE COLLECTIVITES PUBLIQUES ET ASSOCIATIONS :

## REC 2022 :

<b>Relation clients</b> 35%	<b>Organisation et synergies</b> <b>25%</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Rencontre clients - Programme relationnel 10%</li> <li>◇ Synergies rdv experts CAI—PIM—Distri—Campus CA—Indosuez—SMACL 10%</li> <li>◇ Contacts clients 90% du PTF 5%</li> </ul>
	<b>Connaissance clients &amp; conformité</b> <b>10%</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Conformité Notation Bâle II—Planification 5%</li> <li>◇ Conformité native / KYC 5%</li> </ul>
	<b>Développement fonds de commerce</b> <b>25%</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Conquête 15% Collectivités =&gt; Communes et structures à flux Associations =&gt; Prospects et quasi prospects cœur de cibles</li> <li>◇ Evolution PDM Collectivités BDF / Bloc communal 10%</li> </ul>
<b>Développement</b> 65%	<b>Développement PNB</b> <b>40%</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Montant Crédits / Ambition 20%</li> <li>◇ Variation encours de collecte 5%</li> <li>◇ Croissance des flux 6%</li> <li>◇ Croissance du PNB dont SMACL 9%</li> </ul>

## REC 2023 :

<b>Relation clients</b> 40%	<b>Organisation et synergies</b> <b>25%</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Rencontre clients - Programme relationnel 15%</li> <li>◇ Synergies rdv experts CAI—PIM—Distri—Campus CA—Indosuez—SMACL 10%</li> </ul>
	<b>Connaissance clients &amp; conformité</b> <b>15%</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Conformité Notation Bâle II—Planification 5%</li> <li>◇ Conformité native / KYC 10%</li> </ul>
	<b>Développement fonds de commerce</b> <b>15%</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Conquête 15% Collectivités =&gt; Communes et structures à flux Associations =&gt; Prospects et quasi prospects cœur de cibles</li> </ul>
<b>Développement</b> 60%	<b>Développement PNB</b> <b>45%</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ Montant Crédits / Ambition 20%</li> <li>◇ Variation encours de collecte 10%</li> <li>◇ Croissance des flux 6%</li> <li>◇ Croissance du PNB dont SMACL 9%</li> </ul>

## SYNTHESE BANQUE DU DIRIGEANT (Financement structures) :

## REC 2022 :

<b>Relation clients</b> 20%	<b>Excellence Relationnelle</b> <b>20%</b> ◇ RDV clients qualifiés (revue portefeuille) 20%
	<b>Développement</b> <b>40%</b> ◇ Nombre de contrats fusion-acquisition / CAP DEV 15% ◇ Nombre de contrats arrangeur 15% ◇ Contrats e-Ris signés 10%
<b>Développement</b> 80%	<b>Développement PNB</b> <b>40%</b> ◇ PNB de commissions (en k€) Et PNB de cotisations et commission e-Ris 30% ◇ Collecte Banque Privée (en M€) ou financement d'acquisition Origine CAE/BAE 10%

## REC 2023 :

<b>Relation clients</b> 15%	<b>Excellence Relationnelle</b> <b>15%</b> ◇ RDV Clients qualifiés 10% ◇ Représentation, revue de portefeuilles 5%
	<b>Développement</b> <b>60%</b> ◇ Opérations réalisées en nombre 'arrangement et co-arrangement) 30% ◇ Commissions en k€ (arrangement, agent, waiver) 30%
<b>Développement</b> 60%	<b>PNB BDD</b> <b>15%</b>
	<b>Indices mériers Banque d'Affaire</b> <b>10%</b>
<b>Synergies</b> 25%	