

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	1 877 €
Classe 2	Niveau D	5	3 095 €
	Niveau E	6 et 7	3 795 €
	Niveau F	8 et 9	4 288 €
Classe 3	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
Classe 1	Niveaux B et C	3 et 4	802 €
Classe 2	Niveaux D, E et F	5 à 9	850 €
Classe 3	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

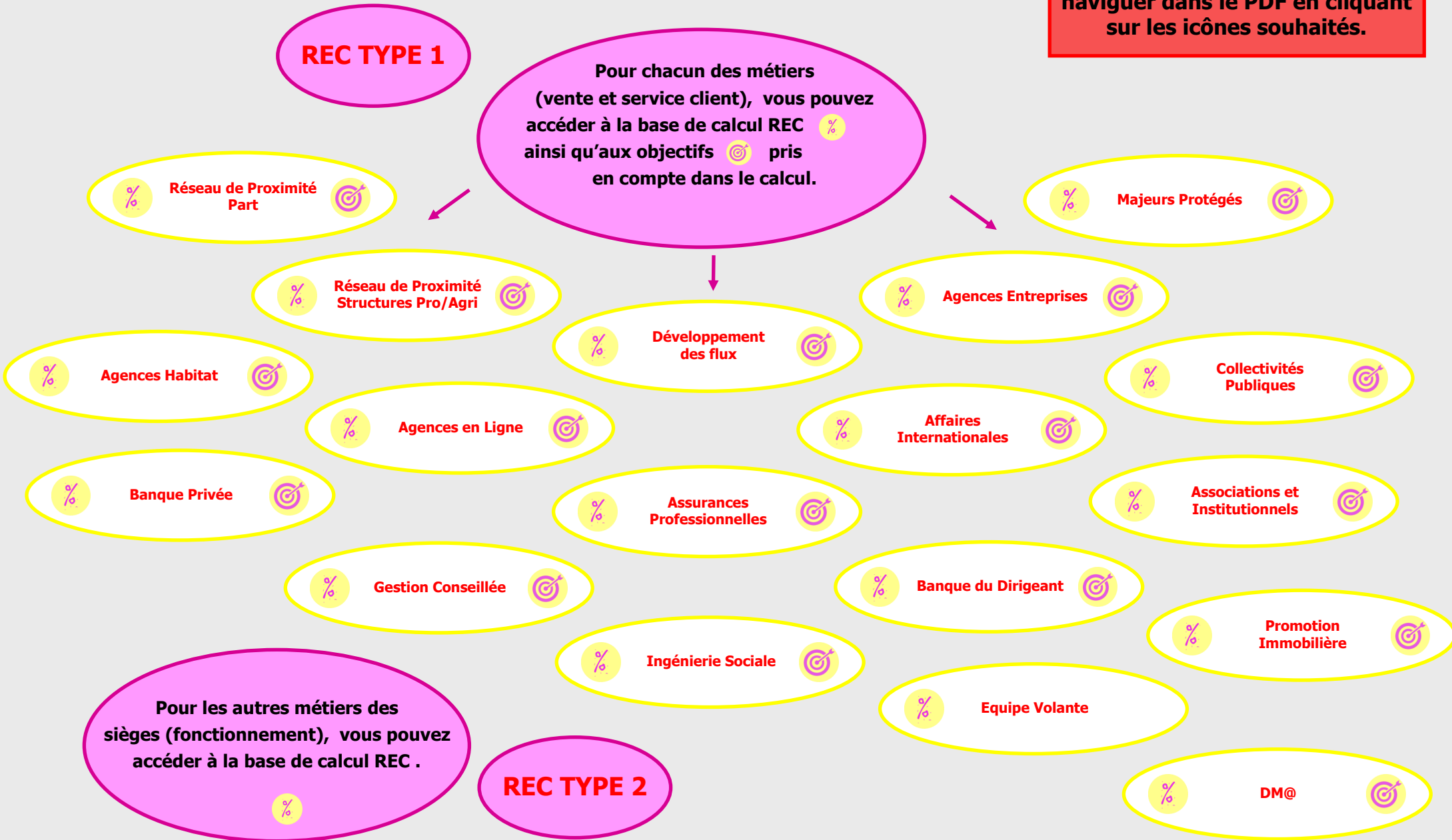
Il est égal à :

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.



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%

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
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) Filière Assurances (Conseil Multicanal) Pôle Ingénierie Sociale Banque Privée	50 %	Moyenne réseau de proximité (niveau agence)	40 %	Moyenne des taux d'atteinte niveau unités commerciales de type 1	10 %
	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 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	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 sec- teurs d'interven- tion	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 Collectivi- tés publiques Commerciaux du service Associa- tions et Institutionnels	50 %	Moyenne des 10 unités de la Di- rection des Entre- prises 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 »

	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 2023

SYNTHESE RESEAU DE PROXIMITE - PART :

REC 2022 :

Relation clients
26%

Qualité de la Relation Client	17%
◇ Engagement Relationnel	5%
◇ Taux de prise en charge clients/OR (9 à 12 OR)	4%
◇ Satisfaction client (rappel clients détracteurs)	4%
◇ IRC Agence	4%
Enrichissement KYC (Secteur)	5%
Risques	4%
◇ Taux d'impayés	4%

Développement
74%

Conquête	23%
◇ Part	13%
◇ Pro + Cœur de cible Pro	2%
◇ Taux de principalisation équipée	4%
◇ Taux d'équipement NBQ/EER CC	4%
Assurances	16%
◇ Biens (yc Nexecur) et Personnes	14%
◇ Montant moyen capital décès (secteur)	2%
Collecte	13%
◇ Montant (secteur)	3%
◇ Montant Ass Vie (secteur)	3%
◇ Abonnements	5%
◇ PEA (nombre)	2%
Financements des projets	19%
◇ Habitat (secteur)	10%
◇ Conso (montant)	9%
Synergies	3%
Indices SQH	

REC 2023 :

Proactivité/
Satisfaction
16%

Connaissance
clients
4%

Risques
4%

◇ Engagement Relationnel	4%
◇ Taux prise en charge clients OR/Leads	4%
◇ Satisfaction client (rappel clients détracteurs)	4%
◇ IRC Agence (niveau secteur)	4%
◇ Compte rendu d'entretien	4%
◇ Taux d'impayés	4%

Parcours Clients
76%

Parcours Entrée en Relation	21%
◇ Conquête Brute Particuliers	12%
◇ Taux d'équipement Assurances/EER à M+3	4%
◇ Taux d'adossement MBQ à M+3 (prémiumisation pondérée)	5%
Parcours Financement des projets	20%
◇ Réalisation habitat en montant (secteur)	9%
◇ Taux bilan Assurances/Projet Habitat M+3 (secteur)	3%
◇ Réalisations Conso en montant	8%
Parcours Approche Patrimoniale	24%
◇ Bilan conseil via Traj Pat (secteur)	6%
◇ Collecte en montant (secteur)	8%
◇ Abonnements	4%
◇ Ouverture PEA/Ass Vie	4%
◇ Indices SQH	2%
Parcours Assurances	11%
◇ Bilans Assurances (secteur)	3%
◇ Biens et Personnes	8%

SYNTHESE RESEAU DE PROXIMITE - Structures Pro/Agri :

REC 2022 :

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

REC 2023 :

Proactivité/ Satisfaction 8%	◇ Engagement Relationnel 4%
	◇ Taux prise en charge clients OR 100% 4%
Connaissance clients 4%	◇ Compte rendu d'entretien 4%
	◇ Documents comptables 3%
Risques 4%	◇ Taux d'impayés 4%
Parcours Clients 81%	Parcours Entrée en Relation 27%
	◇ 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%
	Parcours Financement des projets 18%
	◇ MT Pros et Agris 10%
	◇ Crédits baux (nombre) 4%
	◇ Réalisations Conso en montant 8%
Approche privée 18%	
◇ Collecte en montant (secteur) 7%	
◇ Abonnements 5%	
◇ Conso (montant) 4%	
◇ Indices SQH (secteur) 2%	
Fidélisation/Principalisation 18%	
◇ 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 :

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

REC 2023 :

Activité/Qualité de la relation client 11%	◇ Financements étudiés 5%
	◇ Indice satisfaction à chaud 3%
	◇ Rappel détracteurs 3%
Connaissance Porte-feuille 4%	
◇ Engagement relationnel apporteurs 4%	
Conformité 6%	
◇ Conformité crédits 6%	
Parcours Clients 79%	Parcours Entrée en Relation 24%
	◇ Conquête nouveaux clients 16%
	◇ Principialisation 4%
	◇ Segmentation HDG Intermédiaires 4%
	Parcours Financement des projets 48%
	◇ 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%
	Parcours « relation multiple » synergies 7%
◇ Square Habitat 2%	
◇ Pro/Privé/Patri 5%	

SYNTHESE AGENCES EN LIGNE :

REC 2022 :

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

REC 2023 :

Proactivité/ Satisfaction 20%	◇ Joignabilité 10% ◇ Taux de traitement des leads 7% ◇ Taux de transformation des leads 3%
	Parcours Entrée en Relation 15% ◇ Conquête Brute Particuliers 12% ◇ EER digitalisées 3%
Parcours Clients 80%	Parcours Financement des projets 45% ◇ 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%
	Parcours Assurances 11% ◇ Bilans Assurances (secteur) 3% ◇ Biens et Personnes 8%

SYNTHESE GESTION CONSEILLEE :

REC 2022 :

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

REC 2023 : (idem)

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

SYNTHESE BANQUE PRIVEE :

REC 2022 :

Relation clients
24%

Qualité de la relation Client	18%
◇ 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	

Développement
76%

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

Approche patrimoniale	42%
◇ 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%

Principialisation	4%
NBQ Premium et Prestige	2%
Taux de principalisation	2%

Synergies	11%
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%

Parcours Approche Patrimoniale	38%
◇ 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%

Parcours Entrée en Relation	24%
◇ 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%

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

SYNTHESE Flux et Moyens de Paiement :

REC 2022 :

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

REC 2023 : (idem)

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

SYNTHESE CM@ :

REC 2022 :

Relation clients

32%

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

Conformité	10%
◇ Respect des règles de dérogation	5%
◇ Respect du process réclamations	5%

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

Taux de multiventes CM@Part	10%
Taux de rebond	9%
◇ CM@Part	4%
◇ CM@Pro	5%

Digital	8%
◇ 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%

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

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

Parcours Digital (dépose propo)	6%
--	-----------

SYNTHESE ASSURANCES PROFESSIONNELLES :

REC 2022 :

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

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

REC 2023 :

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

SYNTHESE INGENIERIE SOCIALE :

REC 2022 :

Relation clients
30%

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

Développement
70%

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

REC 2023 :

Proactivité/
Satisfaction
10%

Qualité de la relation Client	10%
◇ Indices Pôle IS Assurances Entreprises	

Connaissance
clients
5%

Enrichissement	5%
◇ Compte-rendu d'entretien GCRI	

Parcours Clients
85%

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

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

Fidélisation	10%
◇ RDV sur portefeuille tous marchés	

MAJEURS PROTEGES :

REC 2022 :

Relation clients 40%	Qualité de la relation Client 20% ◇ Rencontres organismes tutélaires et préposés d'établissement (calendrier)
	Entretien Représentant familial 20% ◇ A la mise en place de mesures ◇ En cours de vie de la mesure
Développement 60%	Collecte Net 40%
	Prévoyance 5%
	Synergies 15% ◇ Relais assurances IARD

REC 2023 :

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

SYNTHESE AGENCES ENTREPRISES :

REC 2022 :

Relation clients 25%	Synergies 10% ◇ Synergies Banque Privée 2% ◇ Visites accompagnées experts internationales 3% ◇ Synergies banque du dirigeant : RDV et contrats 3% ◇ Synergies affacturage 2%
	Connaissance et données clients 10% ◇ Taux de renouvellement des lignes CT 3% ◇ Conformité BALE II—Planification 3% ◇ Conformité native / Données client (KYC, ...) 4%
	Principialisation 5% ◇ Progression d'évolution Banque Principale 3% ◇ Taux de couverture du portefeuille (% clients vus) 2%
Développement 75%	Conquête 15% ◇ Prospects 10% ◇ Conquête international (Nouveaux comptes actifs) 5%
	Equipement 20% ◇ 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%
	Equilibre de la relation 40% ◇ 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 :

Relation clients 10%	Connaissance et données clients 10% ◇ Taux de renouvellement des lignes CT 3% ◇ Conformité BALE II—Planification 3% ◇ Conformité native / Données client (KYC, ...) 4%
	Principialisation 7% ◇ Progression satisfaction client (IRC) 3% ◇ Taux de couverture du portefeuille (% clients vus) 2% ◇ Evolution du taux de principalisation 2%
Relation clients 36%	Synergies 9% ◇ Synergies Banque Privée 2% ◇ Visites accompagnées experts internationales 3% ◇ Synergies banque du dirigeant : contrats 2% ◇ Synergies affacturage 2%
	Equipement 20% ◇ 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%
	Conquête 15% ◇ Prospects 10% ◇ Conquête international (Nouveaux comptes actifs) 5%
Développement 54%	Equilibre de la relation 39% ◇ 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 :

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

REC 2023 :

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

SYNTHESE PROMOTION IMMOBILIERE :

REC 2022 :

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

REC 2023 :

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

SYNTHESE COLLECTIVITES PUBLIQUES ET ASSOCIATIONS :

REC 2022 :

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

REC 2023 :

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

SYNTHESE BANQUE DU DIRIGEANT (Financement structures) :

REC 2022 :

Relation clients
20%**Excellence Relationnelle 20%**

- ◇ RDV clients qualifiés (revue portefeuille) 20%

Développement
80%**Développement 40%**

- ◇ Nombre de contrats fusion-acquisition / CAP DEV 15%
- ◇ Nombre de contrats arrangeur 15%
- ◇ Contrats e-Ris signés 10%

Développement PNB 40%

- ◇ 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 :

Relation clients
15%**Excellence Relationnelle 15%**

- ◇ RDV Clients qualifiés 10%
- ◇ Représentation, revue de portefeuilles 5%

Développement
60%**Développement 60%**

- ◇ Opérations réalisées en nombre
'arrangement et co-arrangement) 30%
- ◇ Commissions en k€ (arrangement, agent, waiver) 30%

Synergies
25%**PNB BDD 15%****Indices mériers Banque d'Affaire 10%**