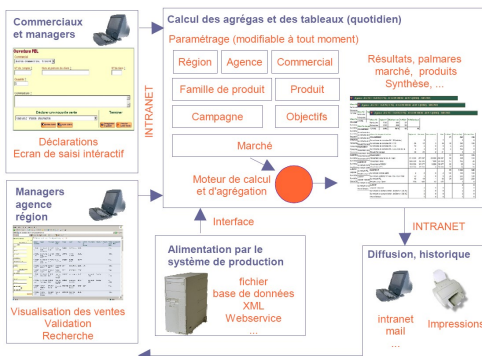


Banque / assurance : piloter une politique de rémunération répondant aux enjeux stratégiques

Le temps n'étant plus au bonus discrétionnaire, construire un système de rémunération variable sur une incitation à la fois individuelle et collective, afin que l'ensemble des collaborateurs en agence soit mobilisé sur les objectifs stratégiques de la banque, tel est le nouveau défi des banques et des compagnies d'assurances.



Chaque commercial d'une agence bancaire est au centre de la relation de proximité avec ses clients. Gestionnaire, vendeur et analyste des risques, le commercial doit développer son portefeuille de clients et prospects. En charge de la maîtrise des risques et du développement du Produit Net Bancaire, il doit atteindre, voire dépasser, les objectifs fixés. Certaines banques ont opté pour une stimulation de leurs commerciaux par un complément de salaire calculé sur

l'atteinte des objectifs, recherchant ainsi à améliorer leur coefficient de rentabilité pour envisager l'avenir avec sérénité.

Agir sur quels indicateurs ?

Pour le commercial, les critères quantitatifs s'imposent, puisqu'il est question de développement de son portefeuille clients/prospects, mais aussi d'amélioration de la performance collective de l'équipe et, éventuellement, de la progression du PNB.

Témoignage

■ Directeur du Pilotage Commercial du Réseau Banque Palatine.

« ... L'appliquatif de suivi de PAC a simplifié le pilotage et la stimulation des forces commerciales de la Banque Palatine... »

Depuis sa mise en place sur notre Intranet, les commerciaux participent à la détermination de leurs objectifs. A tout moment et tout au long de l'année ou d'une campagne, ils connaissent leurs réalisations par rapport à l'objectif.

Pour le management, c'est un gain de temps précieux ; le processus d'attribution des objectifs est automatisé avec un workflow, nous consultons l'évolution des ventes réalisées par les commerciaux, les agences et régions. Les informations délivrées par l'outil servent de base de calcul pour la part variable des commerciaux, en fonction des paramètres que nous avons définis. »

RL

Les indicateurs retenus seront, par exemple : l'atteinte et la sur-performance des objectifs commerciaux, la progression du PNB, la maîtrise des risques. La part variable sera le plus souvent calculée sur les objectifs individuels et collectifs, à partir des différentes variables avec plafonnement de certaines performances et discrimination des sous-performance.

Quelles fonctionnalités propose I-Technology ?

Fort d'une expérience de 10 ans dans la réalisation et la mise en oeuvre de solutions sur-mesure du pilotage et du reporting de l'animation d'un réseau commercial, I-Technology a développé des outils permettant de stimuler les forces de vente.

Les fonctionnalités proposées prennent en charge l'automatisation du processus d'attribution des objectifs, les déclarations et/ou les imports des ventes réalisées à partir du SI, la génération des tableaux de bord et des palmarès, le calcul de la rémunération variable à partir des règles prédéfinies.

Les solutions I-Technology souples, lisibles et ergonomiques peuvent inciter vos forces de vente à dépasser leurs objectifs.

A tout moment, il est possible de faire évoluer le plan d'action en modifiant les référentiels en cours d'exercice ou en créant des campagnes ponctuelles. Avec l'historisation, il est facile de retrouver, à tout moment, les tableaux (en cours ou archivés). Avant d'être éligibles, les ventes déclarées peuvent être soumises à validation.

Les solutions I-Technology sont entièrement sécurisées : les données et les restitutions sont sauvegardées sur un serveur qui s'interface avec le système d'information de l'entreprise.



L'offre I-Tech

■ Un contrat

SLA (Service Level Agreement) décrivant les services fournis, les moyens mis en oeuvre pour fournir un niveau et une qualité de services, les indicateurs permettant de mesurer si les objectifs prévus sont atteints.

■ Des compétences 'métier'

Une méthode et une solide pratique dans la conception et la mise en oeuvre de projets de rémunération.

■ Hébergement

Particulièrement adaptées aux besoins des utilisateurs de plus en plus dispersés, les solutions sur mesure accessibles en mode hébergé sont disponibles 24H/24 et 7J/7. Pour accéder aux applications et services en ligne, il suffit simplement de disposer d'un poste de travail (PC, Mac, client léger...) intégrant un navigateur Internet, et d'un moyen de connexion au centre d'hébergement (via RTC, RNIS, xDSL ou une ligne spécialisée) => 3G, xDSL, Wifi,

■ Budgets maîtrisés

L'infrastructure technique, les bases de données et le support sont fournis. Avec le modèle SaaS de I-Technology, vous achetez à la fois la licence et l'exploitation dans un seul contrat de service. Vous choisissez le mode de règlement (redevance mensuelle, achat de licence, ...). Nul besoin d'acquiescer du matériel ou des logiciels; nul besoin d'engager des ressources informatiques supplémentaires.

■ Formation et support

I-Tech assure la formation et le support de vos administrateurs, sur site ou dans ses locaux. La formation des utilisateurs n'est pas nécessaire



1bis, allée Paul Eluard
95100 Argenteuil
Tél : +33 (0)1 83 62 02 22
Fax : +33 (0)1 83 62 02 23
contact@i-technology.fr
www.i-technology.fr
© i-technology 2010