
FILIALEN, VERKAUFSPRÄMIENMODELL FÜR LEHRLINGE



INFORMATION DER PERSONALVERTRETUNG

Ing. Franz NIGL / Dr. Harald KUNCZIER
Personalmanagement / Filialen
Jänner 2022

FILIALEN, LEHRLINGE TEILNAHME AM VERKAUFSPRÄMIENMODELL



Für **Lehrlinge**, die in den **Filialen** ihre **Lehrlingsausbildung absolvieren**, soll ein spezielles **Verkaufsprämienmodell eingeführt** werden, um sie zum aktiven Verkauf der im Filialnetz angebotenen **Dienstleistungen (EKR, A1, bank99)** zu motivieren. Darüber hinaus wird im Rahmen des Modells auch besonderes Engagement bzw. persönlicher Einsatz belohnt.

Die **Prämierung erfolgt** nach einem **Punktsystem** mit **attraktiven Sachprämien**. Die **daraus resultierenden Lohnabgaben** trägt das **Unternehmen**.

Leistung	Punkteprämie
Je abgeschlossenem zielerelevanten A1 Absatz (Auftragseingang)	2 Punkte
Je verkauftem und registrierten Prepaidprodukt	0,5 Punkte
Je verkauftem Telekom Zubehörartikel	0,5 Punkte
Je durchgeführtem Energiewechsel (Datenübertragung)	2 Punkte
Je Überleitung auf bank99 Produkte	0,5 Punkte
Je zustande gekommenem Abschluss eine übergeleiteten Bank Produktes (Konto, Bausparen, Konsumkredit, LV, Wohnbaukredit)	2 Punkte
Leitung Lehrlingsfiliale	30 Punkte
Mitarbeit in der Lehrlingsfiliale	20 Punkte
Präsentation der Post/Promotion bei Events / Moderation von Veranstaltungen	20 Punkte

Änderungen zu den prämierelevanten Produkten (Erweiterung auf neue Produkte) erfolgt in Abstimmung zwischen Leitung Sortimentsmanagement & Leitung Entlohnungsmanagement

BEDINGUNGEN ZUM VERKAUFSPRÄMIENMODELL FÜR LEHRLINGE



Gültigkeitsbereich

- Prämienmodell gültig ab 01.10.2020 und zunächst befristet bis 31.12.2022.
- Voraussetzungen für die Teilnahme:
 - **Aufrechtes Lehrverhältnis**
 - **Absolvierung der Lehrlingsausbildung in den Filialen** (Einsatz in der Filiale) - Verlässt ein Lehrling vor dem Ende der Lehrausbildung das Unternehmen oder wechselt er in einen anderen Bereich, verfallen die erworbenen Prämienpunkte bzw. erlischt ein allfälliger Prämienanspruch.
 - **bank99-Mitarbeiter*innen-Gehaltskonto**

Rahmenbedingungen

- Der Anspruch auf Prämienpunkte für vertriebliche Leistungen beruht auf Basis der Daten, die im jeweiligen Prämienmodell für Filialen definiert wurden. Die individuellen Zielerreichungen der Filialen haben keine Auswirkung auf das Punktekonto und damit auf die Prämienansprüche der Lehrlinge.
- Die zur Auswahl stehenden Sachprämien werden regelmäßig aktualisiert, daher gibt es keinen Anspruch auf das konkret angeführte Modell. Sämtliche Preise gelten vorbehaltlich der tatsächlichen Verfügbarkeit und können durch ein gleichwertiges Produkt ersetzt werden.
- Der Anspruch der jeweils erreichten Prämienpunkte wird im Rahmen der regulären Berechnung der Verkaufsprämien der Filialmitarbeiter*innen bzw. nach Abschluss des jeweiligen Schuljahres ermittelt und dem Prämienpunktekonto des Lehrlings gutgeschrieben.
- **Punkte-Booster:**
Für die Punkte, die für Verkäufe von Produkten erworben werden, gilt, dass **ab 200 Punkte je 4 Punkte 1 Zusatzpunkt, ab 300 Punkten je 2 Punkten 1 Zusatzpunkt und ab 500 Punkten je Punkt 1 Zusatzpunkt dem Punktekonto** zugeschrieben wird.

Einlösung

- Voraussetzungen für die Einlösung:
 - Es liegen **keine offenen eLearnings** für den Lehrling vor.
 - Die **letzten 2 Tätigkeitsberichte** wurden **rechtzeitig und vollständig** über den Qualitätsmonitor **abgegeben** (die Auswertung erfolgt 4x jährlich und wird für die Abwicklung der Prämienauszahlung zur Verfügung gestellt).
- Prämienpunkte können zu jedem beliebigen Zeitpunkt gegen Sachprämien aus dem jeweils gültigen Prämienkatalog eingelöst werden. Die Koordination der Abwicklung erfolgt über die Personalqualität FN. „SPOC“
- Die Abwicklung des durch die Sachprämien entstehenden geldwerten Vorteils erfolgt durch den Dienstgeber ohne Nachteil für den Lehrling, d.h. die aus den **Sachprämien** resultierenden **Lohnabgaben trägt das Unternehmen**.
- **Letztmalige Möglichkeit zur Einlösung** aufgelaufener Prämienpunkte besteht mit **Ende der Lehrausbildung**. Verbleibende Restpunkte verfallen.

Sonstiges

- Es handelt sich bei Verkaufsprämien um freiwillige Leistungen des Unternehmens, es besteht kein Rechtsanspruch für die Zukunft.

VERKAUFSPRÄMIENMODELL LEHRLINGE – PRÄMIENKATALOG – STAND DEZEMBER 2021



30 Punkte	50 Punkte	100 Punkte	300 Punkte	500 Punkte	1000 Punkte	2000 Punkte
<ul style="list-style-type: none"> • Shöpping-Gutschein im Wert von 120,00 € • Google/ iTunes-Gutschein im Wert von 100,00 € • Fallschirmsprung • IOMI BT Over-Ear Headphones 	<ul style="list-style-type: none"> • Sitzsack Post • E-Balancer 	<ul style="list-style-type: none"> • Post Ski • Denon Home 250 BKE2 - Stereo Speaker • Samsung Galaxy A52s 5G • Samsung Galaxy S20 FE • Xiaomi Electric Scooter 3 Black 	<ul style="list-style-type: none"> • Apple iPhone 13 Pro 256 GB • Apple iPad Pro 12.9" 5. Generation • Mountain E-Bike Prodeco Phantom X2 Urlaubsgutschein im Wert von 1.000,00 € • Shöpping-Gutschein im Wert von 1.200,00 € 	<ul style="list-style-type: none"> • Shöpping-Gutschein im Wert von 2.000,00 € • E-Bike Acron Voll Gefedert 	<ul style="list-style-type: none"> • Motorroller (dzt. Vespa) 	<ul style="list-style-type: none"> • Auto (dzt. Fiat 500)

Die angeführten Sachprämien werden regelmäßig aktualisiert, daher gibt es keinen Anspruch auf das hier genannte Modell. Sämtliche Preise gelten vorbehaltlich der tatsächlichen Verfügbarkeit und können durch ein gleichwertiges Produkt ersetzt werden.

Beschaffung der Produkte über

- Shöpping
- Sortimentsmanagement Filialen
- Konzern-Einkauf bzw. Fuhrparkmanagement