

Premio di Risultato Anno 2010

In data 4 maggio 2010,
l'Agenzia del Demanio

e

le Organizzazioni Sindacali C.G.I.L. F.P., C.I.S.L. F.P.S, U.I.L. P.A. e CONFSAL/SALFI, si sono incontrate per discutere del Premio di Risultato - anno 2010.

Le parti, confermata la positività dell'istituto quale strumento di motivazione delle persone e di incentivazione della produttività, ritenuto opportuno valorizzare ulteriormente le attività dell'Agenzia e tenuto conto delle novità normative e delle evoluzioni del sistema di riferimento

convengono

di modificare, per l'anno 2010, i criteri di individuazione dei risultati utili per la erogazione del premio.

Con altro accordo siglato in data 28 maggio 2009, la quantità di risorse economiche destinate al premio di risultato per l'anno 2010 saranno commisurate all'importo totale derivante da una quota annua media unitaria lorda pari a € 2.100,00 per ogni dipendente avente diritto.

L'importo così definito per l'anno 2010, articolato in due parti verrà così erogato:

- Una quota del premio, pari al ~~40~~⁵⁵% del totale, verrà erogata al personale avente diritto al conseguimento del risultato complessivo dell'Agenzia, definito sulla base dei corrispettivi previsti dal contratto di servizio per l'anno 2010.
- Il rimanente ~~50~~⁵⁵% verrà corrisposto al personale della DG e delle filiali, correlato ai risultati ottenuti dalle filiali rispetto ai seguenti indicatori :

1. Tasso di regolarità – (rapporto, espresso in percentuale, tra il numero di utenze “regolari” e il totale delle utenze private in essere).
2. Tasso di classificazione dei residui attivi – (rapporto, espresso in percentuale, tra il numero di accertamenti classificati e numero di accertamenti da classificare distinto tra patrimonio e demanio)
3. Paniere di produzione – Indicatore di produzione su paniere di prodotti – (insieme di obiettivi composto da alcune delle più importanti produzioni di competenza delle Filiali, che non sono pagate a corrispettivo a Contratto di Servizi: contratti di locazione, atti di concessione, verbali di ispezione demaniale e azioni di tutela).

Handwritten signature on the left margin.

Handwritten signatures at the bottom of the page.

4. Tasso di vendita– (rapporto, espresso in percentuale, tra il valore totale delle vendite stipulate nel corso dell'anno 2010 rispetto all'obiettivo totale assegnato).

Per una migliore puntualizzazione degli indicatori e per il loro peso vedasi il documento allegato, parte integrante del presente accordo.

All'esito della consuntivazione, al personale delle Filiali che avranno ottenuto almeno il 96% del risultato complessivo calcolato come media ponderata delle percentuali di raggiungimento (non apprezzando valori superiori al 110%) verrà erogato il premio, secondo i criteri che andranno individuati tra le parti con apposito accordo.

I criteri di quantificazione dei risultati sono evidenziati nella tabella sotto riportata

OBIETTIVO	CRITERIO CONSUNTIVAZIONE	Fasce	% ragg. obiettivo
1°	VALORE CONSEGUITO VALORE OBIETTIVO	Pari o Sup. a 1,00	110
2°		Inferiore a 1,00	Livello di raggiungimento dell'obiettivo
3°			
4°			

Per ognuna delle Filiali che avrà raggiunto il livello per accedere all'erogazione del premio verrà calcolato, per ciascun indicatore, il risultato finale e quantificato il relativo punteggio secondo i valori indicati nella tabella sottostante

Consuntivo	Risultato	Punteggio
Inferiore al 93,5%	Nulla	0
Pari o sup. al 93,5% fino al 98,0%	Intermedio	80
Pari o sup. al 98%	Pieno	100

La media ponderata dei punteggi relativi ai 4 indicatori fornirà il risultato complessivo per ciascuna Filiale.

Con riferimento al personale della Direzione Generale, il premio verrà calcolato sulla media dei risultati complessivi di tutte le Filiali comprese quelle eventualmente escluse dal premio (ovvero quelle che non hanno superato la soglia del 96%).

* * *

Considerate le importanti innovazioni apportate all'istituto, le parti concordano che l'avanzamento degli indicatori individuati formeranno oggetto di monitoraggio quadrimestrale.

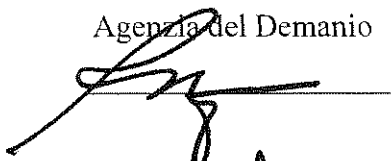
[Handwritten signatures and initials are present in the bottom left and bottom right corners of the page.]

Qualora dovessero verificarsi situazioni straordinarie ed ~~imprevedibili~~ ^{*} tali da inficiare il valore degli indicatori di riferimento, le parti potranno concordare idonei interventi correttivi.

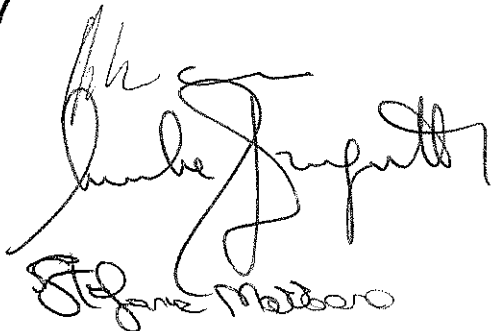
* * *

In ordine ai criteri di erogazione individuale del premio le parti convengono di fissare un ulteriore incontro al fine di individuare modalità innovative di distribuzione delle risorse maggiormente orientate ad un criterio di meritocrazia.

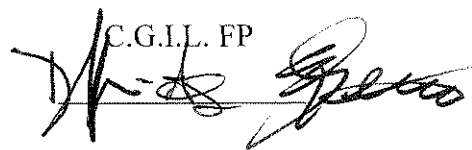
Agenzia del Demanio

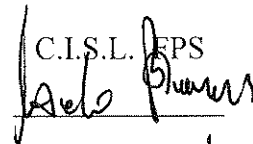


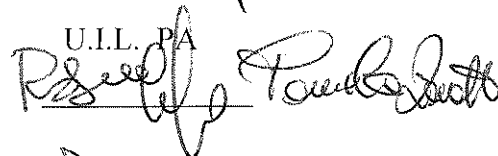
* non previste al momento della sottoscrizione del presente accordo -
by

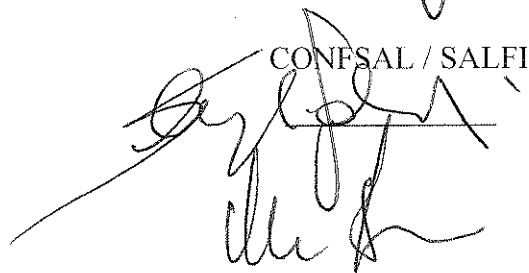


Stefano Malabarò

C.G.I.L. FP


C.I.S.L. EPS


U.I.L. PA


CONFSAL / SALFI




ALL. 1

1. TASSO DI REGOLARITÀ (già presente nel 2009 ed in anni precedenti)

DEFINIZIONE

Il Tasso di regolarità è definito come il rapporto, espresso in percentuale, tra il numero di utenze "regolari" e il numero totale dei rapporti di utenza vigenti (rapporti di utenza "regolari", "scaduti", "fittizi").

L'indicatore si riferisce alle sole utenze private; sono quindi escluse dal computo le occupazioni di uso governativo e le residuali di edilizia residenziale pubblica.

MODALITÀ DI CONSUNTIVAZIONE

Il valore dell'indicatore è rilevato attraverso la query "Tasso di regolarità" presente sul Datawarehouse dell'Agenzia, consultabile in qualsiasi momento da tutte le Filiali.

La ripartizione dell'insieme nei tre gruppi menzionati ("regolari", "scaduti", e "fittizi") è basata, prioritariamente, sull'analisi della "Data di scadenza utenza" del rapporto in essere e più precisamente:

"Utenze Regolari":

- si considerano "regolari" tutti i rapporti di utenza con "data di scadenza utenza" maggiore o uguale della data in cui si effettua la rilevazione;
- si considerano "regolari", a prescindere dalla "data di scadenza utenza", tutti i rapporti di utenza con "natura occupazione" pari a "uso perpetuo" e "usufrutto".

"Utenze Scadute":

- Sono considerati "scaduti" tutti i rapporti di utenza con "data scadenza utenza" minore a quella della data di rilevazione".

"Utenze fittizie"

- Sono considerati "fittizi" tutti i rapporti di utenza con "data scadenza utenza" pari a 31/12/2200.

The bottom of the page contains several handwritten signatures and initials in black ink. There are approximately ten distinct marks, including full names and initials, scattered across the lower half of the document.

2. TASSO DI CLASSIFICAZIONE DEI RESIDUI ATTIVI

(indicatore introdotto per la prima volta – sostituisce il tasso di riscossione)

PREMESSA

Il tema dei residui, inserito nell'ambito del tema più generale del processo "gestione della riscossione", è quanto mai attuale visto l'ammontare degli stessi, sui soli codici tributo 811T e 834T, alla data del 31 dicembre 2009.

L'attività di classificazione, iniziata nel corso del 2009, coinvolge per il 2010 tutte le Filiali: alle stesse è stato infatti assegnato un obiettivo quantitativo di numero di accertamenti da classificare in base alle categorie identificate dalla contabilità di Stato, variabile di Filiale in Filiale sulla base dello stock risultante a sistema.

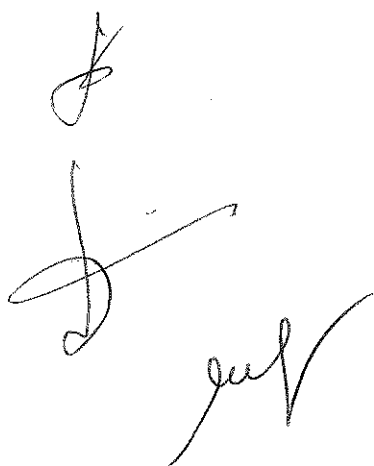
In riferimento all'esclusione dell'indicatore "**tasso di riscossione**" per il Premio di Risultato 2010, si precisa che anche a seguito delle modifiche in corso sul sistema, si potrebbe valutare se reintrodurre l'indicatore nel 2011.

DEFINIZIONE

Il tasso di classificazione dei residui è dato dal rapporto tra il numero di accertamenti classificati (consuntivo) e il numero di accertamenti da classificare (obiettivo assegnato) distinto tra patrimonio e demanio.

MODALITA' DI CONSUNTIVAZIONE

Il numero di residui attivi analizzati e classificati è consuntivato tramite inserimento dati su apposito file excel presente in cartella condivisa con le Filiali.



3. PANIERE DI PRODUZIONE (già presente nel 2009 e anni precedenti)

DEFINIZIONE

Il paniere di produzione è un insieme di obiettivi composto da alcune delle più importanti produzioni di competenza delle Filiali, che non sono retribuite a corrispettivo a Contratto di Servizi. Per l'anno 2010 il Paniere di produzione prevede le produzioni di seguito riportate con i relativi pesi:

Paniere di produzione	Peso relativo	Obiettivo a piano di produzione	Produzione equivalente attesa	Volume consuntivato	Produzione equivalente consuntivata
contratti di locazione e atti di concessione	0,50	x	y	z	w
Verbali di ispezione demaniali/sopralluoghi	0,20	x	y	z	w
Verbali di assunzione in consistenza	0,30	x	y	z	w
Totale produzione equivalente			totale Y	totale z	totale w

Esempio:

Paniere di produzione	Peso relativo	Obiettivo a piano di produzione	Produzione equivalente attesa	Volume consuntivato	Produzione equivalente consuntivata
contratti di locazione e atti di concessione	0,50	70	35	55	28
Verbali di ispezione demaniali/sopralluoghi	0,20	48	10	73	15
Verbali di assunzione in consistenza	0,30	30	9	39	12
Totale produzione equivalente			54	167	54

avanzamento conseguito (consuntivo/obiettivo)	100%
---	------

MODALITÀ DI CONSUNTIVAZIONE

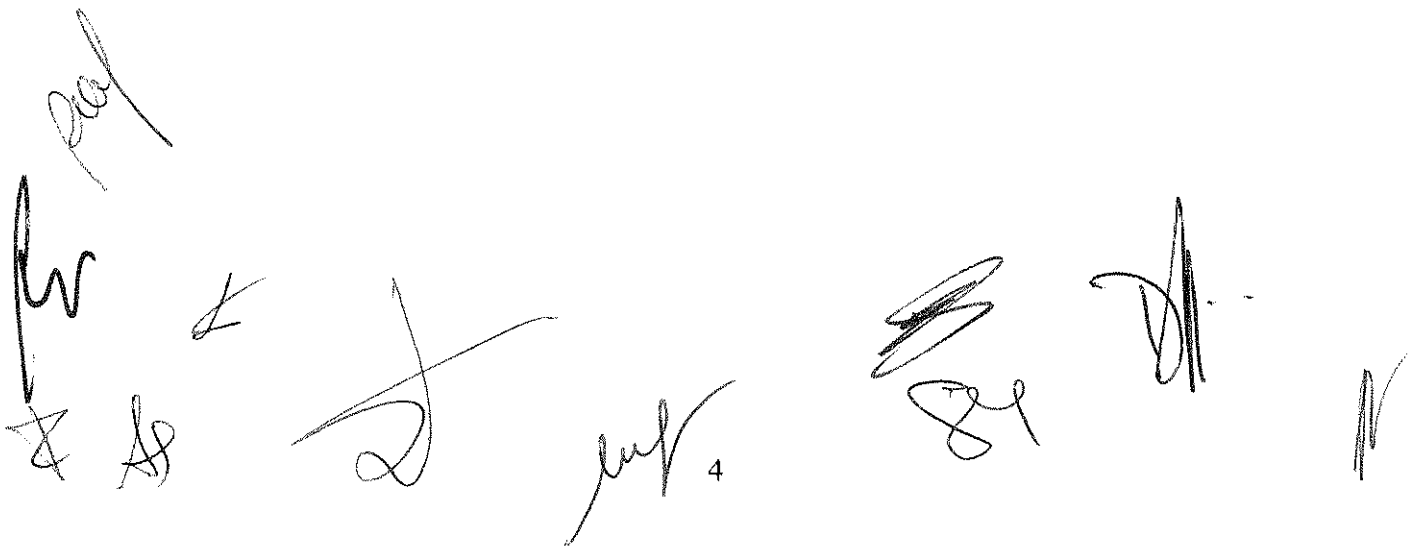
L'insieme dei prodotti che formano il Paniere è consuntivato sul sistema SIRIO sulla base dei dati certificati dalle Filiali. L'indicatore misura il rapporto tra la somma della produzione equivalente consuntivata ($z \cdot \text{pesi}$) e la somma della produzione equivalente attesa ($X \cdot \text{pesi}$).

MODIFICHE RISPETTO AL 2009

Per il 2010 si propone di **sostituire il numero di azioni di tutela con il numero di verbali di assunzioni in consistenza** nonché, in coerenza con il piano di produzione delle filiali, l'accorpamento degli atti di concessione e dei contratti di locazione, con conseguente redistribuzione dei singoli pesi.

Handwritten signatures and initials:
 - Top left: *ref*
 - Middle left: *Z*
 - Bottom: Multiple signatures, including one with the number *3* and another with *8*.

Con riferimento alle azioni di tutela si precisa che queste ultime, pur costituendo una tipica attività rientrante nei compiti istituzionali dell'Agenzia del Demanio, sono fondamentalmente azioni ad iniziativa esterna, in quanto il più delle volte l'Agenzia è chiamata ad emettere pareri (demanio marittimo) o a produrre atti. Viceversa, le assunzioni in consistenza sono una attività più facilmente pianificabile e maggiormente controllabile dalla Filiale in fase di realizzazione. Nondimeno, l'inserimento nel paniere di questo prodotto, che finora è stato valutato in termini di valore e non di numero, potrebbe costituire uno stimolo per le Filiali verso lo smaltimento dello stock di beni di minor valore che, ancorché conosciuti, devono ancora essere assunti in consistenza.



A collection of handwritten signatures and initials, including a large 'P' and 'A', a signature with a checkmark, a signature with the number '4', and several other stylized marks.

4. TASSO DI VENDITA (presente per la prima volta nel 2009)

DEFINIZIONE

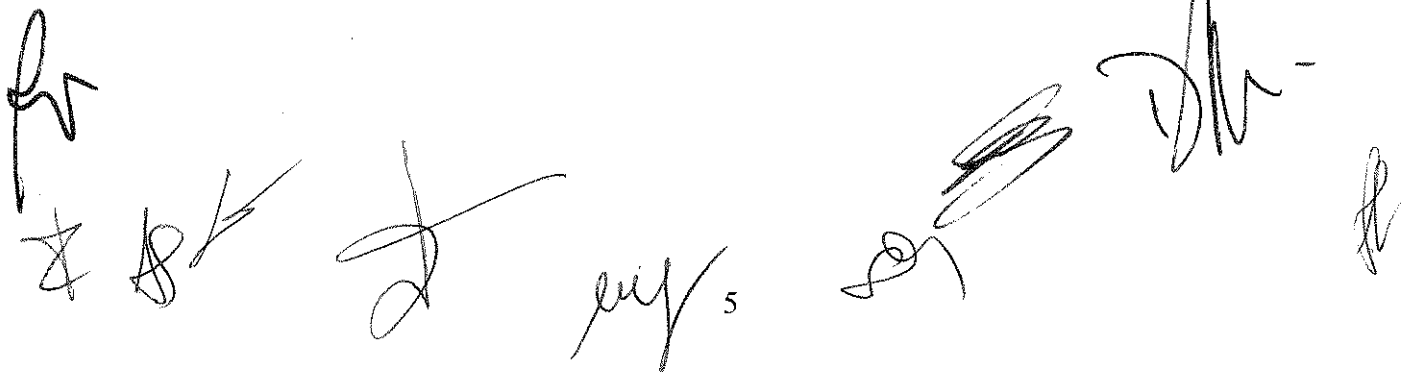
L'obiettivo è definito come il "rapporto, espresso in percentuale, tra il valore totale delle vendite stipulate nel corso dell'anno 2010 rispetto all'obiettivo totale assegnato" da Piano di Produzione.

Al raggiungimento dell'obiettivo da PdP concorrono esclusivamente le vendite ordinarie unitamente alle vendite transattive.

Viceversa sono escluse le vendite di altri beni tra cui quelli in valorizzazione che sono stati puntualmente identificati in sede di pianificazione. Ciò in quanto il cui buon esito delle vendite di questi ultimi è incerto essendo le trattazioni contraddistinte da particolare complessità e aleatorietà. Parimenti, non concorrono al raggiungimento le maggiori entrate derivanti da operazioni di permuta.

MODALITÀ DI CONSUNTIVAZIONE

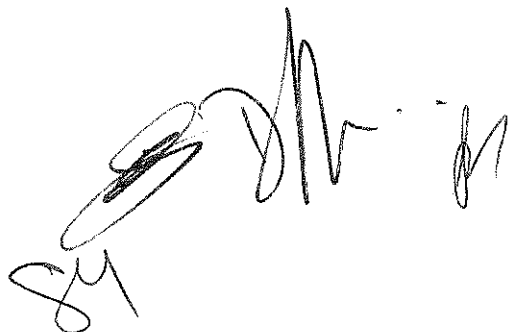
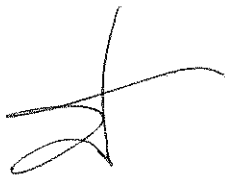
Le vendite sono rilevate sul sistema SIRIO, attraverso la preventiva compilazione da parte delle Filiali, con riferimento alla data di stipula e al valore riportato sull'atto di vendita.



PESI DA ATTRIBUIRE AI SINGOLI INDICATORI

Per quanto riguarda i pesi da attribuire ed i range da considerare per il raggiungimento degli obiettivi, si opererà quanto segue:

1) Tasso di regolarità	20% per tutte le Filiali
2) Tasso di vendita	30% per 13 Filiali 20% per Trentino AA e Sardegna che hanno un obiettivo differente (cessioni a titolo gratuito) 20% per Abruzzo-Molise che ha un obiettivo ridotto a causa della particolare normativa in vigore a seguito dell'evento sismico del 2009.
3) Paniere di Produzione	30% per 13 Filiali 40% per Abruzzo-Molise, Trentino AA e Sardegna (in quanto compensa i minori pesi dell'obiettivo precedente)
4) Tasso di classificazione Residui Attivi	20% per tutte le Filiali



RANGE PER IL RAGGIUNGIMENTO DEI PUNTEGGI

Tasso di regolarità:

livello di corresponsione PDR		
0	intermedio	pieno
tasso reg. < obiettivo assegnato	tasso reg. 96,0 a 99,9 rispetto a obiettivo assegnato	tasso reg. 100,0 a 110,0 rispetto a obiettivo assegnato

Tasso di vendita

livello di corresponsione PDR		
0	intermedio	pieno
tasso di vendita da 0 a 96%	tasso di vendita da 96% a 99,9%	tasso di vendita da 100,0% a 110,0%

Paniere

livello di corresponsione PDR		
0	intermedio	pieno
paniere 0 <96,0%	paniere da 96,0% a 99,9%	paniere da 100,0% a 110,0%

Tasso di Classificazione dei Residui Attivi

livello di corresponsione PDR			
	0	intermedio	pieno
patrimonio	residui classificati <80%	80% ≤ residui classificati < 95%	residui classificati ≥95%
demanio	residui classificati <75%	75% ≤ residui classificati < 90%	residui classificati ≥90%

Qualora a consuntivo venissero classificati residui di patrimonio e demanio ricadenti in range differenti tra loro, si attribuirà il punteggio più basso dei due.