

Verbale di Accordo

Addi 4 marzo 2015, presso la sede di Unindustria Roma

TRA

il Gruppo Sky Italia, composto, ai fini del presente accordo dalle società Sky Italia Srl e Sky Italia Network Service Srl, di seguito denominate "le Aziende", assistito da Unindustria Roma,

E

la SLC CGIL, FISTEL CISL e UILCOM UIL nazionali e territoriali, unitamente alle RSU delle Aziende del Gruppo SKY Italia come sopra composto.

Premio di Risultato FY15

L'accordo del 16 Dicembre 2013 relativo alla definizione del Premio di Risultato, ha previsto la fissazione di obiettivi per ciascun Fiscal Year in relazione ai parametri definiti nonché la possibilità di rivedere tali parametri, in particolare con riferimento alla coerenza tra il parametro Corporate e le priorità strategiche definite dall'Azienda.

In tal senso le Parti hanno deciso di modificare, per il Fiscal Year 15, i parametri previsti dall'accordo del 16 Dicembre 2013 come di seguito indicato.

Il PdR per il Fiscal Year 15, sarà articolato in 2 macro-parametri: Corporate che avrà un peso del 90% e Qualità che avrà un peso del 10%.

Tali macro-parametri principali si articolano con il seguente dettaglio:

- Parametro Corporate: Ebitda 40% + Crescita netta 20% + Cost saving 30%
- Parametro Qualità: Net Promoter Score 10%

La descrizione di ciascuno dei parametri indicati è contenuta nell'Allegato A del presente verbale, facente parte integrante dello stesso, che contiene anche i risultati percentuali minimi (soglia minima di risultato) al cui raggiungimento matureranno le quote di PdR disponibili e le percentuali di importo che verranno riconosciute a partire dal raggiungimento di tale soglia (soglia minima di importo).

Resta inteso che, condizione necessaria per la maturazione degli importi a titolo di PdR sarà il raggiungimento di un risultato Ebitda pari o superiore al 70% dell'obiettivo fissato.

Con l'obiettivo di salvaguardare dati industriali riservati, i valori numerici corrispondenti al raggiungimento pieno (100%) degli obiettivi aziendali fissati per il Fiscal Year 15 verranno depositati in forma documentale presso un notaio a cura delle Parti, che ne richiederanno la riconsegna successivamente alla conclusione del FY, ai fini della verifica dei risultati raggiunti e del calcolo degli importi maturati.

Stante la confidenzialità di tali dati, le Parti si impegnano in ogni caso a non divulgarli ed a mantenere completa riservatezza sugli stessi.

Restano confermati gli importi e tutte le ulteriori disposizioni stabiliti dall'accordo sul Premio di risultato in data 16 Dicembre 2013.


Le Parti, convengono di incontrarsi, nell'ambito degli incontri trimestrali previsti dall'accordo del 16 dicembre 2013, all'inizio del Fiscal Year 16, in ordine ai risultati consuntivati del FY 15 e per dare seguito, per il FY 16, a quanto previsto in ordine alla possibilità di rivedere i parametri stabiliti dall'accordo del 16 dicembre 2013.

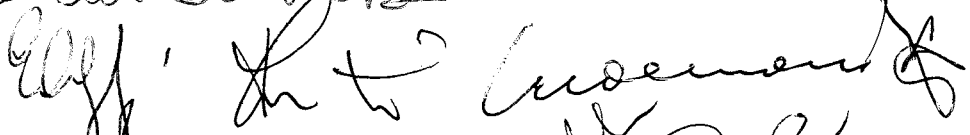
Le Parti, infine, in ordine all'andamento dei parametri così come integrati con la presente intesa, concordano di incontrarsi, a seguito della comunicazione relativa ai risultati del terzo trimestre del FY 15, non appena disponibili detti risultati.

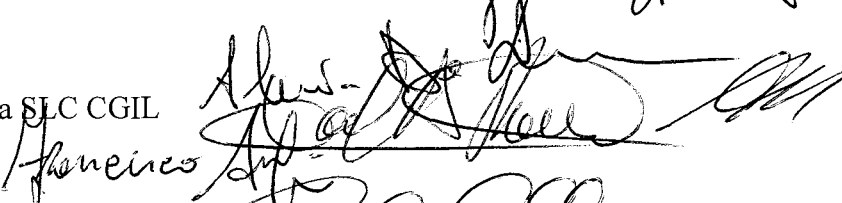
Le Parti, inoltre, si danno atto che alle somme oggetto del presente Accordo sarà applicato quanto previsto in tema di incentivi contributivi alla contrattazione aziendale dall'art. 1, commi 67 e 68, della legge 247/07 e successive modifiche ed integrazioni.


Le Parti, inoltre, dichiarano che, ai fini dell'applicazione del regime fiscale agevolato, i contenuti del presente Accordo sono conformi al comma 481 dell'Art. 1, legge n. 228/2012, come attuata dal D.P.C.M. 22 gennaio 2013 e dal successivo D.P.C.M. del 19 febbraio 2014, che fanno espresso riferimento alle voci retributive erogate per risultati specifici ed oggettivi raggiunti in termini di produttività, redditività, qualità, efficienza e innovazione. Pertanto, sulle somme che saranno erogate sarà applicabile il regime fiscale agevolato nei limiti e alle condizioni previste dall' articolo di legge sopra indicato.

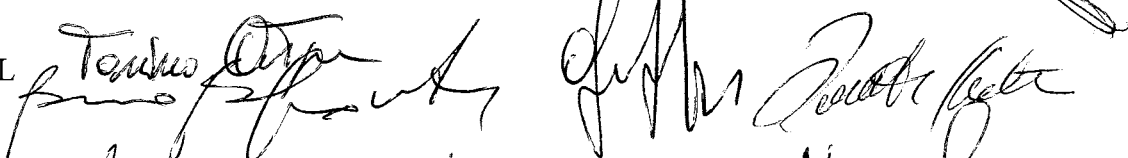
Letto, confermato e sottoscritto

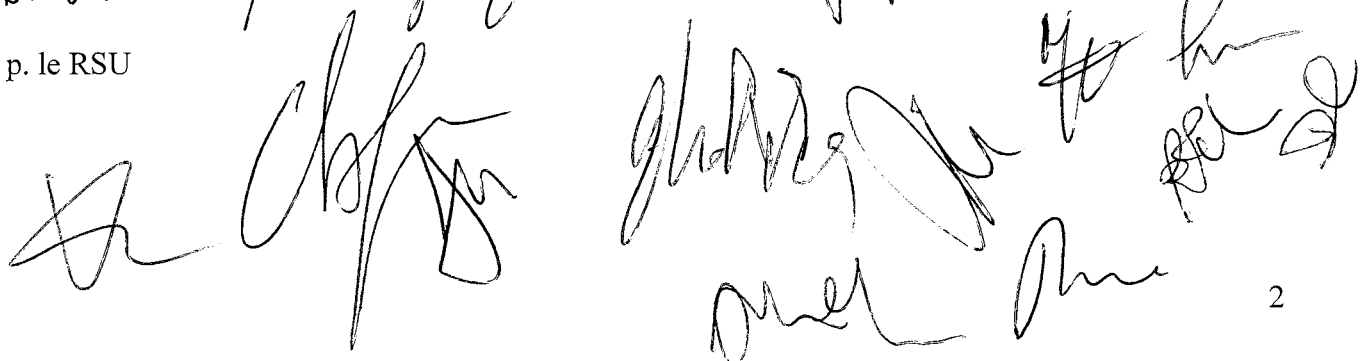
p. la UNINDUSTRIA Roma 

p. il Gruppo Sky Italia 

p. la SLC CGIL 

p. la FISTEL CISI 

p. la UILCOM UIL 

p. le RSU 

Accordo in data 4 marzo 2015 - Allegato A

Parametro Corporate (90%)	EBITDA Peso % = 40%
	Net Growth Peso % = 20%
	Cost Saving Peso % = 30%
Parametro Qualità (10%)	NPS Peso % = 10%

PARAMETRO CORPORATE
Fiscal Year 15

EBITDA

Indicatore di redditività presente nel conto economico che evidenzia il risultato lordo della gestione ordinaria della società, ossia i ricavi al netto dei costi, senza quindi prendere ancora in considerazione gli oneri e gli interessi finanziari, gli ammortamenti e le imposte; viene considerato ai fini PdR al netto del costo dello stesso

Soglia minima di risultato 70%, corrispondente al 55% dell'importo maturabile

CRESCITA NETTA

Rappresenta sia la capacità acquisitiva e l'incremento della base abbonati che quella di mantenerli come tali; si ottiene sommando la base abbonati al termine del Fiscal Year precedente + nuovi abbonati del FY - disdette del FY).

Soglia minima di risultato 100%, corrispondente al 100% dell'importo maturabile

COST SAVING

Si riferisce ad un progetto di revisione del modello operativo e dei costi connessi che coinvolgerà tutti i processi nei prossimi Fiscal Year.

Il perimetro di azione riguarderà tutti i processi di business end to end di Sky, inclusi quelli delle produzioni televisive; sono esclusi solo i costi di acquisto dei diritti.

Restano inoltre esclusi gli impatti dei costi derivanti da iniziative strutturali che comportino l'apertura di procedure legate agli organici.

Soglia minima di risultato 70%, corrispondente al 70% dell'importo maturabile

PARAMETRO QUALITA'

Fiscal Year 15

NET PROMOTER SCORE (NPS)

Il NPS (Net Promoter Score), è un indicatore per la misurazione del grado di soddisfazione dei clienti: valuta in che misura un utente consiglierebbe il servizio Sky ai propri amici, parenti o colleghi.

La misurazione si ottiene ponendo, tramite interviste (via mail, IVR, sms), una semplice domanda riassuntiva che valuta la soddisfazione del cliente.

Le risposte vengono catalogate in una scala di valori, da 1 a 10, che corrispondono alle seguenti categorie:

- da 9 a 10: Promoter – molto soddisfatti
- da 7 a 8: Passive – moderatamente soddisfatti
- da 4 a 6: Light Detractor – scarsamente soddisfatti
- da 0 a 3: Heavy Detractor - insoddisfatti

Il Net Promoter Score si calcola sottraendo la percentuale dei detrattori alla percentuale dei promotori ottenuta.

$$\text{NPS} = \% \text{ Promoter} - \% \text{ Detractor}$$

Dalla soglia minima di risultato 80% fino ad un risultato <100%, riconoscimento del 50% dell'importo maturabile; da risultato =100% e >100%, riconoscimento del 100% dell'importo maturabile.