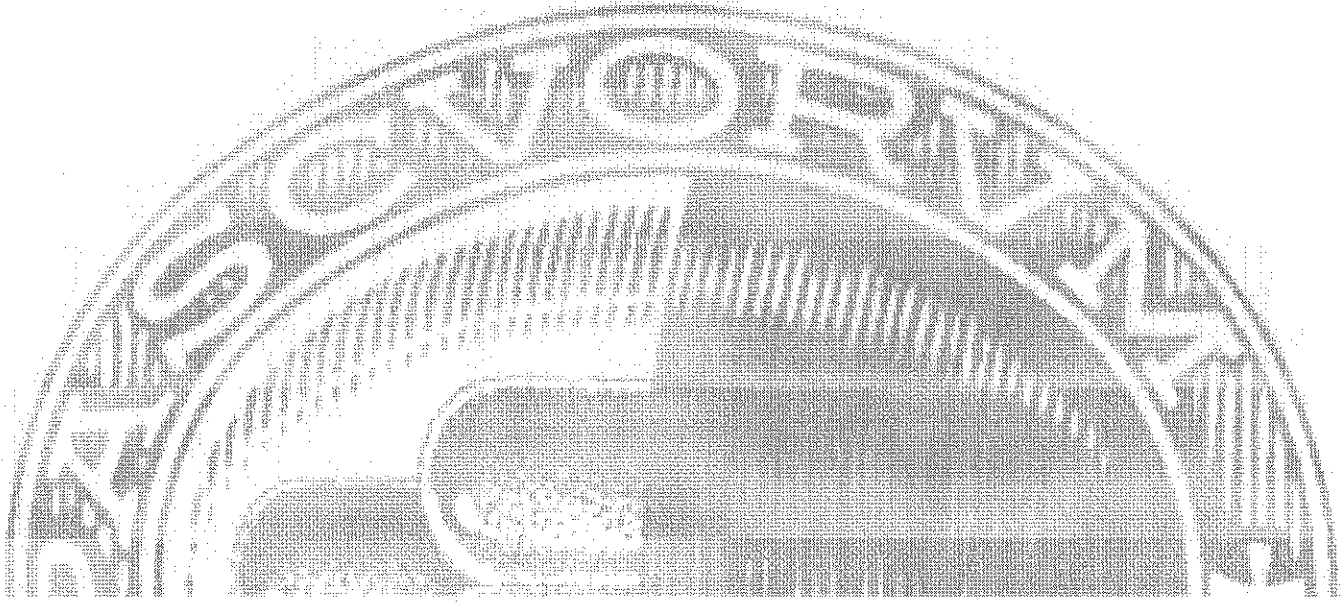


Incontro OO.SS. Regata Retail

Siena, 31 luglio 2014

GRUPPOMONTEPASCHI

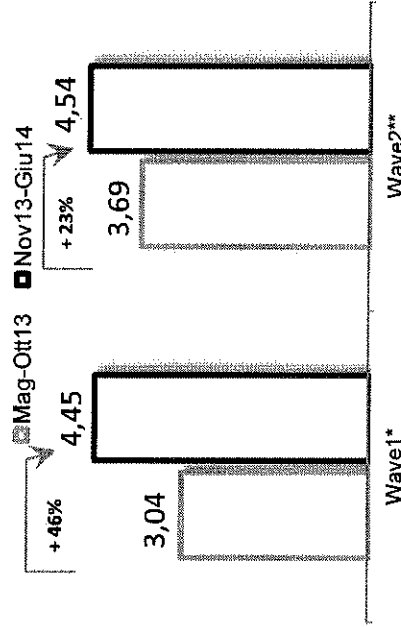


La produttività commerciale Regata Retail

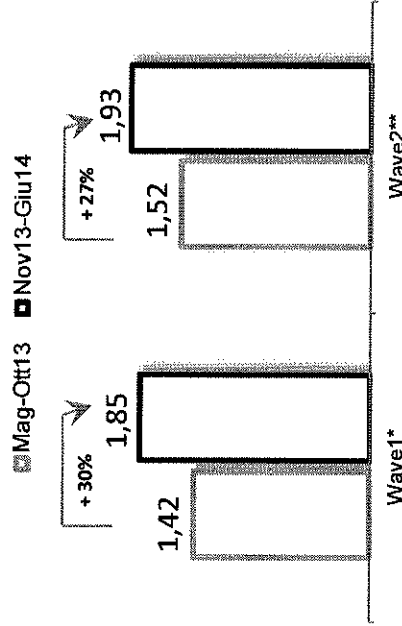


- I dati sui contatti evidenziano un significativo incremento nel periodo del Roll out Regata rispetto al periodo precedente per tutte le Aree Territoriali
- Di conseguenza anche la produttività per addetto è cresciuta (30% AT I wave e 27% AT II wave)
- Particolarmente significativo il dato sulla produttività relativa ai principali prodotti a focus, dove l'incremento è del 65% per le AT I wave e 71% per le AT II wave

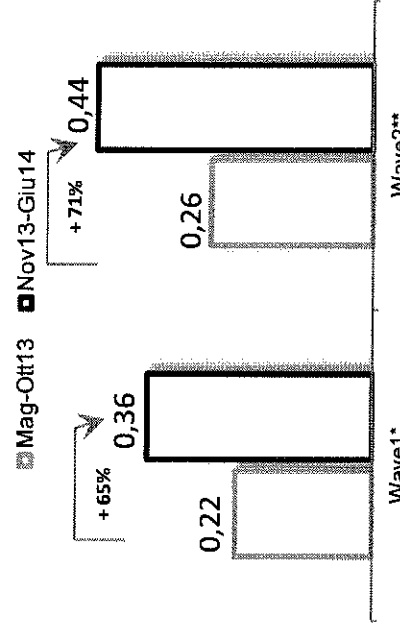
Contatti al giorno per addetto



Affi di vendita al giorno per addetto



Affi di vendita prodotti a focus al giorno per addetto



*Wave1: iniziata a novembre e include Nord Ovest, Toscana Sud, Umbria, Marche, Centro, Sardegna e Sud
 **Wave 2: iniziata a marzo e include Antonveneta, Lombardia, Sud Emilia, Romagna, Toscana, Nord e Sicilia, Calabria