



REGLEMENT DE L'INCENTIVE « MY FAMILY 2026 » POUR LES AGENTS P&V

Cette année, P&V lance à nouveau sa grande campagne en Vie et Non-vie pour les particuliers. L'objectif principal de cet incentive est de motiver les agents à réaliser des **analyses 360** avec des clients/prospects dans l'**outil Connect 360** et ainsi favoriser l'up/le cross-selling de nos produits.

Il n'est pas nécessaire de s'inscrire pour participer à cette action. Votre participation, en tant que structure*, est **automatique**.

I. En pratique

Pour cette campagne, qui se déroule du **1 juillet au 31 décembre 2026** inclus, les **critères d'éligibilité à concourir à l'incentive** ont été définis comme suit :

1. Premièrement, générer par level de carrière, un **nombre minimum d'analyses 360 complètes** dans l'outil **Connect 360** :
 - **40** par advisor
 - **65** par manager
 - **90** par Director
 - **120** par Elite
2. Ensuite, un **ranking** est mis en place pour les branches **Vie, Non-vie hors auto, Auto Personal Line** et **DKV** afin d'établir le classement des gagnants :
 - a) Chaque structure* est classée de la première à la dernière place dans chacune des quatre « branches » en fonction du nombre de nouvelles affaires réalisées.
 - b) L'addition du **ranking** des quatre « branches » donne le classement final de chaque *level* (l'objectif étant d'avoir le chiffre le plus bas possible). En cas d'ex aequo la structure avec le nombre le plus élevé de nouvelles affaires gagne.

Critères de validation de la production :

- Le nombre de nouvelles affaires pour les produits Non-vie et auto est pris en compte selon les principes utilisés dans les chiffres clés.
- Le nombre de nouvelles affaires pour les produits Vie du 3^{ème} et 4^{ème} pilier, pour les polices encodées en Life-Connect, est pris en considération. Les primes peuvent être payées JUSQU'AU 15 janvier 2027 pour le 3^{ème} Pilier. Soyez donc vigilants à ce que les dossiers soient complets **administrativement** et **médicalement** pour un traitement dans les temps ;
- La production DKV est comptée en nombre de Insurance Units (IU).
- Les contrats mis sans suite durant la période de l'action ne seront pas pris en considération.

*Par structure, nous entendons, dans le cadre de cet incentive : l'ensemble des personnes physiques et points de vente repris sous un même contrat de collaboration entre un agent indépendant et P&V Assurances SC



Les produits pour particuliers comptabilisés proviennent de la liste ci-dessous :

- **En Non-vie** : les produits P&V Accidents vie privée, P&V Incendie, P&V RC familiale et Arces (protection juridique – sauf les PJ professionnelles) ;
- **En Auto** : les produits issus du volet « personal Line » ;
- **DKV** ;
- **En Vie** : tous les produits du 3^e pilier (épargne Long Terme + épargne Pension) et du 4^e pilier. Les affaires primes uniques (affaires nouvelles ET versements complémentaires sur une police existante « épargne et placements non fiscaux) comptent comme une nouvelle affaire à partir d'une somme d'au moins €5.000.

II. Mesure de l'activité

L'activité sera évaluée par level de structures* : Advisor / Manager / Director / Director Elite.

Dans chaque catégorie, nous classerons les structures* sur base des critères expliqués au point « I. En pratique ».

Les chiffres provenant du reporting établi par le département Commercial Reporting seront utilisés pour déterminer les gagnants.

III. Gagnants

Les gagnants seront répartis en fonction de leur catégorie et de leur structure* :

- Advisors : 5 gagnants pour le level (1 participant par structure),
- Managers : 12 gagnants pour le level (1 participant par structure),
- Directors : 17 gagnants pour le level (2 participants par structure),
- Directors Elite : 8 gagnants pour le level (3 participants par structure).

Les gagnants seront désignés sur la base des critères du point « I. En pratique ».

IV. Le Prix ??? (TBC)

Le prix consiste en la participation à un event gastronomique exclusif avec nuitée !

Aucune contrepartie ne sera acceptée.

En cas de désistement du gagnant, un autre gagnant sera choisi selon le classement dans le reporting commercial.

NB :

- la valeur du cadeau fera l'objet d'un ATN (avantage toute nature) et sera reprise sur les fiches de commissions.
- L'événement organisé devra respecter le code de conduite.
- Pour les levels Advisors et managers, un conjoint pourra participer à l'événement moyennant contribution financière et ATN correspondant.

*Par structure, nous entendons, dans le cadre de cet incentive : l'ensemble des personnes physiques et points de vente repris sous un même contrat de collaboration entre un agent indépendant et P&V Assurances SC



- Les participants doivent être un collaborateur de l'agence lauréate. Un conjoint peut également participer pour les agences bénéficiant de plusieurs places. Aucun autre participant ne sera accepté.

Conformément à la législation IDD, le producteur a en tout temps l'obligation professionnelle d'agir dans l'intérêt de son client, sans être guidé par quelque principe de rémunération que ce soit découlant de la présente action. Le producteur doit remettre toutes les informations et la documentation précontractuelles nécessaires au client avant de conclure un contrat. En outre, le producteur doit aussi veiller à ce qu'aucun produit d'assurance ne soit vendu à des clients qui ne correspondent pas au groupe cible d'un produit tel qu'établi par P&V. P&V se réserve le droit de récupérer le commissionnement versé lorsque le produit vendu ne correspond pas aux besoins du client.

*Par structure, nous entendons, dans le cadre de cet incentive : l'ensemble des personnes physiques et points de vente repris sous un même contrat de collaboration entre un agent indépendant et P&V Assurances SC