



REGLEMENT VAN DE INCENTIVE « MYFAMILY 2026 » VOOR DE P&V-AGENTEN

Dit jaar lanceert P&V opnieuw haar grote campagne in Leven en Niet-Leven voor particulieren. Het hoofddoel van deze incentive is agenten motiveren om 360-analyses uit te voeren met klanten/prospecten in de Connect 360-tool en zo de up/cross-selling van onze producten te bevorderen.

U hoeft zich niet in te schrijven om aan deze actie deel te nemen. Uw deelname, als structuur*, gebeurt automatisch.

I. Praktisch

Voor deze campagne, die loopt van **1 juli tot en met 31 december 2026**, werden **de criteria** om in aanmerking te komen voor de incentive als volgt gedefinieerd:

1. Eerst en vooral, per carrièrelevel, een minimaal aantal volledige 360-analyses genereren in de Connect 360-tool:
 - 40 per Advisor
 - 65 per Manager
 - 90 per Director
 - 120 per Director Elite
2. Vervolgens wordt een ranking opgesteld voor de takken Leven, Niet-Leven (exclusief Auto), Auto Personal Line en DKV om de rangschikking van de winnaars te bepalen:
 - a) Elke structuur* wordt van de eerste tot de laatste plaats gerangschikt in elk van de vier takken afhankelijk van het aantal afgesloten nieuwe zaken.
 - b) De som van de ranking van de vier takken geeft de eindrangschikking van elk level (de bedoeling is het laagst mogelijke cijfer te hebben). Bij ex aequo wint de structuur met het hoogste aantal nieuwe zaken.

Criteria voor validatie van de productie:

- Het aantal nieuwe zaken voor de producten Niet-Leven en Auto wordt in aanmerking genomen volgens de principes die in de kerncijfers worden gebruikt.
- Het aantal nieuwe zaken voor de producten Leven van de derde en vierde pijler voor polissen die in Life-Connect zijn ingevoerd. Premies voor de contracten in **derde pijler** kunnen worden betaald **TOT 15 januari 2027**. Zorg ervoor dat **alle dossiers administratief en medisch compleet** zijn, zodat ze op tijd verwerkt kunnen worden.
- De DKV-productie wordt geteld in aantal Insurance Units (IU).
- Contracten die tijdens de actieperiode 'zonder gevolg' gezet worden, komen niet in aanmerking.

*In het kader van deze incentive bedoelen we met structuur : alle natuurlijke personen en verkooppunten die onder eenzelfde samenwerkingscontract vallen tussen een zelfstandige agent en P&V Verzekeringen cv



De producten voor particulieren die in aanmerking komen voor deze campagne zijn opgenomen in de volgende lijst:

- in **Niet-Leven**: de producten P&V Ongevallen Privéleven, P&V Brand, P&V BA Gezin en Arces (rechtsbijstand, behalve de professionele rechtsbijstand);
- in Auto: de producten uit het luik "Auto Personal Line";
- **DKV** ;
- in **Leven**: alle producten van de derde pijler (Langetermijnsparen + Pensioensparen) en de vierde pijler. Koopsommen vierde pijler (zowel nieuwe zaken als bijstortingen op een bestaande polis niet-fiscaal sparen en beleggen) worden beschouwd als een nieuwe zaak wanneer het gestort bedrag minimaal 5.000 euro bedraagt.

II. Meting van de activiteit

De activiteit wordt beoordeeld per structuurlevel*: Advisor/ Manager/ Director/ Director Elite.

In elke categorie rangschikken we de structuren* op basis van de criteria uitgelegd in punt « I. Praktisch ».

Om de winnaars te bepalen, zullen de cijfers uit de rapportage van het departement Commercial Reporting worden gebruikt.

III. Winnaars

De winnaars worden ingedeeld volgens hun categorie en structuur*:

- Advisors: 5 winnaars (1 deelnemer per structuur);
- Managers: 12 winnaars (1 deelnemer per structuur);
- Directors: 17 winnaars (2 deelnemers per structuur);
- Directors Elite: 8 winnaars (3 deelnemers per structuur).

De winnaars worden aangeduid op basis van de criteria van punt « I. Praktisch ».

IV. Prijs

De prijs bestaat uit de deelname aan een gastronomische avond met overnachting.

Er wordt geen tegenwaarde voorzien. Als een winnaar niet kan deelnemen, wordt een andere winnaar gekozen volgens de rangschikking van Commercial Reporting.

PS :

- De waarde van het cadeau vormt een VAA (voordeel van alle aard) en wordt vermeld op de commissiefiches.
- Het georganiseerde event moet de gedragscode naleven.
- Voor de niveaus Advisor en Manager kan een partner deelnemen aan het evenement, mits betaling van een eigen bijdrage en het overeenkomstige voordeel van alle aard (VAA).
- De deelnemers moeten medewerker van het winnende kantoor zijn. Een partner kan ook deelnemen voor kantoren met meerdere plaatsen. Andere deelnemers worden niet aanvaard.

*In het kader van deze incentive bedoelen we met structuur : alle natuurlijke personen en verkooppunten die onder eenzelfde samenwerkingscontract vallen tussen een zelfstandige agent en P&V Verzekeringen cv

Overeenkomstig de IDD-wetgeving is de producent te allen tijde professioneel verplicht om in het belang van zijn klant te handelen, zonder dat hij wordt geleid door enig, uit deze actie voortvloeiend vergoedingsprincipe. De producent moet de klant alle nodige precontractuele informatie en documentatie bezorgen vóór afsluiting van het contract. Bovendien moet de producent er ook voor zorgen dat er geen verzekeringsproducten worden verkocht aan klanten die niet overeenstemmen met de doelgroep van een product zoals vastgesteld door P&V. P&V behoudt zich het recht voor om de uitgekeerde vergoeding terug te vorderen wanneer het verkochte product niet overeenstemt met de behoeften van de klant.

*In het kader van deze incentive bedoelen we met structuur : alle natuurlijke personen en verkooppunten die onder eenzelfde samenwerkingscontract vallen tussen een zelfstandige agent en P&V Verzekeringen cv