



# Action PME2025

## Règlement

L'action « PME2025 » est organisée par P&V Assurances SC, dont le siège est établi à 1210 Bruxelles, rue Royale 151, entreprise d'assurances agréée sous le numéro de code 0058, RPM Bruxelles TVA BE 0402 236 531, ci-après dénommée « P&V ».

L'objectif principal de cette action est de motiver le réseau à travailler le segment des travailleurs indépendants au sens large, qu'ils travaillent en personne physique ou en personne morale.

### 1. Période

L'action se déroule du 01/04/2025 au 30/09/2025 inclus.

### 2. Participation

L'action est ouverte à tous les conseillers P&V (toute personne physique ayant un numéro de producteur).

### 3. Conditions de l'action

L'action est basée sur les prestations et la production par producteur. Conditions d'éligibilité à l'action : réunir au minimum 3 des 4 critères suivant sur la période de l'action :

- Réalisation de minimum 5 affaires nouvelles Life 2<sup>ème</sup> Pilier (EIP, EIP Décès, PLCI, CPTI et Riziv)
- Réalisation de minimum 5.000 € d'APE Life en 2<sup>ème</sup> Pilier, autant les nouvelles affaires que les transformations
- Réalisation de minimum 15 affaires nouvelles Non Life « Entreprises », « AT » et « Arces Business »,
- Réalisation de minimum 5.000 € de primes annuelles (hors taxes) Non Life « Entreprises », « AT » et « Arces Business ».

Si 3 des 4 critères sont remplis, le conseiller rentre dans le classement de l'action de la manière suivante :

- Classement sur base du nombre d'affaires nouvelles Life 2<sup>ème</sup> Pilier,
- Classement sur base des APEs Life 2<sup>ème</sup> Pilier,
- Classement sur base du nombre d'affaires nouvelles Non Life « Entreprises », « AT » et « Arces Business »,
- Classement sur base des primes annuelles (hors taxes) Non Life « Entreprises », « AT » et « Arces Business ».

Le cumul des 4 classements obtenus par chaque conseiller donne le classement, à partir de celui qui obtient le chiffre le plus bas.



Exemple :

Conseiller	Classement Nbre AN 2P	Classement APE 2P	Classement Nbre Non Life + Arces Bus	Classement Primes Non life + Arces Bus	TOTAL	Classement Final
A	8	4	1	11	24	6
B	2	3	4	9	18	3
C	1	1	3	6	11	2
D	3	2	2	2	9	1
E	5	5	6	7	23	5
F	4	6	8	4	22	4
...						

## 4. Incentives

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

### 4.1. Incentive « Event à Versailles »

Cet incentive récompense les 30 premiers producteurs de la Région Sud et les 20 premiers producteurs de la Région Nord suivant le classement expliqué ci-dessus au point 3.

Seuls les producteurs qui remplissent les conditions d'éligibilité peuvent participer à l'incentive.

Si un producteur ne souhaite pas participer à " l'event à Versailles ", il n'y a pas de compensation et l'incentive sera transmise au suivant du classement établi par région. Les conjoints ne sont pas admis même avec une participation financière personnelle.

### 4.2. Règles générales

- 1) La participation n'est pas obligatoire.
- 2) La valeur de l'événement fera l'objet d'un ATN (avantage toute nature) et sera reprise sur les fiches de commissions. Dès que l'événement sera définitivement déterminé, la date et l'avantage toute nature seront communiqués aux producteurs.
- 3) Aucun transfert de compte producteur ne sera effectué pendant et/ou après la période de l'action.
- 4) L'utilisation du Tool TPE sera systématique sauf si l'activité du client ne le permet pas.
- 5) Les contrats « sans suite » ne seront pas pris en considération dans le reporting de l'action.  
Seuls les contrats dont le statut est 'en cours' sont pris en considération.



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.