



ALLIANZ BELGIQUE

Blue Broker Remuneration 2022

Convention de collaboration 2022

Cher courtier,

Vous soutenir activement et valoriser votre expertise et votre savoir-faire au bénéfice de vos clients est inscrit dans notre ADN. Les nombreuses initiatives prises ces derniers mois ont toutes concouru à vous accompagner dans votre recherche d'efficacité.

En 2022, commercialement, nous continuerons à vous accompagner dans cette voie, en mettant également l'accent sur la croissance.

Dans cette optique, nous renforcerons l'animation commerciale sur le terrain tout en valorisant le partenariat.

Celui-ci comporte un volet financier qui vous est détaillé ci-après. Sachez qu'il s'inscrit dans la continuité pour l'activité Non Vie et dans l'encouragement à la croissance et à l'innovation pour l'activité Vie.

Vos Sector Managers vous détailleront les modalités de notre collaboration 2022 que nous souhaitons la plus fructueuse possible tant pour vous que pour nous.

Cordialement,



Birgit Hannes
Directeur Commercial

ENTRE

Vous, **le courtier**, personne morale de droit belge, reconnue comme courtier d'assurances par la FSMA

ET

Allianz Benelux SA, société anonyme et compagnie d'assurances de droit belge dont le siège social est sis 32, boulevard Albert II à 1000 Bruxelles, inscrite à la Banque carrefour des entreprises (RPM de Bruxelles) et agréée par la BNB sous le numéro 0403.258.197, représentée aux fins des présentes par Mme Birgit Hannes, Directeur Commercial,

ci-après dénommée **l'entreprise d'assurances**.

L'entreprise d'assurance promeut une collaboration soutenue afin de favoriser le développement équilibré de votre portefeuille tout en agissant à tout moment au mieux des intérêts des clients.

LA PRÉSENTE CONVENTION :

- détaille les règles des rémunérations de collaboration et de gestion valables pour une année, sans tacite reconduction. L'entreprise d'assurances se réserve le droit d'adapter ces règles en cours d'exercice :
 - en fonction de la clarification progressive des mesures structurelles et des modifications organisationnelles que la réglementation IDD induit pour le secteur des assurances ;
 - en cas d'actions commerciales temporaires ;
 - en cas de modification des tarifs ou de la réglementation relative à ces tarifs ;
 - pour les nouveaux produits et fonds ou adaptations de produits ou de fonds ;
 - en cas de changement législatif ou réglementaire qui remettrait en cause ou contraindrait Allianz d'adapter le régime décrit ci-après.
- comporte deux volets :

I IARD avec 3 éléments :

1. la rémunération de collaboration pour les nouvelles affaires IARD ;
2. le multiplicateur lié à votre statut de partenaire Blue ;
3. la rémunération de gestion pour le portefeuille rentable IARD.

II VIE avec 3 éléments :

1. la rémunération de collaboration pour les nouvelles affaires et augmentations relatives à l'ensemble des produits d'assurances de type 'Prévoyance' (pension, décès, incapacité de travail) ;
2. les rémunérations relatives à l'ensemble des produits d'assurances de type 'Investissement' (branche 23 et mix branche 21 - branche 23) :
 - la rémunération d'apport ;
 - la rémunération de gestion du portefeuille ;
 - la rémunération spécifique dans le cadre du remplacement des produits d'assurances de type 'Investissement' (branche 21).

3. les rémunérations relatives à l'ensemble des produits d'assurances de type 'Employee Benefits et Hospitalisation'.

- est régie par le droit belge, sachant que les parties tenteront de trouver une solution amiable à toute difficulté dans son interprétation ou son exécution. Toutefois, faute de pouvoir y arriver et après mise en demeure sans effet, la partie la plus diligente pourra porter le différend devant les cours et tribunaux de l'arrondissement de Bruxelles, seuls compétents.
- doit être comprise et exécutée dans le strict respect des intérêts des clients dont la protection passe avant toute autre considération en ce sens que le traitement de leurs intérêts doit se faire de façon honnête, équitable et professionnelle, indépendamment des enjeux de la présente convention. Allianz Benelux se réserve le droit de ne pas intégrer dans le calcul des rémunérations de gestion le (ou les) produit(s) vendu(s) qui aurai(en)t été mis en cause, à juste titre, soit par la FSMA, soit par un client/prospect pour cause de non-respect de la législation et/ou réglementation au niveau du service d'intermédiation qui vous incombe.
- explique comment les rémunérations sus-décrites répondent aux exigences de la réglementation IDD et particulièrement de la circulaire de la FSMA du 25 janvier 2022 en ce qui concerne les avantages au sens strict du terme (inducements stricto sensu).

Toute partie aura, tout au long de l'année, droit à résilier la présente convention spécifique par lettre recommandée, prenant effet le lendemain de son dépôt à la poste :

- en cas de faillite, réorganisation judiciaire ou retrait d'agrément ;
- en cas de fraude ou de faute grave rendant la poursuite de la collaboration impossible ou impossible à atteindre financièrement ;
- en cas d'implication dans une enquête judiciaire qui peut porter préjudice à la réputation de l'autre partie ;
- en cas de non-respect répété de la législation/réglementation IDD.

Les rémunérations 2022 détaillées dans la présente convention seront payées par le crédit du compte producteur sur l'extrait du mois de mars 2023.

Dans le cas d'une production nette négative, les sommes perçues indument seront récupérées au débit du compte producteur.

RESPECT DE LA LÉGISLATION ET DE LA RÉGLEMENTATION IDD

Le présent régime de rémunérations de collaboration et de gestion doit être conforme aux exigences des lois du 04 avril 2014 et du 30 juillet 2013 modifiée par la loi du 06 décembre 2018 transposant la directive (UE) 2016/97 sur la distribution d'assurances, des arrêtés royaux d'exécution ainsi que de la circulaire de la FSMA du 25 janvier 2022 dans la mesure où ces rémunérations sont des inducements stricto sensu.

Trois conditions doivent à ce jour être respectées pour que de tels avantages soient acceptés :

- ① Le courtier informera sa clientèle de l'existence de ce régime et fournira les explications requises relatives à la nature et aux pourcentages retenus, faute de pouvoir, par essence, en communiquer les montants, puisqu'ils ne sont pas connus à la souscription. Il ne fait aucun doute que ce régime permet au bureau de courtage de mieux gérer ses portefeuilles dans l'intérêt de ses clients, étant à même de composer une équipe de collaborateurs compétents pour conseiller et suivre les contrats de la clientèle et défendre leurs intérêts, à la souscription comme dans la gestion des sinistres ainsi que dans tout renouvellement ou modification. La qualité de service est à ce prix.
- ② Ce régime est donc aussi favorable en son principe aux intérêts de la clientèle du courtier. Le courtier devra cependant pouvoir démontrer que les rémunérations administratives et de collaboration participent à une amélioration de la qualité du service rendu, ce dont Allianz Benelux ne doute pas.
- ③ Ce régime a été conçu pour éviter qu'un courtier soit incité à conseiller ses clients dans un sens qui serait néfaste à leurs intérêts, notamment en évitant de mettre en avant un produit déterminé et pour favoriser un partenariat stable à long terme.

Il importe donc que le bureau de courtage agisse systématiquement d'une façon qui privilégie les intérêts de sa clientèle.

Allianz Benelux demande au courtier de communiquer aux clients concernés tous les avantages dont il bénéficie, y compris la rémunération d'apport qui sera renseignée dans la documentation précontractuelle conformément à la réglementation IDD.

Il appartient en outre au courtier de s'assurer que, pour les produits d'assurance proposés par Allianz, et plus particulièrement pour les produits d'assurances Vie d'Allianz qu'il recommande à ses clients, la cible de clientèle définie par l'entreprise d'assurances dans la documentation précontractuelle est bien respectée et qu'aucun produit d'assurance n'est recommandé à des personnes qui ne répondent pas aux éléments de la définition de cette cible.

Volet IARD

1. LA RÉMUNÉRATION DE COLLABORATION POUR LES NOUVELLES AFFAIRES IARD

Cette rémunération a pour finalité de récompenser les services fournis au client à l'occasion de la concrétisation du dossier de couverture suite à une nouvelle affaire.

But

Le courtier s'engage à réaliser, dans la mesure du possible, une production mixte pour l'entreprise d'assurances :

- mixte sur le plan des produits : non seulement auto, mais aussi incendie et les autres risques,
- mixte sur le plan du prix : à côté d'affaires au taux le plus concurrentiel, aussi des affaires au taux normal,
- mixte sur le plan du preneur d'assurances risques particuliers et contrats d'entreprises;

et à utiliser le plus possible les outils mis à disposition par l'entreprise d'assurances (ProLink, ProLink PME), en vue d'une collaboration aussi efficace que possible.

L'entreprise d'assurances encourage cet engagement :

A. Une rémunération égale à 20 % de l'accroissement net de la nouvelle production est accordée.

Condition

Pour recevoir la rémunération de collaboration, le volume de l'accroissement net de la nouvelle production doit atteindre minimum 10.000 €. Ce seuil de production ne constitue en aucune façon un engagement de production pour les parties contractantes, mais un indice minimal de connaissance et d'expérience des produits d'assurances et des outils de gestion d'Allianz.

B. Pour les nouvelles affaires introduites via ProLink PME le courtier reçoit 25 € par affaire qu'il encode lui-même et qui est effectivement réalisée.

Condition

Cette rémunération est attribuée à la condition qu'aient été réalisées en 2022 au moins 10 nouvelles affaires en ProLink PME. Ce seuil ne constitue en aucune manière un objectif de production pour les parties contractantes, mais un indice minimal de connaissance et d'expérience des produits d'assurances et des outils de gestion d'Allianz.

2. MULTIPLICATEUR STATUT DE PARTENARIAT BLUE

En tant que partenaire privilégié, votre rémunération de collaboration pour la nouvelle production IARD est multipliée en fonction de votre statut de partenaire BLUE 2022. Votre statut de partenaire BLUE est déterminé au 31 décembre 2022.

Statut de partenaire BLUE 2022	Multiplieur
Ocean BLUE	100 %
Sky BLUE	105 %
Galaxy, Corporate, Capital BLUE	110 %

3. UNE RÉMUNÉRATION DE GESTION POUR LE PORTEFEUILLE RENTABLE IARD

Cette rémunération a pour finalité de récompenser le courtier pour les services fournis au client en cours de contrat : prestations qui concernent les changements au contrat existant.

But

L'entreprise d'assurances veut réaliser une croissance rentable avec le courtier. Le courtier a droit, pour chaque Line of Business (LoB), à une rémunération sur le chiffre d'affaires total de cette LoB au 31 décembre 2022, en fonction du rapport sinistres/primes (S/P) déterminé (rentabilité).

L'entreprise d'assurances encourage la rentabilité

Pour chaque LoB, le rapport S/P (non-écrêté) des 4 dernières années est pris en considération et les 3 meilleures années sont retenues.

En fonction de ce pourcentage comparé au pourcentage d'équilibre de cette LoB, la rémunération par LoB est payée.

Ce pourcentage de rémunération commence au pourcentage d'équilibre avec 0 % et augmente de 0,075 % chaque fois que votre rapport S/P de cette LoB est inférieur de 1 % au pourcentage d'équilibre de cette LoB.

À partir du moment où votre rapport S/P de la LoB est inférieur de 20 % au pourcentage d'équilibre de la LoB, le pourcentage de rémunération est toujours de 1,5 %.

La rentabilité et le rapport S/P sont déterminés pour 6 Lines of Business :

1. Motor
2. Property
3. Liability
4. Workers Accidents
5. Engineering
6. Accident

Le tableau ci-dessous donne les pourcentages d'équilibre par LoB :

Line of Business (LoB)	Pourcentage d'équilibre
Motor	55 %
Property	43 %
Liability	40 %
Workers Accidents	76 %
Engineering	47 %
Accident	43 %

Conditions

Pour recevoir la rémunération de gestion, le volume des primes IN doit atteindre minimum 20.000 euros.

Ce seuil de production ne constitue en aucune façon un engagement de production pour les parties contractantes.

Il est un indice minimal de connaissance et d'expérience des produits d'assurances et des outils de gestion d'Allianz ; c'est aussi le niveau à partir duquel le S/P a une signification en termes de qualité de portefeuille.

Si le chiffre d'affaires du portefeuille total au 31 décembre 2022 est inférieur à 90 % du chiffre d'affaires du portefeuille total au 31 décembre 2021, aucune rémunération de gestion ne sera payée.

Glossaire IARD

On entend par :

IARD : L'ensemble des Lines of Business non-vie gérées au sein de l'entreprise d'assurances, à l'exception de Transport/Maritime.

Accroissement net nouvelle production : Il s'agit du volume de primes IN (prime IN) diminué du volume de primes OUT (prime OUT). Lorsque ce résultat est négatif, on parle de production négative.

Le volume de primes IN (prime IN) : Les primes nettes provisoires des nouvelles affaires et de toutes les affaires remises en vigueur encodées entre le 1 janvier 2022 et le 31 décembre 2022. Date d'observation : 31 décembre 2022.

À l'exception de :

- un avenant à une affaire existante
- la reprise d'une affaire faisant partie du portefeuille de l'entreprise d'assurances
- l'apport d'affaires par le transfert ou le rachat d'un portefeuille composé de contrats souscrits auprès de l'entreprise d'assurances
- un contrat à court terme (excl. Décennale)
- l'optimisation d'un portefeuille non-Allianz.

La prime nette maximale prise en compte s'élève à 20.000 euros par affaire.

Le volume de primes OUT (prime OUT) : Les primes nettes des annulations et des suspensions de toutes les affaires terminées qui sont encodées entre le 1er janvier 2022 et le 31 décembre 2022. Date d'observation : 31 décembre 2022. La prime nette maximale prise en compte s'élève à 20.000 euros par affaire.

ProLink PME : ProLink PME est une application informatique développée par Allianz Benelux qui permet aux courtiers d'introduire les nouvelles affaires.

ProLink PME est opérationnel dans les branches :

- Accidents du Travail
- Biz Plan (Incendie PME)
- Liability Plan (RC Entreprises)
- Restart (Tous risques informatiques) / Tous risques électroniques
- Indépendant 24/24
- Décennale

Par **nouvelle affaire**, il faut entendre une nouvelle affaire qui présente des caractéristiques permettant au courtier d'introduire l'affaire en utilisant l'application ProLink PME.

Prime nette : prime émise rémunérations, impôts, frais déduits.

Chiffre d'affaires : Le montant total des primes nettes émises entre le 1er janvier 2022 et le 31 décembre 2022 par le courtier titulaire de la gestion des polices au 31 décembre 2022. On entend par primes émises, les primes émises nettes d'annulation et de remboursement, c'est-à-dire le montant des quittances émises entre le 1er janvier 2022 et le 31 décembre 2022, impôts et frais déduits, rémunérations incluses. Les annulations et quittances retournées et créditées pendant la même période viennent dès lors en déduction des primes émises. L'entreprise d'assurances observe le chiffre d'affaires pour 2022 au 31 décembre 2022. L'entreprise d'assurances observe le chiffre d'affaires pour 2021 au 31 décembre 2021, en tenant compte des mandats exécutés en 2022.

Rapport Sinistres sur Primes (S/P) : Dans les calculs où intervient le S/P, il est toujours question du S/P absolu calculé sur 4 ans où S : est égal aux sinistres survenus pendant la période considérée et qui correspondent, au 31 décembre 2022, à la somme des paiements effectués après déduction des recours réalisés et en ajoutant les réserves constituées.

P : est égal à la somme des primes acquises sur cette même période. Il s'agit de la fraction des primes émises correspondant à la période de couverture considérée.

Si l'émission ou l'annulation d'une prime est portée à la connaissance de l'entreprise d'assurances après la fin de la période observée, les montants seront repris dans la période suivante.

Les 3 meilleures années des 4 sont retenues à cet effet. L'entreprise d'assurances observe le rapport S/P au 31 décembre 2022.

Volet VIE

1. LA RÉMUNÉRATION DE COLLABORATION POUR LES NOUVELLES AFFAIRES ET AUGMENTATIONS (PRÉVOYANCE)

Cette rémunération a pour finalité de rétribuer les services fournis aux clients mentionnés ci-dessous, au cours de l'année de production 2022 (du 1er février 2022 au 31 janvier 2023) :

- l'analyse et la mise à jour de la situation des clients (connaissances, expérience, situation financière et objectifs d'investissement) ;
- la préparation des dossiers (analyse des exigences et besoins) ;
- la concrétisation des dossiers (couvertures, modes de placements) ;
- le suivi, la révision, l'adaptation et la liquidation des contrats existants.

Quels contrats entrent en considération ?

L'ensemble des produits d'assurances de type Vie 'Prévoyance' Particuliers / Indépendants et PME (pension, décès, incapacité de travail).

Définition des primes de production

La **prime de production** est un pourcentage des primes annuelles et uniques, hors frais de quittancement, de fractionnement, surprimes, taxes, frais d'entrée de l'entreprise d'assurances et rémunération de base du courtier sur base des critères suivants :

La prime de production

= 100 % de la prime annuelle si la durée de paiement des primes est supérieure ou égale à 10 ans

= $m/20 \times 100$ % de la prime annuelle si la durée de paiement des primes (m) est supérieure ou égale à 5 ans et inférieure à 10 ans

= 0 % si la durée de paiement des primes est inférieure à 5 ans.

La même règle s'applique :

- pour **les augmentations de primes annuelles** sur base de la durée restante de paiement des primes (m)
- pour **les primes uniques** sur base de la durée restante du contrat (m), sachant que ces primes de production interviennent pour 10 %. Les primes uniques correspondant à une **réserve transférée** - que le transfert soit interne ou provenant d'une autre entreprise d'assurances ou d'un organisme de pension - ne donnent pas lieu à une prime de production.

Durée des contrats

Pour les contrats souscrits dans le cadre du régime fiscal de l'**Epargne à long terme** ou de l'**Epargne-Pension**, la prime annuelle planifiée est prise en considération si la durée restante du paiement des primes est supérieure ou égale à 10 ans et la prime unique, si la durée restante du contrat est supérieure ou égale à 10 ans.

Pour les contrats **non fiscalisés**, la prime annuelle planifiée intervient à la condition que la durée restante du paiement des primes soit supérieure ou égale à 10 ans. La prime annuelle planifiée est toutefois limitée à 15.000 euros. Si un preneur souscrit plusieurs contrats non fiscalisés, la règle ci-dessus s'applique à la somme des primes annuelles planifiées des contrats concernés.

Les primes uniques des contrats non fiscalisés n'entrent pas en ligne de compte dans la base de calcul de la rémunération.

1.1. La rémunération de collaboration pour les contrats de branche 21

Nouveaux contrats B21 à primes périodiques planifiées

Souscrits à partir du 01/02/2022

Type de contrat	Pourcentage de la rémunération applicable à la prime de production
PLCI	40 % *
INAMI	40 %
Autres	0 %

* Le pourcentage de la rémunération de collaboration des contrats PLCI sera augmenté ou diminué des pourcentages suivants :

Présence de couverture	%	Condition
Décès	+ 10 %	CD ≥ 20 x P
	+ 5 %	CD ≥ 10 x P
	- 5 %	CD < 10 x P
Incapacité de travail (exonération de prime)	+ 1 %	si ACRI-Exo
	- 1 %	sans ACRI-Exo
Incapacité de travail (rente)	+ 6 %	si ACRI-rente ≥ 75.000 EUR / an
	+ 3 %	si ACRI-rente ≥ 24.000 EUR / an
	- 3 %	si ACRI-rente < 24.000 EUR / an ou sans ACRI-rente

CD : capital décès forfaitaire constant initial souscrit, diminué des primes uniques éventuelles.
P : prime annuelle planifiée.

Augmentation(s) de la prime périodique planifiée ou prime(s) unique(s) versée(s) sur les contrats B21

Souscrits à partir du 01/02/2022

Type de contrat	Pourcentage de la rémunération applicable à la prime de production
PLCI	30 %
INAMI	30 %
Autres	0 %

1.2. La rémunération de collaboration pour les contrats de branche 23

Nouveaux contrats B23 (ou mix B23-B21) à primes périodiques planifiées

Souscrits à partir du 01/02/2022

Rémunération applicable à la partie de prime affectée à la B23

Contrat dont	Pourcentage de la rémunération applicable à la prime de production
B23 = 100 %	45 % *
B23 ≥ 70 %	40 % *
B23 < 70 %	25 % *

* Le pourcentage de la rémunération de collaboration des contrats B23 (ou mix B23-B21) sera augmenté ou diminué des pourcentages suivants :

Présence de couverture	%	Condition
Décès	+ 10 %	CD ≥ 20 x P
	+ 5 %	CD ≥ 10 x P
	- 5 %	CD < 10 x P
Incapacité de travail (exonération de prime)	+ 1 %	si ACRI-Exonération de P
	- 1 %	sans ACRI-Exonération de P
Incapacité de travail (rente)	+ 6 %	si ACRI-rente ≥ 75.000 EUR / an
	+ 3 %	si ACRI-rente ≥ 24.000 EUR / an
	- 3 %	si ACRI-rente < 24.000 EUR / an ou sans ACRI-rente
Lifecycle *	- 1 %	en cas d'absence

* Sauf sur contrats non-fiscalisés où le Lifecycle n'est pas possible.

CD : capital décès forfaitaire constant initial souscrit, diminué des primes uniques éventuelles.

P : prime annuelle planifiée.

Augmentation(s) de la prime périodique planifiée ou prime(s) unique(s) versée(s) sur les contrats B23 (ou mix B23-B21)

Souscrits à partir du 01/02/2022

Contrat dont	Pourcentage de la rémunération applicable à la prime de production
B23 = 100 %	35 %
B23 ≥ 70 %	30 %
B23 < 70 %	15 %

Augmentations primes périodiques planifiées : rémunération applicable à la partie de prime affectée à la B23.

Primes uniques : rémunération applicable à la prime de production intégrale.

Illustration

Un nouveau dossier contient 2 plans dans les régimes fiscaux de la PLCI et de l'EIP :

- PLCI : prime annuelle 2.000 EUR (hors frais) investie en B21
- EIP : prime annuelle 3.000 EUR (hors frais et taxe) investie à 100 % en B23 dans l'option Lifecycle

Le dossier comprend un capital décès minimal de 50.000 EUR, prévoit l'ACRI-exonération ainsi qu'une ACRI-rente de 2.000 EUR/mois (primes ACRI financées par l'EIP, cf. conditions générales).

Le pourcentage de rémunération applicable au plan PLCI sera de 41 % (40+5-1-3).

Le pourcentage de rémunération applicable au plan EIP sera de 54 % (45+5+1+3).

1.3. La rémunération de collaboration sur les augmentations ou primes uniques dans les contrats existants avant le 01/02/2022

Contrat	Pourcentage de la rémunération applicable à la prime de production
B21	25 %
B23	25 %

Les augmentations automatiques (y compris les péréquations et indexations des plafonds fiscaux) ne sont prises en compte qu'à 50 %.

1.4. Dispositions communes

La rémunération de collaboration est attribuée à la condition qu'aient été réalisés en 2022 au moins 15 nouveaux comptes qui donnent lieu à une prime de production (une nouvelle affaire peut contenir plusieurs comptes -régimes fiscaux-).

Ce seuil ne constitue en aucune manière un objectif de production pour les parties contractantes, mais un indice minimal de connaissance et d'expérience des produits d'assurances et des outils de gestion d'Allianz.

La production EB et Collective Santé n'entrent pas en considération pour cette rémunération.

Les assurances Temporaires Solde restant Dû et les assurances Temporaires Décès ne génèrent pas de prime de production.

La partie de prime propre aux garanties complémentaires bénéficie du même pourcentage de rémunération que le plan (régime fiscal) qui finance cette prime (cf. conditions générales).

1.5. Responsabilité en cas de rachat / diminution

Le rachat du compte ou la diminution (totale ou partielle) de la prime entraîne une récupération de la rémunération de collaboration sur 6 ans. Ainsi, la prime de production à récupérer correspond à un pourcentage de la prime de production déterminée à la date d'effet du contrat ou lors des augmentations, multipliée par la fraction $(72 - t) / 72$, dans laquelle t représente le nombre de mois écoulés entre la date d'effet ou d'augmentation et la date du rachat ou de la diminution.

Pour les contrats émis avant le 01/02/2022, les règles en vigueur dans la convention au moment de l'émission restent d'application.

2. Les rémunérations relatives à l'ensemble des produits d'assurances de type 'investissement'

L'année de production visée pour ces rémunérations démarre le 1er janvier 2022 et se termine le 31 décembre 2022.

2.1. La rémunération d'apport

Indépendamment du volume de production et indépendamment de la taille du portefeuille, une rémunération d'apport de **0,25 %** est octroyée sur tout versement (après déduction des frais d'entrée et des taxes) effectué en branche 23 (offre actuelle) durant l'année de production 2022. Cette rémunération s'applique également aux versements effectués dans le cadre du remplacement dans les produits Allianz Opportunity (Dynamic) 3A (mix B23-B21) et dans l'offre actuelle branche 23.

2.2. La rémunération de gestion du portefeuille

Cette rémunération de gestion a pour finalité de rétribuer les services fournis aux clients relatifs à l'ensemble des produits d'assurances de type 'Investissement' (branche 23 et mixte branche 21 et branche 23 -hybrides-) mentionnés ci-après :

- l'analyse et la mise à jour de la situation des clients (connaissances, expérience, situation financière et objectifs d'investissement) ;
- la préparation des dossiers (analyse des exigences et besoins) ;
- la concrétisation des dossiers (couvertures, modes de placements) ;
- le suivi, la révision, l'adaptation et la liquidation des contrats existants ;
- le suivi permanent de l'offre Allianz afin de guider le client de façon optimale ;
- le suivi permanent de l'évolution de la performance et du profil de risque de l'offre branche 23 d'Allianz afin de conseiller au mieux le client.

La rémunération de gestion sur le portefeuille, qui soutient les efforts accomplis en branche 23 (dans le respect des règles de conduite) sachant qu'un conseil avisé nécessite des connaissances approfondies et sans cesse renouvelées, est attribuée en fonction du **Net New Money** (NNM) qui est déterminé par la différence entre :

- d'une part, la production positive branche 23 (versements ou reversements -tous deux après déduction des frais d'entrée et des taxes- dans respectivement des nouveaux contrats ou des contrats existants de l'offre actuelle branche 23) et

- d'autre part, les mouvements négatifs en branche 23 (rachats partiels ou totaux, liquidations à terme et liquidations suite au décès -montant brut prélevé du contrat- des contrats relatifs à l'offre actuelle branche 23).

La rémunération liée à la **NNM** vise une stabilisation des portefeuilles existants au travers de soutiens de qualité et de conseils avisés aux clients.

La croissance durable du portefeuille est également récompensée par l'introduction de cette mesure de la qualité dans la relation courtier-client (satisfaction du client, réputation du courtier, stabilité du courtier).

La **NNM ajustée** est la NNM corrigée d'un pourcentage reflétant l'érosion normale d'un portefeuille. Ce pourcentage est fixé annuellement par Allianz, pour l'année 2022 il s'élève à 2 % du portefeuille au 31/12/2021 de l'offre actuelle branche 23.

Les produits de branche 23 visés par cette convention sont : Allianz for a Better World, Allianz Excellence, Allianz Excellence +, Allianz Excellence Plan, Allianz ActiveInvest, Allianz ActiveInvest +, Allianz Invest, Allianz Exclusive, Allianz Expertise, Allianz Privilege, Allianz Immo Invest, Allianz Opportunity 3_A et Allianz Opportunity Dynamic 3_A.

Les pourcentages de rémunération de gestion sur le portefeuille sont applicables à l'encours moyen du portefeuille de l'année 2022. L'encours moyen du portefeuille est égal à la moyenne sur les 12 mois de l'année des encours de tous les contrats évalués à la fin de chaque mois.

Offre actuelle

NNM ajustée	Branche 21*	Branche 23	Allianz ActiveInvest (+)	Allianz for a Better World
< 500.000 €	0 %	0,40 %	0,40 %	0,40 %
500.000 € – 749.999 €	0 %	0,45 %	0,45 %	0,45 %
750.000 € – 999.999 €	0 %	0,50 %	0,50 %	0,50 %
1.000.000 € – 1.499.999 €	0 %	0,55 %	0,50 %	0,55 %
≥ 1.500.000 €	0 %	0,60 %	0,50 %	0,55 %

* Taux applicables à Allianz Safe pour les contrats émis à partir de 01/01/2020 et à la partie B21 d'Allianz Opportunity.

Offre historique

NNM ajustée	Branche 21 ¹	Branche 23	Allianz Safe ²
< 250.000 €	0,05 %	0,30 %	0,10 %
250.000 € - 499.999 €	0,10 %	0,30 %	0,10 %
≥ 500.000 €	0,15 %	0,30 %	0,10 %

1 – Les taux susmentionnés sous Branche 21 sont applicables pour la gamme Invest for Life, c'est à dire pour Invest for Life 3_A, Invest for Life Dynamic 3_A, Invest for Life Protect, Invest for Life, Invest for Life Dynamic, Invest for Life Corporate, Invest for Life Corporate 2.

2 – Taux applicables aux contrats émis avant le 01/01/2020.

Pour les fonds Court Terme, Securicash et Capital Treasury, le taux de rémunération est fixé à 0,03 %. Les contrats de la gamme Invest for Life (y compris la gamme Invest for Life faisant partie des produits hybrides branche 21 et branche 23) ayant pris effet il y a plus de 8 ans, ne donnent pas lieu à une rémunération de gestion du portefeuille. Cette rémunération est attribuée à 100 % à la condition qu'au moins 80 % des nouvelles affaires bénéficiant d'une telle rémunération aient été réalisées durant 2022 par ProLink Life. Dans le cas contraire, elle est attribuée à concurrence de 90 %.

2.3. La rémunération spécifique dans le cadre du remplacement

Cette rémunération a pour finalité de rétribuer les services fournis aux clients dans le cadre du remplacement des produits d'assurances de type 'Investissement' de la branche 21 vers d'autres produits de l'entreprise d'assurances. Il va de soi que le remplacement s'effectue en adéquation avec le profil de risque du client et en agissant au mieux des intérêts du client.

Type de remplacement	Produits	Taux de rémunération
B21* vers produits Allianz Opportunity (Dynamic) 3 _A	B21 vers produits Allianz Opportunity (Dynamic) 3 _A	0,35 %
B21 vers B21	Autres que Allianz Opportunity (Dynamic) 3 _A	0 %
B21 vers B23	Autres que Allianz Opportunity (Dynamic) 3 _A	0,35 %

* Uniquement Invest for Life 3_A et Invest for Life Dynamic 3_A

La rémunération est obtenue en appliquant le taux de rémunération au montant du remplacement.

3. Les rémunérations relatives à l'ensemble des produits d'assurances de type 'employee benefits' et hospitalisation

3.1. La rémunération de collaboration pour les nouvelles affaires et augmentations des contrats collectifs vie et/ou décès et incapacité de travail

Cette rémunération a pour finalité de rétribuer les services fournis aux clients mentionnés ci-dessous, au cours de l'année de production 2022 :

- l'analyse et la mise à jour de la situation des clients (connaissances, expérience, situation financière et objectifs d'investissement) ;
- la préparation des dossiers (analyse des exigences et besoins) ;
- la concrétisation des dossiers (couvertures, modes de placements) ;
- le suivi, la révision, l'adaptation et la liquidation des contrats existants.

Quels contrats entrent en considération ?

L'ensemble des nouveaux contrats d'assurances collectives de type **Vie** « **Employee Benefits** » (pension, décès, incapacité de travail) ainsi que toutes les augmentations non-automatiques des contrats existants.

Définition des primes de production

La **prime de production** est un pourcentage des primes annuelles et uniques, hors frais de quittancement, de fractionnement, surprimes, taxes, frais d'entrée de la compagnie et rémunération de base du courtier sur base des critères suivants :

La **prime de production** des primes récurrentes

= 100 % de la prime annuelle si la durée de paiement des primes est supérieure ou égale à 10 ans

= $m/20 \times 100$ % de la prime annuelle si la durée de paiement des primes (m) est supérieure ou égale à 5 ans et inférieure à 10 ans

= 0 % si la durée de paiement des primes est inférieure à 5 ans.

La **prime de production** des primes uniques

= 10 % de la prime unique si la durée du contrat est supérieure ou égale à 10 ans

= 0 % de la prime unique si la durée du contrat est inférieure à 10 ans.

La même règle s'applique pour les **primes annuelles et les primes uniques qui sont le résultat d'une augmentation non-automatique**. Dans ce dernier cas, le critère est la durée restante du contrat.

Les primes uniques correspondant à une **réserve transférée** - que le transfert soit interne ou provenant d'une autre compagnie d'assurances ou d'un organisme de pension - ne donnent pas lieu à une prime de production.

Primes de production - Règles spécifiques et définitions

- Un nouveau contrat Employee Benefits correspond à tout nouveau contrat d'assurance de groupe (pension, décès, incapacité de travail) souscrit par une entreprise qui n'a pas encore d'assurance de groupe chez Allianz pour la catégorie de personnel concernée par le nouveau contrat.
- Une augmentation non automatique en Employee Benefits correspond à un changement du règlement d'un contrat d'assurance de groupe existant (pension, décès, incapacité de travail) souscrit par une entreprise auprès d'Allianz pour la catégorie de personnel concernée par ce contrat.
- Des augmentations automatiques en application du règlement ne donnent pas lieu à des primes de production.
- Les dotations annuelles, versées dans le cadre de contrats à capitalisation collective, sont assimilées à des primes périodiques.
- Les primes uniques versées pour les consolidations de prépension ne donnent pas droit à une rémunération de gestion.
- Pour toute prime planifiée à partir de 500.000 euros par affaire ou toute dérogation de tarif accordée, la prime de production doit à chaque fois être appréciée de concert par le bureau de courtage et l'entreprise d'assurances.
- Pour tout nouveau contrat ne contenant que de l'incapacité de travail, la prime de production est pondérée à 75 %.

LA RÉMUNÉRATION DE COLLABORATION

La rémunération de collaboration est déterminée contrat par contrat :

1. Employee Benefits

Hors stand alone incapacité de travail

Contrat composé de (critères cumulatifs)	Pourcentage de la rémunération applicable à la prime de production
B23 = 100 %	45 %*
Prime globale ≥ 100.000 euros	
Prime moyenne par affilié ≥ 1.000 euros	
Au tarif standard	

* La rémunération de collaboration des contrats sera diminuée des pourcentages suivants :

Absence de couverture décès	- 5 %
Absence de couverture en cas d'incapacité de travail (Exonération ou rente)	- 5 %
Si Prime globale entre 50.000 et 100.000 euros	- 5 %
Si Prime globale inférieure à 50.000 euros	- 25 %

2. Stand alone incapacité de travail

Contrat composé de	Pourcentage de la rémunération applicable à la prime de production
Incapacité de travail (stand alone)	45 %*

* La rémunération de collaboration des contrats sera diminuée des pourcentages suivants :

Si prime globale entre 50.000 et 100.000 euros	- 5 %
Si prime globale inférieure à 50.000 euros	- 25 %

3.2. La rémunération de gestion et de collaboration pour les nouvelles affaires et augmentations des contrats collectifs hospitalisation

Production nette 2022 réalisée en Collectives Hospitalisation	Rémunération de collaboration applicable à la prime de production
Production nette > 0 euro	20 %

Les nouvelles affaires réalisées dans la gamme de produit « **Allianz Medical Plan** » n'entrent pas en ligne de compte pour la rémunération de collaboration. Pour les assurances hospitalisation et assurances ambulatoires non standard ou à prime planifiée à partir de 500.000 euros, la prime de production doit à chaque fois être appréciée de concert par le courtier et l'entreprise d'assurances.

RESPONSABILITÉ EN CAS DE RACHAT / DIMINUTION

Le rachat ou la diminution (totale ou partielle) de la prime entraîne une récupération de la rémunération de collaboration sur 6 ans. Ainsi, la prime de production à récupérer correspond à un pourcentage de la prime de production déterminée à la date d'effet du contrat ou lors des augmentations, multipliée par la fraction $(72 - t) / 72$, dans laquelle t représente le nombre de mois écoulés entre la date d'effet ou d'augmentation et la date du rachat ou de la diminution.

Pour les contrats émis avant le 01/01/2022, les règles en vigueur dans la convention au moment de l'émission restent d'application.

Allianz fait partie des leaders mondiaux de l'assurance et des services financiers. Présent dans plus de 70 pays, Allianz emploie plus de 150.000 collaborateurs au service 100 millions de clients. Allianz est la marque d'assurance numéro un dans le classement Interbrand Global Brand Rankings 2020. Au Benelux, Allianz offre, par l'intermédiaire des courtiers en assurances, un large éventail de produits et services à une clientèle de particuliers, d'indépendants, de PME et de grandes entreprises. Investir via des assurances-vie ou via une épargne pension, de l'assurance auto à l'assurance incendie et de l'assurance cyber à l'assurance de groupe, Allianz est là pour vous. En Belgique et au Luxembourg, Allianz est au service de plus de 900.000 clients, occupe plus de 900 employés et son chiffre d'affaires s'élève à 2,5 milliards d'euros. Allianz aux Pays-Bas sert plus de 1,3 million de clients par le canal du courtage ainsi que par la filiale d'assurance directe Allianz Direct. Aux Pays-Bas, Allianz occupe près de 1.000 employés et son chiffre d'affaires s'élève à 1,6 milliard d'euros. Souhaitez-vous plus d'informations? Consultez dès lors www.allianz.be.