

Politique de rémunération et avantages du bureau

Notre bureau s'engage à agir de manière honnête, équitable et professionnelle et ce au mieux des intérêts de ses clients. La politique de rémunération de notre bureau ou toute autre personne y étant liée (ex. un sous-agent) respecte cet engagement.

Aucune disposition pouvant encourager à recommander à un client un produit d'assurance spécifique alors qu'un autre produit d'assurance qui correspondrait mieux aux besoins du client pourrait être proposé, n'est prise sous forme de rémunération, d'objectifs de vente ou autre avantage monétaire ou non monétaire.

Dans ce cadre, notre bureau a mis en place la politique de rémunération et avantages suivante:

Modalités de rémunération pour nos services

Pour la prestation de services en tant que courtier d'assurance, nous recevons en principe des honoraires de l'entreprise d'assurance, qui font partie du montant / de la prime dont vous vous acquittez en tant que client. Par conséquent, le client s'acquitte des frais engagés pour les services fournis par notre bureau par le biais de la souscription au produit d'assurance. Les frais de conseil sont ainsi rémunérés via la commission que notre bureau perçoit de la compagnie d'assurance. Notre bureau peut également être amené à recevoir d'autres indemnités telles que des commissions de gestion, des commissions de volume et d'autres types de compensations et avantages non monétaires (Par exemple : séminaires de formation, etc...).

Les avantages mentionnés ci-dessus peuvent être combinés.

Ces avantages ne sont pas directement dépendants ou liés aux services de courtage d'assurance que notre bureau propose à ses clients.

Notre bureau peut être amené à rémunérer les personnes qui lui amènent des clients.

Ayant pour objectif d'agir de façon honnête, équitable et professionnelle dans le meilleur intérêt de nos clients, nous veillons toujours à ce que la perception d'une rémunération ou avantages implique une amélioration générale de la qualité du service ou de l'activité concernée pour le client.

Un aperçu des frais appliqués par famille de produits

Les frais peuvent varier par produit et sont calculés sur le montant investi ou la prime. Un aperçu général vous est indiqué en annexe 1.

Politique concernant la rémunération:



Notre bureau rémunère uniquement sur base d'une rémunération fixe qui n'est pas liée à la réalisation d'objectifs commerciaux.



Notre bureau travaille avec des rémunérations fixes et variables. Lorsque notre bureau accorde une rémunération variable, il veille à ce que :

- la rémunération variable ne porte pas atteinte aux intérêts des clients;
- la rémunération variable constitue une partie limitée de la rémunération totale;
- la rémunération variable n'est pas calculée sur base de la réalisation d'objectifs dans le cadre de la vente de produits particuliers mais sur la base de l'ensemble des activités;
- des critères qualitatifs tels que la conformité aux règles de conduite, la qualité des services fournis aux clients et/ou la satisfaction de ces derniers soient respectés.

S'il apparaît que les intérêts du client n'ont pas été respectés, la rémunération variable sera restituée et les mesures qui s'imposent seront prises à l'égard de la personne concernée.

Politique concernant les avantages non monétaires:	
☐	Notre bureau ne perçoit, ni n'accorde pas d'avantages non monétaires.
☐	Notre bureau peut percevoir et/ou accorder des avantages non monétaires soumis strictement à la politique suivante: -l'avantage ne porte pas atteinte aux intérêts des clients; -l'avantage ne se rapporte pas à un produit ou à une gamme restreinte de produits (ex: le produit du mois est interdit); -la valeur de l'avantage est limitée et raisonnable; -la période prise en considération pour l'attribution de l'incentive est suffisamment longue. S'il apparaît que les intérêts du client n'ont pas été respectés, l'avantage ou le cas échéant sa valeur sera immédiatement restitué(e) et les mesures qui s'imposent seront prises à l'égard de la personne concernée.
Politique concernant les objectifs commerciaux:	
☐	Notre bureau n'est pas soumis, ni ne fixe d'objectifs commerciaux.
☐	Notre bureau peut être adhérent ou fixer des objectifs commerciaux. Dans ce cas, ces derniers sont strictement soumis à la politique suivante: ☐ -l'objectif commercial ne porte pas atteinte aux intérêts des clients; -l'objectif commercial ne se rapporte pas à un produit ou à une gamme restreinte de produits (ex: le produit du mois est interdit); -le montant lié à l'atteinte de l'objectif commercial est limité et raisonnable; -la période prise en considération pour l'attribution des objectifs commerciaux est suffisamment longue; S'il apparaît que les intérêts du client n'ont pas été respectés, l'objectifs sera immédiatement considéré comme "non atteint" ou, le cas échéant, sa valeur sera immédiatement restitué(e) et les mesures qui s'imposent seront prises à l'égard de la personne concernée.