

POLITIQUE DE GESTION DES CONFLITS D'INTÉRÊTS

Vos intérêts *avant* les nôtres.

En tant que courtier en assurances, nous prenons des mesures concrètes pour identifier, prévenir et gérer les conflits d'intérêts susceptibles de survenir dans le cadre de nos services. Ce document en résume les principes.

01 — Qu'est-ce qu'un conflit d'intérêts ?

Un conflit d'intérêts est une situation où nos intérêts — ou ceux d'un de nos collaborateurs — pourraient entrer en concurrence avec les vôtres, ou dans laquelle les intérêts de deux clients s'opposent, au point de risquer de vous porter préjudice. Cela peut concerner notre mode de rémunération, un lien avec une compagnie d'assurances, ou le fait de conseiller plusieurs clients dont les situations se croisent. Reconnaître ces situations est la première condition pour les traiter correctement.

NOTRE DÉMARCHE

Détecter, prévenir, gérer.

Notre politique repose sur une logique en trois temps. Chaque étape a ses procédures internes et son responsable.

01 — Détecter	02 — Prévenir	03 — Gérer
Identifier les risques Nous recensons en amont les circonstances susceptibles de créer un conflit et formons nos équipes à les repérer.	Encadrer et éviter Rémunérations encadrées, règles sur les cadeaux, déclaration des intérêts personnels, séparation des tâches.	Traiter et tracer Tout conflit détecté est porté au responsable de la conformité, consigné dans un registre et traité au mieux de votre intérêt.

02 — Les situations que nous surveillons

Rémunération	Commissions ou incitations qui pourraient orienter un conseil vers un produit plutôt qu'un autre.
Liens avec les assureurs	Participations ou relations privilégiées avec une compagnie d'assurances déterminée.
Cadeaux et avantages	Invitations ou avantages reçus de tiers, encadrés par un seuil et un enregistrement.
Intérêts personnels	Liens familiaux, cumul de fonctions ou activités annexes d'un collaborateur.
Clients aux intérêts opposés	Situations, notamment lors d'un sinistre, où deux clients de notre portefeuille s'opposent.
Objectifs commerciaux	Toute pression de vente interne susceptible d'entrer en tension avec le devoir de conseil.

03 — Si un conflit ne peut être totalement neutralisé

Lorsque nos mesures ne suffisent pas à garantir, avec une certitude raisonnable, que vos intérêts ne seront pas affectés, nous vous en informons clairement **avant la conclusion du contrat**, sur un support durable — en précisant la nature du conflit et les mesures prises — afin que vous décidiez en toute connaissance de cause. L'information est une mesure de dernier ressort, jamais un substitut à la prévention.

04 — La politique complète, sur simple demande

Ce document est un résumé destiné à nos clients. La version intégrale de notre politique vous est remise **gratuitement**, sur support durable, sur simple demande. Notre bureau la réexamine au moins une fois par an et tient un registre des conflits effectivement survenus ainsi que des mesures prises.

BUREAU Pieere Maréchal

INSCRIPTION

FSMA n° 0784.274.989

CONTACT

04/278.07.87 pierre@bureaumarechal.be

Cadre réglementaire. Notre bureau applique les règles de conduite « AssurMiFID » et les règles issues de la directive (UE) 2016/97 sur la distribution d'assurances (IDD), notamment la loi du 4 avril 2014 relative aux assurances et l'arrêté royal du 21 février 2014 relatif à la gestion des conflits d'intérêts dans le secteur des assurances. Le contrôle relève de la FSMA, Rue du Congrès 12-14, 1000 Bruxelles (www.fsma.be).

Une réclamation ? Contactez-nous d'abord directement. À défaut d'accord, vous pouvez vous adresser au **Service Ombudsman des Assurances**, Square de Meëûs 35, 1000 Bruxelles — 02/547.58.71 — info@ombudsman.as — www.ombudsman.as.