

POLITIQUE EN MATIÈRE DE CONFLITS D'INTÉRÊTS

1. CADRE GÉNÉRAL

Notre bureau a comme priorité première la volonté d'agir d'une manière honnête, équitable et professionnelle qui sert au mieux les intérêts de ses clients. Dans ce cadre et conformément à la législation, notre bureau a pris des mesures adéquates destinées à identifier, prévenir et gérer les conflits d'intérêts pouvant intervenir dans le cadre de ses activités. Tenant compte de ce qui précède et des caractéristiques de nos activités, notre bureau a élaboré une politique de gestion en matière de conflits d'intérêts dont le présent document est un résumé. Sur demande, vous pouvez obtenir un complément d'information qui vous sera fourni sur un support durable.

2. IDENTIFICATION DES CAS DE CONFLITS D'INTERÊTS POTENTIELS

Des conflits d'intérêts peuvent intervenir entre :

- ✓ Notre bureau (en ce compris toute personne qui lui est liée comme par exemple notamment les administrateurs, les gérants, les personnes qui exercent un contrôle sur l'entreprise, les salariés impliqués dans la prestation de services d'intermédiation en assurances et les sous-agents – ci-après "les personnes liées) et les clients,
- ✓ Les clients entre eux.

Tenant compte des caractéristiques de notre bureau, nous avons identifié les cas potentiels de conflits d'intérêts. En voici quelques exemples :

- ✓ Situation dans laquelle un gain financier peut être réalisé ou une perte financière évitée aux dépens du client,
- ✓ Notre bureau a un intérêt dans le résultat d'un service d'intermédiation en assurances ou d'une transaction réalisée qui est différent de l'intérêt du client,
- ✓ Notre bureau est incité, pour des raisons financières ou autres, à privilégier les intérêts d'un autre client ou groupe de clients par rapport à ceux du client concerné,
- ✓ Notre bureau a la même activité professionnelle que le client,
- ✓ Notre bureau reçoit d'une personne autre que le client un avantage en relation avec le service d'intermédiation en assurances fourni au client, sous la forme d'argent, de biens ou de services, autre que la commission ou les frais normalement pratiqués pour ce service.

3. POLITIQUE DE GESTION EN MATIÈRE DE CONFLITS D'INTERÊTS

Notre bureau a mis en place toute une série de mesures afin de gérer les conflits d'intérêts qui pourraient se poser. Ces mesures sont notamment les suivantes :

- ✓ Le respect par le personnel et toute autre personne liée au bureau d'une note d'instruction interne reprenant les principes et les mesures à respecter dans le cadre de la gestion des conflits d'intérêts,
- ✓ Une politique adaptée en matière de rémunération du personnel et de toute autre personne liée au bureau,
- ✓ Une politique en matière de cadeaux ou autres avantages,
- ✓ Des mesures organisationnelles qui garantissent le caractère confidentiel des données communiquées par les clients,
- ✓ Des mesures organisationnelles en matière de gestion séparée lorsque cela s'avère nécessaire,
- ✓ Une politique en matière de conseil d'arbitrage,
- ✓ Une politique suivant laquelle si un conflit d'intérêt spécifique ne peut être résolu, notre bureau se réserve le droit de refuser la demande du client concerné et ce, dans le seul but de protéger ses intérêts.

4. INFORMATION AU CLIENT

Lorsque les dispositions organisationnelles ou administratives prises par notre bureau pour gérer les conflits d'intérêts ne suffisent pas à garantir, avec une certitude raisonnable, que le risque de porter atteinte aux intérêts du client sera évité, notre bureau informera ceux-ci par écrit ou sur tout autre support durable, avant d'agir en leur nom, de la nature générale et/ou de la source de ces conflits d'intérêts. Le choix final du suivi réservé à la situation qui est à la base du conflit d'intérêt concerné appartient au client. Si un conflit d'intérêt spécifique ne peut être résolu, notre bureau se réserve le droit de refuser la demande du client concerné et ce, dans le seul but de protéger ses intérêts.

5. SUIVI DE LA POLITIQUE DE GESTION EN MATIÈRE DE CONFLITS D'INTERÊTS

Conformément à la réglementation, notre bureau tient et actualise régulièrement un registre des conflits d'intérêts qui surviennent et qui comportent un risque sensible d'atteinte aux intérêts d'un ou de plusieurs clients. La mention de conflits d'intérêts dans le registre peut conduire à actualiser la liste des conflits d'intérêts potentiels et vice versa. Si cela s'avère nécessaire, notre bureau actualise/modifie sa politique de gestion en matière de conflits d'intérêts. Les personnes liées à notre bureau sont tenues de respecter les instructions internes relatives à la politique en matière de conflits d'intérêts.

POLITIQUE EN MATIÈRE DE CADEAUX ET AUTRES AVANTAGES

Dans le cadre de ses activités, il peut arriver qu'un employé ou toute autre personne liée à notre bureau offre à un client ou reçoive d'un client un cadeau ou un autre avantage.

A cet égard, seuls les cadeaux ou autres avantages dont le montant ou la valeur sont raisonnables peuvent être acceptés ou offerts. Le responsable concerné de l'employé ou de la personne liée à notre bureau doit dans tous les cas être informé et donner son accord. A aucun moment le fait d'offrir ou de recevoir un cadeau ou un autre avantage ne peut entacher le principe suivant lequel il convient d'agir d'une manière honnête, équitable et professionnelle qui serve au mieux les intérêts des clients. Dans le cas contraire, il y a obligation de s'abstenir ou de refuser.

POLITIQUE EN MATIÈRE DE CONSEILS D'ARBITRAGE

En ce qui concerne les produits d'investissement ou d'épargne, il peut arriver que notre bureau propose à un client de 'sortir' anticipativement d'un produit qui n'est pas encore arrivé à échéance pour 'entrer' dans un autre produit. Un tel conseil d'arbitrage doit toujours être fait dans le seul intérêt du client.

En matière de conseils d'arbitrage, notre bureau a mis au point la politique suivante :

- les critères utilisés pour sélectionner les produits susceptibles de faire l'objet d'un conseil d'arbitrage sont analysés avec soin par notre bureau,
- des informations correctes, claires et non trompeuses sont fournies au client afin qu'il puisse prendre une décision en connaissance de cause et plus précisément concernant :
 - ✓ l'impact des frais inhérents aux transactions envisagées,
 - ✓ les caractéristiques des produits concernés,
 - ✓ les principaux facteurs ayant une incidence sur la valeur nette d'inventaire des produits.