

**POLITIQUE DE REMUNERATION LORS DE LA FOURNITURE
DE SERVICES DE DISTRIBUTION D'ASSURANCES**

1. Introduction

- Le présent document décrit les principes applicables à la politique de rémunération du Groupe Fédérale Assurance lors de la fourniture de services de distribution d'assurances à ses clients pendant toute la durée du contrat. Les règles de conduite IDD¹ applicables sont respectées à cet égard.
- Ce document s'adresse aux clients qui souhaitent être informés, avant de conclure un contrat d'assurance avec Fédérale Assurance, des conditions les plus importantes en matière de rémunérations, de commissions ou d'avantages non monétaires. De plus, nous nous engageons à fournir des éclaircissements supplémentaires sur demande.

2. Principes généraux

Le Groupe Fédérale Assurance applique une politique de rémunération simple et prudente. La politique et les pratiques de rémunération font partie intégrante de la stratégie d'entreprise et de gestion des risques du Groupe. Elles sont établies, mises en œuvre et maintenues en vigueur de manière conforme au profil de risque, aux objectifs, aux pratiques de gestion des risques et aux intérêts et résultats à long terme de notre Groupe et comportent des mesures de prévention des conflits d'intérêts.

La politique de rémunération promeut une gestion saine et efficace des risques et n'encourage pas la prise de risques excessifs, au-delà des limites de tolérance au risque du Groupe.

Le Groupe Fédérale Assurance agit de manière honnête, équitable et professionnelle pour défendre les intérêts de ses clients lors de la définition, du développement et du suivi des objectifs commerciaux et des rémunérations versées ou reçues par Fédérale Assurance en tant qu'entreprise d'assurance ou par ses intermédiaires d'assurance.

En outre, la politique de rémunération n'affectera en rien la qualité du service fourni au client.

A cette fin, le Groupe s'efforce d'organiser de manière adéquate :

- l'implication des fonctions de contrôle dans la fixation et le contrôle des rémunérations et des objectifs commerciaux ;
- le suivi des objectifs commerciaux dans le cadre de la gestion des conflits d'intérêts, les principes généraux de prévention des conflits d'intérêts étant décrits dans la politique en matière de conflits d'intérêts et dans les règles déontologiques du Groupe Fédérale

¹ Insurance Distribution Directive : directive (UE) 2016/97 du 20 janvier 2016 sur la distribution d'assurances

Assurance, ainsi que dans les procédures opérationnelles qui ont été ou seront mises en place en vue de leur application ;

- un contrôle du lien entre les rémunérations et les objectifs commerciaux ;
- un équilibre entre la partie fixe et la partie variable des rémunérations.

En ce qui concerne notamment les produits d'investissement fondés sur l'assurance, le Groupe prend en compte les éléments suivants :

- la relation correcte entre la valeur de la rémunération payée ou reçue et la valeur du produit et des services offerts ;
- fonder la politique de rémunération non seulement sur des critères commerciaux quantitatifs mais aussi, dans la mesure du possible, prendre en compte des critères qualitatifs appropriés reflétant le respect des règles applicables, la qualité du service aux clients et la satisfaction des clients ;
- décourager l'entreprise ou l'intermédiaire d'assurance d'offrir ou de recommander un produit particulier : seul le produit qui répond le mieux aux besoins du client sera recommandé ;
- la question de savoir si l'incitation est versée au moment de la conclusion du contrat d'assurance ;
- l'existence d'un mécanisme adéquat de recouvrement de la rémunération si le produit arrive à expiration ou est racheté à un stade précoce ou si les intérêts du client ont été lésés ;
- éviter une certaine forme de seuil variable ou conditionnel ou tout autre type d'accélérateur de valeur activé par la réalisation d'un objectif basé sur le volume ou la valeur des ventes.

Une analyse régulière sera effectuée pour déterminer si la politique de rémunération a une incidence négative sur la qualité du service fourni au client, en tenant compte de tous les facteurs pertinents susceptibles d'accroître ou de réduire le risque d'incidence négative sur le service fourni au client et des mesures organisationnelles prises par l'intermédiaire d'assurance ou l'entreprise d'assurance pour prévenir ce risque d'incidence négative.

En ce qui concerne la fréquence de cette analyse, elle dépendra des facteurs pertinents potentiels mentionnés ci-dessus qui peuvent augmenter ou diminuer le risque d'impact négatif sur la qualité du service au client. Ceci, afin de maintenir une conformité continue avec les critères énoncés ci-dessus. S'il n'y a pas de modifications dans la politique de rémunération et/ou si aucune plainte spécifique des clients n'est connue, cette fréquence pourra être inférieure.

3. Concrètement

Fédérale Assurance est un groupe d'assurance de taille moyenne qui commercialise ses produits principalement par l'intermédiaire de son **propre réseau de vente (par l'intermédiaire d'agents liés)**. Les membres du réseau de vente de Fédérale Assurance sont des salariés avec un contrat de travail qui les lie au Groupe Fédérale Assurance.

Les composantes fixe et variable de la rémunération totale sont réparties de manière très équilibrée.

Les membres du réseau de vente propre ont une rémunération fixe conforme aux dispositions reprises dans leur contrat de travail. Cette rémunération fixe est calculée en fonction des barèmes en vigueur et de la classe salariale à laquelle ils appartiennent.

Leur rémunération fixe est complétée d'une partie variable déterminée sur base de la quantité et de la qualité des nouvelles affaires (cette dernière dans le cadre de la commission de gestion pour différentes branches d'assurance qui favorise un service de qualité). Les employés ne sont en aucun cas dépendants de la composante variable et la politique empêche que la manière de récompenser les employés ne conduise à un traitement négligent des clients.

En outre, un concours de production annuel (avec bonus) est organisé pour le réseau de vente propre. Ce bonus est lié au résultat et est limité à un maximum en fonction du salaire mensuel / de la moyenne mensuelle des commissions. Ici aussi, l'aspect qualitatif joue un rôle en tenant compte du maintien du portefeuille, qui ne peut être réalisé que si le service est orienté client et de haute qualité.

Un concours annuel est également organisé entre les zones du réseau de vente propre. Le prix est un city-trip en Europe. Le concours est basé sur un objectif collectif et sur tous les produits (vie et non-vie).

Dans une mesure limitée, les produits du Groupe Fédérale Assurance sont également distribués par des intermédiaires d'assurance agissant en qualité de courtiers.

Dans le cadre de ces activités, les **courtiers** bénéficient d'avantages pécuniaires pendant toute la durée contractuelle de la police pour les services et conseils fournis à leurs clients.

Fédérale Assurance présentera également, dans le but d'offrir un service complet et de qualité à ses clients, des produits d'assurance d'autres compagnies d'assurance. Pour cette **intermédiation en assurance**, Fédérale Assurance perçoit une indemnité pécuniaire pendant toute la durée du contrat d'assurance.

Pour toute question supplémentaire, veuillez contacter Fédérale Assurance :

- par écrit : rue de l'Etuve, 12 – 1000 Bruxelles (à l'attention de Compliance)
- par mail : compliance@federale.be

31/01/2019