**OUTIL 3 – POLITIQUE DE RÉMUNÉRATION– DOCUMENT À USAGE INTERNE – A PERSONNALISER À L’ENTÊTE DE VOTRE BUREAU**

Ce document est communiqué à titre strictement documentaire et n’engage en aucun cas la responsabilité de Feprabel. Il doit impérativement être adapté aux caractéristiques et aux activités de votre bureau. Il est susceptible d’évoluer au fil du temps en fonction de changements législatifs, de la jurisprudence et/ou de règlements/circulaires/communications de la FSMA. En cas de modification, les membres de Feprabel seront informés.

|  |
| --- |
| **POLITIQUE DE REMUNERATION**  |

Notre bureau agit de manière honnête, équitable et professionnelle et ce au mieux des intérêts de ses clients.

La politique de rémunération du personnel de notre bureau ou toute autre personne qui y est liée (ex. un sous-agent) respecte cette obligation. Aucune disposition n’est prise sous forme de rémunération, d’objectifs de vente ou autre qui pourrait encourager à recommander un produit d’assurance particulier à un client alors qu’un autre produit d’assurance qui correspondrait mieux aux besoins du client pourrait être proposé. Dans ce cadre, notre bureau a mis en place la politique de rémunération suivante :

**1. RÉMUNÉRATION**

Deux possibilités (à choisir) :

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

ou

|  |
| --- |
| 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 ;
* *(Uniquement si votre bureau est actif dans le 4ème pilier – produit d’investissement fondé sur l’assurance : la rémunération variable n’encourage pas la prise de risque excessive en matière de durabilité.)*

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.  |

**2. INCENTIVE (AVANTAGE NON MONÉTAIRE)**

|  |
| --- |
|  Notre bureau n’accorde pas d’incentive. |

ou

|  |
| --- |
| Notre bureau accorde des incentive avec la politique stricte suivante :* l’incentive ne porte pas atteinte aux intérêts des clients ;
* l’incentive ne se rapporte pas à un produit ou à une gamme restreinte de produits (le produit du mois est interdit) ;
* la valeur de l’incentive est limitée et raisonnable ;
* la période prise en considération pour l’attribution de l’incentive est suffisamment longue ;
* *(Uniquement si votre bureau est actif dans le 4ème pilier – produit d’investissement fondé sur l’assurance : l’incentive n’encourage pas la prise de risque excessive en matière de durabilité.)*

S’il apparaît que les intérêts du client n’ont pas été respectés, l’incentive 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. |

 **3. OBJECTIFS COMMERCIAUX**

|  |
| --- |
| Notre bureau ne fixe pas d’objectifs commerciaux. |

ou

|  |
| --- |
| Notre bureau fixe des objectifs commerciaux avec la politique stricte 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 (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 ;
* *(Eventuellement : l’objectif commercial n’est pas lié à une performance individuelle mais est le résultat de l'effort commun;)*
* *(Uniquement si votre bureau est actif dans le 4ème pilier – produit d’investissement fondé sur l’assurance : l’objectif commercial n’encourage pas la prise de risque excessive en matière de durabilité.)*
 |