

Politique de rémunération (inducementpolicy)

1. Contexte

SPRL FSD GROUP est un prestataire de services en assurances. En cette qualité, elle doit respecter les règles de conduites AssurMiFID. Elle vérifie si ses collaborateurs s'engagent d'une façon honnête, équitable et professionnelle dans l'intérêt de ses clients.

Dans le cadre des règles de conduite AssurMiFID, elle doit établir une politique de rémunération et l'implémenter.

Dans cette politique de rémunération, aussi appelée inducementpolicy, SPRL FSD Group explique de quelle façon ses collaborateurs sont rémunérés et comment elle-même reçoit des rémunérations.

Les avantages que SPRL FSD Group octroie à ses apporteurs de clients, ne sont pas soumis aux règles de conduite AssurMiFID. Malgré ce fait, SPRL FSD GROUP tient compte de ces règles de conduite dans sa politique envers ces personnes.

La politique de rémunération de SPRL FSD GROUP a été validée par ses administrateurs. Cette politique est évaluée sur une base régulière et est ajusté quand c'est nécessaire.

2. Les principes appliqués

FSD Group rémunère ses collaborateurs avec les principes suivants:

- Tous les collaborateurs reçoivent un salaire fixe
- FSD Group prévoit pour tous les collaborateurs (commerciaux et administratifs), qui peuvent avoir un impact sur la qualité du service et le bon suivi des clients, un salaire variable
- Le calcul du salaire variable ne prend pas en compte les résultats individuels mais bien l'ensemble des prestations (but commercial et qualitatif)
- Chaque collaborateur reçoit ses objectifs de travail. Chacun sait qu'il doit impérativement respecter les règles de conduites Mifid et que cela fait partie de l'un des objectifs communs

3. Un objectif commun commercial et un objectif qualitatif

FSD Group prévoit un objectif commun à tous ses collaborateurs par bureau (commerciaux et administratifs en contact avec les clients). Ci-dessous, les règles suivantes sont suivies :

- Les objectifs commerciaux sont des objectifs communs à tous les collaborateurs en contact avec les clients
- Les objectifs commerciaux ne sont pas liés à des produits déterminés ou à une gamme de produits déterminées (les produits du mois sont interdits;
- Les objectifs commerciaux sont le résultat de l'ensemble des prestations de tous les collaborateurs et ne sont pas liés à des résultats individuels
- L'autre objectif est l'objectif basé sur des critères qualitatifs

(respect des règles de conduite AssurMifid, code de conduite, ...)

4. Incentives

FSD group accorde des incentives à ses collaborateurs avec la politique 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,
- la valeur de l'incentive est raisonnable,

5. L'attribution d'avantages à/par un client

A l'exception de cadeau ou avantage raisonnables qui sont acceptés par la pratique dans le secteur, FSD Group ne va jamais accorder à l'un de ses clients ou accepter de la part d'un de ses clients un cadeau ou autre avantage.

6. Les rémunérations que FSD Group perçoit :

6.1. En général

Pour les services d'intermédiation en assurances prestés, SPRL FSD Group est rémunérée sous la forme de commissions, qui font partie de la prime que vous payez comme client. Notre bureau peut en outre percevoir une rémunération liée au portefeuille d'assurances auprès d'une entreprise d'assurances déterminée ou aux tâches effectuées pour son compte par notre bureau. Pour plus d'information, veuillez contacter notre bureau.

6.2. Les rémunérations perçues

Les rémunérations que SPRL FSD GROUP perçoit, peuvent être constituées de :

- Rémunérations payées par les compagnies d'assurances pour contrats conclus ;
- Rémunérations payées par les compagnies d'assurances pour les polices que le bureau émet lui-même pour le compte de la compagnie concernée ;

6.3. Commission par branche - FSD group

6.3.1. Assurance vie branche 21 entre 15% et 40%