

# Politique de rémunération

## Xerius Risk Solutions BE1019111989 RPM Anvers

Notre bureau s'engage de manière loyale, équitable et professionnelle pour les intérêts de ses clients.

Les membres du personnel de notre bureau ou toute autre personne liée (par ex. un sous-agent) respectent cette obligation. Aucune disposition n'est prise en matière de rémunération, d'objectifs de vente ou autre qui pourrait les inciter, ou inciter leurs salariés, à recommander un produit d'assurance déterminé à un client, alors que le distributeur d'assurances pourrait proposer un autre produit d'assurance mieux adapté aux besoins du client concerné.

Dans ce cadre, notre bureau a implémenté la politique de rémunération suivante :

### 1 Indemnité

Notre bureau travaille avec des rémunérations fixes et variables. Si notre bureau accorde une rémunération variable, il veille à ce que :

- L'indemnité variable ne porte pas préjudice aux intérêts des clients ;
- L'indemnité variable constitue une partie limitée de l'indemnité totale ;
- L'indemnité variable ne soit pas calculée sur la base de la réalisation de la vente de certains produits, mais sur la base de la totalité des prestations ;
- Des critères qualitatifs, tels que le respect des règles de conduite, la qualité du service et/ou la satisfaction des clients, soient respectés ;

Lorsqu'il apparaît que les intérêts du client n'ont pas été respectés, le montant de l'indemnité variable est réclamé et les mesures nécessaires sont prises à l'égard de la personne concernée.

### 2 Incentives (avantages non pécuniaires)

Notre bureau n'utilise pas d'incentives.

### 3 Objectifs commerciaux

En fixant d'éventuels objectifs commerciaux, notre bureau respecte les conditions suivantes :

- L'objectif commercial ne porte pas atteinte aux intérêts des clients ;
- L'objectif commercial n'est pas lié à un produit précis ou à une gamme limitée de produits (interdiction du « produit du mois ») ;
- Le montant octroyé à la suite de la réalisation de l'objectif commercial est limité et raisonnable ;
- La période envisagée pour l'octroi des objectifs commerciaux est suffisamment longue.