

POLITIQUE DE CONFLITS D'INTÉRÊTS / POLITIQUE RELATIVE À LA RÉMUNÉRATION DES INTERMÉDIAIRES

Information sur la politique de Qover en matière de conflits d'intérêts et de rémunération des intermédiaires (« inducements »)

I. INFORMATION SUR LA POLITIQUE RELATIVE AUX CONFLITS D'INTÉRÊTS

A. Principes généraux

Pour la conduite de ses affaires, Qover s'est fixé comme principe de gérer de façon honnête, équitable et professionnelle les conflits d'intérêts qui peuvent survenir entre l'entreprise et ses clients, un client et un intermédiaire ou entre ses propres clients. Conformément à la législation en vigueur, Qover prend toutes les mesures nécessaires afin d'identifier et gérer de manière adéquate les conflits d'intérêts susceptibles d'être source de dommages et pouvant porter atteinte aux intérêts de ses clients actuels, potentiels et anciens clients (ci-après le « Client »).

Des conflits d'intérêts peuvent survenir entre :

- Qover et un Client ;
- une personne concernée et Qover et/ou un Client de Qover ;
- plusieurs Clients de Qover dans le cadre d'une prestation de services par Qover à ses Clients ;
- un fournisseur/intermédiaire de Qover et un Client.

Dans le cadre de sa politique de conflits d'intérêts, le terme personne concernée se réfère à :

- un employé ou un directeur de Qover ou un représentant désigné de Qover ainsi que toute autre personne physique dont les services sont mis à disposition et placés sous le contrôle de Qover et qui est impliquée dans les activités réglementées de Qover ;
- un intermédiaire/fournisseur, un partenaire ou son équivalent ;
- une personne physique qui est impliquée dans la prestation de services de Qover ou à son représentant désigné dans le cadre d'un contrat de sous-traitance pour la prestation de services.

B. Mesures internes pour la détection et la gestion des conflits d'intérêts

En vue de détecter ces conflits d'intérêts, Qover prend en compte les faits et s'attache également à déterminer, entre autres, si une personne concernée, ou toute autre personne :

- est susceptible de réaliser un gain financier ou d'éviter une perte financière aux dépens du Client ;
- possède un intérêt dans le résultat d'un service fourni au Client ou d'une transaction réalisée pour le compte de celui-ci qui est différent de l'intérêt du Client dans ce résultat ;
- est incité, pour des raisons financières ou autres, à privilégier les intérêts de Qover et/ou d'un Client ou groupe de Clients par rapport à ceux de Qover et/ou d'un autre Client ou un intermédiaire;
- a la même activité professionnelle que le Client ; et/ou
- reçoit ou recevra d'une personne autre que le Client un avantage en relation avec le service fourni au Client, sous forme d'argent, de biens ou de services, autre que la commission ou les frais normalement facturés pour ce service.

Lorsqu'un conflit d'intérêts est détecté, il doit être géré rapidement, équitablement et adéquatement.

Les exemples des mesures de base prévues par Qover sont :

- des procédures efficaces pour contrôler le flux d'informations dans les situations présentant un risque de conflit d'intérêts pouvant porter atteinte aux intérêts d'un Client ;
- des contrôles appropriés pour détecter et gérer la multiplication des mandats d'administrateurs et les intérêts hors entreprise des personnes concernées ;
- des mesures de conservation appropriées des informations concernant les services et activités de Qover lorsqu'un conflit d'intérêts a été identifié ;
- lorsque cela est nécessaire, des règles des transactions du personnel pour leur compte propre s'appliquent aux personnes concernées ;
- une revue du caractère adéquat des systèmes et contrôles de Qover est organisée périodiquement.

Lors de la gestion d'un conflit d'intérêt, il peut être approprié d'utiliser des mesures complémentaires au cas où les mesures de base ne seraient pas suffisantes pour gérer de manière adéquate le conflit potentiel. Ces dernières peuvent, notamment comprendre la mise en œuvre de « Chinese walls » (murailles de Chine) ad hoc spécifiques aux transactions ou d'autres méthodes supplémentaires de séparation de l'information.

Les employés de Qover doivent s'assurer qu'ils adoptent des attitudes totalement indépendantes dans leurs relations avec les clients et avec les intermédiaires. C'est pourquoi des mesures visant à prévenir toute influence et à garantir une attitude indépendante ont été mises en place : séparation de départements, prévention d'intervention inappropriée auprès de certaines activités ou services, politique en matière de cadeaux et d'invitations.

Il peut arriver que, malgré toutes les mesures prises dans le cadre de la gestion des conflits d'intérêts, aucune solution définitive n'ait été trouvée. Dans ces cas-là, il faut choisir de renoncer au service ou à la transaction.

Une aide supplémentaire à l'identification et à la gestion des conflits d'intérêt est décrite par les procédures et lignes de conduites qui ont été mises en place dans le cadre d'autres obligations spécifiques.

II. Information sur la politique de Qover relative aux « inducements »

Qover conclut des conventions de coopération avec des apporteurs d'affaires. Ces conventions règlent les droits et obligations des parties, y compris les rémunérations pouvant être payées par Qover aux apporteurs d'affaires.

Il est important de noter que Qover fonctionne différemment des acteurs du marché. Un assureur traditionnel crée et administre ses produits d'assurances (et les primes comprennent ces coûts internes en plus du risque porté) et rémunère ensuite les courtiers qui distribuent ses produits.

En tant qu'InsurTech, Qover n'est pas un intermédiaire supplémentaire venant s'ajouter à l'échelle de valeur de l'assurance mais reprend à son compte une partie conséquente des activités décrites ci-dessous (le rôle de l'assureur étant strictement limité à porter le risque) et augmente la rentabilité.

Chez Qover les primes d'assurances se composent comme suit :

- 45 à 65% : pour l'assureur afin de payer les sinistres
- 15 à 35% : pour Qover afin de couvrir ses dépenses propres (gestion du portfolio, marketing, opérations, IT, actuaires, etc.)
- 5 à 25% : pour l'apporteur d'affaires



Qover ne fait pas augmenter les coûts de l'assurance au sein de cette chaîne de valeur mais au contraire, les réduit en reprenant une partie des tâches autrefois réservées à l'assureur et les optimise afin d'améliorer la qualité des produits et du service.

Si vous souhaitez obtenir plus d'informations concernant ces politiques, vous pouvez toujours contacter le responsable Compliance de Qover par courriel à l'adresse suivante : compliance@qover.be ou par courrier à l'adresse suivante : Qover - Compliance Department – Rue du Commerce, 31 – 1000 Bruxelles - Belgique.