

## **Introduction**

En vertu de la directive européenne relative aux marchés d'instruments financiers "MIFID", smartplan est tenu de mettre en place des mesures administratives et organisationnelles effectives visant à identifier, contrôler et gérer les conflits d'intérêts qui pourraient se déclarer dans le cadre de son activité de conseil.

smartplan a élaboré une politique pour protéger l'intérêt de ses clients, dont la synthèse est détaillée ci-après. De plus amples informations sont disponibles sur simple demande adressée à [info@smartplan.be](mailto:info@smartplan.be)

## **Notre politique de gestion des conflits d'intérêts**

smartplan est une société active dans l'intermédiation en assurance qui fournit des consultations en matière de planification financière personnalisée. Dans le cadre de ces activités, smartplan est potentiellement exposée à des conflits d'intérêts.

Considérant la protection des intérêts de nos clients comme une priorité essentielle, notre politique de gestion des conflits d'intérêts a pour but de ;

- Identifier toutes les situations où un conflit d'intérêt peut se développer et engendrer un risque matériel de dommage aux intérêts de nos clients
- Mettre en place des mécanismes et des processus pour maîtriser ces situations
- Contrôler et maintenir ces mécanismes et processus en place afin d'assurer la pérennité des intérêts de nos clients

## **Conflits répertoriés**

De par la nature de nos activités, il nous est impossible de nous affranchir totalement de toute situation de conflit d'intérêt. Le critère déterminant, pour l'identification d'un conflit d'intérêt, résidera dans la possibilité pour smartplan de réaliser un bénéfice ou d'éviter une perte à vos dépens dans la mission de conseil que nous vous prodiguons.

Vous trouverez ci-dessous la liste des conflits d'intérêts que nous avons identifiés :

1. La prestation simultanée de services de conseil en planification et d'intermédiation en produit d'assurance
2. Le fait de vous vendre des produits d'assurances de plusieurs compagnies d'assurance.
3. La détention d'informations confidentielles au sujet de nos clients vis-à-vis d'autres clients et/ou partenaires.
4. Le choix des fonds sous-jacents dans l'intermédiation en produits d'assurance en Branche 23 en fonction de commissions incitatives
5. Le fait d'accepter des cadeaux ou avantages pouvant être considérés comme contraires à nos obligations à l'égard de nos clients.

### **Mesures adoptées & Procédures**

Nous avons établi des procédures visant à prévenir et gérer les conflits d'intérêts potentiels identifiés.

1. Etablissement de Conditions Générales de vente permettant à nos clients de choisir, préalablement à la conclusion du contrat, le type de service et la portée de notre mission : Consultations de Planification financière avec ou sans intermédiation en assurance ultérieure.
2. Nous recommandons toujours le produit d'assurance qui présente le plus de valeur au regard de la situation spécifique du client. Cette recommandation est basée sur une évaluation qui tient compte de nombreux paramètres factuels (prix, options disponibles, choix des fonds, solvabilité de l'assureur,...) et informels (marque, réputation, service après vente, qualité opérationnelle,...). Il nous est impossible de prouver la pertinence de ce choix. Afin de vous permettre de contrôler notre recommandation, nous respectons notre devoir d'information et de transparence en communiquant nos accords commerciaux avec les compagnies d'assurance.
3. Confidentialité des informations : nos collaborateurs sont tenus au strict respect de la confidentialité des informations des clients, et ne peuvent communiquer ces informations ni les utiliser de manière inappropriée.
4. Le comité d'investissement en charge de la sélection des fonds ne peut pas tenir compte des commissions d'encours par fonds éventuellement perçues par smartplan. Ici aussi, le respect de notre obligation d'information vient renforcer cette directive dans la mesure où celle-ci ne protégerait pas suffisamment vos intérêts en tant que client.

5. Les collaborateurs ne peuvent accepter ou offrir des cadeaux et invitations que sous certaines conditions et pour autant que leur valeur commerciale et leur fréquence soient proportionnées par rapport aux relations d'affaires habituelles. Si cette condition n'est pas remplie, le collaborateur ne pourra pas l'accepter.