

# Procédure sur les Conflits d'intérêts

Décembre 2018



## Sommaire

1. Objet de la procédure.....	3
2. Destinataires de la procédure .....	3
3. Définitions .....	3
4. Textes .....	4
5. Principe .....	5
6. Typologie de risques de conflits d'intérêts .....	5
6.1 Typologie de risques : .....	5
6.2 Cartographie des risques de conflits d'intérêts : .....	6
6.3 Critères d'analyse de probabilité et d'impact de survenance des risques : .....	7
7. Catégorisation des conflits d'intérêts.....	7
8. Prévention et gestion d'un conflit d'intérêt.....	8
8.1 Prévention d'un conflit d'intérêt.....	8
8.2 Gestion d'un conflit d'intérêts .....	9
9. Relations avec les clients et les Tiers.....	10
10. Relations avec les (ré)assureurs.....	10
11. Audit des prestataires et sous-traitants .....	11
12. Contrôles et suivi.....	11
13. Activité CIF :.....	12
14. Modalités de communication de la politique et de la procédure de prévention et de gestion des conflits d'intérêts .....	13
ANNEXE 1.....	15
FICHE DE SIGNALEMENT ET DE VALIDATION D'UN CONFLIT D'INTERETS .....	15
ANNEXE 2.....	15
REGISTRE DES CONFLITS D'INTERETS .....	15

Version V1 Décembre 2018	<b>Références Emetteur</b>
<b>Date de création</b> : 11/12/2018	Frédérique BANNES – Conformité
<b>Date de dernière mise à jour</b> :	

## 1. Objet de la procédure

**Cette procédure d'identification, de prévention et de gestion des conflits d'intérêts a pour objet de permettre à Gras Savoye SAS et ses filiales en France, WTW SARL Paris, et Willis Re SA Paris (ci-après « GSWTW ») de répondre à leurs obligations réglementaires au titre des activités de courtier en (ré)assurance, de CIF et d'IOBSP, et de définir et mettre en place des mesures organisationnelles en vue de détecter et de gérer les conflits d'intérêts réels ou potentiels pouvant survenir dans le cadre de leurs activités. Elle est articulée avec la politique du groupe en la matière et conçue pour veiller à ce que les intérêts des clients aient préséance en cas de conflits potentiels.**

## 2. Destinataires de la procédure

Tout collaborateur de GSWTW, toute entité confondue, toute filière métier confondue, dirigeants et mandataires inclus, exerçant l'activité de courtier en (ré)assurance, d'IOBSP ou de Conseil en investissements financiers (CIF) y inclus dans le cadre des délégations de gestion des (ré)assureurs, et de la gestion des portefeuilles des assurés et des captives. La présente procédure est également opposable aux prestataires de service agissant au nom et pour le compte de GSWTW.

## 3. Définitions

### **Client :**

Par Client on entend un client en portefeuille ou un prospect.

### **Tiers :**

Par Tiers on entend toute personne physique ou morale qui n'est pas un Client, un (ré)assureur ou un prestataire qui entrerait dans le cadre de la politique Achats.

### **Conflit d'intérêt**

Un conflit d'intérêt est susceptible d'exister dès lors qu'une situation risque de porter atteinte aux intérêts d'un client ou d'un tiers. Un intérêt est la source d'un avantage de quelque nature que ce soit, matériel ou immatériel, professionnel, commercial, financier ou personnel.

Les principales catégories de conflits d'intérêts potentiels sont les suivantes :

- conflits entre les intérêts de deux ou de plusieurs clients (« Conflit d'intérêt entre des clients ») ;
- conflits entre les intérêts de GSWTW et ceux de ses clients (« Conflit d'intérêt commercial ») ;
- conflits entre les intérêts des collaborateurs de GSWTW et ceux de ses clients (« Conflit d'intérêt personnel ») ;
- conflits entre un client et un (ré)assureur (« Conflit d'intérêt entre un client et un (ré)assureur »).

Un conflit d'intérêt survient lorsque GSWTW se retrouve dans une position où son obligation envers un client n'est pas compatible avec ses intérêts propres ou ses obligations envers un autre client, un (ré)assureur ou un tiers. Un conflit peut survenir si GSWTW a un intérêt ou est sur la voie de réaliser un gain financier ou d'éviter une perte financière au détriment d'un client ou si GSWTW est encouragée, par une gratification financière ou autre, à favoriser les intérêts d'un client au détriment des intérêts d'un autre client.

Pour un collaborateur, un conflit d'intérêt personnel surviendra si ses propres intérêts interfèrent de quelque manière que ce soit avec les intérêts des clients de GSWTW. Une situation de conflit survient lorsqu'un collaborateur prend des mesures ou a des intérêts qui peuvent rendre difficile la réalisation objective et efficace de ses tâches.

Un conflit d'intérêt peut également survenir lorsqu'un collaborateur ou un membre de sa famille immédiate reçoit, du fait de leurs fonctions au sein de GSWTW, des avantages personnels indus, y compris ceux n'offrant pas nécessairement un bénéfice économique.<sup>1</sup>

## 4. Textes

### **1) Ordonnance n°2018-361 du 16 mai 2018 qui transpose en droit français la Directive relative à la distribution d'assurances (DDA) et Décret n°2018-431 du 1<sup>er</sup> Juin 2018 pris en complément :**

La DDA impose aux distributeurs d'assurance de respecter le principe suivant afin d'éviter tout risque de conflit d'intérêts :

*« Les distributeurs de produits d'assurance ne sont pas rémunérés ou ne rémunèrent pas ni n'évaluent les performances de leur personnel d'une façon qui contrevienne à leur obligation d'agir au mieux des intérêts du souscripteur ou de l'adhérent. Un distributeur de produits d'assurance ne prend en particulier aucune disposition sous forme de rémunération, d'objectifs de vente ou autre qui pourrait l'encourager ou encourager son personnel à recommander un produit d'assurance particulier à un souscripteur éventuel ou à un adhérent éventuel alors que ce distributeur pourrait proposer un autre produit d'assurance correspondant mieux aux exigences et aux besoins du souscripteur éventuel ou de l'adhérent éventuel ».*

En parallèle, le courtier distributeur du produit d'assurance doit informer le client, avant la conclusion du contrat d'assurance, de la « nature de la rémunération reçue en relation avec le contrat d'assurance » : honoraires, commissions, tout autre type de rémunération (ex. avantage économique en lien avec le contrat d'assurance) ou encore une combinaison de ces différents types de rémunération.

### **2) Loi n° 2016-1691 du 9 décembre 2016 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique**

### **3) Directive 2014/65/UE du 15 mai 2014 concernant les marchés d'instruments financiers (« MIF 2 ») et ses textes de transposition en droit français**

### **4) Règlement général de l'AMF et Code Monétaire et Financier**

<sup>1</sup> Réf. : Procédure sur les cadeaux invitations et événements dans le cadre de la Politique sur la lutte contre la corruption.

## 5. Principe

Un conflit d'intérêt ne signifie pas que GSWTW ne peut pas poursuivre ses opérations. Il est cependant essentiel que lorsqu'un conflit est identifié, la procédure de remontée du problème décrite ci-après soit mise en œuvre de manière à gérer ce conflit.

La procédure décrite dans le présent document est élaborée en tenant compte des trois principes suivants :

- ✓ primauté de l'intérêt du client sur tout autre intérêt ;
- ✓ régularité de l'opération réalisée pour le compte du client ;
- ✓ égalité de traitement entre les clients.

En cas de survenance d'un conflit d'intérêts pour lequel il n'existe aucune solution, GSWTW devra alors envisager de ne pas poursuivre l'opération concernée.

## 6. Typologie de risques de conflits d'intérêts

Ces conflits d'intérêts doivent être déclarés par le biais de la Fiche de signalement et de validation d'un conflit d'intérêts (Annexe 1) dès qu'ils sont identifiés comme réels ou potentiels puis enregistrés dans le Registre des conflits d'intérêts (Annexe 2)

### 6.1 Typologie de risques :

1	Risques liés à la gestion d'assurance/réassurance (placement, sinistres) par les collaborateurs GSWTW d'un même département ou d'une même entité (confidentialité des informations) pour le compte de plusieurs clients ayant des intérêts concurrents sur un même risque sous-jacent.
2	Risques liés à la gestion des diligences pour le compte de plusieurs clients en cas d'appels d'offres dans le cadre de fusion acquisition
3	Risques liés à la gestion d'indemnité d'assurance directe et de réassurance d'un même client
4	Risques liés aux invitations et cadeaux donnés ou reçus par les collaborateurs (ex : incitation à placer un contrat)
5	Risques liés aux intérêts commerciaux de GSWTW divergents de ceux de ses clients (ex : atteinte à la réputation, infraction réglementaire, erreur et omission)
6	Risques liés aux relations commerciales ou personnelles de GSWTW avec des fournisseurs ayant ou non qualité de client réel ou potentiel
7	Risques liés à l'actionnariat d'un collaborateur au sein d'un (ré)(ré)(ré)assureur ou d'un client (au moins 10% des droits de vote ou parts sociales) détenant du fait de ses fonctions des informations privilégiées
8	Risques découlant de la nomination d'un collaborateur de GSWTW à des fonctions dirigeantes ou au Conseil d'Administration d'un client (ex : mandat dans une captive de client) ou d'un (ré)(ré)assureur

9	Risques découlant de relations commerciales d'un collaborateur de GSWTW avec les membres de sa famille ou des proches
10	Risques découlant d'un devis proposé par un collaborateur de GSWTW à un client ayant qualité de courtier concurrent
11	Risques lorsque le client a une double qualité d'assuré avec GSWTW comme courtier d'assurance, et de captive d'assurance pour le compte de laquelle GSWTW agit en qualité de courtier en réassurance.
12	Risques découlant d'une activité de placement d'assurance et d'une activité d'analyse/ conseils actuariels indépendants de CIF et d'IOBSP pour un même client ou programme sous-jacent
13	Risques découlant de prestations de placements/conseils /gestion pour plusieurs entités d'un même groupe de sociétés (ex : société mère, filiales, captives) aux intérêts divergents ou concurrents
14	Risques découlant de surcommissions des (ré)assureurs non liés à des prestations de service de placement /gestion (MDI - Market derivative income)
15	Risques lorsqu'un (ré)assureur est aussi client de GSWTW (validation des relations avec les (ré)assureurs par le Market Security Group (MSG))
16	Risques lorsque la requête d'un client ou d'un tiers entre en contradiction avec le code de conduite et les valeurs éthiques du groupe
17.	Risques liés à la gestion des programmes de santé des collaborateurs de GS par une entité de GS
18	Risques liés aux modes de rémunération des collaborateurs de GSWTW (ex. : rémunération variable liée à des placements auprès d'un (ré)assureur donné, etc.).
19	Risques induits par des taux de commissions plus importants ou des surcommissions au-delà d'un certain volume de primes placées par GSWTW auprès d'un (ré)assureur donné.

6.2 Cartographie des risques de conflits d'intérêts :

<b>Probabilité</b>	Certain		9	1,12	
	Probable	3,5,6,17,18	10,11,13,15		14
	Possible		19		
	Peu probable	7,8,16	4		
	Rare	2			
		Mineur	Modéré	Majeur	Critique
<b>Impact</b>					

Mineur
Modéré
Majeur
Critique

### 6.3 Critères d'analyse de probabilité et d'impact de survenance des risques :

Cotation	Fréquence	Elément de mesure	Elément de mesure (bis)
1	Rare	Occurrence quasi nulle (<1%) sur 2 ans	Fréquence de l'ordre d'1 à 2 fois en 3 ans
2	Peu Probable	Occurrence possible mais peu probable (1 à 10%) sur 2 ans	Fréquence de l'ordre d'1 fois par an
3	Possible	Occurrence plausible (10 à 50%) sur 2 ans	Fréquence pluriannuelle (quelques fois par an, de l'ordre du trimestre, du mois)
4	Probable	Occurrence très probable (>50%) sur 2 ans	Fréquence quotidienne ou hebdomadaire
5	Certain	Occurrence très probable (>50%) sur 1 an	Fréquence quotidienne

Occurrence que le risque se réalise

Cotation	Impact	Impact financier	Impact image	Impact légal réglementaire	Image / réputation ou encore réglementaire
1	Non significatif	< 10 000 euros	Impact local	Observation des autorités de tutelle	Attention de tiers (presse, groupes de pression, etc.) sur des sujets jugés sensibles
2	Mineur	Entre 10 000 à 100 000 euros	Impact régional	Avertissement des autorités de tutelle Mise en cause juridique devant une juridiction autre que pénale	Communication défavorable dans des médias sur une partie de l'entreprise et à un niveau local
3	Modéré	Entre 100 000 à 500 000 euros	Impact national Un seul canal	Blâme des autorités de tutelle Mise en cause devant une juridiction pénale	Couverture médiatique plus large, mais n'entraînant pas d'effet majeur
4	Majeur	Entre 500 000 et 2 000 000 euros	Impact national Couverture large	Sanction des autorités de tutelles Condamnation pénale	Attaque médiatique ayant des conséquences significatives sur l'image et la réputation du Groupe
5	Critique	> 2 000 000 euros	Impact International	Retrait partiel ou total d'agrément	Attaque médiatique ayant des conséquences significatives à l'international sur l'image et la réputation du Groupe

## 7. Catégorisation des conflits d'intérêts

Chaque conflit d'intérêt est répertorié dans l'une des trois catégories suivantes :

- **Catégorie 1** : le risque de conflit est faible et peut être géré à l'aide de techniques d'atténuation standard. Ex : Risques non significatifs, mineurs et modérés dans la cartographie.

- **Catégorie 2** : le risque de conflit est moyen et nécessite des contrôles supplémentaires .Ex : une surveillance supplémentaire de la gestion et des mécanismes de contrôle de l'information ou des divulgations.Ex : Risques majeurs dans la cartographie.
- **Catégorie 3** : le risque de conflit est élevé et il existe un doute quant à notre capacité de servir les intérêts des parties concernées à l'aide de nos approches habituelles. Ex : Risques critiques dans la cartographie.

## 8. Prévention et gestion d'un conflit d'intérêt

Le dispositif de prévention et de lutte contre les conflits d'intérêts définit une série de mesures déontologiques applicables au sein de GSWTW, destinées à empêcher la survenance de conflits d'intérêts.

### 8.1 Prévention d'un conflit d'intérêt

#### ❖ Organisation des fonctions

Les collaborateurs dont les activités présentent ou sont susceptibles de présenter des risques de conflits d'intérêt au sein de GSWTW font l'objet par les managers et les responsables de branches métiers/filières d'une séparation des tâches aux fins de limiter les flux d'informations entre les différents domaines d'activités. Ainsi :

- Les bureaux et entités ainsi que les lignes métiers (ex : activité courtage et CIF, assurance et réassurance ) disposent d'un bon niveau d'indépendance les uns par rapport aux autres, une séparation des tâches et des outils et bases de données informatiques<sup>2</sup> est mise en place notamment dans le cadre de la procédure SOX. Les contrats/dossiers/sinistres présentant des risques de conflits d'intérêts sont conservés de manière séparée. (ex : La documentation relative à un contrat d'assurance et celle relative à une transaction de réassurance sont placées dans des dossiers informatiques distincts).
- Les équipes qui gèrent des intérêts pouvant entrer en conflit sont identifiées, séparées et préservent la confidentialité des informations sur leurs clients :
  - ✓ aucun partage d'informations relatives aux affaires/ transactions ne peut avoir lieu entre les équipes de projet ;
  - ✓ l'accès aux e-mails doit être restreint pendant toute la durée du projet aux membres de l'équipe du projet concurrent concerné ;
  - ✓ la rémunération convenue avec chaque client demeure strictement confidentielle et n'est pas partagée entre les équipes de projet.

Il appartient à chaque manager d'équipes de mettre en place les actions de vigilance nécessaires au respect des principes relatifs aux conflits d'intérêts et d'alerter la Direction de la conformité en cas de conflits potentiels ou réels par le biais de la Fiche de signalement et de validation d'un conflit d'intérêts. Une procédure de contrôle semestrielle permettra de vérifier la mise en œuvre de la présente procédure.

---

<sup>2</sup> Ex : les outils et bases informatiques utilisés en assurance directe et en réassurance (webXL) fac au sein de GSWTW sont distinctes.

## ❖ Rémunération

Dans le cadre des activités de courtier d'assurance ou de réassurance de GSWTW, la réglementation impose de communiquer aux clients, avant la souscription du contrat d'assurance, la nature de la rémunération perçue par GSWTW (cf. article 4 de la procédure).

La nature de la rémunération perçue par GSWTW est mentionnée dans les documents précontractuels et/ou contractuels remis aux clients.

Les taux de commissions sont quant à eux fixés dans les conventions de distribution (aussi appelées convention d'intermédiation, convention de courtage, etc.) avec les (ré)assureurs.

Toute rémunération entrant dans le champ d'application des MDI (Market Derivative Income - voir Article 10.3) doit être contractuellement prévue dans un accord dédié et faire l'objet d'une validation préalable par le Comité MDI. Il convient de contacter la Direction des Marchés sur ce point.

## 8.2 Gestion d'un conflit d'intérêts

En cas de conflit d'intérêt identifié le collaborateur doit :

- Remplir la Fiche de signalement et de validation d'un conflit d'intérêt (Annexe 1)
- L'adresser à son manager et au correspondant conformité de son entité,
- S'abstenir de poursuivre une relation avec un client/prospect ou un Tiers en attente de validation
- Le manager du collaborateur concerné et le correspondant conformité de son entité évaluent le risque du conflit d'intérêt sur la base des critères d'analyse des conflits d'intérêts (ref. Articles 6 et 7 de la procédure) :
- ✓ **Si le risque est évalué en catégorie 1** la Fiche de signalement et de validation d'un conflit d'intérêt est remplie (en indiquant les détails de ce conflit et les actions de remédiation) signée et datée par le manager du collaborateur concerné et le correspondant conformité de son entité, la relation commerciale peut être poursuivie.
- ✓ **Si le risque est évalué en catégorie 2** le correspondant conformité de l'entité fait parvenir la Fiche au Directeur de branche à laquelle appartient le collaborateur et la Direction de la conformité pour validation et signature. La relation commerciale ne se poursuit que si cette validation a été obtenue.
- ✓ **Si le risque est évalué en catégorie 3** : Le manager du collaborateur concerné et le correspondant conformité le mentionnent sur la Fiche avant de la dater et de la signer et de l'adresser : au Directeur de branche membre du Comex ou au Dirigeant de région ou de filiale concerné, ainsi qu'à la Direction juridique et la Direction de la conformité en centrale pour validation et arbitrage. Le résultat de cet arbitrage collectif est inscrit sur la Fiche de signalement et de validation d'un conflit d'intérêt par le manager du collaborateur concerné.  
Selon le résultat de cet arbitrage :  
Le client est alerté par écrit par le manager du collaborateur concerné de l'existence d'un risque de conflit d'intérêt et du fait que nous ne pouvons poursuivre le projet commercial tant que ce conflit n'aura pas été résolu.  
La Direction de Marchés est avisée pour information à/au (ré)assureur du programme concerné.

**Il appartient à chaque manager d'équipes de mettre en place les actions de vigilance nécessaires au respect des principes relatifs aux conflits d'intérêts et d'alerter la Direction de la conformité en cas de conflits potentiels ou réels par le biais de la Fiche de signalement et de validation du risque de conflit d'intérêts remplie par les collaborateurs.**

**En cas de doute sur une catégorie de risques, nous vous invitons à contacter la Direction de la Conformité.**

Les Risques liés aux invitations et cadeaux donnés ou reçus par les collaborateurs sont gérés par la procédure sur les cadeaux, évènements invitations dans le cadre de la Politique sur la lutte contre la corruption.



Procédure cadeaux,  
divertissements et invi

## 9. Relations avec les clients et les Tiers

Les documents précontractuels et les Conditions Générales distribués par GSWTW stipulent de manière transparente aux clients et prospects les services et valeurs que nous offrons ainsi que les différents types de rémunération que GSWTW peut être amenée à percevoir.

Les documents précontractuels sont communiqués au souscripteur ou à l'adhérent de manière claire, exacte et non trompeuse, au moyen d'un support durable (papier ou internet avec un exemplaire sur support papier gratuitement fourni au souscripteur ou à l'adhérent à sa demande). En cas de souscription en ligne, un support papier ou sur internet est mis à la disposition du client sans délai après la conclusion du contrat.

Un conflit peut survenir quand un produit/service présente des caractéristiques nouvelles ou différentes des caractéristiques habituelles des produits/services généralement distribués, dans ce cas la Direction juridique, la Direction des marchés, et la Direction de la conformité doivent en être informés.

Le bureau/entité concerné doit justifier et documenter le fait que le produit développé et le mode de commercialisation proposé sont basés sur une compréhension claire des besoins des clients cibles, à savoir qu'ils offrent le niveau de protection promis et que les termes et conditions applicables, en particulier les exclusions, sont clairs, justes et non trompeurs.

## 10. Relations avec les (ré)assureurs

S'agissant des activités de courtage d'(ré)assurance et d'agent de souscription (Managing General Agent - MGA) de GSWTW, les entités juridiques en charge de ces deux activités sont distinctes, de même que leurs systèmes informatiques.

Les collaborateurs de GSWTW avisent les (ré)assureurs concernés via la Direction des marchés de toute opération litigieuse ou de la fourniture d'un service suspendu(e) à un client (Risques catégorie 3)

Tous les nouveaux produits sur lesquels des surcommissions de la part des (ré)assureurs (MDI- Market Derivative Income) sont acquises doivent être pré-approuvés par le Comité MDI y inclus lors de chaque extension/renouvellement de contrat. Il convient de contacter la Direction des Marchés sur ce point.

## 11. Audit des prestataires et sous-traitants

La présente procédure est opposable aux prestataires de service agissant au nom et pour le compte de GSWTW. **Il convient donc d'intégrer dans les contrats qui lient GSWTW à ses sous-traitants une clause sur les conflits d'intérêts rédigée comme suit :**

*« Aux termes du/ de la présent(e) Contrat/Protocole/Convention, on entend par risque de conflit d'intérêts une situation dans laquelle se trouve une Partie et qui est susceptible d'altérer ou d'interférer avec sa capacité à exécuter ses obligations contractuelles. Une telle situation peut résulter notamment d'intérêts économiques, d'affinités politiques, de liens familiaux, ou toutes autres relations ou intérêts communs.*

*Au jour de la signature du/ de la présent(e) Contrat /Protocole/Convention, les Parties déclarent avoir vérifié qu'elles-mêmes, leurs représentants légaux, organes d'administration et de direction, ainsi que les personnes concourant à la réalisation de leurs prestations et obligations professionnelles et contractuelles, ne se trouvent pas en conflit d'intérêts et respectent les dispositions légales et réglementaires en la matière*

*Dans l'hypothèse où l'une des personnes énoncées ci-avant ou l'une des Parties se trouverait directement ou indirectement en situation de risque de conflit d'intérêts, ou qu'un effet préjudiciable à un ou plusieurs clients serait constaté par l'une des Parties, chacune en informera l'autre sans délai.*

*Les Parties conviendront ensemble, au cas par cas, des éventuelles mesures à prendre pour faire cesser ce risque de conflit d'intérêts.*

*Les Parties s'obligent à faire connaître les dispositions de la présente clause à l'ensemble de leurs représentants légaux, organes d'administration et de direction et collaborateurs concernés tant lors de la conclusion du/de la présent(e) Contrat /Protocole/Convention que pendant le cours de celle-ci/celui-ci.*

*Les Parties ne sauraient solliciter quelque rémunération complémentaire ou indemnité d'aucune sorte au titre de la révélation d'une situation de risque de conflit d'intérêts ni des mesures prises à la suite d'une telle révélation ».*

## 12. Contrôles et suivi

Chaque Entité dispose de son propre Registre des conflits d'intérêts (Annexe 2). Les collaborateurs doivent consigner tous les conflits dans leur Registre dès leur identification. Les contrôles supplémentaires mis en place pour gérer les conflits de catégorie 2 et 3 doivent être dûment consignés dans le Registre. Par ailleurs, le Registre doit être mis à jour dès que se produit un changement ayant un impact sur la gestion d'un conflit.

La Direction de la Conformité vérifiera semestriellement le Registre par le biais d'un reporting des correspondants conformité des diverses entités concernées pour s'assurer que les conflits sont consignés et gérés conformément à la Politique sur les conflits d'intérêts et la présente Procédure y afférente.

Pour s'assurer que la Procédure sur les conflits d'intérêts est comprise et pleinement intégrée par tous :

-Ce document est publié et accessible à tous les collaborateurs sur le Sharepoint Conformité de GSWTW

-Une formation sur les conflits d'intérêts est dispensée aux correspondants conformité par Webex par la Direction de la conformité pour diffusion aux managers et collaborateurs.

### 13. Activité CIF :

Le CIF doit se comporter avec loyauté et agir avec équité au mieux des intérêts des clients.

Il s'abstient de conseiller un client sur les performances d'un fonds tout en travaillant pour la société qui commercialise ledit fonds ou qui distribue des produits d'assurance retraite prévoyance.

Il ne communique pas ni n'exploite, en dehors de sa mission, pour son compte propre ou pour le compte d'autrui, les informations relatives à son client sans l'autorisation expresse de celui-ci.

Il préserve le caractère confidentiel des informations relatives à ses conseils dans le cadre de sa mission de CIF et sécurise l'accès aux dossiers numérisés (seules les deux personnes concernées au sein de LTW Paris par ces dossiers y ont accès).

Le CIF doit indiquer à son client dans la lettre de mission :

- ✓ si le conseil qu'il fournit l'est sur une base indépendante ou non. Lorsque le CIF agit sur une base indépendante et qu'il verse à un tiers ou perçoit d'un tiers une rémunération, une commission, ou un avantage non monétaire il doit en informer son client.
- ✓ les coûts et frais en valeur absolue et relative liés à l'opération recommandée et au service qu'il fournit sur une base personnalisée, le montant devant être mis en relation avec la performance de l'investissement. Il précisera l'impact total des coûts et des frais sur "le retour sur investissement" du client. Cette information doit être donnée au client a priori et en cas de relation continue a posteriori sur une base annuelle.

Le CIF ne reçoit pas de ses clients des fonds autres que ceux destinés à la rémunération de son activité de conseil en investissements financiers. Par ailleurs, il ne reçoit pas de ses clients des instruments financiers.

Les contrats et lettres de mission comportent un renvoi aux politique et procédure de prévention et de gestion des conflits d'intérêts.

## 14. Modalités de communication de la politique et de la procédure de prévention et de gestion des conflits d'intérêts

La politique de prévention et de gestion des conflits d'intérêts est disponible sur les sites internet aux adresses [www.grassavoie.com](http://www.grassavoie.com), [www.willistowerswatson.com](http://www.willistowerswatson.com) et [www.willisre.com](http://www.willisre.com) dans la rubrique « Mentions légales et réglementaires ». Elle peut également être communiquée sous huit jours à toute personne intéressée par courrier à l'adresse suivante :

GRAS SAVOYE SAS  
33 Quai de Dion Bouton  
2800 PUTEAUX

Ou

WILLIS TOWERS WATSON SARL  
33 Quai de Dion Bouton  
92800 PUTEAUX

Ou

WILLIS RE  
127 avenue Charles de Gaulle  
92200 NEUILLY SUR SEINE

Les contrats et lettres de mission comportent systématiquement un renvoi à la politique de prévention et de gestion des conflits d'intérêts.

**Les collaborateurs doivent faire attention aux possibilités de conflit d'intérêts, dès le premier contact avec le client ou un tiers et tout au long de la relation de GSWTW avec ceux-ci.**

**Si vous appréhendez la possibilité de survenance d'un conflit, discutez-en avec votre supérieur hiérarchique ou la Direction de la Conformité.**

**La plupart des conflits d'intérêts peuvent être réglés avec succès s'ils sont identifiés et traités rapidement.**

**Nous vous invitons à prendre connaissance de la présente procédure destinée à gérer les conflits d'intérêts, ainsi qu'à consulter également les documents suivants :**

- Le code de conduite ;
- Les conditions générales de GSWTW ;
- La Politique sur les cadeaux, divertissements et invitations.

\*\*\*\*\*

## Vos Contacts

### **Direction de la Conformité**

Frederique BANNES

[Frederique.bannes@grassavoie.com](mailto:Frederique.bannes@grassavoie.com)

Tél : 01 41 43 64 41

Jeanne Constans :

[Jeanne.constans@willistowerswatson.com](mailto:Jeanne.constans@willistowerswatson.com)

Tél : 00 44 779 965 8292

### **Direction Juridique**

Pierre LEDERER

[Pierre.lederer@grassavoie.com](mailto:Pierre.lederer@grassavoie.com)

Tél : 01 41 43 52 72

### **Direction des marchés**

Amélie DES MONSTIERS

[Amélie.desmonstiers@grassavoie.com](mailto:Amélie.desmonstiers@grassavoie.com)

Tél : 01 41 43 55 73

Sharepoint conformité – entité fonctionnelle- conformité-bibliothèque de documents

*Cette procédure sera susceptible de faire l'objet de modifications selon les évolutions réglementaires et opérationnelles.*

## ANNEXE 1 FICHE DE SIGNALEMENT ET DE VALIDATION D'UN CONFLIT D'INTERETS



Fiche de signalement

## ANNEXE 2 REGISTRE DES CONFLITS D'INTERETS



Registre sur les  
conflits d'intérêts