

Bruxelles, le

Matthias Van Herck

Legal Advisor – Company Lawyer,
Legal & Compliance

Marsh SA
Avenue Herrmann-Debroux 2
B-1160 Bruxelles
+32 2 674 87 29
Matthias.VanHerck@marsh.com
www.marsh.be - www.marsh.com

**Concerne : Vos interventions en tant qu'apporteur d'affaires dans le cadre du programme Renault Assurances
Quelques précisions et rappel des règles d'application**

Cher Dealer/Concessionnaire Renault,

Nous vous remercions pour vos interventions en tant qu'apporteur d'affaires dans le cadre du programme Renault Assurances. Qu'est-ce que cela implique?

Marsh S.A. (courtier en assurances) et RCI se réjouissent de collaborer avec vous en tant qu'apporteur d'affaires dans le cadre de Renault Assurances.

Notre objectif commun est de prêter des services qui rencontrent au mieux les intérêts et la satisfaction des clients Renault, tout en respectant le cadre légal applicable à l'intermédiation d'assurances, d'une part, et aux apporteurs d'affaires, d'autre part.

Votre intervention en tant qu'apporteur d'affaires est importante pour nous puisque vous allez nous apporter des clients, ce qui permettra ensuite à Marsh S.A. (courtier en assurances) d'intervenir auprès de ces mêmes clients en vue de proposer et négocier une ou plusieurs polices d'assurance Renault Assurances.

Il est important de noter que, dans tout le processus de Renault Assurances où vous êtes apporteur, la S.A. Marsh interviendra seule en qualité d'intermédiaire en assurances.

Comme vous le savez, il faut être enregistré en tant qu'intermédiaire en assurances avant de pouvoir prêter des services d'intermédiation en assurances.

Le concept de l'intermédiation en assurances se définit de manière très large. Il s'agit « *de toute activité consistant à présenter ou à proposer des contrats d'assurance, à conseiller au sujet d'un contrat d'assurance ou à réaliser d'autres travaux préparatoires à leur conclusion ou à les conclure, ou à contribuer à leur gestion et à leur exécution* ».

La présente lettre se propose de vous rappeler les règles précisant ce que vous pouvez faire et ce que vous ne pouvez pas faire en tant qu'apporteur d'affaires :

Ce que nous vous demandons de faire et donc ce vous pouvez faire:

En règle générale, toute intervention de votre part en tant qu'apporteur sera uniquement d'ordre général mais ne pourra en aucun cas se rapporter à l'offre d'assurance ou à la police d'assurance que Marsh S.A. est seule habilitée à négocier pour le client Renault.

Dès lors :

- Vous pouvez expliquer au client Renault que Marsh (courtier en assurances), en coopération avec RCI, a négocié un programme d'assurance pour Renault Belgique et ses clients.
- Vous pouvez demander au client Renault s'il est intéressé d'être contacté par Marsh S.A. (courtier en assurances).
- Si le client est intéressé, vous pouvez demander au client de vous communiquer ses données de contact et de les introduire dans le système informatique, fonctionnant par et sous la responsabilité de Marsh et de l'assureur.
- Sur base de ces données de contact, le système informatique va créer un devis, qui – comme le document l'indique explicitement – est un document d'information générale et non pas un document d'intermédiation relatif aux risques du client.

En créant ce document, Marsh S.A. veille à ce que le document « devis » reprenne uniquement des informations d'ordre général et se réfère à Marsh pour toute intervention ultérieure se qualifiant d'intermédiation en assurance.

Ce document d'information générale est émis par et sous la responsabilité de Marsh.

- Vous pouvez imprimer le document « devis » et le lire ensemble avec le client.

Ce que nous vous demandons de ne pas faire et donc ce vous ne pouvez pas faire:

- Vous ne pouvez pas répondre à des questions posées par le client au sujet des informations comprises dans le document devis. Vous devez adresser le client à Marsh pour toute information supplémentaire ou plus ponctuelle.
- Dès lors, vous ne pouvez pas donner des conseils au client, ni sur ce document, ni sur les conditions d'assurances offertes par Renault Assurances.
- Vous ne pouvez pas présenter ce document devis comme un document autre que d'information générale. Le devis n'est pas une offre d'assurance faite au client.
- Vous ne pouvez pas dire ou écrire aux clients que vous intervenez en tant qu'intermédiaire en assurances.

Pour votre information, vous retrouvez ces règles et principes également expliqués et rappelés dans la circulaire suivante de la FSMA:

http://www.fsma.be/~media/Files/fsmafiles/circ/fr/2009/cbfa_2009_10.ashx

Merci de bien vouloir lire ce message attentivement et en assurer l'application et le respect par chaque vendeur concerné au sein de votre société et/ou de votre garage.

Pour tout renseignement complémentaire ou si vous êtes confronté à une question en appliquant ces règles, veuillez contacter Marsh et/ou RCI.

A toutes fins utiles, nous publierons également ces règles et principes sur le site web afin que vos vendeurs puissent s'y référer et le consulter à tout moment.

En nous retournant ce document dûment signé par la personne qui peut légalement représenter votre société et/ou votre garage, nous vous demandons de confirmer au nom de votre société et/ou de votre garage que vous avez pris connaissance de ce message et que vous veillerez à son respect strict.

D'avance, nous vous remercions pour votre collaboration.

Entre-temps, nous vous prions de croire, cher Dealer/Concessionnaire Renault, à l'assurance de nos sentiments très distingués.

Pour Marsh,
Matthias Van Herck

Pour confirmation de prise de connaissance

Au nom de : <nom et adresse de la société et/ou du garage>

Nom et prénom de la personne qui peut légalement représenter la société et/ou le garage : <nom et prénom>

Date : <date>

Signature : <signature>