

Annexe 1 : CARTOGRAPHIE DES CONFLITS D'INTERETS

(Recense les cas de conflits d'intérêts à reporter dans le registre)

Type	Conflits d'intérêts identifiés	Exemples de conflits d'intérêts
1	Susceptible de réaliser un gain financier ou d'éviter une perte financière aux dépens du client.	Le cabinet favorise son résultat et ne met plus en place les moyens, ressources ou compétences suffisants pour assurer la qualité de sa prestation.
		Le cabinet privilégie un client plus rentable par rapport à un autre.
2	A 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.	Le cabinet conseille un produit ou une prestation de service non adapté à la situation du client (par exemple en raison d'un partenariat spécifique ou en raison de l'appartenance à un groupe). Un collaborateur du cabinet cumule des fonctions dans une société avec laquelle il est en relation à titre professionnel et favorise celle-ci.
		Une des personnes visées au paragraphe 1 de la procédure fait obstacle à la formulation, la remontée ou la prise en charge des réclamations de la clientèle.
3	Incite pour des raisons financières ou autres, à privilégier les intérêts d'un autre client ou groupe de clients par rapport à ceux du client concerné.	Un collaborateur du cabinet a des relations extra-professionnelles ou des liens familiaux avec des clients et les privilégie dans le cadre professionnel.
		Une société liée intervient en vue d'influencer les décisions du cabinet en privilégiant son intérêt aux dépens des intérêts de ses clients.
4	A la même activité professionnelle que le client.	Le dirigeant du cabinet ne doit pas mieux considérer un client qu'un autre en raison de son appartenance à la même catégorie professionnelle.
		Les prestataires choisis n'apportent pas les meilleures conditions pour le client.
5	Reçoit ou recevra d'une personne autre que le client une incitation en relation avec la prestation fournie au client sous la forme de services ou avantages monétaires ou non monétaires.	Les personnes visées au paragraphe 1 de la procédure acceptent des cadeaux ou des avantages des prestataires qui peuvent conduire à influencer le choix des intermédiaires ou les services rendus aux clients concernés et/ou les coûts de ceux-ci.
		Un collaborateur ayant ouvert un compte d'instruments financiers/un contrat d'assurance a un traitement privilégié chez un prestataire en relation d'affaires habituelles avec le cabinet.