

CONTRAT DE CONSEILLER “MAESTRIA”, un concept d’ IBS Europe s.a.

ENTRE :

IBS Europe s.a., ayant son siège social au N° 68 de la Route de Luxembourg à L-4972 Dippach, au Grand Duché de Luxembourg, ci-après désigné « *l’entreprise* »

Et

Résidant...

À.....CP...

Ci-après dénommé le *Conseiller « Maestria »*,

Il a été exposé et convenu ce qui suit :

Préambule.

- 1) L’Entreprise est une société de courtage en assurances qui propose une stratégie de développement des deux *partenaires* leur permettant de s’enrichir mutuellement à risques partagés et d’une manière efficace.
- 2) Les *implications* du présent contrat, sont:
 - Le conseiller Maestria *crée sa propre entreprise* (indépendante) au sein du réseau de l’entreprise.
 - Le conseiller Maestria est *indépendant*. Il jouit de *la crédibilité de la marque MAESTRIA* et de *l’expérience de l’entreprise* qui a développé un savoir-faire dans l’élaboration de produits d’assurances et de services annexes en collaboration avec des assureurs de réputation.
 - *L’entreprise prend en charge la conception, la gestion et la promotion des contrats portant le label ‘IBS Europe’ et elle place les autres risques auprès des meilleures compagnies* d’assurances du marché. Elle gère les contrats, les sinistres et les relations avec les compagnies d’assurances. Elle met, notamment, au service du conseiller Maestria, une *cellule hypothécaire* qui placera les demandes d’emprunts hypothécaires auprès de l’organisme prêteur qui répondra le mieux aux besoins du client emprunteur.
 - Cette prise en charge de l’administration des contrats par l’entreprise est conçue de manière telle que *le conseiller soit libéré de toute gestion administrative et puisse se consacrer entièrement à la prospection d’une nouvelle clientèle, au conseil et à l’entretien de bonnes relations avec la clientèle existante*.
 - Le but est de *développer localement le concept de l’entreprise*, dans le respect des conditions par elle imposées.
 - L’entreprise décide de confier au conseiller la diffusion de ses produits en lui offrant un accès au site WEB www.ibseurope.com. A cette fin, l’entreprise peut mettre à la disposition du conseiller un ordinateur portable, suivant les modalités précisées entre les parties.

ARTICLE 1 – Définitions.

- Les **produits** :
 - a) Ce sont les produits d'assurances conçus par l'entreprise, portant le label 'IBS Europe'.
 - b) Ce sont les contrats d'assurances qui couvrent des risques qui ne peuvent être couverts dans le cadre d'un produit IBS Europe et que l'entreprise se charge de placer auprès des meilleurs assureurs du marché.
 - c) Ce sont les formules d'emprunts hypothécaires recherchées et négociées par une Cellule Hypothécaire avec les opérateurs financiers du marché.
- Le **site** :

C'est le site WEB développé par IBS Europe à l'adresse suivante :
<http://www.ibseurope.com>
- L'**assuré** :

C'est le client du conseiller ayant souscrit un produit tel que décrit ci-dessus.
- Le **contrat** :
 - a) C'est le contrat d'assurances souscrit par un assuré par l'intermédiaire du conseiller, que ce contrat porte ou non le label IBS Europe.
 - b) C'est également le contrat d'emprunt hypothécaire souscrit par un assuré via le conseiller et la cellule hypothécaire IBS Europe

ARTICLE 2 – Objet du présent contrat.

L'entreprise offre au conseiller la possibilité de proposer à ses clients la souscription des produits tels que décrits ci-dessus, par l'intermédiaire du site « ibseurope.com ».

Le présent contrat a pour but de fixer les modalités de la collaboration entre l'entreprise et le conseiller.

ARTICLE 3 – Les devoirs du conseiller.

- a) Le conseiller remplit l'ensemble des conditions requises par la législation en vigueur dans son pays relative à l'intermédiation en assurances.
- b) Si tel n'est pas le cas, il s'engage à régulariser son agrégation auprès des autorités compétentes de son pays dans un délai de trois ans à dater du jour de la signature du présent contrat.

Il s'engage à rester en conformité avec cette législation pendant la période du présent contrat et à déclarer spontanément à l'entreprise tout changement survenant à son statut.
- c) Le conseiller se déclare libre à l'égard de tout employeur ou de tout mandant.
- d) Le conseiller s'engage à suivre les programmes de formation que l'entreprise organisera pour aider les membres de son réseau à maîtriser la connaissance des produits et des relations avec les clients.
- e) Le conseiller s'engage à fournir chaque année à l'entreprise une copie de l'attestation de son agrégation professionnelle par les autorités compétentes de son pays (Commissariat aux Assurances au Grand Duché de Luxembourg, CBFA en Belgique...). A défaut, le présent contrat sera automatiquement suspendu pour deux mois durant lesquels le conseiller ne pourra plus vendre les produits.

ARTICLE 4 – Propriété du portefeuille.

Le portefeuille constitué dans le cadre du présent contrat est la propriété exclusive du conseiller, sauf en cas d'application de l'article 11,c) ci-dessous.

L'entreprise s'engage à ne faire aucune utilisation du fichier des Assurés sans l'accord préalable et écrit du conseiller, ceci sans préjudice à la communication entre l'entreprise et un Assuré dans le cadre de la gestion de son contrat d'assurances : la gestion du contrat d'assurances proprement dit, mais aussi la gestion d'un sinistre, le recouvrement d'une prime, des actions de promotion ou de fidélisation.

ARTICLE 5 – Modalités d'exécution.

- a) Le présent contrat est un contrat d'agence commerciale et le conseiller n'est ni salarié, ni représentant ou mandataire d'IBS Europe ou des compagnies d'assurances, sauf convention particulière, et ne peut se présenter comme tel.
- b) Il exerce son activité en toute indépendance, dans le respect de la législation ainsi que de la déontologie et du devoir de conseil attaché à son statut professionnel.
- c) L'entreprise et le conseiller conviennent que le présent contrat ne crée aucun lien de subordination entre eux.
- d) L'exclusivité que l'entreprise offre au conseiller est limitée à la production apportée par le conseiller.

ARTICLE 6 – Le site www.ibseurope.com.

- a) **Propriété du site :** IBS Europe est le seul propriétaire du site et de l'ensemble architecturé d'informations qu'il constitue avec les logiciels et les éléments qu'il intègre selon ses besoins.
- b) **Accès au site :** l'accès au site est offert gratuitement au conseiller. La fourniture éventuelle du premier PC portable qui devra donc, si besoin, être remplacé par le conseiller. Ce matériel est remis au conseiller après une période de trois mois durant laquelle il recevra une première formation de base et à l'issue de laquelle il devra avoir satisfait à un certain nombre de tests ; pendant cette première période de trois mois, le conseiller pourra cependant louer ce matériel à l'entreprise moyennant un loyer mensuel de 125 euros. Le droit d'accès au site est ensuite conféré au conseiller pour les utilisations nécessaires à l'exécution de la présente convention. Toute utilisation dans un autre but entraîne la responsabilité du conseiller. L'entreprise ne peut être tenue responsable de l'indisponibilité du site indépendante de sa volonté (interruption de réseau ...). Dans tous les cas, l'entreprise s'engage à assurer la continuité de la gestion des contrats du conseiller par tous autres moyens de communication (téléphone, télécopie, Courrier postal, ...).
- c) **Utilisation du site :** l'entreprise remet au conseiller un mot de passe et un code confidentiel. L'entreprise ne peut être, en aucun cas, responsable des conséquences de la communication de ces informations à des tiers.

Le site sera utilisé par le conseiller et l'entreprise comme moyen de communication.

ARTICLE 7 – Engagements réciproques.

a) Les engagements de l'entreprise.

L'entreprise est soucieuse de la qualité de ses prestations envers le conseiller et de la satisfaction des Assurés de ce dernier.

Lorsqu'un litige survient avec un Assuré dans le cadre de la gestion de son contrat, l'entreprise en informe le conseiller dès son apparition.

Elle s'engage à proposer des Produits innovants présentant un excellent rapport « garanties couvertes / primes ».

L'entreprise initiera des actions de fidélisation des Assurés du conseiller.

L'entreprise assiste le conseiller dans sa démarche commerciale en le formant à la maîtrise de l'acte de vente et de la négociation, en le formant à la maîtrise des Produits, en mettant à sa disposition des outils d'aide à la vente.

L'entreprise peut décider de placer le risque auprès d'une autre compagnie d'assurance mais devra en informer le conseiller préalablement à la prise d'effet de ce déplacement.

L'entreprise pourra, à tout moment, arrêter la souscription d'un Produit mais devra en informer le conseiller préalablement.

b) Les engagements du conseiller.

- Le conseiller réserve à l'entreprise l'exclusivité de sa production pour les produits tels que définis à l'article 1 ci-dessus.

- Le conseiller s'engage à réaliser une production régulière et de qualité. Il veillera à la qualité des risques qu'il présente à l'entreprise de manière telle que le portefeuille présente un bon rapport « sinistres / primes ».
- Le conseiller acceptera les mesures de surveillance du portefeuille appliquées par l'entreprise en vue de maintenir ce bon rapport.
- Le conseiller se refuse à encaisser les primes que l'Assuré devra payer en direct à l'entreprise.
- Le conseiller ne peut proposer aux Assurés que des tarifications effectuées ou lui communiquées au départ du site ou de l'accord de l'entreprise. Toute autre tarification ne pourra pas engager la responsabilité contractuelle de l'entreprise.
- Le conseiller s'engage à respecter toute procédure établie par l'entreprise, notamment en ce qui concerne l'accès et l'utilisation du site.
- L'entreprise se réserve le droit de vérifier le respect de ces procédures.

ARTICLE 8 : La gestion des contrats.

- L'entreprise se charge de la gestion des Produits, c'est-à-dire le placement des risques auprès des assureurs, de la gestion des contrats et des sinistres, ainsi que du placement des demandes d'emprunts hypothécaires auprès des organismes de prêt et du suivi administratif actif du dossier jusqu'à la signature de l'acte.
- L'entreprise définira les modalités administratives de cette gestion.
- Le conseiller introduit les propositions d'assurances et les déclarations de sinistres via le site.
- Le conseiller s'interdit de prendre une quelconque initiative en ce qui concerne la gestion ou le règlement des sinistres.

ARTICLE 9 – Abandon de recours.

Les Produits qui portent le label IBS Europe résultent d'accords conclus entre l'entreprise et des assureurs. Les pouvoirs que ces assureurs accordent à l'entreprise découlent des mêmes accords. Si ces accords et ces pouvoirs étaient modifiés par les assureurs, le conseiller renonce à tout recours contre l'entreprise et s'engage à accepter les modifications que cette dernière se verrait dans l'obligation d'apporter au présent contrat, du fait de ces modifications.

De plus, le conseiller reconnaît que l'entreprise ne peut être tenue responsable de la défaillance d'un assureur qui manquerait à ses obligations.

ARTICLE 10 – Rémunération du conseiller.

- L'entreprise partagera avec le conseiller soit des commissions soit des honoraires calculés selon le barème prévu à l'annexe 1.
- La rémunération sera versée mensuellement au conseiller par l'entreprise selon les dispositions prises dans l'annexe 1.
- Toute modification des conditions stipulées dans l'accord intervenant entre l'entreprise et les assureurs entraînera une modification du barème de partage des commissions ou honoraires du conseiller pour la période qui commence le jour où la modification est signifiée par la compagnie à l'entreprise, sans qu'un effet rétroactif ne puisse être appliqué par l'entreprise.

ARTICLE 11 – Prise d'effet et durée du présent contrat.

- a) Le présent contrat prend effet à la date de sa signature par l'entreprise et le conseiller.
- b) Le contrat est conclu pour une durée de cinq ans, renouvelable tacitement, sauf renon exprimé par l'une des parties six mois avant la date de son expiration.
- c) Au cours de la première période de cinq ans du contrat, le conseiller pourra résilier celui-ci en remboursant à l'entreprise les frais exposés pour sa formation, fixés forfaitairement à deux mille cinq cents euros. Sauf en cas d'abandon de la profession de producteur

d'assurances par le conseiller, le portefeuille constitué auprès de l'entreprise deviendra la propriété de ce dernier.

- d) L'entreprise a le droit de mettre fin au présent contrat, sans préavis, dans les cas suivants :
- un manquement grave du conseiller à ses obligations telles que stipulées dans le présent contrat;
 - la mise en liquidation, la faillite ou la cessation d'activité du conseiller ;
 - lorsque le conseiller n'obtient pas des autorités compétentes de son pays l'agrément nécessaire à la pratique de l'intermédiation en assurances.

Dans ce cas, la résiliation anticipée prendra effet de plein droit quarante huit heures après la réception par le conseiller de la lettre recommandée (avec accusé de réception) par laquelle l'entreprise lui confirme sa décision.

ARTICLE 12 – L'après cessation du présent contrat.

- a) Les contrats d'assurances en cours continueront à être gérés par l'entreprise aux conditions stipulées dans le présent contrat et la rémunération du conseiller continuera à lui être versée tant que les dits contrats resteront en portefeuille. Cependant, le conseiller pourra confirmer à l'entreprise (par lettre recommandée avec accusé de réception envoyée dans les 15 jours de la cessation) qu'il reprend à sa charge la gestion des contrats d'assurances qui ne portent pas le label IBS Europe. Dans cette hypothèse, l'entreprise ne versera plus aucune rémunération pour ces contrats d'assurances.
- b) En cas de cessation du présent contrat, le mot de passe et le code secret donnant accès au site seront désactivés. Cependant, une convention pourra intervenir entre l'entreprise et le conseiller par laquelle seront fixées les conditions du maintien d'un accès au site par le conseiller qui pourra ainsi consulter son portefeuille.
- c) Le conseiller n'a droit à aucune indemnité en cas de rupture du présent contrat et ne pourra donc se prévaloir d'aucun préjudice du fait de cette cessation.

ARTICLE 13 – Les marques et le logo.

- a) Les marques et le ou les logos qui figurent sur le site sont déposés et sont la propriété de l'entreprise. Leur reproduction ou leur utilisation est interdite, sauf accord préalable de l'entreprise.
- b) Le conseiller est autorisé à se prévaloir de sa qualité de « *Conseiller MAESTRIA* ».

ARTICLE 14 – Cession de portefeuille et droit de préemption.

- a) Le conseiller devra informer l'entreprise, par lettre recommandée avec accusé de réception, de son intention de céder tout ou partie de son portefeuille constitué pendant l'exécution du présent contrat.
- b) Dans le cas de la cession de tout ou partie de son portefeuille par le conseiller, l'entreprise aura un droit de préemption, c'est-à-dire qu'à prix égal, elle aura la faculté d'acquérir le portefeuille mis en vente, de préférence à toute autre personne physique ou morale. Ce droit de préemption subsistera après la cessation du présent contrat.
- c) Toutefois, l'entreprise pourra décider d'agréer l'acheteur que lui présente le conseiller et établir un nouveau contrat avec cet acheteur.

ARTICLE 15 – Protection des informations personnelles et privées.

Le conseiller s'engage à traiter les informations personnelles, confidentielles et privées qu'il récoltera dans le cadre de l'exécution du présent contrat, dans le strict respect des règles déontologiques et des dispositions légales, en vigueur dans son pays, relatives à la protection des personnes et de la vie privée.

ARTICLE 16 – Règlement des litiges.

Tout litige relatif au présent contrat qui ne pourra être préalablement réglé amiablement, sera tranché par les tribunaux de Luxembourg, sur base du droit luxembourgeois.

Fait à, le, en double exemplaire.

*Gaël de Miomandre,
Administrateur Délégué*

*Le conseiller,
(signature
précédée de la mention « lu et
approuvé »).*