

## **Politique en matière de conflits d'intérêts concernant l'intermédiation en assurances (résumé)**

### **Introduction**

La Banque Nagelmackers S.A. (ci-après dénommée 'la banque') est susceptible d'être confrontée à des situations où les intérêts d'un client pourraient entrer en conflit avec ceux d'un autre client ou avec ceux (d'un collaborateur) de la banque.

Les mesures et dispositions énoncées au titre de la présente politique ont pour vocation de garantir les intérêts des clients de la banque en cas de conflit d'intérêts, tel que défini par la réglementation européenne sur la distribution de produits d'assurance (IDD) lorsque la banque agit comme intermédiaire d'assurances.

Ce document est un résumé de cette politique en matière de conflits d'intérêts. Vous pouvez obtenir plus d'informations auprès des agences de la banque.

### **1. Identification des conflits d'intérêts**

En vue d'identifier les conflits d'intérêts potentiels et qui comportent le risque de porter atteinte aux intérêts d'un client, et notamment d'aller à l'encontre de ses préférences en matière de durabilité, la banque envisage l'éventualité qu'elle-même ou l'un de ses collaborateurs puisse se retrouver dans l'une des situations suivantes :

- la banque ou l'un de ses collaborateurs est susceptible de réaliser un gain financier ou d'éviter une perte financière aux dépens du client ;
- la banque ou l'un de ses collaborateurs 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 ;
- la banque ou l'un de ses collaborateurs est incité, pour des raisons financières ou autres, à privilégier les intérêts d'un autre client ou d'un groupe de clients par rapport à ceux du client concerné ;
- la banque ou l'un de ses collaborateurs exerce la même activité professionnelle que le client ;
- la banque ou l'un de ses collaborateurs reçoit de la part d'une personne autre que le client une incitation en relation avec le service fourni audit client, sous la forme de services ou avantages monétaires ou non monétaires ;

- la banque ou l'un de ses collaborateurs est fortement impliqué dans la gestion ou le développement de produits d'assurances, en particulier lorsque cette personne a une influence sur la fixation du prix ou sur leurs coûts de distribution.

Cette identification contribue plus concrètement à l'élaboration d'une matrice des conflits d'intérêts reprenant tous les conflits d'intérêts possibles de même que les mesures qu'il convient de prendre pour y remédier.

## 2. Mesures prises pour prévenir et gérer les conflits d'intérêts

La banque a procédé à la revue de l'ensemble de ses activités afin d'identifier les situations susceptibles de mener à des conflits d'intérêts. Elle a de surcroît adopté des procédures et des mesures appropriées afin de prévenir et de traiter de façon appropriée les éventuelles situations de conflits d'intérêts.

**Politiques et procédures :** les codes de conduite et procédures suivantes contribuent à prévenir et gérer les conflits d'intérêts :

- le code de conduite des transactions financières, notamment les dispositions relatives aux les transactions personnelles, procurations et activités auxiliaires des collaborateurs, aux donations aux collaborateurs et aux conflits d'intérêts dans le chef des collaborateurs ;
- le code de conduite en matière de cadeaux relationnels ;
- la politique anti-corrupcion ;
- les procédures sur la commercialisation des produits d'investissement et des assurances-placements ;
- la procédure en matière de crédits aux administrateurs, actionnaires et personnes liées ;
- le règlement d'incompatibilité pour les mandats externes des dirigeants/directeurs/responsables de fonctions de contrôle indépendantes ;
- la politique de rémunération ;
- la charte du Comité Retail Investment ;
- la procédure relative au conseil de vente et d'arbitrage ;
- la politique et la procédure en matière d'inducements ;
- la procédure relative au traitement des plaintes ;
- le 'whistleblowing policy'.

**Formation et accompagnement :** la banque s'assure que ses collaborateurs bénéficient d'une formation adaptée destinée à les informer de leurs responsabilités et de leurs obligations et à leur permettre d'être en mesure de traiter les situations de conflit d'intérêts.

**Murailles de Chine/séparation des fonctions :** afin de prévenir les conflits d'intérêts en matière d'échange d'informations sensibles et/ou privilégiées, la banque instaure une séparation hiérarchique, opérationnelle et physique entre les activités pouvant entraîner des conflits d'intérêts (par exemple entre des activités pour le compte de clients et les activités pour le compte propre de la banque) ; Ces dispositifs visent à empêcher toute transmission indue d'informations confidentielles ou privilégiées.

**Avantages pour les collaborateurs :** tous les collaborateurs de la banque doivent s'abstenir de solliciter ou d'accepter de recevoir des cadeaux ou des avantages risquant de compromettre leur impartialité ou leur intégrité, que ces cadeaux ou ces avantages émanent de clients, de fournisseurs ou de tiers à la Banque.

**Opérations des collaborateurs :** les collaborateurs ne peuvent utiliser pour leur propre compte des informations concernant un client dont ils auraient eu connaissance dans le cadre de leur activité professionnelle. En outre, leurs propres opérations sont soumises à des procédures internes.

**Possibilité de décliner une demande de service :** lorsque la banque considère que le conflit d'intérêts ne peut être résolu, elle peut prendre la décision de décliner la demande d'un client et de s'abstenir d'agir pour le compte de celui-ci afin de protéger ses intérêts.

**Choix des intermédiaires :** le choix des intermédiaires externes ou internes à la banque est effectué dans le respect du principe de la primauté de l'intérêt du client et du respect de l'intégrité du marché.

**Avantages pour la banque :** dans le cadre de ses services, la banque peut ou non recevoir des avantages financiers (« inducements ») de la part de tiers ou leur en attribuer. De tels avantages en retour d'un service rendu à un client sont acceptables uniquement si le client a été clairement informé de leur existence et de leur ampleur, s'il s'agit de rémunérations normales destinées à améliorer la qualité du service fourni et si lesdits avantages n'empêchent pas la Banque de continuer d'agir dans l'intérêt du client.

### 3. Publication des conflits d'intérêts

S'il apparaît que les mesures mises en œuvre ne suffisent pas à garantir avec une certitude raisonnable que le risque de porter atteinte aux intérêts de l'un de ses clients sera évité, la banque informe clairement le client concerné, avant d'agir en son nom, de la nature générale et/ou de la source de ces conflits d'intérêts, ainsi que des mesures prises pour atténuer ces risques.