

Politique de conflits d'intérêts

europabank

Siège social

Burgstraat 170 - 9000 Gent

Tél. 09 224 73 11 - info@europabank.be

www.europabank.be

Politique de conflits d'intérêts

Résumé de la politique d'Europabank en matière de conflits d'intérêts

1. Introduction

La législation belge, basée sur les directives européennes (MiFID), impose à la banque de prendre toutes les mesures organisationnelles et administratives nécessaires afin d'identifier, de prévenir et de gérer les conflits d'intérêts. La loi belge du 30 juillet 2013 visant à renforcer la protection des utilisateurs de produits et services financiers ainsi que les compétences de l'Autorité des services et marchés financiers et les arrêtés royaux du 21 février 2014 ont étendu ces règles à la fourniture de services d'intermédiation en assurances.

Le texte qui suit comprend un résumé de la politique d'Europabank et les principales informations qui permettront au client de comprendre les mesures prises par Europabank pour sauvegarder les intérêts de ses clients.

2. Qu'est-ce qu'un conflit d'intérêts ?

Un conflit d'intérêts est un conflit qui survient lorsque les intérêts d'Europabank ou d'un autre client pour lequel Europabank agit et ceux d'un client sont contradictoires, et lorsque ce conflit peut entraîner un possible avantage pour Europabank ou un client tandis qu'un éventuel préjudice matériel est causé à un autre client à qui Europabank fournit un service.

Cette politique ne concerne que les conflits d'intérêts qui peuvent survenir lorsque Europabank fournit des activités et services d'investissement ou des services auxiliaires à des clients.

3. Conflits d'intérêts potentiels

La liste des conflits d'intérêts potentiels a été intégrée dans une approche plus large de la gestion des conflits d'intérêts. Vous trouverez ci-dessous une liste non exhaustive des conflits d'intérêts potentiels pouvant survenir au sein d'Europabank et d'eb-lease :

- Réaliser un bénéfice ou éviter une perte au détriment d'un client.
- Avoir un intérêt dans le résultat d'un service fourni au client ou d'une transaction effectuée pour le compte du client qui diffère de l'intérêt du client dans ce résultat.
- Privilégier arbitrairement les intérêts d'un client ou d'un groupe de clients au détriment d'un ou d'autres clients.
- Exercer les mêmes activités que le client.
- La politique de rémunération de la banque incite à vendre des produits ou des services qui ne sont pas appropriés ou ne sont pas dans l'intérêt du client.
- Recevoir un avantage d'une autre personne que le client (pour un service fourni au profit du client) sous la forme de fonds, de biens ou de services qui diffère de la commission ou rémunération habituelles pour ce service.
- L'acceptation par les membres du personnel de cadeaux ou de tout autre avantage financier de la part d'un client au-delà de ce qui est autorisé.
- Un membre du personnel mélange des intérêts professionnels avec des intérêts privés, même si cela ne donne que l'apparence d'un conflit d'intérêts.
- Des membres du personnel, en plus de leurs activités professionnelles pour la banque, exercent d'autres activités, professionnelles ou non, de sorte qu'ils ne consacrent pas

suffisamment de temps à leurs obligations envers la banque et/ou que la réputation de la banque est entachée.

- Des administrateurs ou des dirigeants effectifs participent à la gestion d'autres organisations, en plus de leurs activités pour la banque, qui peuvent avoir des intérêts contradictoires avec ceux de la banque.
- Promouvoir l'utilisation par les membres du personnel d'informations confidentielles acquises auprès d'un client au détriment d'un autre client et/ou au profit de quelques clients choisis ou pour leurs propres intérêts privés.
- L'implication personnelle des membres du personnel de la banque dans l'octroi de prêts, de conditions sur les comptes, de procurations sur les comptes et de tout autre produit ou service proposé par la banque.
- Des liens familiaux entre les membres du personnel, qui peuvent compromettre les relations hiérarchiques ou la bonne exécution de certaines fonctions (de contrôle).
- Accorder des conditions anormales sur les comptes ou les prêts des administrateurs.
- Fournir des conseils d'arbitrage (suggérer une sortie anticipée d'un produit dont l'échéance n'est pas encore arrivée à son terme, pour entrer dans un autre nouveau produit d'investissement ou d'épargne) afin de favoriser des objectifs commerciaux.
- Dans la situation où Europabank agit en tant que courtier et vend à ce titre des produits ou des services d'autres sociétés, les produits/services des entités du groupe Crelan sont préférés à ceux d'autres sociétés pour lesquelles Europabank agit également en tant que courtier, alors que ces derniers peuvent être plus appropriés pour le client.
- Dans le chef du personnel du Département compliance, outre les autres conflits d'intérêts déjà énumérés, les problèmes suivants peuvent également se poser : abus d'influence commerciale dans l'évaluation des dossiers de crédit, abus d'influence dans l'octroi de conditions pour le personnel.

4. Quelles mesures Europabank prend-elle pour prévenir les conflits d'intérêts ?

Europabank a identifié les conflits d'intérêts potentiels et a pris les mesures nécessaires pour gérer et maîtriser au mieux les conflits d'intérêts identifiés et éviter les éventuelles conséquences négatives pour le client.

À cet effet, la banque a :

- élaboré des procédures et des codes de conduite permettant de maîtriser les conflits d'intérêts identifiés.
- instauré des séparations de fonctions où cela est nécessaire pour empêcher l'utilisation abusive d'informations.
- décidé de ne pas fournir de services en matière d'analyse financière ou de corporate finance.
- décidé de mener une politique de rémunération réfléchie qui prévient les conflits d'intérêts potentiels.

Lorsque la banque estime qu'elle ne peut pas maîtriser un conflit d'intérêts, elle peut refuser de fournir des services au client.

5. Comment Europabank gère-t-elle les conflits d'intérêts ?

La banque s'engage à agir avec respect et intégrité à l'égard de ses clients. Les conflits d'intérêts sont donc traités selon le principe que l'intérêt du client prime sur celui de la banque ou de ses collaborateurs.

S'il s'agit d'un conflit entre deux clients, la banque doit se baser sur le principe de proportionnalité et le cas échéant, accorder la priorité au client avec lequel des engagements ont été conclus en premier lieu.

Le Département compliance, responsable de la politique d'intégrité de la banque, est chargé du traitement des conflits d'intérêts.

Tout conflit d'intérêts doit être signalé au Département compliance par les collaborateurs concernés. Le Département compliance prendra les mesures suivantes :

1. proposer une solution, compte tenu des principes précités, qui rencontre autant que possible les intérêts du client.
2. dans le cas où la solution proposée n'est pas réalisable, recommander que la banque n'exécute pas la transaction.
3. si, malgré les mesures prises, un conflit d'intérêts ne peut être évité, donner l'ordre d'en informer le client au mieux.

6. Information

La politique en matière de conflits d'intérêts est communiquée aux clients via le site internet et mise à disposition par les agences.

Les clients sont clairement informés par la politique en matière de conflits d'intérêts si les mesures de gestion des conflits d'intérêts ne suffisent pas à garantir raisonnablement que les intérêts des clients ne sont pas compromis.

Tout client qui souhaite obtenir de plus amples informations sur la présente politique en matière de conflits d'intérêts peut s'adresser par écrit au Département compliance de la banque.

7. Politique opérationnelle en matière de conseils d'arbitrage

Afin d'éviter les risques de conflits d'intérêts dans les conseils d'arbitrage, les règles suivantes doivent être observées par chaque membre du personnel, agence ou département qui y est confronté.

Les conseils d'arbitrage ne peuvent être donnés que pour des produits d'investissement NON soumis à la directive MiFID et avec l'accord préalable du Département compliance.

Le Département compliance agit dans ce cas comme un gardien qui défend les intérêts des clients.

Au moment où un conseil d'arbitrage est fourni à un client, des informations correctes, claires et non trompeuses doivent lui être communiquées afin qu'il puisse prendre une décision en connaissance de cause et plus précisément concernant :

- l'impact des frais inhérents à la transaction envisagée ;
- les caractéristiques des produits concernés ;
- les principaux facteurs ayant une incidence sur la valeur nette d'inventaire des produits.

En outre, le Département compliance doit s'assurer que les objectifs commerciaux n'ont pas été la raison décisive du conseil d'arbitrage.