

Polityka zarządzania konfliktami interesów w związku ze świadczeniem wybranych usług i produktów w Credit Agricole Bank Polska S.A.

| | | | |
|----------------------|---|---------------|----------|
| WERSJA | 4 | TYP DOKUMENTU | Polityka |
| OBOWIĄZUJE OD | 25.03.2025 | | |
| AUTOR | Joanna Pustkowska/ Pion Compliance | | |
| WŁAŚCICIEL BIZNESOWY | Małgorzata Obiegła-Duda / Dyrektor Pionu Compliance | | |

W Polityce określa się zasady zarządzania Konfliktami Interesów wynikające ze świadczenia Usług Inwestycyjnych oraz sprzedaży Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych

W Polityce znajdziesz:

1. Informację, czym jest Konflikt Interesów.
2. Wskazanie źródeł oraz okoliczności powstawania Konfliktów Interesów w odniesieniu od konkretnych usług i produktów.
3. Środki i procedury służące zapobieganiu Konfliktom Interesów
4. Zasady zarządzania Konfliktem Interesów oraz informowania Klientów o Konfliktach Interesów.

Celem niniejszej Polityki jest ustalenie zasad identyfikacji Konfliktów Interesów – a także zapobiegania im i zarządzania nimi tak, aby Bank działał w najlepiej pojętym interesie Klienta.



Jeśli nie znalazłeś w dokumencie informacji, której szukasz – napisz na adres Zespol_Compliance@credit-agricole.pl



Zapoznaj się z pełnymi informacjami. Skorzystaj z [listy dokumentów uzupełniających](#)



[Słownik](#) pojęć

Spis treści

| | |
|--|-----------|
| CZĘŚĆ PIERWSZA – Postanowienia ogólne | 4 |
| I. Wstęp | 4 |
| CZĘŚĆ DRUGA – Konflikty interesów powstające w związku ze świadczeniem wybranych produktów i usług..... | 5 |
| I. Istota Konfliktów Interesów | 5 |
| II. Obszary i okoliczności powstawania Konfliktów Interesów | 6 |
| III. Procedury i środki służące zapobieganiu Konfliktom Interesów | 8 |
| IV. Zarządzanie Konfliktem Interesów | 10 |
| V. Zasady informowania Klientów o Konflikcie Interesów | 11 |
| CZĘŚĆ TRZECIA - Postanowienia końcowe | 12 |
| Słownik..... | 13 |
| Historia zmian..... | 15 |
| Lista dokumentów uzupełniających..... | 16 |

I. Wstęp

1. Bank na podstawie art. 70 ust. 2 Ustawy i w zakresie określonym w Statucie świadczy na rzecz Klientów Usługi Inwestycyjne.
2. Bank na podstawie zawartej z towarzystwem ubezpieczeniowym umowy agencyjnej sprzedaje Ubezpieczeniowe Produkty Inwestycyjne, jako pośrednik ubezpieczeniowy.
3. Bank dokłada wszelkich starań, aby powyższe czynności były wykonywane uczciwie, rzetelnie, profesjonalnie i w sposób zgodny z najlepszym interesem Klientów. Realizacja tego celu jest w szczególności związana z właściwym podejściem do problematyki Konfliktów Interesów, które mogą się pojawić na płaszczyznach wskazanych w Polityce.
4. Celem niniejszego dokumentu jest określenie zasad zarządzania Konfliktami Interesów, tj. wskazanie rozwiązań zapewniających przeciwdziałanie tym Konfliktom, identyfikację ich źródeł, a także monitorowanie i raportowanie o Konfliktach Interesów w celu kontroli ryzyka w aspekcie ochrony interesów Klientów dot. świadczenia Usług Inwestycyjnych oraz sprzedaży Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych przez Bank.
- 5. Bank stosuje generalną zasadę eliminowania sytuacji mogących powodować lub grozić powstaniem Konfliktu Interesów i podejmuje działania, które w sposób możliwie najskuteczniejszy zapobiegają powstawaniu Konfliktów Interesów. Działania te są adekwatne do rozmiaru i rodzaju działalności wykonywanej przez Bank w zakresie Usług Inwestycyjnych oraz w związku ze sprzedażą Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych.**
- 6. Bank dostosowuje również podejmowane działania do wewnętrznej struktury organizacyjnej Banku oraz do faktu, że posiada własną Grupę kapitałową oraz sam stanowi element Grupy kapitałowej Credit Agricole**
7. Polityka została sporządzona przy uwzględnieniu rozmiaru i struktury organizacyjnej Banku oraz charakteru, skali i złożoności działalności prowadzonej przez Bank i jest dokumentem komplementarnym w stosunku do „Polityki zarządzania konfliktami interesów Credit Agricole Bank Polska S.A.”, który pełni funkcję nadrzędną. Rozwiązania organizacyjne są proporcjonalne do prowadzonej działalności, w tym w szczególności charakterystyki Usług Inwestycyjnych świadczonych przez Bank oraz w związku ze sprzedażą Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych.
8. Zasady zawarte w niniejszej Polityce zostały stworzone w oparciu powszechnie obowiązujące przepisy prawa, w szczególności wynikające z:
 - a) Ustawy,
 - b) Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 12.11.2024 r. w sprawie trybu i warunków postępowania firm inwestycyjnych, banków państwowych prowadzących działalność maklerską, banków, o których mowa w art. 70 ust. 2 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, oraz banków powierniczych,
 - c) Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 24 września 2024 r. w sprawie szczegółowych warunków technicznych i organizacyjnych dla firm inwestycyjnych, banków państwowych prowadzących działalność maklerską, banków, o których mowa w art. 70 ust. 2 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, i banków powierniczych,

- d) Rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) 2017/565 z dnia 25 kwietnia 2016 r. uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE w odniesieniu do wymogów organizacyjnych i warunków prowadzenia działalności przez firmy inwestycyjne oraz pojęć zdefiniowanych na potrzeby tej dyrektywy;
- e) Ustawy o dystrybucji;
- f) Dyrektywy IDD;
- g) Rozporządzenia delegowanego IDD.

CZĘŚĆ DRUGA – Konflikty Interesów powstające w związku ze świadczeniem wybranych produktów i usług

I. Istota Konfliktów Interesów

1. Konfliktem Interesów w odniesieniu do Usług Inwestycyjnych oraz Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych są znane Bankowi, w tym także dotyczące działalności spółek z Grupy Credit Agricole, okoliczności mogące doprowadzić do powstania sprzeczności między interesem Banku lub Osoby zaangażowanej/Odpowiedniej osoby a obowiązkiem działania przez Bank w sposób rzetelny, z uwzględnieniem najlepiej pojętego interesu Klienta, jak również znane Bankowi okoliczności mogące doprowadzić do powstania sprzeczności między interesami kilku Klientów Banku;
2. Konflikty Interesów mogą występować w związku ze świadczeniem przez Bank Usług Inwestycyjnych oraz w związku ze sprzedażą Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych.
3. Konflikty Interesów mogą wynikać w szczególności z wymienionych poniżej relacji.
Pomiędzy:
 - a) Klientem lub grupą Klientów a Bankiem,
 - b) Klientem lub grupą Klientów a Osobami zaangażowanymi/Odpowiednimi osobami,
 - c) Osobą zaangażowaną/Odpowiednimi osobami a Bankiem,
 - d) Klientem lub grupą Klientów a spółką z Grupy Credit Agricole,
 - e) interesami Klienta a interesami innego Klienta,
 - f) Bankiem a spółką z Grupy Credit Agricole.
4. Konflikty Interesów mogą wynikać w szczególności z następujących sytuacji:
 - a) Bank, Osoba zaangażowana/Odpowiednia osoba lub spółka z Grupy Credit Agricole może uzyskać korzyść lub uniknąć straty wskutek poniesienia straty lub niezyskania korzyści przez Klienta Banku;
 - b) Bank lub Osoba zaangażowana/Odpowiednia osoba z powodów w szczególności finansowych może preferować danego Klienta w stosunku do innego Klienta Banku;
 - c) Bank, Osoba zaangażowana lub spółka z Grupy Credit Agricole ma interes w określonym wyniku transakcji będącej przedmiotem Usługi Inwestycyjnej, który jest przeciwstawny z interesem Klienta;
 - d) Bank, Osoba zaangażowana/Odpowiednia osoba lub spółka z Grupy Credit Agricole prowadzą taką samą działalność jak działalność prowadzona przez Klienta;

- e) Bank lub Osoba zaangażowana/Odpowiednia osoba otrzyma w związku z wykonywaniem Usługi Inwestycyjnej, lub w związku ze sprzedażą Ubezpieczeniowego Produktu Inwestycyjnego od osoby trzeciej korzyść majątkową, inną niż przewidziane prowizje i opłaty.
 - f) Bank lub zakład ubezpieczeń, Odpowiednia osoba lub dowolna osoba bezpośrednio lub pośrednio powiązana stosunkiem kontroli z pośrednikiem ubezpieczeniowym lub zakładem ubezpieczeń jest w znacznym stopniu zaangażowana w opracowywanie Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych lub zarządzanie nimi, zwłaszcza gdy taka osoba ma wpływ na ustalanie ceny lub koszty jego dystrybucji.
5. Katalog określony w pkt. 4, nie jest katalogiem zamkniętym i w konkretnej sytuacji faktycznej do Konfliktu Interesów może dojść także pomiędzy innymi osobami lub podmiotami.

II. Obszary i okoliczności powstawania Konfliktów Interesów

1. Bank zgodnie z „Polityką zarządzania konfliktami interesów Credit Agricole Bank Polska S.A.” identyfikuje następujące obszary najbardziej narażone na ryzyko występowania Konfliktu Interesów ze wskazaniem przykładów mogących skutkować wystąpieniem Konfliktu Interesów w związku ze świadczeniem Usług Inwestycyjnych oraz w związku ze sprzedażą Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych:
 - a) działalność operacyjna pracowników Banku (w szczególności wykorzystywanie informacji poufnych i stanowiących tajemnicę zawodową, przyjmowanie prezentów i innych korzyści, dodatkowa działalność gospodarcza),
 - b) powiązania personalne (powiązania osobiste i zawodowe: wewnątrz Banku, w Grupie kapitałowej, z parterami biznesowymi, z Klientami),
 - c) relacje z Klientami (misselling, faworyzowanie Klientów, sprzedaż krzyżowa, wprowadzanie produktów niezgodnie z obowiązującymi zasadami, uzależnianie wynagradzania i poziomu wynagrodzenia pracowników Banku od sprzedaży wybranych produktów i usług, transakcje własne Banku),
 - d) dostawcy i partnerzy biznesowi (nierówne traktowanie partnerów biznesowych, przyjmowanie i przekazywanie zachęt),
 - e) organy Banku,
 - f) relacje z podmiotami z Grupy kapitałowej.
2. Konflikty Interesów mogą wynikać z interesów Klienta związanych z:
 - a) możliwością odniesienia korzyści lub poniesienia straty kosztem Banku, spółek z Grupy Credit Agricole lub podmiotu trzeciego współpracującego z Bankiem,
 - b) interesem Klienta jako podmiotu dokonującego transakcji na rynku Instrumentów Finansowych.
3. Konflikty Interesów mogą wynikać z interesów Osoby zaangażowanej/Odpowiedniej osoby związanych z:
 - a) realizacją wyznaczonych mu celów sprzedażowych,
 - b) koniecznością pozyskiwania nowych Klientów,
 - c) premiowaniem pracowników za sprzedaż wybranych produktów i usług lub uzależniania poziomu wynagrodzenia od sprzedaży wybranych produktów i usług,

- d) interesem pracownika Banku związanym z dokonywaniem Transakcji osobistych na Instrumentach Finansowych,
 - e) interesem pracownika Banku związanym z prowadzeniem samodzielnej działalności gospodarczej, świadczeniem pracy na rzecz innych podmiotów bądź z pełnieniem funkcji w organach zarządczych lub nadzorczych innych podmiotów, w szczególności współpracujących z Bankiem,
 - f) możliwością dokonania przez Osobę zaangażowaną Transakcji osobistych na Instrumentach Finansowych, w szczególności z wykorzystaniem pozyskanej Informacji poufnej, podczas gdy interesy Klienta są lub mogą być sprzeczne z takimi transakcjami,
 - g) przyjęciem przez pracownika Banku prezentu lub niedozwolonej korzyści, jeżeli może to wpłynąć na działania Banku w taki sposób, że będzie to sprzeczne z interesami Klienta lub Klientów.
4. Konflikty Interesów mogą wynikać z interesów Banku i spółek z Grupy Credit Agricole związanych z:
- a) koniecznością pozyskiwania nowych Klientów oraz realizacji założonych celów biznesowych,
 - b) oferowaniem produktów Banku, produktów spółek z Grupy Credit Agricole oraz produktów innych podmiotów współpracujących z Bankiem,
 - c) brakiem przekazania Klientowi pełnej informacji na temat oferowanych produktów (Banku, jak i innych podmiotów, w tym spółek z Grupy Credit Agricole),
 - d) prowadzeniem przez Bank działalności na własny rachunek lub na rachunek Klientów, podczas gdy inni Klienci są aktywni na tych samych rynkach w tym samym czasie,
 - e) możliwością odniesienia przez Bank, spółki z Grupy Credit Agricole korzyści lub poniesienia straty kosztem Klienta, np. poprzez oferowanie produktu na atrakcyjniejszych warunkach w zamian za wybór innego, konkretnego produktu, w tym również oferowanego przez spółki z Grupy Credit Agricole,
 - f) działaniem jako podmiotu dokonującego transakcji na rynku Instrumentów Finansowych,
 - g) prowadzeniem przez Bank działalności lub promowaniem Usług Inwestycyjnych świadczonych przez spółki z Grupy Credit Agricole, przy jednoczesnym marginalizowaniu analogicznych Usług Inwestycyjnych świadczonych przez inne podmioty współpracujące z Bankiem.
5. W załączniku nr 1 do Polityki zostały wskazane okoliczności, które w odniesieniu do konkretnych Usług Inwestycyjnych i sprzedaży Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych stanowią lub mogą wywoływać Konflikt Interesów zagrażający interesom jednego lub kilku Klientów.
6. Przykłady zachowań (działań i zaniechań), które w odniesieniu do Usług Inwestycyjnych świadczonych przez Bank oraz sprzedaży Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych, stanowią lub mogą wywoływać Konflikt Interesów zagrażający interesom jednego lub kilku Klientów:
- a) nabywaniu lub zbywaniu na własny rachunek instrumentów finansowych:
 - o zawarcie przez Bank transakcji, której przedmiotem są Instrumenty finansowe przy wykorzystaniu informacji dotyczących przyszłych, potencjalnych lub złożonych przez klienta zleceń lub transakcji zawartych przez Klienta w zakresie Instrumentów finansowych;
 - b) wykonywaniu zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych na rachunek Klienta:
 - o zawarcie transakcji w przypadku, gdy więcej niż jeden Klient składa zapytanie o warunki transakcji, na jakich Bank gotowy jest ją zawrzeć, a Bank rozpatruje te zapytania łącznie;
 - o nierealizowanie zlecenia Klienta w przypadku gdy specyfika określonej transakcji, a także sytuacja rynkowa stwarzają przesłanki umożliwiające Bankowi nabycie lub zbycie Instrumentów Finansowych na rachunek własny Banku;
 - c) wymiana walutowa, w przypadku gdy jest to związane z działalnością w zakresie wskazanym w lit. a) i b)

- d) przyjmowania i przekazywania zleceń nabycia lub zbycia jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank:
- wyznaczanie planów sprzedażowych na jednostki uczestnictwa, w celu osiągnięcia założeń lub celów biznesowych bez uwzględnienia najlepiej pojętego interesu Klienta;
 - wyższe wynagrodzenie dla pracownika Banku z tytułu sprzedaży jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych podmiotu z Grupy Credit Agricole, przy jednoczesnym marginalizowaniu funduszu innego podmiotu współpracującego z Bankiem, bez uwzględnienia najlepiej pojętego interesu Klienta;
 - premiowanie pracownika za sprzedaż konkretnego funduszu inwestycyjnego, w szczególności pochodzącego z Grupy Credit Agricole,
 - promowanie pracowników za realizację planów sprzedażowych w zakresie konkretnego funduszu inwestycyjnego z dostępnych w ofercie Banku,
 - praktyka sprzedażowa polegająca na oferowaniu Klientom konkretnych subfunduszy, które są bardziej dochodowe dla Banku, bez uwzględnienia najlepiej pojętego interesu Klienta;
 - promowanie sprzedaży jednostek uczestnictwa funduszu inwestycyjnego- podmiotu z Grupy Credit Agricole, przy jednoczesnym pominięciu lub marginalizowaniu jednostek innego podmiotu współpracującego z Bankiem;
 - otrzymywanie przez Osoby zaangażowane świadczeń o charakterze pieniężnym lub niepieniężnym, które mogą mieć wpływ na zachowanie Osoby zaangażowanej w sposób, który jest sprzeczny z interesami Klientów Banku;
- e) doradztwo inwestycyjne w zakresie funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank:
- doradztwo w zakresie zakupu subfunduszy pochodzących od spółek z Grupy Credit Agricole, bez zachowania zasady działania w najlepiej pojętym interesie Klientów,
 - wynagrodzenie dla pracownika Banku sporządzającego rekomendacje zależne od poziomu sprzedaży konkretnych subfunduszy, w szczególności jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych z Grupy Credit Agricole,
 - sporządzanie rekomendacji inwestycyjnych biorąc pod uwagę subfundusze, które są bardziej dochodowe dla Banku, bez uwzględnienia najlepiej pojętego interesu Klienta,
 - dokonywanie przy świadczeniu doradztwa inwestycyjnego częstych zmian rekomendacji w celu uzyskania większych przychodów z prowizji dla Banku, jeżeli prowizje przewyższają korzyści dla Klienta, o ile nie jest to uzasadnione działaniem w najlepiej pojętym interesie Klienta,
 - otrzymywanie przez pracownika Banku sporządzającego rekomendację inwestycyjną świadczeń o charakterze pieniężnym lub niepieniężnym, które mogą mieć wpływ na sposób konstruowania rekomendacji inwestycyjnej niezgodnie z interesami Klientów Banku.
- f) sprzedaż Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych:
- łączenie funkcji ubezpieczającego i pośrednika ubezpieczeniowego,
 - przyjmowanie/wręczanie korzyści i prezentów,
 - wyznaczanie planów sprzedażowych na Ubezpieczeniowe Produkty Inwestycyjne, w celu osiągnięcia założeń lub celów biznesowych bez uwzględnienia najlepiej pojętego interesu Klienta.
7. Opisane w pkt. 1-6 powyżej sytuacje nie stanowią wyczerpującego katalogu zdarzeń i potencjalnych sytuacji mogących skutkować zaistnieniem Konflikту Interesów.

1. Bank stosuje zasadę zapobiegania i unikania ryzyka powstawania Konfliktu Interesów.
2. Bank realizuje zasadę określoną w pkt. 1 poprzez wprowadzenie i stosowanie środków organizacyjnych oraz wewnętrznych regulacji, które służą aktywnemu przeciwdziałaniu powstawaniu Konfliktów Interesów oraz zapewnieniu niezależności Osobom zaangażowanym/Odpowiednim osobom w zakresie działalności związanej ze świadczeniem Usług inwestycyjnych oraz Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych.

W szczególności są to:

- a) odpowiednia struktura wewnętrzna - zapewnia organizacyjne oddzielenie, a także właściwy nadzór nad jednostkami zajmującymi się wykonywaniem czynności, które wiążą się z ryzykiem powstania Konfliktu Interesów (niezależność jednostek organizacyjnych Banku zapewnia podległość służbowa osób kierujących tymi jednostkami bezpośrednio Zarządowi Banku lub dyrektorom zarządzającym danym obszarem działalności Banku, pracownicy danej jednostki organizacyjnej podlegają służbowo wyłącznie osobie kierującej tą jednostką oraz Zarządowi, bez możliwości wydawania poleceń służbowych przez osoby kierujące inną jednostką organizacyjną Banku);
- b) właściwy podział kompetencji poszczególnych departamentów i jednostek organizacyjnych Banku - ujęty w regulaminach organizacyjnych poszczególnych jednostek (niezależność zapewniona jest poprzez ustalenie zakresu zadań i obowiązków danej jednostki, który jest wyłącznie do niej przypisany i nie powinien dublować zadań innej jednostki, a w przypadku gdy dwie jednostki wykonują te same czynności szczegółowo określony jest zakres i podział zadań i obowiązków; dyrektorzy/kierownicy jednostek organizacyjnych Banku są zobowiązani uwzględniać przy planowaniu realizacji zadań, zwłaszcza uwzględniając ich wykonywanie przez pracowników w tym samym czasie lub bezpośrednio po sobie, by wykonywane zadania oraz istota tych zadań nie wpływały na prawidłowe zarządzanie przez Bank Konfliktami Interesów);
- c) bariery informacyjne oraz zasady właściwego postępowania z informacjami szczególnie chronionymi – Bank przyjął procedury i podejmuje działania w celu zapobiegania wymianie informacji lub kontrolowania takiej wymiany między Osobami zaangażowanymi/Odpowiednimi osobami, które uczestniczą w działalności związanej z ryzykiem wystąpienia Konfliktu Interesów, w przypadku gdy taka wymiana informacji może zaszkodzić interesom jednego lub kilku Klientów. Bariery informacyjne występują w postaci rozwiązań organizacyjnych, systemowych oraz odpowiednich zapisów proceduralnych, są to np. ograniczenie dostępu do systemów informatycznych, ograniczenie dostępu do fizycznie wydzielonych pomieszczeń, proceduralne ograniczenie dostępu do informacji. W tym celu Bank przyjął także „Regulamin ochrony przepływu informacji poufnych oraz stanowiących tajemnicę zawodową w Credit Agricole Bank Polska S.A.” oraz „Procedurę CA15/2022 Wykrywanie i przeciwdziałanie nadużyciom na rynku” .
Bank przyjął „Politykę Bezpieczeństwa Informacji”. Ma ona na celu określenie zasad i kierunków rozwoju zarządzania bezpieczeństwem informacji w Banku, przy jednoczesnym spełnieniu wymogów obowiązującego prawa oraz potrzeb biznesowych Banku, a także zapewnienie wymaganego zaangażowania pracowników Banku w utrzymanie bezpieczeństwa informacji;
- d) odpowiednie zasady wynagradzania Pracowników – Bank przyjął zasady wynagradzania pracowników, które są tworzone przez Bank w taki sposób, aby unikać wszelkich bezpośrednich powiązań między wynagrodzeniem Osób zaangażowanych, które wykonują głównie jeden typ działalności, a wynagrodzeniem innych Osób zaangażowanych, które wykonują głównie inny typ działalności, lub

- dochodami generowanymi przez inne osoby, gdy w związku z tymi dwoma rodzajami działalności może powstać Konflikt Interesów. Bank wprowadził zasady wynagradzania pozwalające zapobiegać zachęcaniu do niewłaściwego prezentowania oferty lub zawierania umów w zakresie Usług Inwestycyjnych i Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych. Przestrzeganie tych zasad podlega w szczególności kontroli ze strony komórki ds. zgodności;
- e) środki i procedury pozwalające wyeliminować lub ograniczyć niepożądany wpływ jakichkolwiek osób na sposób wykonywania Usług Inwestycyjnych a także działań związanych ze sprzedażą Ubezpieczeniowego Produktu Inwestycyjnego przez Osobę zaangażowaną/Odpowiednią osobę;
 - f) zasady w zakresie Transakcji osobistych – Bank wprowadził zasady („Regulamin inwestowania przez osoby zaangażowane z Credit Agricole Bank Polska S.A.”) dotyczące warunków i zasad inwestowania w instrumenty finansowe na rachunek własny lub na rachunek osoby bliskiej przez Osoby zaangażowane. W szczególności regulacje te uniemożliwiają wykorzystywanie do Transakcji osobistych informacji uzyskanych w związku z wykonywanymi czynnościami służbowymi, a także nakładają obowiązek, aby Osoby zaangażowane przekazywał i na bieżąco aktualizowały informacje o rachunkach papierów wartościowych jak i innych rachunkach, na których zapisane są inne instrumenty finansowe, będących w ich posiadaniu lub osób im bliskich;
 - g) zakaz przyjmowania zachęt - Bank przyjął procedurę „Przyjmowanie i przekazywanie zachęt w zakresie usług MiFID świadczonych przez Bank”. Określa ona m.in. zasady i warunki przyjmowania i przekazywania dozwolonych świadczeń pieniężnych i niepieniężnych w zakresie Usług Inwestycyjnych;
 - h) zasady etyczne – w Banku obowiązuje „Kodeks Etyki Credit Agricole Bank Polska S.A.”, - określa on m.in. zasady zgłaszania przypadków powstania Konflikty Interesów lub potencjalnego konfliktu interesów, zasady podejmowania dodatkowej działalności lub aktywności, zasady związane z zatrudnianiem rodziny oraz zasady przyjmowania korzyści przez pracowników Banku w taki sposób, aby nie miało to negatywnego wpływu na interesy Klientów Banku oraz „Politykę przeciwdziałania korupcji w Credit Agricole Bank Polska S.A.”
 - i) zasady wprowadzania nowych produktów i usług – Bank określa zasady wdrażania nowych produktów i usług z uwzględnieniem interesów klientów i ochrony konsumentów (unikanie potencjalnych szkód dla konsumentów oraz minimalizowanie Konfliktów Interesów) oraz dopasowane do potrzeb Klientów (analizy możliwości wystąpienia ewentualnych Konfliktów Interesów, w szczególności w zakresie grup docelowych). Każdy nowy produkt podlega ocenie ryzyka przed wdrożeniem a także okresowej rewizji w procesie NAP (co reguluje m.in. Polityka zatwierdzania Nowych Produktów w Credit Agricole Bank Polska S.A., Procedura CA 105/2020 – Proces NAP w Credit Agricole Bank Polska S.A, Procedura CA 143/2017 zarządzania produktami inwestycyjnymi w Obszarze Bankowości Detalicznej, Procedura CA 123/2017 Zarządzanie produktami MiFID w bankowości korporacyjnej; Polityka Bancassurance).

IV. Zarządzanie Konfliktem Interesów

1. Ogólne zasady identyfikowania i zarządzania Konfliktami Interesów zdefiniowane są w „Polityce zarządzania konfliktami interesów Credit Agricole Bank Polska S.A.” Każdy pracownik, który poweźmie wiadomość o wystąpieniu Konflikty Interesów lub potencjalnego Konflikty Interesów, niezwłocznie informuje o tym dyrektora swojej jednostki organizacyjnej w Banku, a następnie niezwłocznie przekazuje tę informację do komórki ds. zgodności. Komórka ds. zgodności dokonuje oceny otrzymanej informacji.

2. W przypadku zidentyfikowania przez Bank Konfliktu Interesów w monitorowanym obszarze działań Bank:
 - a) podejmuje działania mające na celu eliminację źródeł Konfliktu Interesów lub minimalizację skutków Konfliktu Interesów,
 - b) prowadzi monitoring skuteczności działań podjętych w celu minimalizacji zaistniałego Konfliktu Interesów,
 - c) zastrzega sobie prawo do odmowy działań na rzecz Klienta, w przypadku gdy podjęcie takich działań będzie skutkowało konfliktem z interesami innego Klienta,
 - d) informuje Klientów o zidentyfikowaniu potencjalnego Konfliktu Interesów, zgodnie z Rozdziałem VI niniejszej Polityki.
3. Komoórka ds. zgodności prowadzi rejestr występujących w Banku potencjalnych i rzeczywistych Konfliktów Interesów oraz dokonuje analizy i aktualizacji rejestru przy współudziale innych jednostek organizacyjnych Banku oraz raportuje o Konfliktach Interesów do organów Banku i jego Komitetów zgodnie z zapisami „Polityki zarządzania konfliktami interesów Credit Agricole Bank Polska S.A”.
4. Niezależnie od rejestru określonego w pkt. 3 powyżej, komórka ds. zgodności prowadzi i regularnie aktualizuje rejestr Usług Inwestycyjnych wykonywanych przez sam Bank lub w jego imieniu, w odniesieniu do których zaistniał lub może zaistnieć (w przypadku usług i działalności będących w toku) Konflikt Interesów połączony z zagrożeniem dla interesów jednego lub kilku Klientów.
5. Informacje określone w pkt. 3 powyżej są raportowane do Zarządu Banku i Rady Nadzorczej co najmniej raz do roku.

V. Zasady informowania Klientów o Konflikcie Interesów

1. Bank zapewnia, aby ujawnianie informacji Klientom stanowiło środek ostateczny stosowany wyłącznie w przypadku, gdy skuteczne rozwiązania organizacyjne i administracyjne wprowadzone przez Bank w celu zapobiegania Konfliktom Interesów lub zarządzania nimi nie są wystarczające w celu zapewnienia z należytą pewnością, aby ryzyko szkody dla interesów Klienta nie występowało.
2. Przed zawarciem umowy o świadczenie Usługi Inwestycyjnej, a także w przypadku sprzedaży Ubezpieczeniowego Produktu Inwestycyjnego Bank informuje Klienta, przy użyciu trwałego nośnika informacji, o istniejących Konfliktach Interesów związanych ze świadczeniem danej usługi na rzecz tego Klienta, o ile organizacja oraz regulacje wewnętrzne Banku nie zapewniają, że w przypadku powstania Konfliktu Interesów nie dojdzie do naruszenia interesu Klienta.
3. W przypadku świadczenia Usługi Inwestycyjnej informacja, o której mowa w ust. 2 powyżej, wskazuje, że rozwiązania organizacyjne i administracyjne ustanowione przez Bank w celu zapobieżenia temu konfliktowi lub zarządzania nim nie są wystarczające do zapewnienia z należytą pewnością, aby ryzyko szkody dla interesów Klienta nie występowało. Dodatkowo informacja zawiera szczegółowy opis Konfliktów Interesów powstających przy świadczeniu Usługi Inwestycyjnej z uwzględnieniem charakteru Klienta, któremu informacja jest ujawniana. W opisie tym Bank wyjaśnia: ogólny charakter i źródła Konfliktów Interesów, a także ryzyko grożące Klientowi wskutek Konfliktów Interesów oraz kroki podjęte przez Bank w celu ograniczenia takiego ryzyka, przy zachowaniu wystarczającego stopnia szczegółowości pozwalającego Klientowi podjąć świadomą decyzję w odniesieniu do Usługi Inwestycyjnej w kontekście, w którym te Konflikty Interesów się pojawiają.
4. W przypadku sprzedaży Ubezpieczeniowego Produktu Inwestycyjnego informacja, o których mowa w pkt. 2: przedstawiają szczegółowy opis danego Konfliktu Interesów, ogólny charakter lub źródła Konfliktu Interesów,

w tym w szczególności informują Klienta, czy uzyskiwana prowizja z tytułu umowy ubezpieczenia jest uzależniona od wolumenu zawartych umów ubezpieczenia, wyjaśniają ryzyko, na jakie Klient jest narażony wskutek Konflikty Interesów, oraz kroki podjęte w celu ograniczenia tego ryzyka, jasno wskazują, że rozwiązania organizacyjne i administracyjne ustanowione przez Bank w celu zapobieżenia temu Konfliktowi lub zarządzania nim nie są wystarczające, aby z należyłą pewnością zapewnić uniknięcie ryzyka naruszenia interesów Klienta. Przekazywane informacje umożliwiają Klientowi podjęcie świadomej decyzji co do działalności Banku jako dystrybutora ubezpieczeń, w odniesieniu do obszaru, w którym zaistniał Konflikt Interesów.

5. W przypadku, o którym mowa w pkt. 2, umowa o świadczenie danej Usługi Inwestycyjnej, oraz sprzedażą Ubezpieczeniowego Produktu Ubezpieczeniowego może zostać zawarta wyłącznie pod warunkiem, że Klient potwierdzi otrzymanie informacji wskazanej w pkt. 2 oraz wyraźnie potwierdzi wolę zawarcia umowy z Bankiem.
6. W przypadku powstania Konflikty Interesów po zawarciu z Klientem umowy o świadczenie Usług Inwestycyjnych jeśli organizacja oraz regulacje wewnętrzne Banku nie zapewniają, że nie dojdzie do naruszenia interesu Klienta Bank:
 - a) niezwłocznie po stwierdzeniu wystąpienia Konflikty Interesów przekazuje Klientowi informację za pośrednictwem trwałego nośnika o zidentyfikowanym Konfliktcie Interesów,
 - b) jednocześnie informuje Klienta o działaniach podjętych w celu zminimalizowania potencjalnych skutków Konflikty Interesów i dostarcza Klientowi niezbędnych informacji dotyczących zidentyfikowanego Konflikty Interesów w celu umożliwienia podjęcia przez Klienta świadomej decyzji co do dalszej współpracy z Bankiem, powstrzymuje się od świadczenia Usług Inwestycyjnych do czasu otrzymania wyraźnego oświadczenia Klienta o kontynuacji lub rozwiązaniu umowy.

CZĘŚĆ TRZECIA - Postanowienia końcowe

1. Proces zarządzania Konfliktami Interesów w związku ze świadczeniem Usług Inwestycyjnych, oraz sprzedażą Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych Banku oraz niniejsza Polityka podlega corocznemu przeglądowi.
2. Wyniki dokonanego przeglądu wraz z analizą sposobu zarządzania Konfliktami Interesów przez Bank za dany rok są ujmowane w sprawozdawczości zarządczej przez komórkę ds. zgodności.
3. Aktualna wersja Polityki jest dostępna na stronach internetowych Banku oraz w Placówkach Bankowych.
4. Bank przekazuje Klientom lub potencjalnym klientom ogólny opis (w formie skróconej) Polityki lub Politykę a na życzenie Klienta dodatkowe informacje na temat tej Polityki. Informacje przekazywane są na trwałym nośniku lub za pośrednictwem strony internetowej z zachowaniem wymagań wynikających z przepisów prawa.
5. W sprawach nieuregulowanych w tej Polityce stosuje się zasady przyjęte w „Polityce zarządzania konfliktami interesów Credit Agricole Bank Polska S.A.”

| Pojęcie | Wyjaśnienie |
|--------------------------------------|---|
| Bank | Credit Agricole Bank Polska Spółka Akcyjna; |
| Dyrektywa MiFID 2 | Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniająca dyrektywę 2002/92/WE i dyrektywę 2011/61/UE; |
| Dyrektywa IDD | Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 z dnia 20 stycznia 2016 r. w sprawie dystrybucji ubezpieczeń; |
| Komórka ds. zgodności | Jednostka organizacyjna w Pionie Compliance / Biuro Monitorowania Zgodności; |
| Rozporządzenie delegowane IDD | Rozporządzenie delegowane komisji (UE) 2017/2359 z dnia 21 września 2017 r. uzupełniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/97 w odniesieniu do wymogów informacyjnych i zasad prowadzenia działalności mających zastosowanie do dystrybucji ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych; |
| Ustawa | Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi |
| Ustawa o dystrybucji | Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń; |
| Usługi Inwestycyjne | Usługi inwestycyjne świadczone przez Bank Klientom na podstawie art. 70 ust. 2 Ustawy: <ol style="list-style-type: none"> 1) wykonywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych na rachunek Klienta, 2) nabywanie lub zbywanie na własny rachunek instrumentów finansowych, 3) przyjmowanie i przekazywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych, w szczególności jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank, 4) wymiana walutowa, w przypadku gdy jest to związane z działalnością w zakresie wskazanym w pkt 1) i 2), 5) doradztwo inwestycyjne, w szczególności w zakresie funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank. |
| Ubezpieczeniowy Produkt Inwestycyjny | oznacza produkt ubezpieczeniowy oferujący pewną wartość w dniu zapadalności lub wartość wykupu, w przypadku, gdy wartość ta w dniu zapadalności lub wartość wykupu jest całkowicie lub częściowo, pośrednio lub bezpośrednio narażona na wahania rynkowe; definicja ta nie obejmuje: <ol style="list-style-type: none"> a) produktów ubezpieczeniowych innych niż ubezpieczenia na życie, wymienionych w załączniku I do dyrektywy 2009/138/WE (Grupy ubezpieczeń innych niż na życie); b) umów ubezpieczenia na życie w przypadku gdy korzyści z umowy są wypłacalne wyłącznie w razie śmierci lub inwalidztwa wynikającego z obrażeń, choroby lub niepełnosprawności; c) produktów emerytalnych uznanych w prawie krajowym za mające za główny cel zapewnienie inwestorowi dochodu na emeryturze i uprawniających inwestora do określonych świadczeń; d) oficjalnie uznanych pracowniczych programów emerytalnych objętych zakresem stosowania dyrektywy 2003/41/WE lub dyrektywy 2009/138/WE; e) indywidualnych produktów emerytalnych, w przypadku których prawo krajowe wymaga wkładu finansowego od pracodawcy, a pracodawca lub pracownik nie ma możliwości wyboru produktu emerytalnego lub jego dostawcy; |

| | |
|-----------------------|--|
| Instrumenty Finansowe | instrumenty finansowe w rozumieniu Ustawy; |
| Klient | osoba prawna lub osoba fizyczna lub jednostka organizacyjna nie posiadająca osobowości prawnej, na rzecz której świadczona jest przez Bank Usługa Inwestycyjna lub której usługi takie są oferowane. W przypadku Ubezpieczeniowego Produktu Inwestycyjnego Klientem jest osoba fizyczna poszukująca ochrony ubezpieczeniowej, ubezpieczający lub ubezpieczony; |
| Polityka | „Polityka zarządzania konfliktami interesów w związku ze świadczeniem wybranych usług i produktów w Credit Agricole Bank Polska S.A.”; |
| Osoba zaangażowana | osoba zaangażowana w odniesieniu do Banku będąca dowolną spośród następujących osób: <ol style="list-style-type: none"> 1) akcjonariusz Banku, członek organu Banku, osoba zajmującym stanowiska kierownicze w Banku lub agent Banku; 2) dyrektor, wspólnik lub osoba na stanowisku równorzędnym, członek personelu kierowniczego agenta Banku; 3) pracownik lub agent Banku oraz każda inna osoba fizyczna, której usługi pozostają do dyspozycji i pod kontrolą Banku lub agenta Banku i która uczestniczy w świadczeniu usług i wykonywaniu działalności inwestycyjnej Banku; 4) osoba fizyczna, która bezpośrednio uczestniczy w świadczeniu usług na rzecz Banku lub agenta Banku na mocy umowy outsourcingowej w związku z wykonywanymi przez Bank usługami i działalnością inwestycyjną. <p>W przypadku sprzedaży ubezpieczeniowego produktu inwestycyjnego Osoba zaangażowana oznacza <i>Odpowiednią osobę</i> w rozumieniu Rozporządzenia delegowanego IDD.</p> |
| Odpowiednia osoba | w odniesieniu do pośrednika ubezpieczeniowego lub zakładu ubezpieczeń oznacza dowolną spośród następujących osób: <ol style="list-style-type: none"> a) dyrektora, wspólnika lub osobę na stanowisku równorzędnym lub, w zależności od przypadku, członka kierownictwa pośrednika lub zakładu; b) pracownika pośrednika ubezpieczeniowego lub zakładu ubezpieczeń oraz każdą inną osobę fizyczną, której usługi pozostają do dyspozycji i pod kontrolą pośrednika ubezpieczeniowego lub zakładu ubezpieczeń i która uczestniczy w dystrybucji ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych; c) osobę fizyczną, która bezpośrednio uczestniczy w świadczeniu usług na rzecz pośrednika ubezpieczeniowego lub zakładu ubezpieczeń na mocy umowy outsourcingu w związku z dystrybucją ubezpieczeniowych produktów inwestycyjnych przez pośrednika lub zakład; |
| Transakcja osobista | operacja handlowa na Instrumencie finansowym przeprowadzona przez Osobę zaangażowaną lub w jej imieniu, o ile spełnione jest przynajmniej jedno z następujących kryteriów: <ol style="list-style-type: none"> b) działanie Osoby zaangażowanej wykracza poza zakres działań wykonywanych w ramach jej obowiązków zawodowych; c) transakcję przeprowadza się na rachunek jednej z następujących osób: <ol style="list-style-type: none"> i. Osoby zaangażowanej; ii. osoby, z którą Osobę zaangażowaną łączą więzy pokrewieństwa albo bliskie stosunki; d) osoby, w stosunku do której Osoba zaangażowana ma, bezpośrednio lub pośrednio, istotny interes w danej transakcji, inny niż uzyskanie opłaty lub prowizji za jej realizację. |

Historia zmian

1. Nowe treści oznaczyliśmy żółtym kolorem.
2. Historia zmian, które wprowadziliśmy w dokumencie:

| Wersja dokumentu | Krótki opis zmiany | Obowiązuje od | Zmianę wprowadza |
|-------------------------|--|----------------------|-----------------------------|
| 1 | Wprowadzenie dokumentu | 15-06-2020 | UZ 02/24/20 z 15.06.2020 |
| 2 | Zmiana Rozdziału 2 „Źródła konfliktów interesów”, podrozdziału 2.1 „Przykłady konfliktów interesów” oraz Rozdziałów 3,4,6 | 29-06-2021 | UZ 06/26/21 z 29.06.2021 |
| 3 | Zmiana: 1) definicji Usług Inwestycyjnej w związku ze zmianą Statutu Banku, 2) uzupełnienie przykładów Konfliktów Interesów związanych z poszczególnymi Usługami Inwestycyjnymi oraz, 3) uzupełnienie zapisu o sposobie identyfikacji Konfliktów Interesów, 4) doprecyzowanie źródeł i okoliczności powstawania Konfliktów Interesów, 5) doprecyzowanie środków i procedur niezbędnych do zapobiegania i zarządzania Konfliktami Interesów, 6) zmiana zasad informowania Klientów o Konfliktach Interesów, 7) dodanie załącznika nr 1, 8) inne zmiany porządkowe | 26.11.2024 | Uchwała Zarządu nr 09/46/24 |
| 4 | Zmiana w zakresie podstaw prawnych wydania Polityki oraz zmiana załącznika nr 1 | 25.03.2025 | Uchwała Zarządu nr 09/12/25 |

Lista dokumentów uzupełniających

1. Załączniki do dokumentu.

| Numer załącznika | Nazwa | Wersja dokumentu | Obowiązuje od |
|------------------|--|------------------|---------------|
| 1 | Obszary oraz okoliczności, które, w odniesieniu do konkretnych Usług Inwestycyjnych i sprzedaży Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych stanowią lub mogą wywołać Konflikt Interesów zagrażający interesom jednego lub kilku Klientów | 2 | 25.03.2025 |

2. Akty wewnętrzne powiązane z dokumentem.

| Lp. | Typ dokumentu | Numer i tytuł dokumentu |
|-----|---------------|---|
| 1 | Polityka | Polityka zarządzania konfliktami interesów Credit Agricole Bank Polska S.A. |
| 2 | Kodeks | Kodeks Etyki Credit Agricole Bank Polska S.A. |
| 3 | Procedura | CA 33/2021 Przyjmowanie i przekazywanie zachęt w zakresie usług MiFID świadczonych przez Bank |
| 4 | Polityka | Zasady Ładu Korporacyjnego w Credit Agricole Bank Polska S.A. |
| 5 | Polityka | Polityka Bezpieczeństwa Informacji Credit Agricole Bank Polska S.A. |
| 6 | Regulamin | Regulamin ochrony przepływu informacji poufnych oraz stanowiących tajemnicę zawodową w Credit Agricole Bank Polska S.A. |
| 7 | Regulamin | Regulamin inwestowania przez osoby zaangażowane z Credit Agricole Bank Polska S.A. |
| 8 | Polityka | Polityka zatwierdzania Nowych Produktów w Credit Agricole Bank Polska S.A. |
| 9 | Procedura | CA 105/2020 Proces NAP w Credit Agricole Bank Polska S.A. |
| 10 | Procedura | CA15/2022 Wykrywanie i przeciwdziałanie nadużyciom na rynku |
| 11 | Procedura | CA 143/2017 Procedura zarządzania produktami inwestycyjnymi w Obszarze Bankowości Detalicznej |
| 12 | Procedura | CA 123/2017 Zarządzanie produktami MiFID bankowości korporacyjnej |
| 13 | Polityka | Polityka Bancassurance |
| 14 | Polityka | Polityka przeciwdziałania korupcji w Credit Agricole Bank Polska S.A. |