

Załącznik nr 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.

Obszary	Opis okoliczności	Jakiej usługi/produktu dotyczy	Procedury i środki
działalność operacyjna pracowników (dodatkowa działalność gospodarcza i zawodowa pracowników)	pozostawanie osoby zaangażowanej/ odpowiedniej osoby w stosunku pracy lub zlecenia z innym podmiotem konkurencyjnym w stosunku do Banku, co może powodować nierzetelne wykonywanie obowiązków służbowych lub wykorzystywanie informacji wewnętrznych Banku	1) wykonywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych na rachunek Klienta 2) przyjmowanie i przekazywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych, w szczególności jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank 3) nabywaniu lub zbywaniu na własny rachunek instrumentów finansowych 4) wymiana walutowa, w przypadku gdy jest to związane z działalnością w zakresie wskazanym w pkt 1) i 3) 5) doradztwo inwestycyjne, w szczególności w zakresie funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank 6) pośrednictwo w zakresie Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych	<p>Procedury</p> 1) Polityka zarządzania konfliktami interesów Credit Agricole Bank Polska S.A. 2) Kodeks Etyki Credit Agricole Bank Polska S.A. 3) Kodeks Postępowania Grupy Credit Agricole 4) CA102/2023 „Działania rozwojowe w Credit Agricole Bank Polska S.A.” 5) Polityka Bezpieczeństwa Informacji Credit Agricole Bank Polska S.A. 6) CA15/2022 „Wykrywanie i przeciwdziałanie nadużyciom na rynku” 7) Regulamin ochrony przepływu informacji poufnych oraz stanowiących tajemnicę zawodową w Credit Agricole Bank Polska S.A. 8) Regulamin inwestowania przez osoby zaangażowane w Credit Agricole Bank Polska S.A. 9) Szczegółowa struktura organizacyjna Banku 10) Regulaminy organizacyjne jednostek Banku 11) Polityka zapewnienia odpowiedniości członków Zarządu, Rady Nadzorczej i osób pełniących kluczowe funkcje w Credit Agricole Bank Polska S.A. 12) CA 72/2023 „Proces oceny odpowiedniości członków Zarządu, Rady Nadzorczej i osób zajmujących kluczowe stanowiska w Credit Agricole Bank Polska S.A.” 13) CA 127/2017 Organizacja Systemu Kontroli Wewnętrznej w Credit Agricole Bank Polska S.A.

Środki (proceduralne, organizacyjne, techniczne)

1. Zasady dot. podejmowania i zgłaszania przez osoby zaangażowane/odpowiednie osoby dodatkowej działalności lub aktywności:
 - a. zakaz podejmowania przez osoby zaangażowane/odpowiednie osoby działalności konkurencyjnej wobec Banku oraz świadczenia pracy w ramach stosunku pracy lub na innej podstawie na rzecz podmiotu prowadzącego taką działalność,
 - b. obowiązek poinformowania Compliance oraz przełożonego - przed podjęciem przez osobę zaangażowaną/odpowiednią osobę innego zatrudnienia/dodatkowej działalności lub objęcia funkcji członka władz, właściciela, współnika firmy.
2. Przyjęte zasady w zakresie przepływu informacji poufnych i stanowiących tajemnicę zawodową oraz zawierania i zgłaszania transakcji osobistych przez osoby zaangażowane:
 - a. obowiązek zgłaszania do Compliance wejścia w posiadanie informacji poufnej oraz stanowiącej tajemnicę zawodową,

Załącznik nr 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.

			<p>b. obowiązek zgłaszania do Compliance transakcji osobistych,</p> <p>3. Ocena konfliktu interesów w ramach oceny odpowiedniości członków Zarządu, Rady Nadzorczej i osób zajmujących kluczowe stanowiska.</p> <p>4. Struktura organizacyjna Banku zapewniająca organizacyjne oddzielenie, a także właściwy nadzór nad jednostkami zajmującymi się wykonywaniem czynności, które wiążą się z ryzykiem powstania konfliktu interesów oraz właściwy podział kompetencji poszczególnych departamentów i jednostek organizacyjnych Banku z uwzględnieniem rozdzielenia funkcji kontrolnych od operacyjnych.</p> <p>5. Bariery informacyjne oraz zasady właściwego postępowania z informacjami szczególnie chronionymi - w postaci rozwiązań organizacyjnych, systemowych oraz odpowiednich zapisów proceduralnych, m.in.:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ograniczenie dostępu do systemów informatycznych, - okresowy przegląd systemów informatycznych, - ograniczenie dostępu do fizycznie wydzielonych pomieszczeń, - proceduralne ograniczenie dostępu do informacji, w tym informacji poufnej i stanowiącej tajemnicę zawodową, <p>6. Kontrole i wskaźniki monitorowane na II linii przez Compliance – zarządzanie konfliktami interesów,</p> <p>7. Monitoring otwartych konfliktów interesów, w tym przestrzegania ustalonych mechanizmów kontrolnych-</p> <p>8. Wdrożony system szkoleń obowiązkowych dla pracowników banku i członków organu banku, w tym w zakresie zasad etycznego postępowania, identyfikowania, zgłaszania i zarządzania konfliktami interesów, zasad postępowania z informacją poufną i tajemnicą zawodową, zasad wykonywania transakcji na własny rachunek przez osoby zaangażowane/odpowiednie osoby.</p>
działalność operacyjna pracowników (dostęp do informacji poufnych i stanowiących tajemnicę zawodową)	Bank lub osoby zaangażowane wymieniają informacje poufne lub stanowiące tajemnicę zawodową i wykorzystują je na szkodę klienta	<p>1) wykonywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych na rachunek Klienta</p> <p>2) przyjmowanie i przekazywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych, w szczególności jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank</p> <p>3) nabywaniu lub zbywaniu na własny rachunek instrumentów finansowych</p> <p>4) wymiana walutowa, w przypadku gdy jest to związane z działalnością w zakresie wskazanym w pkt 1) i 3)</p> <p>5) doradztwo inwestycyjne, w</p>	<p>Procedury</p> <p>1) Polityka zarządzania konfliktami interesów Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>2) Kodeks Etyki Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>3) Kodeks Postępowania Grupy Credit Agricole</p> <p>4) CA15/2022 „Wykrywanie i przeciwdziałanie nadużyciom na rynku”</p> <p>5) Regulamin ochrony przepływu informacji poufnych oraz stanowiących tajemnicę zawodową w Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>6) Regulamin inwestowania przez osoby zaangażowane w Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>7) Polityka Bezpieczeństwa Informacji</p> <p>8) Szczegółowa struktura organizacyjna Banku</p> <p>9) Regulaminy organizacyjne jednostek Banku</p> <p>10) CA102/2023 „Działania rozwojowe w Credit Agricole Bank Polska S.A.”</p> <p>11) CA 38/2021 „Potwierdzenie wiedzy w zakresie instrumentów i usług finansowych oferowanych przez Credit Agricole Bank Polska S.A.”</p>

Załącznik nr 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.

		<p>szczegółności w zakresie funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank</p>	<p>12) CA 18/2020 „Ocena wiedzy i kompetencji pracowników Pionu Rynków Finansowych zgodnie z wymogami MiFID II” 13) CA 127/2017 „Organizacja Systemu Kontroli Wewnętrznej w Credit Agricole Bank Polska S.A.”</p> <p>Środki (proceduralne, organizacyjne i techniczne)</p> <p>1. Przyjęte zasady w zakresie przepływu informacji poufnych i stanowiących tajemnicę zawodową oraz zawierania i zgłaszania transakcji osobistych przez osoby zaangażowane:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. obowiązek zgłaszania do Compliance wejścia w posiadanie informacji poufnej oraz stanowiącej tajemnicę zawodową, b. obowiązek zgłaszania do Compliance transakcji osobistych, <p>2. Struktura organizacyjna Banku zapewniająca organizacyjne oddzielenie, a także właściwy nadzór nad jednostkami zajmującymi się wykonywaniem czynności, które wiążą się z ryzykiem powstania konfliktu interesów oraz właściwy podział kompetencji poszczególnych departamentów i jednostek organizacyjnych Banku z uwzględnieniem rozdzielenia funkcji kontrolnych od operacyjnych.</p> <p>3. Bariery informacyjne oraz zasady właściwego postępowania z informacjami szczególnie chronionymi - w postaci rozwiązań organizacyjnych, systemowych oraz odpowiednich zapisów proceduralnych, m.in.</p> <ul style="list-style-type: none"> - ograniczenie dostępu do systemów informatycznych, - okresowy przegląd dostępu do systemów informatycznych, - ograniczenie dostępu do fizycznie wydzielonych pomieszczeń, - proceduralne ograniczenie dostępu do informacji, w tym informacji poufnej i stanowiącej tajemnicę zawodową. <p>4. Kontrole i wskaźniki monitorowane na II linii przez Compliance – w zakresie przeciwdziałania i wykrywania naruszeń na rynku, przepływu informacji poufnej, inwestowania przez osoby zaangażowane.</p> <p>5. Wdrożony system szkoleń obowiązkowych dla pracowników banku i członków organu banku, w tym w zakresie zasad etycznego postępowania, identyfikowania, zgłaszania i zarządzania konfliktami interesów, zasad postępowania z informacją poufną i tajemnicą zawodową, zasad wykonywania transakcji na własny rachunek przez osoby zaangażowane/odpowiednie osoby.</p> <p>6. System szkoleń certyfikacyjnych dla pracowników wdrożony w ramach procesu potwierdzania wiedzy w zakresie instrumentów i usług finansowych oferowanych przez Credit Agricole Bank Polska S.A.</p>
--	--	--	---

Załącznik nr 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.

<p>relacje z Klientem (uzależnianie wynagradzania i poziomu wynagrodzenia pracowników banku od sprzedaży wybranych produktów i usług)</p>	<p>osoba zaangażowana/odpowiednia osoba może być zachęcana, w zależności od otrzymanego wynagrodzenia lub poprzez cele sprzedażowe, do prezentowania produktów lub usług, które nie są zgodne z potrzebami klienta</p>	<p>1) przyjmowanie i przekazywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych, w szczególności jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank 2) doradztwo inwestycyjne, w szczególności w zakresie funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank 3) pośrednictwo w zakresie Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych</p>	<p>Procedury</p> <p>1) Polityka zarządzania konfliktami interesów Credit Agricole Bank Polska S.A. 2) Kodeks Etyki Credit Agricole Bank Polska S.A. 3) Kodeks Postępowania Grupy Credit Agricole 4) System Premiowy SP dla Pionu Sprzedaży Bankowości Detalicznej i Pionu Małych i Średnich Przedsiębiorstw i Agrobiznesu 5) CA102/2023 „Działania rozwojowe w Credit Agricole Bank Polska S.A.” 6) CA 38/2021 „Potwierdzenie wiedzy w zakresie instrumentów i usług finansowych oferowanych przez Credit Agricole Bank Polska S.A.” 7) CA 67/2020 „MiFID – Bankowość detaliczna” 8) MiFiD Broszura informacyjna Credit Agricole Bank Polska S.A. 7) CA 127/2017 ”Organizacja Systemu Kontroli Wewnętrznej w Credit Agricole Bank Polska S.A.”</p> <p>Środki (proceduralne, organizacyjne)</p> <p>1. Przyjęte w Banku zasady wynagradzania i premiowania pracowników są tworzone w taki sposób, aby unikać wszelkich bezpośrednich powiązań między wynagrodzeniem osób zaangażowanych/odpowiednich osób, które wykonują głównie jeden typ działalności, a wynagrodzeniem innych osób zaangażowanych/odpowiednich osób, które wykonują głównie inny typ działalności, lub dochodami generowanymi przez inne osoby, gdy w związku z tymi dwoma rodzajami działalności może powstać Konflikt Interesów. 2. Wdrożone zasady wynagradzania i premiowania zapobiegają zachęcaniu do niewłaściwego prezentowania oferty lub zawierania umów w zakresie Usług Inwestycyjnych i Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych - brak uzależnienia naliczenia premii od konkretnego produktu/usługi oraz współpracującego TFI. 3. Wdrożono elementy jakościowe do systemów premiowych dla Sieci Sprzedaży – do realizacji planu sprzedaży zalicza się tylko sprzedaż produktów inwestycyjnych - subfunduszy, które zgodnie z aktualną ankietą MiFID znajdują się w rynku docelowym klienta. Dodatkowo sprzedaż zalicza się tylko gdy klient ma ważną ankietę MiFID. Wyjątek stanowi sprzedaż na podstawie aktualnej rekomendacji inwestycyjnej – w tym wypadku sprzedaż w rynku negatywnym zalicza się do planu sprzedaży, jeżeli tak wynika z rekomendacji. Wdrażane w Banku mechanizmy dotyczące wynagradzania i premiowania pracowników są konsultowane z Compliance pod kątem zapobiegania konfliktom interesów. 4. Wdrożony bieżący monitoring reklamacji oraz odpowiednie kontrole na I i II linii obrony, tj. m.in. kontrola reklamacji (cel: identyfikacja niewłaściwych praktyk</p>
---	--	---	---

Załącznik nr 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.

			<p>sprzedażowych – misseling), kontrola regulacji wewnętrznych dot. wynagradzania w zakresie doradztwa inwestycyjnego</p> <p>6. Wdrożone odpowiednie wskaźniki ryzyka na I i II linii – monitorowanie ryzyka misselingu (m.in. aktualność ankiet MiFiD, nabycia w rynkach docelowych oraz rynkach negatywnych).</p> <p>7. Wdrożony system szkoleń obowiązkowych dla pracowników banku i członków organu banku, w tym w zakresie zasad etycznego postępowania, identyfikowania, zgłaszania i zarządzania konfliktami interesów,</p> <p>8. System szkoleń certyfikacyjnych dla pracowników wdrożony w ramach procesu potwierdzania wiedzy w zakresie instrumentów i usług finansowych oferowanych przez Credit Agricole Bank Polska S.A.</p>
<p>relacje z Klientem (wprowadzanie produktów niezgodnie z obowiązującymi zasadami)</p>	<p>Bank ignoruje obowiązek wytwarzania, dystrybucji produktów w celu zaspokojenia potrzeb Klientów i w ich najlepiej pojętym interesie</p>	<p>1) wykonywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych na rachunek Klienta</p> <p>2) przyjmowanie i przekazywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych, w szczególności jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank</p> <p>3) nabywaniu lub zbywaniu na własny rachunek instrumentów finansowych</p> <p>4) wymiana walutowa, w przypadku gdy jest to związane z działalnością w zakresie wskazanym w pkt 1) i 3)</p> <p>5) doradztwo inwestycyjne, w szczególności w zakresie funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank</p> <p>6) pośrednictwo w zakresie Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych</p>	<p>Procedury</p> <p>1) Polityka Zatwierdzania Nowych Produktów w Credit Agricole Bank Polska S.A.7)</p> <p>2) CA 105/2020 „Proces NAP w Credit Agricole Bank Polska S.A.”</p> <p>3) Polityka zarządzania konfliktami interesów Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>4) Polityka Bancassurance</p> <p>5) Kodeks Etyki Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>6) Kodeks Postępowania Grupy Credit Agricole</p> <p>7) CA 143/2017 „Procedura zarządzania produktami inwestycyjnymi w Obszarze Bankowości Detalicznej”</p> <p>8) CA 123/2017 „Zarządzanie produktami MiFiD bankowości korporacyjnej”</p> <p>9) CA102/2023 „Działania rozwojowe w Credit Agricole Bank Polska S.A.”</p> <p>10) CA 38/2021 „Potwierdzenie wiedzy w zakresie instrumentów i usług finansowych oferowanych przez Credit Agricole Bank Polska S.A.”</p> <p>11) CA 18/2020 „Ocena wiedzy i kompetencji pracowników Pionu Rynków Finansowych zgodnie z wymogami MiFiD II”</p> <p>12) CA 127/2017 „Organizacja Systemu Kontroli Wewnętrznej w Credit Agricole Bank Polska S.A.”</p> <p>Środki (proceduralne, organizacyjne)</p> <p>1. Wdrożone w Banku zasady zatwierdzania i wdrażania nowych produktów i usług.</p> <p>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</p>

Załącznik nr 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.

			<p>potrzeb Klientów (analizy możliwości wystąpienia ewentualnych Konfliktów Interesów, w szczególności w zakresie grup docelowych).</p> <p>Każdy nowy produkt i usługa podlegają ocenie ryzyka przed wdrożeniem a także okresowej rewizji w procesie zatwierdzania Nowych Produktów (NAP). W ramach okresowych rewizji brane są pod uwagę m.in. wyniki monitoringu reklamacji klientów, skargi od regulatorów.</p> <p>2. Wdrożone zasady monitorowania oraz przeglądu produktów i usług.</p> <p>Wszystkie produkty i usługi inwestycyjne podlegają corocznemu przeglądowi rynków docelowych oraz strategii dystrybucji.</p> <p>3. Wdrożony bieżący monitoring reklamacji oraz odpowiednie kontrole na I i II linii obrony, tj. m.in. kontrola reklamacji (cel: identyfikacja niewłaściwych praktyk sprzedażowych – misseling), kontrola regulacji wewnętrznych dot. wynagradzania w zakresie doradztwa inwestycyjnego.</p> <p>4. Wdrożone odpowiednie kontrole na II linii, w tym m.in. kontrola czy wszystkie nowe produkty i usługi oraz znaczące zmiany zostały ocenione pod kątem ryzyk i zatwierdzone w procesie zatwierdzania Nowych Produktów (NAP).</p> <p>5. Wdrożony system szkoleń obowiązkowych dla pracowników banku i członków organu banku, w tym w zakresie zasad etycznego postępowania.</p> <p>6. System szkoleń certyfikacyjnych dla pracowników wdrożony w ramach procesu potwierdzania wiedzy w zakresie instrumentów i usług finansowych oferowanych przez Credit Agricole Bank Polska S.A.</p>
<p>relacje z Klientem (sprzedaż krzyżowa)</p>	<p>sprzedaż krzyżowa Usług Inwestycyjnych oraz Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych w połączeniu z inną usługą lub produktem, jako pakiet lub jako warunek dotyczący danej umowy lub pakietu</p>	<p>1) wykonywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych na rachunek Klienta</p> <p>2) przyjmowanie i przekazywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych, w szczególności jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank</p> <p>3) nabyciu lub zbyciu na własny rachunek instrumentów finansowych</p> <p>4) wymiana walutowa, w przypadku gdy jest to związane z działalnością w zakresie wskazanym w pkt 1) i 3)</p> <p>5) doradztwo inwestycyjne, w szczególności w zakresie funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank</p>	<p>Procedury</p> <p>1) Polityka zarządzania konfliktami interesów Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>2) Kodeks Etyki Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>3) Kodeks Postępowania Grupy Credit Agricole</p> <p>4) Polityka Zatwierdzania Nowych Produktów w Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>5) CA 105/2020 „Proces NAP w Credit Agricole Bank Polska S.A.”</p> <p>6) System premiowy SP dla Pionu Sprzedaży Bankowości Detalicznej i Pionu Małych i Średnich Przedsiębiorstw i Agrobiznesu</p> <p>7) MiFID Broszura Informacyjna Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>8) CA 48/2019 „Zawieranie transakcji z Klientami w Pionie Rynków Finansowych”</p> <p>9) „Informacja ogólna dla klientów lub potencjalnych klientów Credit Agricole Bank Polska S.A. w zakresie zawierania z Dealing Roomem transakcji dotyczących instrumentów finansowych”</p> <p>10) CA102/2023 „Działania rozwojowe w Credit Agricole Bank Polska S.A.”</p> <p>11) CA 38/2021 „Potwierdzanie wiedzy w zakresie instrumentów i usług finansowych oferowanych przez Credit Agricole Bank Polska S.A.”</p> <p>12) CA 18/2020 „Ocena wiedzy i kompetencji pracowników Pionu Rynków Finansowych zgodnie z wymogami MiFID II</p>

Załącznik nr 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.

		<p>6) pośrednictwo w zakresie Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych</p> <p>7) zawarcie przez Klienta umowy kredytu (pożyczki) w celu zabezpieczenia ryzyka stopy procentowej lub ryzyka walutowego</p>	<p>13) CA 127/2017 „Organizacja Systemu Kontroli Wewnętrznej w Credit Agricole Bank Polska S.A.”</p> <p>Środki (proceduralne, organizacyjne)</p> <p>1. Bank przyjął jasne i przejrzyste zasady oferowania Usług Inwestycyjnych oraz Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych w połączeniu z inną usługą lub produktem.</p> <p>W zakresie transakcji pochodnych – zawarcie transakcji pochodnej może nastąpić w związku z zawarciem przez Klienta umowy kredytu (pożyczki) w celu zabezpieczenia ryzyka stopy procentowej lub ryzyka walutowego. Umowa kredytu (pożyczki), może być zawarta z Bankiem lub inną instytucją. W przypadku, gdy Bank jest stroną umowy kredytu (pożyczki) oraz jednocześnie transakcji pochodnej zawartej w związku z tą umową Bank przekazuje klientowi „Informację ogólną dla klientów lub potencjalnych klientów Credit Agricole Bank Polska S.A. w zakresie zawierania z Dealing Roomem transakcji dotyczących instrumentów finansowych”, w tym informację o warunkach usług w ramach sprzedaży krzyżowej.</p> <p>W zakresie dystrybucji jednostek funduszy inwestycyjnych oraz usługi doradztwa inwestycyjnego - Bank prowadzi sprzedaż krzyżową w zakresie:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) doradztwa inwestycyjnego - jest ono połączone ze świadczeniem usługi przyjmowania i przekazania zleceń. Warunkiem zawarcia umowy o doradztwo inwestycyjne jest zawarcie z umowy, której przedmiotem jest przyjmowanie i przekazywanie zleceń dotyczących zbycia lub nabycia jednostek uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych otwartych. Jest to związane z faktem, że przedmiotem doradztwa inwestycyjnego są wyłącznie jednostki uczestnictwa funduszy dystrybuowanych przez Bank. (sprzedaż wiązana) b) pakietu „Zyskowny Duet”, który składa się z lokaty bankowej zawieranej na preferencyjnych warunkach cenowych oraz nabycia jednostek uczestnictwa funduszu inwestycyjnego na warunkach standardowych. <p>Informacja na temat sprzedaży krzyżowej (w tym informacja o zmianach w poziomie ryzyka lub nowych ryzykach oraz kosztach/opłatach w zakresie sprzedaży krzyżowej względem pojedynczych usług/produktów), przekazywana jest klientom przed zawarciem umowy.</p> <p>2. Wdrożone w Banku zasady zatwierdzania i wdrażania nowych produktów i usług.</p> <p>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</p>
--	--	---	--

Załącznik nr 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.

			<p>potrzeb Klientów (analizy możliwości wystąpienia ewentualnych Konfliktów Interesów, w szczególności w zakresie grup docelowych).</p> <p>Każdy nowy produkt i usługa podlegają ocenie ryzyka przed wdrożeniem a także okresowej rewizji w procesie zatwierdzania Nowych Produktów (NAP). W ramach okresowych rewizji brane są pod uwagę wyniki monitoringu reklamacji klientów, skargi od regulatorów.</p> <p>3. Wdrożone zasady monitorowania i przeglądu produktów i usług.</p> <p>Wszystkie produkty i usługi inwestycyjne podlegają corocznemu przeglądowi rynków docelowych oraz strategii dystrybucji.</p> <p>4. Wdrożony bieżący monitoring reklamacji oraz odpowiednie kontrole na I i II linii obrony, tj. m.in. kontrola reklamacji (cel: identyfikacja niewłaściwych praktyk sprzedażowych – misseling), kontrola regulacji wewnętrznych dot. wynagradzania w zakresie doradztwa inwestycyjnego.</p> <p>5. Wdrożony odpowiedni system premii dla Sieci Sprzedaży uwzględniający czynniki jakościowe pozwalające zapobiegać zachęcaniu do niewłaściwego prezentowania oferty lub zawierania umów w zakresie Usług Inwestycyjnych i Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych - brak uzależnienia naliczenia premii od konkretnego produktu/usługi oraz współpracującego TFI.</p> <p>Wdrażane w Banku mechanizmy dotyczące wynagradzania i premiovania pracowników są konsultowane z Compliance pod kątem zapobiegania konfliktom interesów.</p> <p>6. Wdrożony system szkoleń obowiązkowych dla pracowników banku i członków organu banku, w tym w zakresie zasad etycznego postępowania,</p> <p>7. System szkoleń certyfikacyjnych dla pracowników wdrożony w ramach procesu potwierdzania wiedzy w zakresie instrumentów i usług finansowych oferowanych przez Credit Agricole Bank Polska S.A.</p>
relacje z Klientami (faworyzowanie Klientów)	<p>nierówne i nieuzasadnione traktowanie Klientów np. w zakresie warunków świadczonych usług w tym warunków cenowych</p>	<p>1) wykonywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych na rachunek Klienta</p> <p>2) przyjmowanie i przekazywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych, w szczególności jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank</p> <p>3) nabyciu lub zbyciu na własny rachunek instrumentów finansowych</p> <p>4) wymiana walutowa, w przypadku</p>	<p>Procedury:</p> <p>1) Polityka zarządzania konfliktami interesów Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>2) Kodeks Postępowania Grupy Credit Agricole</p> <p>3) Kodeks Etyki Bankowej ZBP</p> <p>4) Kodeks Etyki Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>5) Polityka Zatwierdzania Nowych Produktów w Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>6) CA 105/2020 „Proces NAP w Credit Agricole Bank Polska S.A.”</p> <p>7) System premii SP dla Pionu Sprzedaży Bankowości Detalicznej i Pionu Małych i Średnich Przedsiębiorstw i Agrobiznesu</p> <p>8) CA 48/2019 „Zawieranie transakcji z Klientami w Pionie Rynków Finansowych”</p> <p>9) Polityka przeciwdziałania korupcji w Credit Agricole Bank Polska S.A.</p>

Załącznik nr 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.

		<p>gdy jest to związane z działalnością w zakresie wskazanym w pkt 1) i 3) 5) doradztwo inwestycyjne, w szczególności w zakresie funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank 6) pośrednictwo w zakresie Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych</p>	<p>10) CA 33/2021 „Przyjmowanie i przekazywanie zachęt w zakresie usług MiFID świadczonych przez Bank” 11) CA102/2023 „Działania rozwojowe w Credit Agricole Bank Polska S.A.” 12) CA 38/2021 „Potwierdzanie wiedzy w zakresie instrumentów i usług finansowych oferowanych przez Credit Agricole Bank Polska S.A.” 13) CA 18/2020 „Ocena wiedzy i kompetencji pracowników Pionu Rynków Finansowych zgodnie z wymogami MiFID II” 14) CA 127/2017 „Organizacja Systemu Kontroli Wewnętrznej w Credit Agricole Bank Polska S.A.”</p> <p>Środki (proceduralne, organizacyjne)</p> <p>1. Bank świadczy usługi w oparciu o dokumenty formalne: umowy, regulaminy, cenniki (tabele opłat i prowizji, tabele marż). Zasady dot. indywidualnego ustalania ceny dla klientów są odpowiednio określone w procedurach wewn.</p> <p>2. Wdrożone zasady wręczania i przekazywania korzyści pieniężnych i niepieniężnych, w tym od/dla klientów/potencjalnych klientów w celu ograniczenia ryzyka faworyzowania klientów - Bank w związku ze świadczeniem Usług MIFID nie przyjmuje ani nie przekazuje jakichkolwiek świadczeń pieniężnych, w tym opłat i prowizji ani jakichkolwiek świadczeń niepieniężnych, z wyłączeniem wskazanych w procedurze wewn. Proces podlega cyklicznemu monitoringowi Compliance.</p> <p>3. Wdrożone w Banku zasady zatwierdzania i wdrażania 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, równe traktowanie klientów) oraz dopasowane do potrzeb Klientów (analizy możliwości wystąpienia ewentualnych Konfliktów Interesów, w szczególności w zakresie grup docelowych). Każdy nowy produkt i usługa podlegają ocenie ryzyka przed wdrożeniem a także okresowej rewizji w procesie zatwierdzania Nowych Produktów (NAP). W ramach okresowych rewizji brane są pod uwagę wyniki monitoringu reklamacji klientów, skargi od regulatorów.</p> <p>4. Wdrożone zasady monitorowania i przeglądu produktów i usług. Wszystkie produkty i usługi inwestycyjne podlegają corocznemu przeglądowi rynków docelowych oraz strategii dystrybucji.</p> <p>5. Wdrożony bieżący monitoring reklamacji.</p>
--	--	---	--

Załącznik nr 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.

			<p>6. Wdrożone kontrole zachęt na II linii wykonywane przez Compliance.</p> <p>7. Wdrożony odpowiedni system premiowy dla Sieci Sprzedaży uwzględniający czynniki jakościowe pozwalające zapobiegać zachęcaniu do niewłaściwego prezentowania oferty lub zawierania umów w zakresie Usług Inwestycyjnych i Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych - brak uzależnienia naliczenia premii od konkretnego produktu/usługi oraz współpracującego TFI.</p> <p>Wdrażane w Banku mechanizmy dotyczące wynagradzania i premiowania pracowników są konsultowane z Compliance pod kątem zapobiegania konfliktom interesów.</p> <p>8. Wdrożone odpowiednie zasady dot. świadczenie usług w imieniu Banku na rzecz osób powiązanych, w taki sposób, aby nie miało to negatywnego wpływu na interesy Klientów Banku – zakaz operacyjnej obsługi finansowych transakcji własnych oraz rachunków własnych (np. zawarcie umowy, rozpatrzenie wniosku, wydanie decyzji o udzieleniu kredytu, realizacja przelewu, wypłaty czy wpłaty gotówkowej, logowanie się na własny profil klienta w systemach informatycznych banku).</p> <p>9. Wdrożony system szkoleń obowiązkowych dla pracowników banku i członków organu banku, w tym w zakresie zasad etycznego postępowania, identyfikowania, zgłaszania i zarządzania konfliktami interesów.</p> <p>10. System szkoleń certyfikacyjnych dla pracowników wdrożony w ramach procesu potwierdzania wiedzy w zakresie instrumentów i usług finansowych oferowanych przez Credit Agricole Bank Polska S.A.</p>
powiązania personalne	<p>sytuacje wynikające z relacji prywatnych i zawodowych (np. zatrudniane w podległości służbowej członków rodziny, świadczenie usług w imieniu Banku na rzecz osób powiązanych, relacje osobiste z potencjalnymi partnerami biznesowymi itp.)</p>	<p>1) wykonywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych na rachunek Klienta</p> <p>2) przyjmowanie i przekazywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych, w szczególności jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank</p> <p>3) nabyciu lub zbyciu na własny rachunek instrumentów finansowych</p> <p>4) wymiana walutowa, w przypadku gdy jest to związane z działalnością w zakresie wskazanym w pkt 1) i 3)</p> <p>5) doradztwo inwestycyjne, w szczególności w zakresie funduszy</p>	<p>Procedury:</p> <p>1) Polityka zarządzania konfliktami interesów Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>2) Kodeks Etyki Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>3) Kodeks Postępowania Grupy Credit Agricole</p> <p>4) Kodeks Etyki Bankowej ZBP</p> <p>5) CA102/2023 „Działania rozwojowe w Credit Agricole Bank Polska S.A.”</p> <p>6) Polityka zakupowa Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>7) CA 127/2017 „Organizacja Systemu Kontroli Wewnętrznej w Credit Agricole Bank Polska S.A.”</p> <p>Środki (proceduralne, organizacyjne)</p> <p>1. Wdrożone odpowiednie zasady dot.:</p> <ul style="list-style-type: none"> - oceny oraz wyboru dostawców; - zatrudniania osób powiązanych,

Załącznik nr 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.

		<p>inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank</p> <p>6) pośrednictwo w zakresie Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych</p>	<p>- świadczenie usług w imieniu Banku na rzecz osób powiązanych,</p> <p>- zgłaszania powiązań osobistych;</p> <p>Ww. zasady mają na celu identyfikację potencjalnych konfliktów interesów wynikających m.in. z powiązań osobistych z osobami zaangażowanymi oraz odpowiednie zarządzenie.</p> <p>Wszystkie powiązania personalne powinny być zgłaszane do Compliance i odpowiednio ocenione. Compliance prowadzi rejestr otwartych konfliktów oraz cyklicznie monitoruje mechanizmy kontrolne.</p> <p>W Banku obowiązuje zakaz operacyjnej obsługi finansowych transakcji własnych oraz rachunków własnych (np. zawarcie umowy, rozpatrzenie wniosku, wydanie decyzji o udzieleniu kredytu, realizacja przelewu, wypłaty czy wpłaty gotówkowej, logowanie się na własny profil klienta w systemach informatycznych banku), zakaz obsługi operacyjnej przez pracownika banku osób powiązanych z tym pracownikiem.</p> <p>2. Wdrożone wskaźniki i kontrole na II linii dot. zarządzania konfliktami interesów.</p> <p>3. Wdrożony system szkoleń obowiązkowych dla pracowników banku i członków organu banku, w tym w zakresie zasad etycznego postępowania, identyfikowania, zgłaszania i zarządzania konfliktami interesów.</p>
dostawcy i partnerzy biznesowi	<p>nierówne traktowanie partnerów biznesowych przejawiające się m.in. w promowaniu oferty jednego z nich, rekomendowaniu produktów jednego z nich, nieuzasadnionym różnicowaniu opłat, prowadzeniu działań marketingowych w stosunku do oferty jednego z nich</p>	<p>1) przyjmowanie i przekazywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych, w szczególności jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank</p> <p>2) doradztwo inwestycyjne, w szczególności w zakresie funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank</p>	<p>Procedury:</p> <p>1) Polityka zarządzania konfliktami interesów Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>2) Kodeks Etyki Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>3) Kodeks Postępowania Grupy Credit Agricole</p> <p>4) CA 33/2021 „Przyjmowanie i przekazywanie zachęt w zakresie usług MiFID świadczonych przez Bank”</p> <p>5) CA 57/2020 „Tworzenie i opiniowanie materiałów reklamowych”</p> <p>6) MiFID Broszura Informacyjna Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>7) System premiowy SP dla Pionu Sprzedaży Bankowości Detalicznej i Pionu Małych i Średnich Przedsiębiorstw i Agrobiznesu</p> <p>Środki (proceduralne, organizacyjne):</p> <p>1. Wdrożone mechanizmy kontrolne w zakresie maksymalnego poziomu wynagrodzenia pobieranego przez Bank od współpracujących TFI:</p> <ul style="list-style-type: none"> - zasady świadczenia usług (pobieranie wynagrodzenia od TFI) podlegają opinii Pionu Compliance, - informacja jest przekazywane klientom (Broszura MiFiD). <p>2. Bank zapewnia, że wszystkie działania promocyjne w zakresie oferowanych produktów i usług inwestycyjnych obejmują produkty wszystkich współpracujących z Bankiem TFI.</p>

Załącznik nr 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.

			<p>Zasady promocji są każdorazowo opiniowane przez Pion Compliance.</p> <p>3. Wdrożony odpowiedni system premiowy dla Sieci Sprzedaży uwzględniający czynniki jakościowe pozwalające zapobiegać zachęcaniu do niewłaściwego prezentowania oferty lub zawierania umów w zakresie Usług Inwestycyjnych i Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych, brak uzależnienia naliczenia premii od konkretnego produktu/usługi oraz współpracującego TFI.</p> <p>Wdrażane w Banku mechanizmy dotyczące wynagradzania i premiowania pracowników są konsultowane z Compliance pod kątem zapobiegania konfliktom interesów.</p>
<p>relacje z Klientami (misselling)</p>	<p>pracownik nie przekazuje swoim klientom wszystkich niezbędnych informacji w celu ukierunkowania ich na produkt lub usługę, które są bardziej opłacalne dla Banku/Osoby zaangażowanej/Odpowiedniej osoby (w tym informacji o kosztach i opłatach)</p>	<p>1) przyjmowanie i przekazywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych, w szczególności jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank</p> <p>2) doradztwo inwestycyjne, w szczególności w zakresie funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank</p> <p>3) pośrednictwo w zakresie Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych</p>	<p>Procedury:</p> <p>1) Polityka zarządzania konfliktami interesów Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>2) Kodeks Etyki Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>3) Kodeks Postępowania Grupy Credit Agricole</p> <p>4) procedury operacyjne dotyczące obsługi klienta</p> <p>5) System premiowy SP dla Pionu Sprzedaży Bankowości Detalicznej i Pionu Małych i Średnich Przedsiębiorstw i Agrobiznesu</p> <p>6) CA 127/2017 „Organizacja Systemu Kontroli Wewnętrznej w Credit Agricole Bank Polska S.A.”</p> <p>7) CA102/2023 „Działania rozwojowe w Credit Agricole Bank Polska S.A.”</p> <p>8) CA 38/2021 „Potwierdzanie wiedzy w zakresie instrumentów i usług finansowych oferowanych przez Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>Środki (proceduralne, organizacyjne)</p> <p>1. Wdrożony odpowiedni system premiowy dla Sieci Sprzedaży uwzględniający czynniki jakościowe pozwalające zapobiegać zachęcaniu do niewłaściwego prezentowania oferty lub zawierania umów w zakresie Usług Inwestycyjnych i Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych - brak uzależnienia naliczenia premii od konkretnego produktu/usługi oraz współpracującego TFI.</p> <p>Do realizacji planu sprzedaży zalicza się tylko sprzedaż produktów inwestycyjnych - subfunduszy, które zgodnie z aktualną ankietą MiFID znajdują się w rynku docelowym klienta. Dodatkowo sprzedaż zalicza się tylko gdy klient ma ważną ankietę MiFID. Wyjątek stanowi sprzedaż na podstawie aktualnej rekomendacji inwestycyjnej – w tym wypadku sprzedaż w rynku negatywnym zalicza się do planu sprzedaży, jeżeli tak wynika z rekomendacji.</p> <p>Wdrażane w Banku mechanizmy dotyczące wynagradzania i premiowania pracowników są konsultowane z Compliance pod kątem zapobiegania konfliktom interesów.</p>

Załącznik nr 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.

			<p>2. Wdrożony bieżący monitoring reklamacji oraz odpowiednie kontrole na I i II linii obrony – tj. m.in. kontrole dokumentacji przekazanej klientowi, kontrole reklamacji (cel: identyfikacja niewłaściwych praktyk sprzedażowych – misseling)</p> <p>3. Wdrożone odpowiednie wskaźniki ryzyka na I i II linii – monitorowanie ryzyka misselingu (m.in. aktualność ankiet MiFID, nabycia w rynkach docelowych oraz rynkach negatywnych).</p> <p>4. Wdrożony system szkoleń obowiązkowych dla pracowników banku i członków organu banku, w tym w zakresie zasad etycznego postępowania, identyfikowania, zgłaszania i zarządzania konfliktami interesów.</p> <p>5. System szkoleń certyfikacyjnych dla pracowników wdrożony w ramach procesu potwierdzania wiedzy w zakresie instrumentów i usług finansowych oferowanych przez Credit Agricole Bank Polska S.A.</p>
relacje z podmiotami z Grupy kapitałowej	preferowanie dystrybucji produktów pochodzących z Grupy kapitałowej (poprzez plany sprzedażowe, działania marketingowe, rekomendowanie produktów lub wspólne przedsięwzięcia)	<p>1) przyjmowanie i przekazywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych, w szczególności jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank</p> <p>2) doradztwo inwestycyjne, w szczególności w zakresie funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank</p> <p>3) pośrednictwo w zakresie Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych</p>	<p>Procedury:</p> <p>1) Polityka zarządzania konfliktami interesów Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>2) Kodeks Etyki Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>3) Kodeks Postępowania Grupy Credit Agricole</p> <p>4) CA 33/2021 „Przyjmowanie i przekazywanie zachęt w zakresie usług MiFID świadczonych przez Bank”</p> <p>5) CA 57/2020 „Tworzenie i opiniowanie materiałów reklamowych”</p> <p>6) MiFID Broszura Informacyjna Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>7) System premii SP dla Pionu Sprzedaży Bankowości Detalicznej i Pionu Małych i Średnich Przedsiębiorstw i Agrobiznesu</p> <p>8) CA102/2023 „Działania rozwojowe w Credit Agricole Bank Polska S.A.”</p> <p>9) CA 38/2021 „Potwierdzanie wiedzy w zakresie instrumentów i usług finansowych oferowanych przez Credit Agricole Bank Polska S.A.”</p> <p>Środki (proceduralne, organizacyjne):</p> <p>1. Wdrożone mechanizmy kontrolne w zakresie maksymalnego poziomu wynagrodzenia pobieranego przez Bank od współpracujących TFI:</p> <ul style="list-style-type: none"> - zasady świadczenia usług (pobieranie wynagrodzenia od TFI) podlegają opinii Pionu Compliance, - informacja jest przekazywane klientom (Broszura MiFID). <p>2. Bank zapewnia, że wszystkie działania promocyjne w zakresie oferowanych produktów i usług inwestycyjnych obejmują produkty wszystkich współpracujących z Bankiem TFI.</p> <p>Zasady promocji są każdorazowo opiniowane przez Pion Compliance.</p>

Załącznik nr 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.

			<p>3. Wdrożony odpowiedni system premiowy dla Sieci Sprzedaży uwzględniający czynniki jakościowe pozwalające zapobiegać zachęcaniu do niewłaściwego prezentowania oferty lub zawierania umów w zakresie Usług Inwestycyjnych i Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych, brak uzależnienia naliczenia premii od konkretnego produktu/usługi oraz współpracującego TFI.</p> <p>Wdrażane w Banku mechanizmy dotyczące wynagradzania i premiowania pracowników są konsultowane z Compliance pod kątem zapobiegania konfliktom interesów.</p> <p>4. Wdrożony system szkoleń obowiązkowych dla pracowników banku i członków organu banku, w tym w zakresie zasad etycznego postępowania, identyfikowania, zgłaszania i zarządzania konfliktami interesów.</p> <p>5. System szkoleń certyfikacyjnych dla pracowników wdrożony w ramach procesu potwierdzania wiedzy w zakresie instrumentów i usług finansowych oferowanych przez Credit Agricole Bank Polska S.A.</p>
<p>relacje z podmiotami z grupy kapitałowej (zajmowanie stanowisk w organach Banku i równocześnie w podmiotach Grupy)</p>	<p>zajmowanie stanowisk w organach Banku i równocześnie w podmiotach Grupy, których produkty Bank udostępna swoim Klientom</p>	<p>1) wykonywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych na rachunek Klienta</p> <p>2) przyjmowanie i przekazywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych, w szczególności jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank,</p> <p>3) nabywaniu lub zbywaniu na własny rachunek instrumentów finansowych</p> <p>4) wymiana walutowa, w przypadku gdy jest to związane z działalnością w zakresie wskazanym w pkt 1) i 3)</p> <p>5) doradztwo inwestycyjne, w szczególności w zakresie funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank</p> <p>6) pośrednictwo w zakresie Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych</p>	<p>Procedury:</p> <p>1) Polityka zarządzania konfliktami interesów Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>2) Kodeks Etyki Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>3) Kodeks Postępowania Grupy Credit Agricole</p> <p>4) CA 72/2023 „Proces oceny odpowiedniości członków Zarządu, Rady Nadzorczej i osób zajmujących kluczowe stanowiska w Credit Agricole Bank Polska S.A.”</p> <p>5) Polityka zapewnienia odpowiedniości członków Zarządu, Rady Nadzorczej i osób pełniących kluczowe funkcje w Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>Środki (proceduralne, organizacyjne):</p> <p>1. Wdrożone odpowiednie mechanizmy identyfikacji i zarządzania konfliktami o charakterze osobowym i wewnątrzgrupowym, poprzez m.in.:</p> <ul style="list-style-type: none"> - proces oceny odpowiedniości członków Zarządu, Rady Nadzorczej i osób zajmujących kluczowe stanowiska, w tym, przygotowywana przez Pion Compliance w ramach oceny opinia w zakresie konfliktów interesów, - odpowiednią strukturę organizacyjną i podział obowiązków pomiędzy Członkami Zarządu Banku, - brak przydzielenia zadań w zakresie świadczonych przez Bank usług inwestycyjnych, - odpowiednie ukształtowanie zasad wynagradzania Członków Zarządu poprzez brak bezpośredniego powiązania wynagrodzenia z wynikami finansowymi osiąganymi w zakresie świadczenia przez Bank usług inwestycyjnych.

Załącznik nr 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.

<p>działalność operacyjna pracowników (przyjmowanie prezentów i innych korzyści)</p>	<p>bank lub pracownik banku przyjmuje lub wręcza prezenty i inne korzyści</p>	<p>1) wykonywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych na rachunek Klienta, 2) przyjmowanie i przekazywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych, w szczególności jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank, 3) nabyciu lub zbyciu na własny rachunek instrumentów finansowych 4) wymiana walutowa, w przypadku gdy jest to związane z działalnością w zakresie wskazanym w pkt 1) i 3) 5) doradztwo inwestycyjne, w szczególności w zakresie funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank 6) pośrednictwo w zakresie Ubezpieczeniowych Produktów Inwestycyjnych</p>	<p>Procedury:</p> <p>1) Polityka zarządzania konfliktami interesów Credit Agricole Bank Polska S.A. 2) Kodeks Etyki Credit Agricole Bank Polska S.A. 3) Kodeks Postępowania Grupy Credit Agricole 4) Polityka przeciwdziałania korupcji w Credit Agricole Bank Polska S.A. 5) CA 33/2021 „Przyjmowanie i przekazywanie zachęt w zakresie usług MiFID świadczonych przez Bank” 6) CA102/2023 „Działania rozwojowe w Credit Agricole Bank Polska S.A.” 7) CA 38/2021 „Potwierdzenie wiedzy w zakresie instrumentów i usług finansowych oferowanych przez Credit Agricole Bank Polska S.A.” 8) CA 18/2020 „Ocena wiedzy i kompetencji pracowników Pionu Rynków Finansowych zgodnie z wymogami MiFID II” 9) CA 127/2017 „Organizacja Systemu Kontroli Wewnętrznej w Credit Agricole Bank Polska S.A.”</p> <p>Środki (proceduralne, organizacyjne):</p> <p>1. Wdrożone jasne, zrozumiałe i przejrzyste zasady dot. przyjmowania i przekazywania prezentów i innych korzyści (świadczeń pieniężnych i niepieniężnych - zachęty). Bank w związku ze świadczeniem Usług MIFID nie przyjmuje ani nie przekazuje jakichkolwiek świadczeń pieniężnych, w tym opłat i prowizji ani jakichkolwiek świadczeń niepieniężnych, z wyłączeniem wskazanych w procedurze wewn. 2. Wdrożony monitoring przyjętych i przekazanych zachęt oraz odpowiednie kontrole na II linii - realizowane przez Pion Compliance. 3. Wdrożony system szkoleń obowiązkowych dla pracowników banku i członków organu banku, w tym w zakresie zasad etycznego postępowania, identyfikowania, zgłaszania i zarządzania konfliktami interesów, 4. System szkoleń certyfikacyjnych dla pracowników wdrożony w ramach procesu potwierdzania wiedzy w zakresie instrumentów i usług finansowych oferowanych przez Credit Agricole Bank Polska S.A.</p>
--	---	---	---

Załącznik nr 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.

<p>dostawcy i partnerzy biznesowi (świadczenia pieniężne i niepieniężne)</p>	<p>otrzymywanie przez bank, osoby zaangażowane świadczeń o charakterze pieniężnym lub niepieniężnym (zachęty)</p>	<p>1) wykonywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych na rachunek Klienta 2) przyjmowanie i przekazywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych, w szczególności jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank 3) nabyciu lub zbyciu na własny rachunek instrumentów finansowych 4) wymiana walutowa, w przypadku gdy jest to związane z działalnością w zakresie wskazanym w pkt 1) i 3) 5) doradztwo inwestycyjne, w szczególności w zakresie funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank</p>	<p>Procedury:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Polityka zarządzania konfliktami interesów Credit Agricole Bank Polska S.A. 2) Kodeks Etyki Credit Agricole Bank Polska S.A. 3) Kodeks Postępowania Grupy Credit Agricole 4) Polityka przeciwdziałania korupcji w Credit Agricole Bank Polska S.A. 5) CA 33/2021 „Przyjmowanie i przekazywanie zachęt w zakresie usług MiFID świadczonych przez Bank” 6) CA102/2023 „Działania rozwojowe w Credit Agricole Bank Polska S.A.” 7) CA 38/2021 „Potwierdzenie wiedzy w zakresie instrumentów i usług finansowych oferowanych przez Credit Agricole Bank Polska S.A.” 8) CA 18/2020 „Ocena wiedzy i kompetencji pracowników Pionu Rynków Finansowych zgodnie z wymogami MiFID II” 9) CA 127/2017 „Organizacja Systemu Kontroli Wewnętrznej w Credit Agricole Bank Polska S.A.” <p>Środki (proceduralne, organizacyjne):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wdrożone jasne, zrozumiałe i przejrzyste zasady dot. przyjmowania i przekazywania prezentów i innych korzyści (świadczeń pieniężnych i niepieniężnych - zachęty). Bank w związku ze świadczeniem Usług MiFID nie przyjmuje ani nie przekazuje jakichkolwiek świadczeń pieniężnych, w tym opłat i prowizji ani jakichkolwiek świadczeń niepieniężnych, z wyłączeniem wskazanych w procedurze wewn. 2. Wdrożony monitoring przyjętych i przekazanych zachęt oraz odpowiednie kontrole na II linii - realizowane przez Pion Compliance. 3. Wdrożony system szkoleń obowiązkowych dla pracowników banku i członków organu banku, w tym w zakresie zasad etycznego postępowania, identyfikowania, zgłaszania i zarządzania konfliktami interesów, 4. System szkoleń certyfikacyjnych dla pracowników wdrożony w ramach procesu potwierdzania wiedzy w zakresie instrumentów i usług finansowych oferowanych przez Credit Agricole Bank Polska S.A.
<p>relacje z Klientami</p>	<p>zawarcie transakcji w przypadku, gdy więcej niż jeden Klient składa zapytanie o warunki transakcji, na jakich Bank gotowy jest ją zawrzeć, a Bank</p>	<p>1) wykonywaniu zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych na rachunek Klienta</p>	<p>Procedury:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Polityka zarządzania konfliktami interesów Credit Agricole Bank Polska S.A. 2) Kodeks Etyki Credit Agricole Bank Polska S.A. 3) Kodeks Postępowania Grupy Credit Agricole 4) CA 48/2019 „Zawieranie transakcji z Klientami w Pionie Rynków Finansowych” 5) CA102/2023 „Działania rozwojowe w Credit Agricole Bank Polska S.A.” 6) CA 18/2020 „Ocena wiedzy i kompetencji pracowników Pionu Rynków Finansowych zgodnie z wymogami MiFID II”

Załącznik nr 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.

	rozpatruje te zapytania łącznie;		<p>Środki (proceduralne, organizacyjne):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wdrożone odpowiednie zasady dot. rozpatrywania zapytań klientów o warunki zawarcia transakcji: w przypadku, gdy więcej niż jeden Klient składa zapytanie o warunki Transakcji, na jakich Bank gotowy jest ją zawrzeć (ang. request for quotation, RFQ), dealer nie rozpatruje tych zapytań łącznie. 2. Wdrożony system szkoleń obowiązkowych dla pracowników banku i członków organu banku, w tym w zakresie zasad etycznego postępowania. 3. Szkolenia certyfikacyjne z zakresu produktów i usług inwestycyjnych.
relacje z Klientami (transakcje własne Banku)	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	1) wykonywaniu zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych na rachunek Klienta	<p>Procedury:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Polityka zarządzania konfliktami interesów Credit Agricole Bank Polska S.A. 2) Kodeks Etyki Credit Agricole Bank Polska S.A. 3) Kodeks Postępowania Grupy Credit Agricole 4) CA 48/2019 „Zawieranie transakcji z Klientami w Pionie Rynków Finansowych” 5) CA102/2023 „Działania rozwojowe w Credit Agricole Bank Polska S.A.” 6) CA 18/2020 „Ocena wiedzy i kompetencji pracowników Pionu Rynków Finansowych zgodnie z wymogami MiFID II” <p>Środki (proceduralne, organizacyjne):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wdrożone odpowiednie zasady dot. wykonywania zleceń klientów. Bank wykonuje zlecenia Klientów w zakresie zawarcia Transakcji, gdy są spełnione warunki określone w Umowie Ramowej oraz gdy specyfika określonej Transakcji, a także sytuacja rynkowa stwarzają przesłanki umożliwiające Bankowi nabycie lub zbycie Instrumentów Finansowych na rachunek własny Banku. 2. Wdrożony system szkoleń obowiązkowych dla pracowników banku i członków organu banku, w tym w zakresie zasad etycznego postępowania, 3. Szkolenia certyfikacyjne z zakresu produktów i usług inwestycyjnych
działalność operacyjna pracowników (dostęp do informacji poufnych i stanowiących tajemnicę zawodową)	osoba zaangażowana może wykorzystywać informacje poufne lub stanowiące tajemnicę zawodową do wykonywania transakcji osobistych	1) wykonywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych na rachunek Klienta 2) przyjmowanie i przekazywanie zleceń nabycia lub zbycia instrumentów finansowych, w szczególności jednostek uczestnictwa funduszy	<p>Procedury</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Polityka zarządzania konfliktami interesów Credit Agricole Bank Polska S.A. 2) Kodeks Etyki Credit Agricole Bank Polska S.A. 3) Kodeks Postępowania Grupy Credit Agricole 4) CA15/2022 „Wykrywanie i przeciwdziałanie nadużyciom na rynku” 5) Regulamin ochrony przepływu informacji poufnych oraz stanowiących tajemnicę zawodową w Credit Agricole Bank Polska S.A.

Załącznik nr 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.

		<p>inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank</p> <p>3) nabywaniu lub zbywaniu na własny rachunek instrumentów finansowych</p> <p>4) wymiana walutowa, w przypadku gdy jest to związane z działalnością w zakresie wskazanym w pkt 1) i 3)</p> <p>5) doradztwo inwestycyjne, w szczególności w zakresie funduszy inwestycyjnych dystrybuowanych przez Bank</p>	<p>6) Regulamin inwestowania przez osoby zaangażowane w Credit Agricole Bank Polska S.A.</p> <p>7) Polityka Bezpieczeństwa Informacji</p> <p>8) Szczegółowa struktura organizacyjna Banku</p> <p>9) Regulaminy organizacyjne jednostek Banku</p> <p>10) CA102/2023 „Działania rozwojowe w Credit Agricole Bank Polska S.A.”</p> <p>11) CA 38/2021 „Potwierdzenie wiedzy w zakresie instrumentów i usług finansowych oferowanych przez Credit Agricole Bank Polska S.A.”</p> <p>12) CA 18/2020 „Ocena wiedzy i kompetencji pracowników Pionu Rynków Finansowych zgodnie z wymogami MiFID II”</p> <p>13) CA 127/2017 „Organizacja Systemu Kontroli Wewnętrznej w Credit Agricole Bank Polska S.A.”</p> <p>Środki (proceduralne, organizacyjne i techniczne)</p> <p>1. Przyjęte zasady w zakresie przepływu informacji poufnych i stanowiących tajemnicę zawodową oraz zawierania i zgłaszania transakcji osobistych przez osoby zaangażowane:</p> <ul style="list-style-type: none"> - obowiązek zgłaszania do Compliance wejścia w posiadanie informacji poufnej oraz stanowiącej tajemnicę zawodową, - obowiązek zgłaszania do Compliance transakcji osobistych, <p>2. Struktura organizacyjna Banku zapewniająca organizacyjne oddzielenie, a także właściwy nadzór nad jednostkami zajmującymi się wykonywaniem czynności, które wiążą się z ryzykiem powstania konfliktu interesów oraz właściwy podział kompetencji poszczególnych departamentów i jednostek organizacyjnych Banku z uwzględnieniem rozdzielenia funkcji kontrolnych od operacyjnych.</p> <p>3. Bariery informacyjne oraz zasady właściwego postępowania z informacjami szczególnie chronionymi - w postaci rozwiązań organizacyjnych, systemowych oraz odpowiednich zapisów proceduralnych, m.in.</p> <ul style="list-style-type: none"> - ograniczenie dostępu do systemów informatycznych, - okresowy przegląd dostępu, - ograniczenie dostępu do fizycznie wydzielonych pomieszczeń, - proceduralne ograniczenie dostępu do informacji, w tym informacji poufnej i stanowiącej tajemnicę zawodową, <p>4. Kontrole i wskaźniki monitorowane na II linii przez Compliance – w zakresie przeciwdziałania i wykrywania naruszeń na rynku, przepływu informacji poufnej, inwestowania przez osoby zaangażowane.</p> <p>5. Wdrożony system szkoleń obowiązkowych dla pracowników banku i członków organu banku, w tym w zakresie zasad etycznego postępowania, identyfikowania, zgłaszania i zarządzania konfliktami interesów, zasad postępowania z informacją</p>
--	--	---	--

Załącznik nr 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.

			<p>poufną i tajemnicą zawodową, zasad wykonywania transakcji na własny rachunek przez osoby zaangażowane/odpowiednie osoby,</p> <p>6. System szkoleń certyfikacyjnych dla pracowników wdrożony w ramach procesu potwierdzania wiedzy w zakresie instrumentów i usług finansowych oferowanych przez Credit Agricole Bank Polska S.A.</p>
--	--	--	---