

POLITIQUE EN MATIÈRE DE CONFLITS D'INTÉRÊTS : APERÇU

Aperçu des principaux points de la politique en matière de conflits d'intérêts chez NN Belgium.

Art. 1^{er} – Objet

NN Belgium doit prendre les mesures nécessaires pour mener ses activités de manière honnête et loyale et conformément aux intérêts de ses clients. Un des moyens d'atteindre cet objectif consiste à surveiller en permanence les éventuels conflits d'intérêts qui pourraient constituer un obstacle à une prestation de services optimale. Conformément à la législation belge, NN Belgium est tenue de prendre toutes les mesures nécessaires et administratives afin d'identifier les conflits d'intérêts, les prévenir et les gérer. Un aperçu de la politique de NN Belgium en matière de conflits d'intérêts et les informations qui permettent aux clients de comprendre quelles sont les mesures prises par NN Belgium pour garantir leurs intérêts de manière optimale sont repris ci-après.

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

Un conflit d'intérêts est un conflit qui naît lorsque des intérêts contradictoires existent entre deux ou plusieurs personnes ou entités, pouvant entraîner une perte pour le client.

Des conflits d'intérêts peuvent également survenir du fait de l'interaction entre les différentes responsabilités assumées par NN Belgium (assureur, distributeur, gestionnaire de sinistre, société filiale du Groupe NN).

À titre d'exemple, un tel conflit pourrait se présenter entre les parties mentionnées ci-après :

- un ou plusieurs clients ;
- NN Insurance Belgium S.A. (assureur) ;
- NN Insurance Services Belgium S.A. (assureur, distributeur, gestionnaire de sinistre) ;
- un ou plusieurs collaborateurs de NN Belgium ;
- le Groupe NN;
- un ou plusieurs intermédiaires non liés.

Art. 3 – Conflits d'intérêts pouvant survenir et quelques exemples

Les conflits d'intérêts ou sources de conflits d'intérêts susceptibles de porter préjudice aux intérêts du ou des clients ont été répertoriés par le management de NN Belgium et consignés dans un registre des conflits d'intérêts. L'identification sera actualisée en fonction des changements au sein des départements ou de l'évolution des incidents.

Quelques exemples de situations dans lesquelles un conflit d'intérêts pourrait survenir (énumération non exhaustive) :

- les représentants de NN Belgium ayant obtenu des informations confidentielles d'un client peuvent les utiliser au détriment d'un autre client et/ou au bénéfice de clients privilégiés ;
- lorsque des cadeaux (y compris non pécuniaires) sont reçus par les employés et/ou les managers de NN Belgium et que ceci influence leur comportement, par exemple l'octroi d'avantages à un ou plusieurs clients et/ou groupes de clients ;
- le fait de recevoir d'une autre personne que le client pour un service en faveur du client une incitation sous la forme d'argent, de marchandises et de services s'écartant de la provision ou de la rémunération habituelles pour ce service.

Art. 4 – Quelles sont les mesures prises par NN Belgium pour prévenir les conflits d'intérêts ?

Les mesures nécessaires ont été prises par NN Belgium pour gérer chaque conflit identifié et pour éviter que le client ne subisse de fâcheuses conséquences. Ces mesures sont adaptées à la nature des problèmes qui peuvent se présenter. Pour chaque conflit d'intérêts, une ou, si nécessaire, plusieurs des solutions présentées ci-après sont proposées :

1. Réglementation/procédures internes en matière de conflits d'intérêts

Une réglementation interne destinée aux collaborateurs ainsi que les procédures nécessaires à la gestion des conflits d'intérêts ont été mises en place au sein de NN Belgium.

2. Protection de la confidentialité des données

Le règlement du travail de NN Belgium interdit à tous les collaborateurs d'abuser de leur fonction en s'impliquant dans des affaires qui, directement ou indirectement, concernent leurs propres intérêts ou les intérêts des membres de leur famille.

Des mesures organisationnelles ont été prises par NN Belgium en matière de traitement confidentiel des données sensibles. Ces mesures prévoient un traitement physiquement distinct des informations, également appelé « Chinese Walls ».

3. Publicité des conflits d'intérêts

Si les mesures prises ne suffisent pas pour protéger les intérêts d'un client avec une certitude raisonnable, le client concerné est clairement et complètement informé de la nature générale ou de la cause de ces conflits d'intérêts afin que celui-ci puisse prendre une décision mûrement réfléchie.

4. Autorisation explicite du client

Un dossier sera établi en cas d'accord verbal entre NN Belgium et le client concernant la réglementation d'un éventuel conflit d'intérêts.

5. Tenue d'un registre des conflits d'intérêts

Les conflits d'intérêts qui sont effectivement survenus et dans le cadre desquels il existe un risque réel qu'il soit porté préjudice aux intérêts d'un ou de plusieurs clients sont repris dans un registre des conflits d'intérêts et communiqués au client concerné. Les procédures seront adaptées si nécessaire pour mieux contrôler le risque.

Art. 6 – Incitants reçus par NN Belgium

6.1 Assurance placement branche 23

Rétrocessions

À l'achat d'un fonds branche 23 de NN Investment Partners, NN Insurance Belgium perçoit des rétrocessions. Cette indemnité est une partie de l'indemnité de gestion. Le pourcentage de la rétrocession varie en fonction du compartiment du fonds branche 23. Le pourcentage des rétrocessions se situe dans une fourchette de pourcentage de l'indemnité de gestion : entre 40 % et 75 %.

L'investisseur trouve le pourcentage l'indemnité de gestion de chaque compartiment du prospectus du fonds branche 23 (prospectus intégral ou abrégé). Ce document est disponible sur www.nn.be.

La rétrocession reçue par NN Insurance Belgium correspond à un pourcentage de l'indemnité de gestion suivant ce qui a été convenu avec NN Investment Partners, multiplié par le total des actifs détenus en moyenne dans le fonds par les clients de NN Insurance Belgium pendant la période concernée.

NN Insurance Belgium perçoit cette rétrocession parce que le service offert aux clients ne prend pas fin après la vente d'un fonds branche 23: NN Insurance Belgium fournit des informations au client pendant toute la durée d'un fonds branche 23. Ce service peut par exemple consister à :

- fournir des **informations** et les calculs sur la valeur nette d'inventaire et son évolution ;
- adapter les **fiches commerciales** des fonds proposés à la vente ;

- assurer un **suivi des informations** au sujet des *corporate actions* (paiement de dividendes, fusions, etc.) ;
- élaborer un **scénario économique** et une **stratégie de placement** ;
- effectuer une **analyse de risque interne** d'un fonds branche 23;
- **publier** des informations sur Internet ;
- **répondre** aux questions des clients.

Art. 7 – Incitants payés par NN Belgium

Pour tout complément d'information sur les incitants, payés par **NN Belgium**, le client peut prendre contact avec son courtier en assurances.

Art. 8 – Informations complémentaires

Pour tout complément d'information sur la politique en matière de conflits d'intérêts, le client peut prendre contact avec son courtier en assurances et demander la version complète de la Policy NN Belgium concernant la prévention/la gestion des conflits d'intérêts avec les clients.

Les informations complémentaires seront communiquées au client à la première demande. Le client est prié de s'adresser à cette fin à Customer Service - Telecel **NN Belgium** – tel. : +32 2 407 7000.

Que faut-il entendre par...?

- **NN Belgium:** NN Insurance Belgium SA & NN Insurance Services Belgium SA
- **NN Insurance Belgium:** NN Insurance Belgium SA
- **NN Insurance Services Belgium :** NN Insurance Services Belgium SA