

## QNB LEASING ÇIKAR ÇATIŞMALARİ POLİTİKASI

### I. YETKİ&YÖNETİM

Şirketimiz üst yönetimi; QNB Bank ve Grubunun kendi arasında, Şirketimiz ve Grubu yöneticileri, çalışanları, ortakları ve bu sayılan taraflarla müşterilerimiz arasında ya da müşterilerimizin kendi aralarında oluşabilecek çıkar çatışmalarının belirlenmesi, önlenmesi ve yönetilmesi için bir Politika oluşturmakla yükümlüdür. Grup Üst Yönetimi tarafından yayınlanan bu politika temel olarak, QNB Bank Yasal Uyum Bölümünün ön onayını takiben QNB Finansal Kiralama A.Ş. tarafından yayınlanır.

Şirketimizde görev yapan tüm personel bu Politikanın farkında olmak ve buna uygun davranmak mecburiyetindedir.

Şirketimiz Üst Yönetimi; gerekirse bu Politikayı Hukuk Departmanı ve Yasal Uyum görevlisinin tavsiyesi ile QNB Yasal Uyum Başkanlığının muvaffakatı üzerine gözden geçirmekle ve düzenleyici / yasal otoriteler tarafından yapılan değişiklikler kadar, Şirketimiz ve Grubunun stratejik amaçları ya da içsel ve dışsal (piyasa) değişikliklerini de takip ederek güncelliğini korumakla yükümlüdür.

### II. ÇIKAR ÇATIŞMALARININ BELİRLENMESİ VE YÖNETİLMESİ

Şirketimiz ve Grubu, çıkar çatışmalarını önlemek, yönetebilmek ve uygun seviyede bağımsızlığı sağlayabilmek için Şirketimizin büyüklüğüne, organizasyon yapısına ve yürütülen aktivitelerin doğası, büyüklüğü ve karmaşasına uygun bir takım kriterler belirleyerek prosedürler hazırlamakta ve bunların güncelliklerini korumaktadır. Bu bağlamda ilgili kişilerden, müşterilerin çıkarlarına zarar verebilecek nitelikteki muhtemel çıkar çatışmalarını nasıl yönetecekleri konusunda hazırlıklı olmaları beklenmektedir.

Şirketimiz ve Grubu; müşterilere hizmet sağlanması sürecinde oluşan veyahut bu süreçle ilişkili olmaksızın herhangi bir şekilde müşterilerin çıkarlarına zarar verme ihtimali bulunan çıkar çatışması tiplerinin belirlenmesi amacıyla, aşağıda sayılan kriterleri dikkate alarak hareket eder:

- Sonuçları müşterinin menfaatinden uzak olacak şekilde müşteri adına işlem gerçekleştirmek ya da müşteriye sağlanan hizmet sonucunda bir çıkar sağlamak, □ Bir müşterinin çıkarlarını başka bir müşterinin çıkarlarının üstünde tutmak, bu yolla finansal ya da finansal olmayan teşvikler sağlamak,
- Müşteri dışında herhangi bir kişiden, müşteriye sağlanan hizmetle bağlantılı olarak standart komisyon ya da ücret dışında, para, mal ya da hizmet şeklinde bir teşvik almak ya da alacak olmak,
- Bir müşteri tarafından verilecek ya da verilmiş olan bir hizmetle ilgili olarak para, mal, hizmet şeklinde bir teşvik alınması ya da alınacak olması.

Şirketimiz adına veya tarafından sağlanan, çıkar çatışması oluşturarak ya da bu tür çatışmaların doğmasına neden olarak müşterilerimizin zarar görmesine sebebiyet verecek hususlara ilişkin örnekler EK 1'de gösterilmiştir.

Genel olarak, QNB Bank ve grubu çıkar çatışmalarının yönetilebilmesi için gerekli tedbirleri almakta ve bu amaçla çalışmalar (örneğin Chinese walls) yürütmektedir. Prosedürler, yürütülen çalışmalar ve alınan tedbirlerin amacı; çıkar çatışmalarına neden olabilecek farklı iş alanlarında faaliyet gösteren ilgili kişilerin faaliyetlerini şirketin ve Grubun faaliyetlerinin büyüklüğünden ve müşteri çıkarlarına maddi zarar verme riskinden uygun ölçüde bağımsız olarak yürütmelerini sağlamaktır. Şirket özellikle aşağıdaki konularda etkin prosedürler oluşturmuştur:

- Herhangi bir kişinin, bir ilgili kişinin hizmet ya da faaliyetler gerçekleştirme yöntemini uygunsuz bir şekilde etkileyebilmesinin engellenmesi ve/veya kısıtlanması,
- Paylaşılan bilginin bir ya daha fazla müşterinin çıkarlarına zarar verme ihtimali bulunan durumlarda, çıkar çatışması riski bulunan faaliyetleri yapan ilgili kişilerin arasında bilgi paylaşımının engellenmesi ve/veya kısıtlanması, □ Temel olarak şirket ve/veya Grup adına müşteri ile temas halinde bulunanların ve ilgili kişilerin aldığı ücret ile çıkar çatışması bulunabilecek başka bir pazarlama faaliyeti yürüten farklı ilgili kişilerin aldığı ücret/bu kişiler tarafından yaratılan gelirler arasında doğrudan bulunan bağlantıların ve her türlü teşviğin kaldırılması,

Şirketimiz ve QNB Bank Grubu tarafından çıkar çatışmalarının yönetilebilmesi için uygun kriterler ve faaliyetler uygulamaya konmuştur. Bu kriter ve faaliyetlere, ilgili talimat ve prosedürlerde yer verilmiştir. Söz konusu iç düzenlemelerimiz oluşturulurken, çıkar çatışmalarına neden olabilecek farklı işlerle uğraşan ilgili kişilerin, Şirketimiz ve Banka Grubu faaliyetlerinden, büyüklüğünden ve müşteri çıkarlarına maddi zarar verme riskinden uygun ölçüde bağımsız olmaları dikkate alınmıştır. Bu doğrultuda Şirketimiz personelinin görev tanımları, yazılı olarak belirlenmiştir. Yine personelimizin performans ve ödüllendirme kriterleri de açıkça belirlenmiş ve kendilerine duyurulmuştur.

Şirketimiz çalışanları potansiyel ya da gerçekleşmiş bir çıkar çatışmasını farkedirse bu olayı ihbar hattını kullanarak bildirmelidir. İhbar hattı içerden öğrenenlerin ticareti ya da piyasa manipülasyonu oluşturulacak bir işlemin farkedilmesi halinde izlenen bilgilendirme işlemidir. Bu tür işlemleri farkedenden personel, İç Denetim Departmanına bilgilendirme yapabilir. Bu konuda bilgilendirme yapılabilecek mail adresi aşağıda verilmiştir:

[selim.murat@qnbfl.com](mailto:selim.murat@qnbfl.com)

Tespit edilen çıkar çatışmaları her bir departman tarafından kayıt altına alınır. Departmanlar iç kontrol sistemlerinin yeterliliğini değerlendirir ve alınan tedbirler ile prosedürlerin yetersiz olduğu düşünülürse, alternatif veya ek tedbirleri değerlendirmek üzere gerekli hallerde İç Denetim Departmanına bilgi verilir.

Şirketimiz, potansiyel bir çıkar çatışması durumunda müşterilerini zamanında ve uygun şekilde bilgilendirmek zorundadır (III. Bölüm - Müşterilere Açıklanması'na bakınız).

### **III. MÜŞTERİLERE AÇIKLANMASI**

Şirket çıkar çatışmalarının yönetilebilmesi için Grup düzeyinde yapılan organizasyonel ve operasyonel düzenlemelerin müşterilerin çıkarlarına zarar gelme riskini yeterli derecede engellemediği yönünde bir kanıya varırsa, müşteriler ile işlem yapmadan önce, kendilerine çıkar çatışmasının genel yapısı ve kaynağı hakkında kayıt ortamında açık bilgi verir. Bu bilgilendirme, müşterinin kategorisini de dikkate alarak, müşterinin çıkar çatışması yaşanması halinde verilecek hizmetle ilgili olarak bilinçli bir tercih yapabilmesini sağlayacak ölçüde detaylı bilgi içerir.

### **IV. MÜŞTERİLERİN BİLGİLENDİRİLMESİ**

Müşterinin çıkar çatışmalarına ilişkin detaylı bilgi talep etmesi durumunda Şirketimiz "Çıkar Çatışmaları Politikası" dokümanının geçerli versiyonunu müşteriye sunar.

### **V. ZARARA YOL AÇABİLECEK ÇIKAR ÇATIŞMALARINA İLİŞKİN HİZMET VE FAALİYETLERİN KAYIT ALTINA ALINMASI**

Şirketimiz ve Grup şirketleri doğrudan veya dolaylı olarak müşterilerine sağladıkları, çıkar çatışması oluşturarak müşterilerinin çıkarlarına maddi zarar verebilecek her türlü hizmet ve faaliyetleri nedeniyle oluşacak kayıtları düzenli olarak güncellemek ve saklamak zorundadır.

#### **EK 1**

Çıkar çatışması örnekleri:

Şirketimiz ve Grubu ile mevcut/ potansiyel müşteri arasında:

- Şirketimiz ve\veya Grubunun bir şirketin finansal durumunun bozulması ile ilgili bilgi sahibi olmasına rağmen, finansal varlıkları ile ilgili işlemleri sürdürmesi.
- Şirketimiz ve\veya Grubu çalışanının, bir müşterisinden bağımsızlığını ve dürüstlüğüne etkileyebilecek bir hediye kabul etmesi.
- Şirketimiz ve\veya Grubu yöneticilerinin müşteri şirketlerinin yönetim kurulu ve\veya komitelerine katılması.

- Şirket içi işlemlerin defter değerini yükseltmesi ya da talep üzerinde yanlış yönlendirecek bir etkiye sahip olması.
- Şirketimiz ve\veya Grubu çalışanlarının, şirketin ve bankanın önemli bilgilerine dayanarak kişisel hesaplarına alış satış yapması ( insider trading).
- Akraba ve personel aracılığı ile gelen müşterilere büyük oranda faiz ve komisyon avantajı sağlamak.
- Müşteriden hediye kabul ederek müşterinin operasyonel işlemlerinin hızlandırılması.
- Müşteriden hediye veya komisyon olarak müşteriden alınacak faiz ve komisyonlarda müşteriye avantaj sağlanması.
- Olumsuz müşteri istihbaratı ve olumsuz bilanço verilerine karşın müşteriden alınan komisyon veya hediye karşılığı mali analiz raporunun olumlu hazırlanması.
- Bilanço verileri ve mali durumu olumsuz olan müşteriden ek teminat istenmesi durumunda müşterinin Şirket yetkililerine komisyon veya hediye önermesiyle ek teminattan vazgeçilmesi.
- Mevcut müşterilerle ilgili istihbarat ve özel bilgilerin şirket dışında paylaşılması.

Mevcut ya da potansiyel müşteriler arasında:

- Maddi çıkarları olan müşterilerin çıkar çatışması.
- Belirli müşterilerle yapılan işlemlerin, diğer müşterilerden öncelikli olarak gerçekleştirilmesi.