

Résumé de la politique de BMI sur les conflits d'intérêts au titre de la directive MiFID II



BMO Marchés
des capitaux

Ici, pour vous:

Introduction et application

Le présent document résume la politique sur les conflits d'intérêts adoptée par Bank of Montreal Ireland PLC (« BMI »). L'objet du présent résumé de la politique sur les conflits d'intérêts (la « politique ») est de veiller à ce que les mesures appropriées soient prises pour reconnaître, prévenir et gérer les conflits d'intérêts. La politique s'applique à BMI et à son personnel.

Objectifs de la politique

Les conflits d'intérêts réels ou potentiels sont inhérents aux groupes de services financiers tels que BMI. En vertu de la directive MiFID II et des dispositions de mise en œuvre correspondantes, BMI est tenue d'établir et de mettre à exécution des arrangements organisationnels et administratifs efficaces en vue de prendre les mesures appropriées pour reconnaître, surveiller, prévenir et gérer les conflits d'intérêts.

Qu'est-ce qu'un conflit d'intérêts?

Le conflit d'intérêts est un ensemble de circonstances présentant un risque qu'une décision soit prise ou qu'une action ou omission soit commise subjectivement et nuise aux intérêts d'un client. Il y a un conflit d'intérêts lorsque BMI, une de ses sociétés affiliées ou un membre de son personnel est susceptible d'être avantagé au détriment d'un client ou lorsqu'un client est susceptible d'être avantagé au détriment d'un autre client. Les clients sont notamment les clients existants et tout client potentiel.

Le conflit d'intérêts peut être réel, potentiel ou apparent :

- Il y a un conflit d'intérêts **réel** lorsque les circonstances entraînent un risque réel d'atteinte aux intérêts d'un client.
- Il y a un conflit d'intérêts **potentiel** lorsqu'un conflit d'intérêts réel peut naître des circonstances actuelles.
- Il y a un conflit d'intérêts **apparent** lorsqu'un tiers disposant de renseignements incomplets ou inexacts considère que BMI, ses sociétés affiliées ou les membres de son personnel sont touchés ou visés par un conflit d'intérêts.

Reconnaître les conflits d'intérêts

Les circonstances suivantes peuvent donner lieu à un conflit d'intérêts pour BMI :

- Conflits personnels : entre les intérêts des membres du personnel et des clients de BMI ou de ses sociétés affiliées;
- Conflits entre clients : intérêts divergents de deux ou plusieurs clients de BMI;
- Conflits entre la société et un client : intérêts de BMI ou de ses sociétés affiliées et intérêts d'un client;
- Conflits entre nos divisions opérationnelles : intérêts de clients de divisions opérationnelles ou d'entités juridiques distinctes.

BMI peut potentiellement ou réellement faire face à un conflit d'intérêts lorsque nous, nos sociétés affiliées ou un membre de notre personnel :

- réalisons un profit financier ou évitons une perte financière aux dépens d'un client;
- avons intérêt à ce qu'un service soit rendu à un client ou une opération soit effectuée au nom d'un client qui ne sont pas dans l'intérêt du client;
- sommes motivés financièrement ou autrement à favoriser les intérêts d'un client ou d'un groupe de clients au détriment d'un autre client;
- exerçons les mêmes activités qu'un client;

- recevons ou recevrons d'une personne autre que le client un avantage incitatif en lien avec un service fourni au client, sous forme d'avantages ou de services pécuniaires ou autres.

En bref, il y a conflit d'intérêts lorsque des intérêts personnels et professionnels peuvent être concurrents.

Prévenir et gérer les conflits d'intérêts

BMI prévient ou gère les conflits d'intérêts en utilisant toute procédure ou mesure ou toute combinaison de procédures ou de mesures figurant dans la liste suivante :

- *Obstacles à l'information* – Arrangements internes tels que le cloisonnement de l'information ou les obstacles physiques visant à limiter la circulation de l'information entre différentes personnes ou différents secteurs de manière à séparer l'information entre les domaines d'activité « publics » et « privés ».
- *Supervision* – Supervision distincte des personnes dont les fonctions peuvent consister à accomplir des activités pour des clients pouvant entrer en conflit avec d'autres clients.
- *Influence* – Mesures visant à empêcher toute personne d'exercer une influence inappropriée sur des décisions ou des activités.
- *Activités* – Mesures visant à prévenir ou à contrôler la participation simultanée ou séquentielle d'une personne à des activités.
- *Séparation des tâches* – Mesures pratiques faisant en sorte que des personnes ou des équipes exerçant des activités potentiellement conflictuelles puissent fonctionner indépendamment les unes des autres.
- *Avantages incitatifs* – Le personnel de BMI n'est pas autorisé à accorder ou à accepter des paiements ou des avantages non pécuniaires à moins que le paiement ou l'avantage ne fasse partie d'une catégorie d'avantages incitatifs acceptables.
- *Rémunération* – Élimination de tout lien direct entre la rémunération des personnes participant à une activité et la rémunération ou les revenus générés par une autre personne lorsque ces activités peuvent donner lieu à un conflit d'intérêts.
- *Sensibilisation et formation* – Formation et promotion d'une culture d'intégrité.
- *Information* – Établissement d'arrangements et de contrôles organisationnels et administratifs efficaces pour la gestion des renseignements internes et confidentiels, par exemple des listes de surveillance, des listes restreintes et des listes grises.

La liste ci-dessus n'est pas exhaustive. S'il y a lieu, on peut combiner les mesures et les procédures susmentionnées afin de gérer les conflits d'intérêts et s'assurer d'un niveau d'indépendance approprié.

Communication en dernier recours

Si les arrangements organisationnels ou administratifs pris par BMI afin d'éviter que les conflits d'intérêts n'aient une incidence négative sur les intérêts du client ne suffisent pas à empêcher avec une certitude raisonnable le risque d'atteinte aux intérêts du client, avant d'effectuer des opérations en son nom, BMI lui communiquera clairement et précisément la nature du conflit d'intérêts, la nature générale des conflits d'intérêts, les sources de conflits d'intérêts, les risques courus et les mesures prises pour atténuer ces risques. Une telle communication est une mesure de dernier recours, la prévention étant l'objectif premier.

Refus d'agir

Dans certaines circonstances, BMI peut être incapable de gérer efficacement un conflit d'intérêts et doit donc refuser d'agir pour le client.

Surveillance

Le Service de la conformité et les organes de direction de BMI assurent la surveillance des conflits d'intérêts et passent en revue une fois par an la politique sur les conflits d'intérêts et les arrangements pris pour reconnaître, prévenir et gérer les conflits d'intérêts au sein de BMI.