

1. Objectif

Afin d'identifier les types de conflits d'intérêts qui pourraient survenir, dans le cadre de la fourniture de services d'investissements, de services connexes et des autres activités du groupe qui pourraient porter atteinte aux intérêts des Clients, Milleis apporte une vigilance particulière notamment aux situations suivantes :

- Lorsque la Banque est susceptible de réaliser un gain financier ou d'éviter une perte financière au détriment d'un Client ;
- Lorsque la Banque a un intérêt au résultat d'un service fourni au Client ou d'une transaction réalisée pour le compte de celui-ci qui est différent de l'intérêt du Client au résultat ;
- Lorsque la Banque est incitée, pour des raisons financières ou autres, à privilégier les intérêts d'un autre Client par rapport aux intérêts du Client auquel le service est fourni ;
- Lorsque la Banque reçoit ou recevra d'un tiers autre que le Client, un avantage financier en vue de favoriser les intérêts d'un Client au détriment d'un autre.

2. Définition du conflit d'intérêts

Ainsi, un conflit d'intérêt survient quand les intérêts d'un Client (ou d'un prospect) peut se trouver en concurrence avec ceux d'un autre Client, voire de Milleis, et qu'en conséquence, il y a un risque que les intérêts d'un ou de plusieurs de ces Clients se trouvent lésés.

3. Politiques et procédures de gestion des conflits d'intérêts

Afin d'assurer la protection et la primauté des intérêts de nos Clients, Milleis s'appuie sur des procédures internes et des politiques visant à prévenir, identifier les situations de conflit d'intérêts et à y remédier, le cas échéant, conformément à la réglementation en vigueur. Ce dispositif est notamment complété par une organisation des activités fondamentale à la conduite de nos affaires afin d'agir au mieux des intérêts de nos Clients.

Il recouvre notamment les mesures suivantes :

- Des dispositions déontologiques applicables aux collaborateurs relatives notamment aux transactions personnelles et aux mandats et fonctions externes ;
- Un encadrement des personnes impliquées dans une activité pouvant générer un conflit d'intérêts avec l'obligation de conduire leurs activités de manière indépendante (autonomie des activités et des fonctions) ;
- Des politiques de gestion des cadeaux et invitations reçus et offerts ont été mises en œuvre ;
- Un examen systématique dans le cadre de la revue des nouveaux produits ;
- Un examen systématique dans le cadre de la revue des dispositifs de rémunération variable (hors dispositions contractuelles) ;
- Des sessions de formation.

4. Gestion des conflits d'intérêts potentiels

Dans les cas où les dispositions ci-dessus ne suffisent pas à garantir avec une assurance raisonnable que le risque de porter atteinte aux intérêts des Clients sera évité, Milleis peut estimer approprié de recourir à l'une des modalités suivantes de gestion des conflits :

- Informer le(s) Client(s) de la nature et/ou de la source du conflit afin de recueillir son (leur) accord formel préalablement à toute action en son (leur) nom ; l'information tient compte de la catégorisation du Client et est suffisamment détaillée afin de permettre au Client de prendre une décision avisée ; ou
- Dans certaines circonstances, refuser l'opération envisagée, préalablement ou postérieurement à l'information du Client.

5. Changements apportés à la politique de gestion des conflits d'intérêts

La Banque vérifiera régulièrement, et au moins une fois par an, que le contenu de sa politique en matière de conflits d'intérêts est encore d'actualité.