

La brochure *Conventions de compte, information sur la relation avec les clients et autres renseignements* est mise à jour afin de compléter la déclaration actuelle relative aux conflits d'intérêts. Vous trouverez d'autres précisions ci-dessous.

Conflits d'intérêts

En vertu des lois sur les valeurs mobilières, IG Gestion de patrimoine, ses employés et ses conseillers doivent prendre des mesures raisonnables pour reconnaître les conflits d'intérêts importants, existants ou raisonnablement prévisibles, entre la société, les employés, les conseillers et nos clients et pour régler ces conflits dans l'intérêt des clients. Nous devons éviter tout conflit d'intérêts important s'il n'est pas réglé dans l'intérêt du client ou s'il ne peut pas l'être.

Nous avons adopté un processus, des politiques et des procédures internes pour nous aider à reconnaître, régler et réduire au minimum les conflits d'intérêts qui peuvent survenir dans les opérations traitées pour nos clients. Les conseillers ont l'obligation de porter à votre attention tout conflit d'intérêts dès qu'ils en ont connaissance. Certains conflits d'intérêts peuvent se produire uniquement dans des circonstances précises, alors que d'autres peuvent se produire couramment. Voici un aperçu des principaux conflits d'intérêts qui peuvent survenir et une brève description de la façon dont nous les gérons pour vous.

CONFLITS D'INTÉRÊTS POUVANT SURVENIR DANS DES CIRCONSTANCES PRÉCISES

Situation	Comment nous gérons ces situations
<p>1. Dans certaines circonstances, nous pouvons conclure avec vous ou en votre nom des opérations sur titres impliquant un émetteur ou une partie prenante qui est affilié à IG Gestion de patrimoine ou qui entretient une relation d'affaires avec notre société.</p>	<p>Nous sommes tenus par la législation sur les valeurs mobilières de vous divulguer certains faits pertinents se rapportant aux opérations, qui sont décrits dans les sections suivantes intitulées « Émetteurs reliés et émetteurs associés » et « Entités reliées inscrites ». Vous trouverez des renseignements complets sur les émetteurs reliés ou associés plus loin.</p>
<p>2. Les conseillers peuvent exercer des activités extérieures pouvant causer un conflit d'intérêts parce qu'elles font concurrence aux activités de la société, réduisent le temps qu'un conseiller peut consacrer aux clients, créent de la confusion chez les clients ou sont contraires aux valeurs de la société.</p>	<p>La législation sur les valeurs mobilières interdit à une personne de siéger au conseil d'administration d'une autre société inscrite qui n'est pas une filiale de notre société.</p> <p>Il est interdit aux conseillers de prendre part à des activités qui entravent leur capacité de remplir leurs fonctions. Nos politiques et procédures sur les activités professionnelles extérieures obligent les conseillers à divulguer leurs activités extérieures, ce qui inclut une attestation annuelle, l'examen et l'approbation des activités et leur déclaration.</p>
<p>3. Les conseillers et les clients pourraient envisager de conclure des opérations financières personnelles, y compris des emprunts, des prêts ou des placements entre eux.</p>	<p>Nos politiques interdisent aux conseillers d'emprunter ou de prêter de l'argent à des clients ou d'investir auprès d'eux.</p>
<p>4. Les clients pourraient envisager de demander à un conseiller d'agir à titre de liquidateur, de fiduciaire ou de mandataire et de lui accorder ainsi un contrôle ou des pouvoirs absolus sur leurs finances.</p>	<p>Nos politiques interdisent à un conseiller d'assumer de telles fonctions pour un client, sauf s'il s'agit d'un membre de la famille immédiate, auquel cas le conseiller ne peut pas agir à titre de conseiller attribué du compte.</p>

CONFLITS D'INTÉRÊTS GÉNÉRAUX

Situation	Comment nous gérons ces situations
1. Nous tirons un revenu de la vente de produits et de services aux clients.	Nous vous communiquerons clairement et d'avance nos frais, commissions et autres formes de rémunération afin que vous sachiez ce qu'il vous en coûtera. Selon le type de produit ou de compte que vous choisirez, nous vous offrirons un choix d'options de tarification.
2. Les conseillers peuvent toucher une rémunération ou des honoraires plus élevés pour certaines stratégies ou certains produits d'assurance, de valeurs mobilières et de prêts hypothécaires. Les conseillers peuvent aussi avoir droit à une rémunération supplémentaire, comme des primes, des avantages non pécuniaires et des commissions d'indication de clients pour les produits approuvés, y compris les services bancaires et les produits hypothécaires. Une rémunération différente pourrait décourager les recommandations qui sont dans l'intérêt des clients.	Nous exigeons que les produits et les solutions recommandés par les conseillers soient appropriés pour vous, compte tenu de votre situation personnelle et de vos objectifs de placement. Nous procédons à des examens de la convenance afin de nous assurer que ces recommandations respectent nos politiques et servent au mieux vos intérêts. La rémunération qui est versée vous est communiquée à l'avance.
3. Nous pouvons recevoir ou payer des commissions d'indication de clients à un tiers pour une variété de produits et de services.	La société doit approuver toutes les ententes d'indication de clients. Ces ententes doivent être d'une durée limitée et être divulguées au client, et la commission doit être raisonnable.
4. Nous pouvons recevoir une rémunération des émetteurs de titres et d'autres tierces parties pour la vente de leurs produits à nos clients, comme des commissions de suivi sur les fonds de placement.	Nous vous informons des situations où nous pourrions toucher une rémunération de tiers et du type de rémunération. Les organismes de réglementation en matière de valeurs mobilières obligent les émetteurs à fournir cette information dans les documents d'information.
5. Les conseillers recommandent principalement les solutions et les fonds de placement d'IG, ainsi que ceux des gestionnaires d'actif externes qui figurent sur la liste des produits approuvés de la société. Les conseillers déterminent la convenance des solutions et des fonds de placement à partir de cette liste et non de l'ensemble des placements offerts sur le marché, ce qui restreint la portée des produits et des solutions qui peuvent vous être recommandés.	Les conseillers sont tenus de vous recommander uniquement des produits et des solutions de placement qui vous conviennent, selon votre situation personnelle et vos objectifs de placement. Nous interdisons aux conseillers de recevoir des avantages pécuniaires et non pécuniaires qui pourraient les inciter à recommander des fonds de placement IG exclusifs plutôt que d'autres produits de tiers similaires. Nous assurons une surveillance stricte de la conformité qui, combinée à nos processus « Connaître son client » et « Connaître son produit », permet de s'assurer que les produits vous conviennent et servent au mieux vos intérêts.
	Nos solutions incluent une vaste sélection de fonds de placement, diversifiée en fonction du gestionnaire, de la catégorie d'actif, du style de placement, de la région géographique, de la capitalisation boursière et du secteur. Nous effectuons des contrôles diligents continus sur les produits comparables offerts sur le marché afin de déterminer si nos produits approuvés sont concurrentiels avec les autres choix disponibles.
6. Nous offrons des comptes à honoraires qui peuvent inclure des produits avec commission intégrée et, par conséquent, les clients pourraient se retrouver à payer trop cher.	À l'intérieur de nos comptes à honoraires, nous ciblons les produits assortis d'une commission intégrée et nous les excluons du calcul des frais pour les comptes à honoraires. Ces frais ne vous sont donc pas facturés en double. Nous surveillons ces comptes pour nous assurer que cette politique est appliquée.