

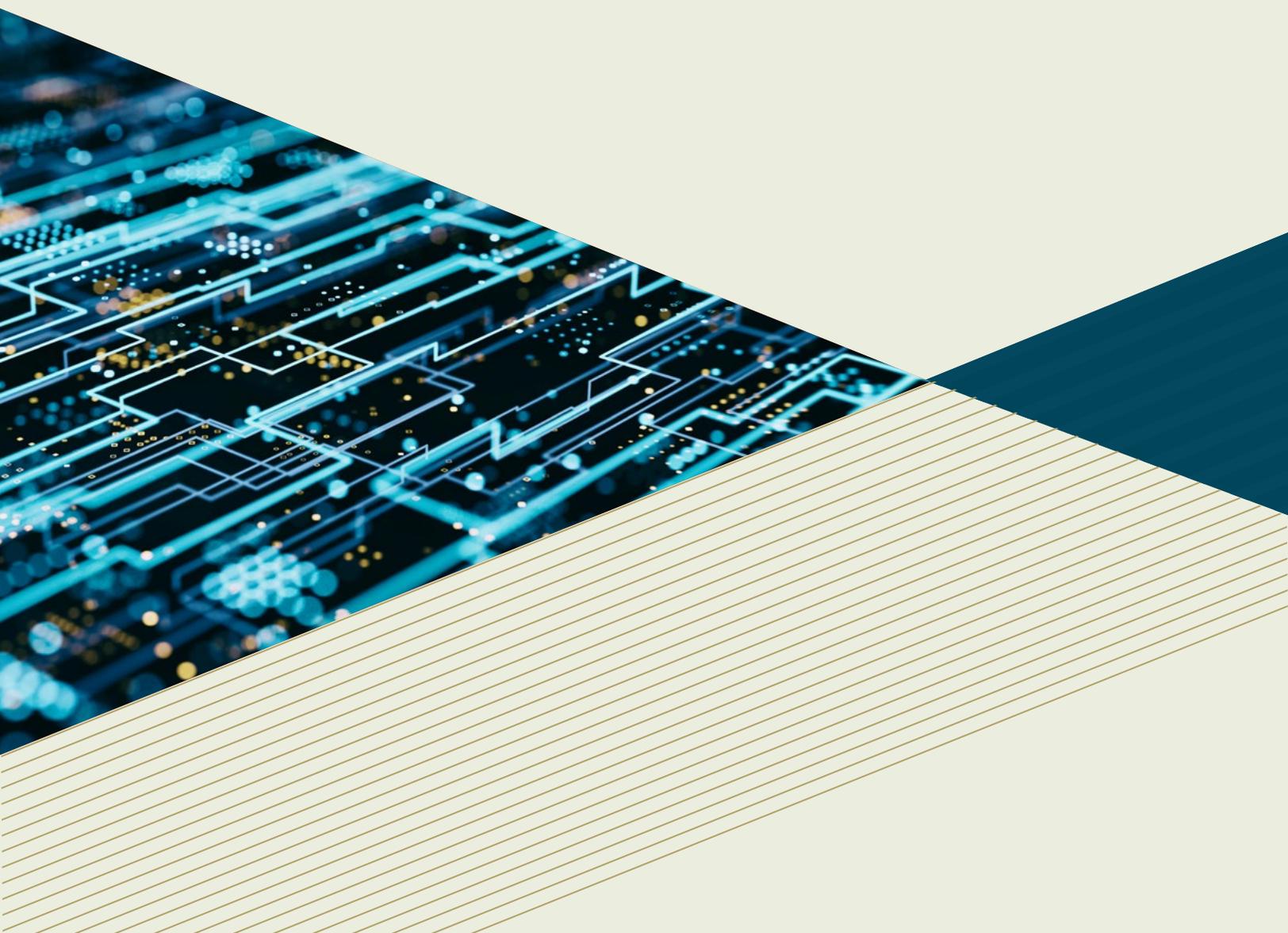
CIBC MELLON

BNY MELLON



Compagnies d'assurance canadiennes: Réinventer le modèle opérationnel en périodes de turbulences

SEPTEMBRE 2021



À l'heure actuelle, l'industrie mondiale de l'investissement et de l'assurance connaît mieux à quel point la pandémie de la COVID-19 a radicalement changé la façon dont le monde mène ses activités. Du passage rapide aux capacités de travail à distance, en passant par les demandes changeantes alors que les investisseurs et les organismes de réglementation des marchés réagissent aux perturbations, les assureurs font face aux nouvelles demandes des intervenants dans l'ensemble du spectre et à un éventail croissant d'occasions et de défis alors que les organisations envisagent des approches opérationnelles dans un monde post-pandémique. Les assureurs font également face à de nouveaux défis, de nouvelles pressions et de nouvelles incertitudes en ce qui concerne 2022. Dans cet environnement, la seule prédiction cohérente réside peut-être dans le fait que la pression continuera d'augmenter. Les compagnies d'assurance reconnaissent de plus en plus que les approches de longue date des opérations d'investissement peuvent ne pas offrir l'efficacité, les capacités et l'évolutivité nécessaires pour répondre aux besoins de demain.



MICHAEL GARNEAU

**Vice-président,
Gestion des relations**

Michael est vice-président, Gestion des relations et co-responsable du segment des assurances pour CIBC Mellon.

Michael est responsable de la supervision des relations stratégiques avec les clients pour CIBC Mellon et axée sur les compagnies d'assurance. Il s'occupe principalement de la gestion des relations avec les clients clés et de l'amélioration de la satisfaction de la clientèle.



AMANDA COONES

**Vice-présidente, Services aux investisseurs
et aux participants des régimes**

Amanda est vice-présidente des services aux investisseurs et aux participants des régimes chez CIBC Mellon. Elle est principalement responsable de diriger une équipe d'exploitation hautement performante, assurant des services solides aux intervenants sous-jacents de nos clients, y compris les participants aux régimes de retraite et les détenteurs de parts de placement dans le cadre de nos services de prestations de retraite et de nos offres de tenue de comptes de fonds de placement.



NICK PETRUCCELLI

**Directeur exécutif, Développement
des affaires**

Nick est directeur exécutif, Développement des affaires et co-chef du segment des assurances pour CIBC Mellon. Nick est également chargé de promouvoir la croissance des revenus et d'accroître la présence sur le marché de CIBC Mellon dans les institutions financières mondiales, les assurances, les gestionnaires d'actifs et les propriétaires d'actifs. Il s'occupe principalement de la prestation de services d'actifs et de solutions d'externalisation à des clients stratégiques dans les secteurs verticaux de l'industrie.

La volonté de changer le modèle opérationnel représente, pour beaucoup, une question d'accélérer les initiatives et les tendances qui se développent depuis de nombreuses années. Tout comme de nombreuses organisations canadiennes de gestion d'actifs institutionnels, les assureurs cherchent à moderniser leurs opérations de placement afin de mieux saisir et intégrer les données pour soutenir une meilleure prise de décision dans l'ensemble de leurs organisations, réaliser des gains d'efficacité et rationaliser leurs modèles d'exploitation tout en se concentrant sur la façon dont ils fournissent des valeurs fondamentales. Qu'il s'agisse de revoir les anciennes plateformes, de faire la transition des opérations non essentielles vers les fournisseurs, et même de mettre en œuvre des équipes, les décisions transformationnelles auxquelles sont confrontées les compagnies d'assurance canadiennes auront une incidence sur leurs activités, leurs opérations et leurs positions concurrentielles pendant les années ou même les décennies à venir. Les assureurs ont une longue histoire de développement à l'interne pour répondre à leurs besoins, ce qui entraîne parfois des opérations complexes, de grandes équipes opérationnelles et de multiples plateformes technologiques nécessitant des efforts de rapprochement importants. De plus, le coût du développement sur les plateformes technologiques pour répondre aux exigences réglementaires et la conformité aux normes Fundserv est devenu excessivement onéreux. La complexité et la différenciation des produits de fonds distincts exigent des coûts de développement de produits importants dans les anciens systèmes et entraînent un retard dans la mise en marché des nouveaux produits. Compte tenu de la complexité et des perturbations, il existe également des occasions de changement positif qui représentent pour de nombreux acteurs la chance d'obtenir un avantage stratégique et d'améliorer la compétitivité au Canada et dans l'ensemble de la scène mondiale.

Alors que les besoins continuent de changer, trois thèmes émergent : mettre en place des opérations axées sur les données, simplifier le modèle opérationnel et gérer la croissance.

METTRE EN PLACE DES OPÉRATIONS AXÉES SUR LES DONNÉES : GÉRER LES DONNÉES, ASSURER LA QUALITÉ

Ces facteurs sont au premier plan des considérations pour les compagnies d'assurance et les investisseurs institutionnels, car ils reçoivent des demandes variées d'équipes de gestion, d'organismes de réglementation, d'agents, de secteurs de placements, d'équipes, d'agents de conformité, d'actuaire et de gestionnaires du risque, ainsi que des exigences opérationnelles des systèmes de gestion de portefeuille, de traitement des opérations et de comptabilité des assurances. En outre, de nouveaux défis émergent, comme l'augmentation des volumes de données et la nécessité de gérer des sources de données non structurées ainsi que de l'information non financière intégrée.

Les organisations investissent du temps, de l'argent et de l'énergie pour assurer la qualité, l'accessibilité et la sécurité de leurs données alors qu'elles œuvrent à l'atteinte d'un modèle opérationnel axé sur les données. Cette tendance a accentué la nécessité d'un cadre de gouvernance robuste et d'une gestion stratégique améliorée de leurs données. Il peut s'agir également d'une équipe chargée de répondre aux besoins de données dans l'ensemble de l'organisation, et de recueillir les exigences à savoir qui a besoin de quelles données et quelles règles doivent être appliquées, pour veiller à ce que les données soient adaptées à l'objectif. La technologie, en particulier les outils basés sur l'IA, peut jouer un rôle important pour faire en sorte que les processus de validation des données soient fondés sur des exceptions et que les frais généraux liés aux ressources soient minimales. Si trop d'interventions manuelles sont nécessaires, le processus ne sera pas viable.

L'industrie continue de mettre l'accent sur le besoin d'accéder à des données significatives pour faire évoluer les modèles d'affaires. De la même façon, les compagnies d'assurance et les autres investisseurs institutionnels font évoluer leurs stratégies de gestion des données, leurs philosophies sur la façon dont ils abordent l'internalisation, l'externalisation ou la gestion des données, ainsi que leurs stratégies sur la façon dont ils accèdent, interagissent et partagent les données et les perspectives.

[Selon les recherches menées par BNY Mellon à l'échelle mondiale](#) on constate des préoccupations presque universelles parmi les organisations de gestion d'actifs à propos de leurs infrastructures de gestion de données, puisque 97 % envisageant d'externaliser leur infrastructure de gestion de données. De même, de nombreux assureurs canadiens reconnaissent que les données peuvent effectivement déterminer les perspectives d'avenir et cherchent à moderniser leurs propres activités.



**des organisations de gestion des actifs envisagent
d'externaliser leur infrastructure de gestion de données**

Les décisions transformationnelles auxquelles sont confrontées les compagnies d'assurance canadiennes auront une incidence sur leurs activités, leurs opérations et leurs positions concurrentielles pendant les années ou même les décennies à venir.

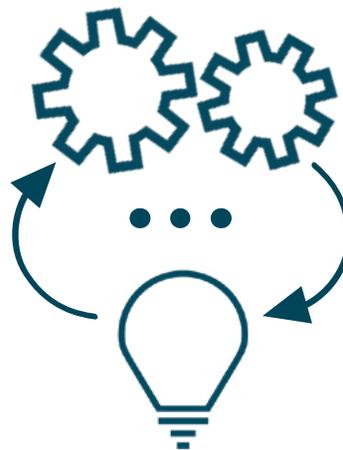
SIMPLIFIER LE MODÈLE OPÉRATIONNEL : ABANDONNER LES ANCIENS SYSTÈMES

One L'un des plus grands développements sectoriels auxquels font face les professionnels du commerce des valeurs mobilières au sein de la salle des marchés, des services intermédiaires et des services de post-marché au Canada est actuellement l'abandon des anciens systèmes. Pour les professionnels de longue date qui ont utilisé les mêmes systèmes tout au long de leur carrière, cela peut sembler insurmontable. Bien que le changement et la transition puissent engendrer une courbe d'apprentissage lorsqu'on s'éloigne des plateformes familières, les mises à niveau technologiques présentent également des occasions d'améliorer les processus, d'adopter des flux de travail opérationnels plus efficaces (par exemple, d'éliminer les processus exécutés en groupe pour les extraits en libre-service et l'établissement de rapports sur mesure afin d'améliorer la qualité des données des clients et leur accessibilité) et même de reconsidérer les systèmes et les structures désuets qui ont reproduit les inefficacités des processus ou des exigences passés.

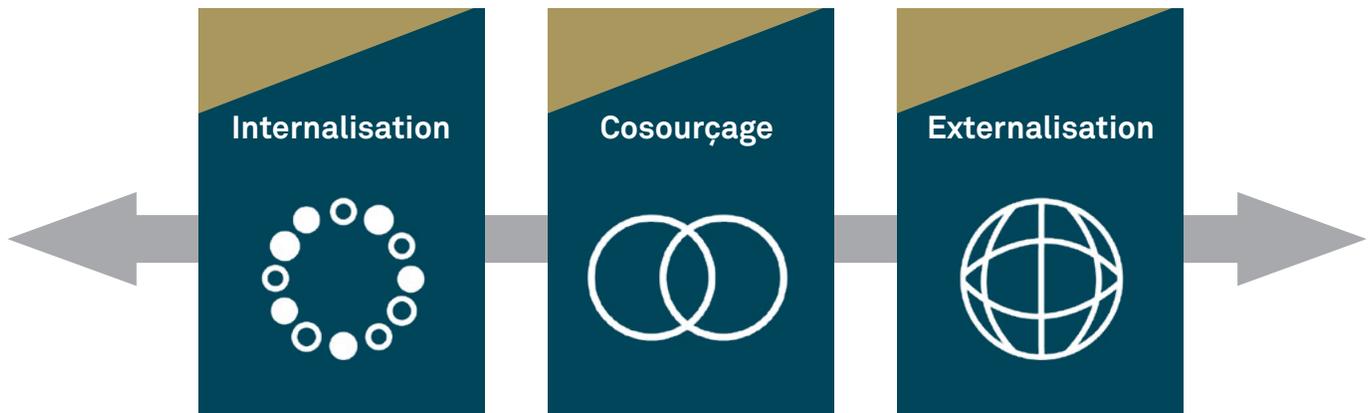
L'impact à court terme de la désinstallation d'une plateforme traditionnelle est que les organisations qui dépendent encore du système doivent mieux comprendre les solutions manuelles ou personnalisées qu'elles ont développées au fil des ans, et quels modèles d'externalisation sous-optimaux font actuellement progresser ces inefficacités le long de la chaîne de valeur. Toutefois, l'impact à long terme est que ces organisations deviendront plus efficaces, moins exposées au risque opérationnel et mieux préparées pour un paysage dans lequel leur stratégie de données peut faciliter la croissance.

Même avant que la pandémie n'exerce une pression sur les investisseurs institutionnels pour rationaliser leurs données, de nombreuses équipes traditionnelles, qui effectuaient initialement des opérations de l'arrière-guichet ou du bureau intermédiaire pour les gestionnaires d'actifs, ont été transférées à notre organisation. Ces personnes ont été en mesure de passer à une organisation dont les activités principales sont axées sur l'aspect opérationnel, ouvrant ainsi de nouvelles occasions de carrière ainsi que la capacité de rationaliser leur modèle opérationnel et, dans certains cas, de rationaliser l'empreinte de leur bureau.

Lorsqu'il s'agit de faciliter une transition ou d'abandonner un ancien système, le personnel constitue un facteur clé du succès d'une organisation. Outre les technologies et les produits les plus récents, une solide culture du risque et un excellent modèle de service à la clientèle sont des fondements clés de l'entreprise, et les gens sont une source essentielle. Il est primordial que les employés aient la capacité d'écouter les clients, de promouvoir les initiatives de ces derniers et de comprendre leurs priorités dans le cadre du marché et des tendances de l'industrie.



TROUVER LE BON MODÈLE OPÉRATIONNEL – INTERNALISATION, COSOURÇAGE OU EXTERNALISATION



Bien que les compagnies d'assurance et les autres investisseurs institutionnels aient souvent des besoins, des défis et des objectifs parallèles ou qui se chevauchent, chaque client a ses propres nuances. À cette fin, il serait mieux pour bon nombre d'entre eux de considérer la technologie comme un continuum de solutions et d'expertise plutôt qu'un choix monolithique imposé par un fournisseur. Une architecture ouverte permet la flexibilité de choisir les meilleurs systèmes de leur catégorie pour leurs activités d'investissement et de recueillir des renseignements provenant d'une grande variété de sources de données. Pour définir un modèle opérationnel à l'état final, les investisseurs institutionnels doivent tenir compte des fonctions qu'ils veulent exécuter à l'interne et de celles qu'ils veulent externaliser. Lorsque les clients effectuent des activités à l'interne, ils évaluent dans quelle mesure la technologie, l'information ou les fournisseurs de services peuvent habiliter ces équipes pour qu'elles puissent devenir plus efficaces. Dans le domaine de l'externalisation, les clients se tournent vers des fournisseurs tiers pour combler les lacunes et explorent des occasions d'externaliser davantage, et ce, afin de pouvoir se concentrer sur leurs activités principales. Les lacunes, l'efficacité, les risques et les capacités de base sont tous des facteurs à prendre en compte par les clients dans leurs propres opérations.

Passer à un modèle entièrement externalisé où les équipes et la technologie sont exploitées par un fournisseur permet aux clients de tirer parti d'un service normalisé qui peut être intégré à leurs activités existantes. Pour de nombreux clients, il s'agit d'un choix idéal, car il réduit le besoin de recruter, de conserver et de motiver les ressources de talents, de modifier les complexités de l'entretien technologique à l'extérieur de l'organisation et, peut-être plus important encore, d'offrir une structure de coûts plus prévisible avec un accès à une plus grande échelle de l'industrie. Cependant, certains clients souhaitent être en mesure de fournir à leurs intervenants des analyses hautement personnalisées ou avoir l'occasion d'intégrer leurs propres données aux informations de leur partenaire de services d'actifs. Dans ce scénario, le modèle d'exploitation viable est un modèle technologique seulement où un fournisseur fournit la plateforme alors que le gestionnaire fournit l'expertise du processus.

L'identification et l'élimination des processus manuels sont des principaux domaines d'intérêt. L'automatisation, l'évolutivité et l'efficacité sont pertinentes, non seulement l'interaction entre les clients et les fournisseurs de services, mais aussi avec les investisseurs sous-jacents.

En raison des demandes changeantes en matière de données, nous constatons également que certains envisagent des modèles hybrides, et nous nous tournons de plus en plus vers des solutions d'architecture ouverte qui facilitent l'intégration des nouveaux outils. Les acteurs de l'industrie veulent être en mesure d'intégrer une gamme plus vaste de données, de concentrer les ressources sur l'analyse complexe, mais aussi être prêts à affecter des fonctions opérationnelles à leurs fournisseurs de services d'actifs en fonction de leurs modèles d'opérations d'investissement. Cela a permis à de nombreux clients de profiter du meilleur des deux mondes : réduire les activités opérationnelles internes tout en continuant de tirer parti de la technologie pour mieux répondre à leurs objectifs stratégiques en matière de livraison d'information. Un modèle d'architecture ouvert peut même jeter les bases pour une transition progressive au fil du temps alors qu'une compagnie d'assurance poursuit l'évolution de son modèle opérationnel.

GÉRER LA CROISSANCE

Le Canada compte un large éventail de compagnies d'assurance et d'autres investisseurs institutionnels à différents endroits dans un continuum de complexité. Les investisseurs institutionnels font face à des défis communs en ce qui concerne la saisie, la mesure et la communication de renseignements sur les investissements à destination et en provenance d'une multitude de systèmes et de personnes par-delà les frontières. Ils sont également confrontés à un nouveau monde de plateformes intégrées, de transparence et de technologie qui a fait évoluer le paysage technologique. De nombreux gestionnaires atteignent les limites de la complexité que leurs opérations actuelles peuvent absorber. Ils identifient les occasions de remplacer un réseau interconnecté de composantes existantes améliorées et personnalisées par une solution plus systématique de gestion de l'information sur les placements. Pour atteindre les objectifs nécessaires, il faut adopter une approche différente du passé, ainsi qu'une mentalité et des compétences numériques et axées sur les données.

Les fournisseurs doivent avoir la prévoyance, le talent (et la stratégie de talent), l'infrastructure et la technologie pour aller de l'avant. Ils doivent être en mesure d'évoluer en tenant compte des besoins des clients, tout en délaissant le rôle traditionnel de soutien des opérations pour habilitier les clients et les nouvelles exigences dans les fonctions d'arrière-guichet à tous les niveaux. Ils se tournent vers les données pour obtenir un avantage concurrentiel — pour aider à recueillir des actifs, améliorer le rendement des placements, accéder aux fonds de liquidités et à d'autres impératifs.

IFRS

Avec les Normes internationales d'information financière (International Financial Reporting Standards, IFRS) à l'horizon, les compagnies doivent être préparées à affronter les conséquences de ces normes susceptibles de modifier le domaine de la comptabilité. Les compagnies d'assurance devront rendre des comptes de manière plus détaillée au sujet de la façon dont les contrats d'assurance ont une incidence sur leur situation financière, tandis que la réglementation exige plus de détails dans l'analyse financière et une coopération accrue entre les services actuariels et comptables.

Il s'agit d'une nouvelle priorité stratégique absolue pour les compagnies d'assurance, dont beaucoup anticipent les changements et prennent les dispositions en conséquence. De l'évolution de la législation et des règlements aux coûts et problèmes inhérents du traitement des réclamations et la perception des primes.

SOLUTIONS EN MATIÈRE D'ASSURANCE

CIBC Mellon collabore avec les intervenants de l'industrie de l'assurance aux niveaux mondial et national afin d'évaluer les solutions potentielles de services d'actifs, d'opérations d'assurance et d'opérations d'externalisation des placements pour soutenir les besoins changeants des clients dans ce segment.



GESTION DU CHANGEMENT : L'IMPORTANCE D'UNE SOLIDE APPROCHE D'INTÉGRATION DES CLIENTS

Les compagnies d'assurance sont confrontées à des pressions de risque complexes comme la conformité à de nouveaux règlements, la gestion des préoccupations de transparence et l'atténuation des risques d'investissement dans diverses classes d'actifs. Quelles que soient les circonstances externes, nous avons continué à travailler pour offrir une expérience d'intégration transparente à nos clients. Notre équipe vise à soutenir les clients alors qu'ils prennent de l'ampleur et servent leurs intervenants.

Les clients recherchent des principes de mise en œuvre conçus pour minimiser les risques et les perturbations des opérations grâce à la livraison et à l'exécution.

CE QU'IL FAUT RECHERCHER LORSQUE VOUS SONGEZ À UN PARTENAIRE DE L'EXTERNALISATION :

1. **Équipe spécialisée axée sur la mise en œuvre de solutions pour les clients** - En plus d'avoir un chef de projet affecté à chaque compte client, les clients doivent rechercher des ressources d'intégration désignées intégrées au sein des diverses équipes opérationnelles, ce qui signifie que les experts en la matière travaillent directement avec les clients pendant le processus d'intégration. Cela signifie également l'engagement précoce des ressources d'affaires courantes.
2. **Approche consultative** - Une transition est plus qu'une conversion des données des clients. C'est l'occasion de travailler en collaboration avec les clients pour examiner les processus, discuter des meilleures pratiques, comprendre leurs besoins et élaborer des plans stratégiques pour favoriser et renforcer le partenariat de confiance.

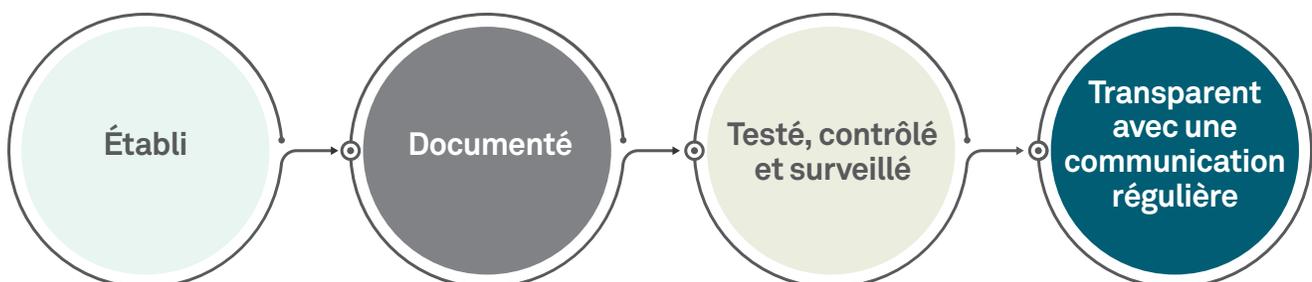
Les clients demandent qu'on les aide à évoluer pour les nouvelles affaires, les nouveaux types d'actifs, l'analyse, les nouveaux volumes et la fréquence et la demande de nombreux autres intervenants qui ont besoin de renseignements pour faire leur travail. Compte tenu de la dimension, de la perspective et de l'envergure des fournisseurs de services d'actifs pour aider les clients à façonner leurs activités, la pratique croissante des données et de l'analyse des données au sein de l'entreprise est une évolution logique des relations de longue date construites, dans certains cas, au fil de décennies de confiance.

3. **Approche de gestion de projet disciplinée** - L'utilisation d'une approche de gestion de projet disciplinée permet une prise de décision et une responsabilisation plus rapides. Un plan de projet principal est utilisé pour documenter et suivre tous les aspects du programme.

Des postes bien définis en matière de gestion de programme permettent de favoriser la responsabilisation et offrir une expérience uniforme.

4. **Atténuer les risques de mise en œuvre** - Les enjeux continuent de croître et les défis en matière de données se concentrent sur de nombreuses entreprises étant donné le nombre croissant d'intervenants internes et externes selon les données, soit les conseils, équipes de gestion des placements, équipes de conformité, organismes de réglementation et plus encore. Les clients veulent que leurs fournisseurs créent un processus de gestion des données qui permet d'obtenir un processus de gestion des données qui permet de recueillir facilement les données manquantes dans les emplacements, les systèmes et les équipes, et ce, en temps opportun.

POUR ATTÉNUER LES RISQUES, NOUS ADHÉRONS À UN PROCESSUS DE CONVERSION STANDARD.



CONTINUITÉ OPÉRATIONNELLE PENDANT LA PANDÉMIE ET AU-DELÀ

Même avec des perturbations sans précédent en 2020 et la persistance de la pandémie, CIBC Mellon est restée pleinement opérationnelle, montrant notre capacité à soutenir nos principaux intervenants et clients lorsqu'ils ont le plus besoin de nous. Nous avons été heureux d'être nommés au premier rang dans le monde par Global Finance pour les opérations de trésorerie pendant la pandémie de la COVID-19.

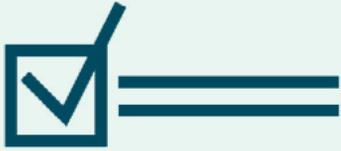
Nous avons priorisé la santé et la sécurité de notre équipe. Nous sommes passés rapidement au travail à distance, pour protéger nos employés et leur permettre de continuer à travailler en toute sécurité. D'un point de vue interne, nous avons des solutions pour aider les employés à exercer leurs activités plus rapidement. Les employés ont constaté que le travail à domicile a réduit les niveaux de stress et qu'ils ont eu plus de temps à consacrer à leur famille, entraînant ainsi un meilleur équilibre travail-vie personnelle.

Sur le plan externe, nous continuons de voir des clients qui sont aux prises avec des difficultés en raison des fluctuations rapides des liquidités. Au milieu de la période de perturbations du marché de mars à avril, nous avons pu exploiter les commentaires des clients et communiquer avec nos collègues et leurs pairs à l'échelle mondiale pour pouvoir fournir aux clients des perspectives pertinentes – avec des mises à jour en temps opportun, des idées enrichissantes et des perspectives de risque clés.

Nous savons que les clients recherchent plus qu'un fournisseur tiers. Ils veulent trouver et établir des relations stratégiques avec des partenaires de confiance, des fournisseurs de services qui aident à envisager des occasions, à élaborer des plans stratégiques et à faciliter l'atteinte de leurs objectifs commerciaux.

La consolidation des fournisseurs de services a également été une tendance, car les principaux fournisseurs se sont montrés capables de favoriser le succès et de réduire la complexité. Lorsque les fournisseurs stratégiques émergent en tant que parties fiables ayant réalisé un succès bien établi, les acteurs du marché à l'échelle du spectre voient des occasions de se concentrer sur les domaines où ils ont l'envergure, l'expertise et l'attention nécessaires pour générer de la valeur – et se tourner vers des fournisseurs stratégiques pour le reste. D'autres sont intéressés par un modèle à architecture ouverte qui leur permet de mieux intégrer les meilleures approches parmi un éventail de fournisseurs. Il ne s'agit pas d'un choix binaire, mais plutôt de trouver la structure au bon endroit pour chaque organisation et d'harmoniser le bon modèle opérationnel et les bons fournisseurs.





Considérations pour les clients à l'avenir

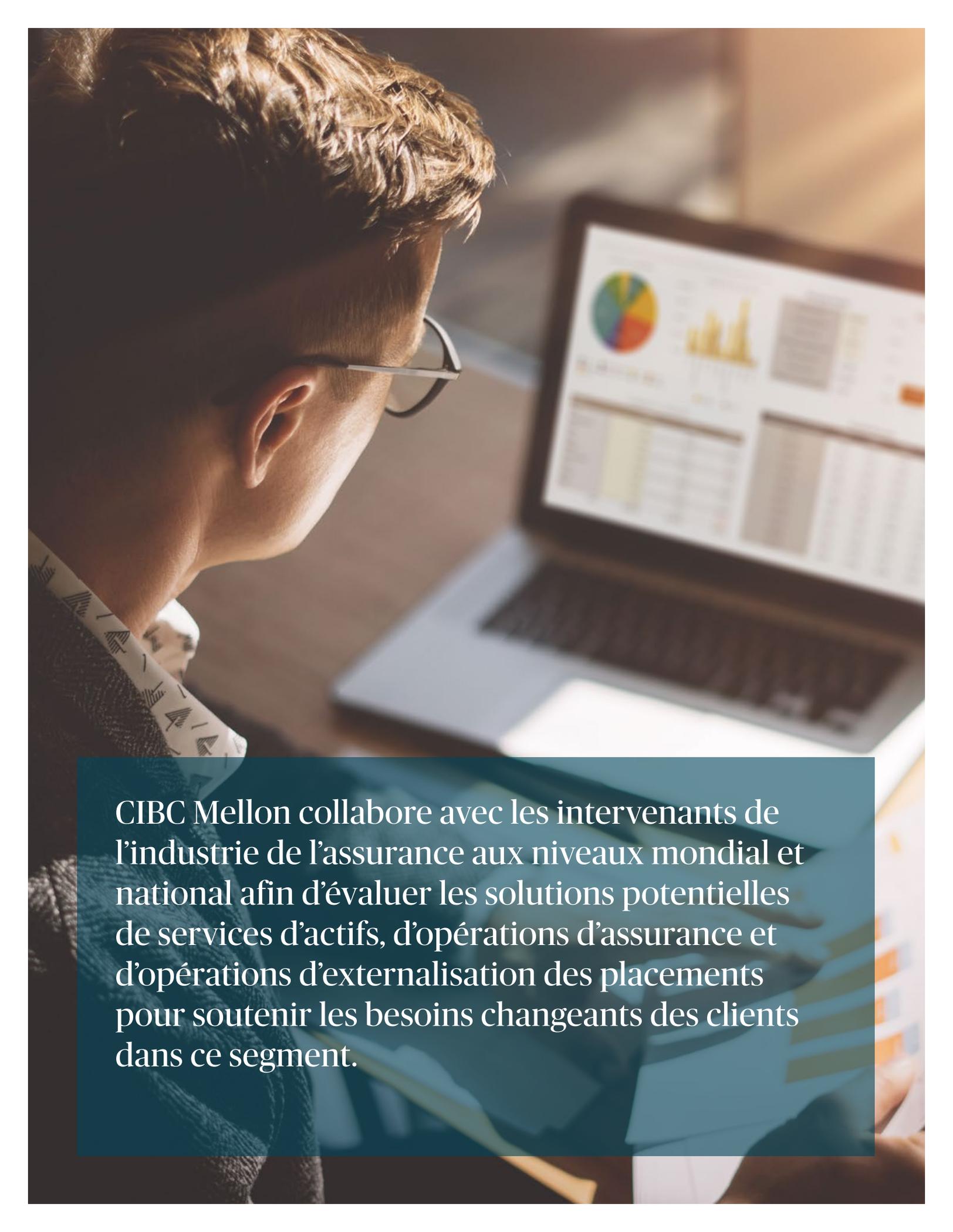
1. Avez-vous créé une structure ou une équipe de gouvernance des données qui supervise les données tout au long du processus d'investissement?
2. Avez-vous trop de plateformes séparées et devez-vous envisager la centralisation des données?
3. Comment mon bassin de talents interne et de fournisseurs s'harmonise-t-il avec les besoins de mes activités de gestion des actifs, de technologie et d'exploitation? Est-ce que j'ai le bassin de talents nécessaire pour répondre aux besoins futurs?
4. Que faut-il pour transformer les aspects de l'entreprise afin de réussir dans une nouvelle réalité numérique?
5. Alors que le volume et la portée des données continuent de croître, l'entreprise est-elle dotée des moyens nécessaires pour les gérer?
6. Quels sont mes coûts de développement réglementaire?
7. Quels sont les coûts de développement et le temps de mise en marché de mes produits? Est-ce que je perds des parts de marché si je n'offre pas les caractéristiques du produit les plus récentes?



Réflexions finales

For Depuis des décennies, les services d'actifs se sont évertués à offrir aux clients des solutions pour améliorer leur envergure et leur l'efficacité, et ces efforts ont été accélérés par la pandémie. Les investisseurs institutionnels ont des questions importantes sur leurs activités, leurs offres et leurs opérations. Les offres croissantes de CIBC Mellon pour les compagnies d'assurance au Canada découlent d'une longue tradition de services aux gestionnaires d'actifs et sont conçues en collaboration avec certains des plus grands acteurs du marché.



A man with short brown hair and glasses, wearing a dark suit jacket and a white patterned shirt, is shown in profile from the side, looking at a laptop. The laptop screen displays a dashboard with various financial charts, including a pie chart and a bar chart. The background is softly blurred, suggesting an office environment. A dark teal semi-transparent box is overlaid at the bottom of the image, containing white text.

CIBC Mellon collabore avec les intervenants de l'industrie de l'assurance aux niveaux mondial et national afin d'évaluer les solutions potentielles de services d'actifs, d'opérations d'assurance et d'opérations d'externalisation des placements pour soutenir les besoins changeants des clients dans ce segment.

Pour plus d'informations

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les solutions d'assurance de CIBC Mellon, communiquez avec votre directeur des relations ou visitez le site www.cibcmellon.com

CIBC MELLON

➤ UNE COENTREPRISE DE BNY MELLON ET CIBCSM

sur www.cibcmellon.com

© 2021 CIBC Mellon. CIBC Mellon est un utilisateur autorisé de la marque de commerce CIBC et de certaines marques de commerce de BNY Mellon. CIBC Mellon est la marque d'entreprise de la Compagnie Trust CIBC Mellon et de la société de services de titres mondiaux CIBC Mellon, et peut être utilisée comme terme générique pour désigner l'une de ces sociétés ou ces deux sociétés.

 **BNY MELLON**

www.bnymellon.com/ca/fr.html

© 2021 The Bank of New York Mellon Corporation. Tous droits réservés.

BNY Mellon est la marque d'entreprise de The Bank of New York Mellon Corporation et peut être utilisée comme terme générique pour faire référence à l'entreprise dans son ensemble ou à ses diverses filiales en général. Les produits et services peuvent être offerts sous diverses marques et dans différents pays par des filiales, des sociétés affiliées et des coentreprises dûment autorisées et réglementées de The Bank of New York Mellon Corporation. Les produits et services ne sont pas tous offerts dans tous les pays.

BNY Mellon ne sera pas responsable de la mise à jour des renseignements contenus dans ce document, et les opinions et renseignements contenus dans le présent document peuvent être modifiés sans préavis.

BNY Mellon n'assume aucune responsabilité (directe ou indirecte) pour toute erreur dans ce document ou toute utilisation de celui-ci. Ce matériel ne peut être reproduit ou diffusé sous quelque forme que ce soit sans l'autorisation écrite expresse de BNY Mellon.



www.cibc.com/fr/

Le logo CIBC est une marque de commerce de CIBC, utilisée sous licence. Toutes les autres marques de commerce appartiennent à leurs propriétaires respectifs.