

RÉSUMÉ DE LA POLITIQUE RELATIVE AUX CONFLITS D'INTÉRÊTS

Applicable aux entités du Groupe HSBC en France

Le Groupe HSBC, ou ses sociétés affiliées (ci-après dénommées HSBC), de par son envergure mondiale et le large éventail de services financiers proposés, est susceptible de temps à autre d'avoir des intérêts divergents de ceux de ses clients ou entrant en conflit avec les devoirs qu'il a à l'égard de ses clients. Il peut s'agir de conflits entre les intérêts d'HSBC, de ses sociétés affiliées ou de ses collaborateurs d'une part, et les intérêts de ses clients d'autre part, ou encore de conflits entre les clients eux-mêmes.

HSBC a défini des procédures dont l'objectif est d'identifier et de gérer de tels conflits, notamment des dispositions organisationnelles et administratives ayant vocation à protéger les intérêts des clients. Cette politique s'appuie sur un principe simple : les personnes prenant part à différentes activités induisant un conflit d'intérêts sont tenues d'exécuter lesdites activités indépendamment les unes des autres.

Le cas échéant, HSBC met en œuvre des mesures qui permettent de restreindre la transmission d'informations à certains collaborateurs, afin de protéger les intérêts des clients et de prévenir tout accès indu aux informations concernant les clients.

HSBC peut également agir pour compte propre et avoir comme contrepartie un client ou encore « matcher » les ordres de ses clients. Des procédures sont prévues pour protéger les intérêts des clients dans ce cas de figure.

Dans certains cas, les procédures et les contrôles de HSBC peuvent ne pas être suffisants afin de garantir qu'un conflit potentiel ne puisse porter atteinte aux intérêts d'un client. Dans ces circonstances, HSBC peut estimer approprié d'informer le client du conflit d'intérêts potentiel afin d'obtenir son accord exprès pour poursuivre l'activité. En tout état de cause, HSBC pourra refuser d'intervenir dans des circonstances où il existerait in fine un risque résiduel d'atteinte aux intérêts d'un client.