

Resumen sobre la política de conflictos de interés en HSBC Global Asset Management Limited

HSBC Global Asset Management Limited es una organización global que proporciona una amplia gama de productos y servicios financieros. Como tal organización, y al igual que compañías con las que tiene relación, en ocasiones puede tener intereses que entren en conflicto con los intereses de sus clientes o con las obligaciones que tiene con dichos clientes. Éstos incluyen conflictos que surjan entre los intereses de HSBC Global Asset Management, sus asociados y empleados, los intereses de sus clientes, así como también conflictos entre los propios clientes.

Hemos establecido procedimientos diseñados para identificar, prevenir y/o gestionar dichos conflictos. Éstos incluyen planes organizativos y administrativos para salvaguardar los intereses de nuestros clientes.

Conflictos de interés potenciales

A continuación detallamos algunos de los conflictos más frecuentes que pretendemos identificar y resolver mediante la aplicación de nuestra Política sobre Conflictos de interés

Los conflictos pueden surgir entre:

1. **Un cliente con otro cliente;** en virtud del hecho de que HSBC Global Asset Management es responsable de gestionar los activos de multitud de clientes a través de diferentes estrategias de inversión
2. **HSBC Global Asset Management con un cliente;** donde HSBC Global Asset Management es incentivado a favorecerse a sí mismo en sus decisiones más que a sus clientes
3. **Un empleado con un cliente;** respecto de los conflictos de interés personales
4. **Un empleado con HSBC Global Asset Management;** por ejemplo, si un empleado tiene interés en el resultado de los servicios prestados a un cliente o puede generar una ganancia / pérdida financiera
5. **Una parte del Grupo HSBC con HSBC Asset Management;** como consecuencia de la variedad de actividades dentro del Grupo

Cómo HSBC Global Asset Management se ocupa de los conflictos

La estructura organizativa de HSBC Global Asset Management está diseñada de manera que el comportamiento que podría conducir a conflictos no esté incentivado o recompensado. Donde sea necesario, se restringirá el flujo de información a ciertos empleados con el objetivo de proteger los intereses de nuestros clientes.

HSBC Global Asset Management tiene procedimientos establecidos para:

- Identificar todos los potenciales conflictos que podrían razonablemente surgir en el contexto de sus actividades;
- Mantener registros de todos aquellos posibles conflictos que hayan sido identificados;
- Prevenir o gestionar conflictos de manera continua;
- Divulgar conflictos donde sea apropiado; y
- Mantener evidencias de todos los casos de conflictos que no puedan ser gestionados.

Cómo identificamos los conflictos

En HSBC Global Asset Management consideramos los tipos de posibles conflictos que son relevantes para los servicios y actividades específicos que se llevan a cabo.

Por ejemplo, se consideran conflictos potenciales cuando:

- Se desarrolla un nuevo producto;
- Se establece o modifica cualquier relación cruzada, reparto de ingresos o acuerdos de joint ventures;
- Existen traspasos de negocios, actividades u operaciones (o parte de ellas) a otra parte del Grupo HSBC.

Cuando los conflictos potenciales involucran a los clientes, también evaluamos si el Grupo y/o un empleado:

- Es probable que obtenga una ganancia o evite una pérdida financiera a costa de un cliente;
- Tiene interés en el resultado de un servicio prestado a un cliente, o de una transacción llevada a cabo en nombre de un cliente, y que sea distinto de los intereses del propio cliente en dicho resultado;
- Tiene incentivos financieros, o de otro tipo, para favorecer los intereses de un cliente (o grupo de clientes) sobre otro; y/o
- Recibe o recibirá un incentivo relacionado con un servicio prestado a un cliente, de una persona distinta de dicho cliente.

En HSBC Global Asset Management, nos preocupamos por mantener registros internos, documentando y evaluando todos los conflictos potenciales que hayan sido identificados. Estos registros también recogen los controles preventivos implementados para gestionar cada tipo de conflicto.

Prevención o gestión de conflictos

La remuneración, disposición y gestión de los empleados en HSBC Global Asset Management ha sido estructurada de tal manera que se minimizan los conflictos.

Nuestros procedimientos de prevención de conflictos garantizan que los conflictos son escalados y gestionados antes de la realización de una transacción.

En algunos casos, consideraremos declinar el actuar para uno o más clientes. Por ejemplo, si:

- Un conflicto es demasiado grande;
- Las obligaciones de confidencialidad impiden una divulgación adecuada (ver abajo el Aviso importante); y/o
- El consentimiento no se puede obtener, o resulta un control insuficiente para gestionar el conflicto.

Se dispone de una Sección encargada de la gestión de conflictos, dependiente del departamento de Regulatory Compliance, donde se escalan los conflictos importantes, y se resuelven los conflictos que les llegan relacionados con diferentes áreas de negocio. Los informes escritos sobre los servicios y actividades reflejados en el Registro de Conflictos se presentan a los Directivos senior del grupo, al menos una vez al año.

Aviso importante

HSBC Global Asset Management ha empleado todos los esfuerzos razonables para gestionar los conflictos. Sin embargo, en el caso de que siga existiendo el riesgo de perjuicio a los intereses de un cliente o de terceros, se realizará un aviso importante específico para el tercero sobre la existencia de un conflicto de interés.

Los avisos importantes se realizarán antes de la finalización del contrato, en un formato duradero, e incluirán suficiente detalle, teniendo en cuenta la naturaleza del cliente, para permitir que el cliente tome una decisión con la información necesaria.

Empleados

HSBC Global Asset Management solicita a sus empleados que apliquen el buen juicio y actúen con integridad, dando los pasos apropiados para:

1. Evitar los conflictos personales (por ejemplo, en operaciones relacionadas con su cuenta personal); y
2. Escalar de manera proactiva los conflictos personales que surjan

No está permitido que ningún empleado asesore a clientes en cualquier asunto en el que exista un interés personal, ni tome decisiones comerciales en nombre del Grupo si dichas decisiones tienen relación con sus negocios personales hasta que se hayan dado los pasos necesarios para gestionar el conflicto de manera satisfactoria.