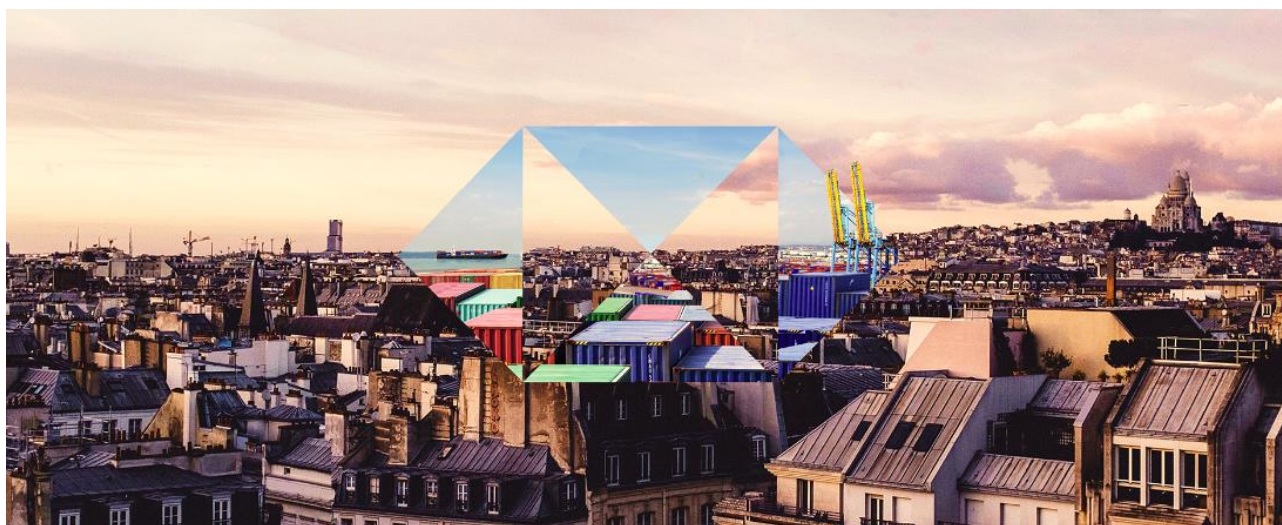


Résumé de la politique relative aux conflits d'intérêts au 9 novembre 2020



HSBC Private Banking en France en matière d'identification et de gestion des conflits d'intérêt s'engage à respecter les plus hauts standards afin de préserver les intérêts des clients. Cette politique se conforme aux exigences de la directive MIFID 2.

Afin d'identifier et gérer 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, HSBC Private Banking apporte une vigilance particulière notamment aux situations suivantes :

- HSBC Private Banking est susceptible de réaliser un gain financier ou d'éviter une perte financière aux dépens du client ;
- HSBC Private Banking 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 ;
- HSBC Private Banking est incité, pour des raisons financières ou autres, à privilégier les intérêts d'un autre client ou d'un groupe de clients par rapport aux intérêts du client auquel le service est fourni ;
- HSBC Private Banking exerce la même activité professionnelle que le client ;
- HSBC Private Banking reçoit ou recevra d'une personne autre que le client un avantage en relation avec le service fourni au client, sous quelque forme que ce soit, autre que la commission ou les frais normalement facturés pour ce service.

Une attention particulière est également portée aux conflits d'intérêts qui pourront naître de la coexistence d'activités au sein d'une banque multi-capacitaire telle que HSBC Continental Europeet notamment de la collaboration de plusieurs lignes métier lors de la fourniture d'une prestation à un client.

Comment HSBC Private Banking en France gère les conflits d'intérêts ?

Gérer de façon appropriée les conflits d'intérêts est une priorité pour HSBC Private Banking. Il est de la responsabilité de la direction générale et des responsables de services de HSBC Private Banking (ci-après dénommés le « Management », d'identifier, d'évaluer les différents risques auxquels HSBC Private Banking est exposé, d'établir des procédures correspondantes et d'en assurer le contrôle pour pouvoir assurer en toute circonstance la primauté des intérêts de nos clients.

La fonction « Conformité », rattachée à la direction générale, veille au respect de normes éthiques élevées et au respect de règles de bonne conduite.

Politiques et procédures de gestion des conflits d'intérêts

La culture d'entreprise de HSBC Private Banking contribue à la bonne gestion des conflits d'intérêts. HSBC Private Banking tient à jour un registre central et la cartographie des éventuels conflits d'intérêts comportant un risque sensible d'atteinte aux intérêts d'un ou de plusieurs de ses clients. HSBC Private Banking s'appuie sur des procédures internes, des procédures opérationnelles et des politiques visant à identifier et à gérer les conflits dans une même ligne de métier et les conflits transverses. Ce dispositif est notamment complété par une organisation des activités préservant les intérêts des clients. Enfin, ces procédures rappellent également les typologies de conflits d'intérêts et prévoit la mise en place d'une revue annuelle du dispositif.

HSBC Private Banking s'assure que la Direction Générale de la Banque soit périodiquement informée de la gestion du dispositif de prévention et de gestion des conflits d'intérêts.

Dans les cas où les dispositions prises par HSBC Private Banking ne suffisent pas à garantir avec une assurance raisonnable que le risque de porter atteinte aux intérêts des clients sera évité, HSBC Private Banking peut estimer approprié de recourir à l'une des modalités suivantes de gestion des conflits :

- informer sur un support durable 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.