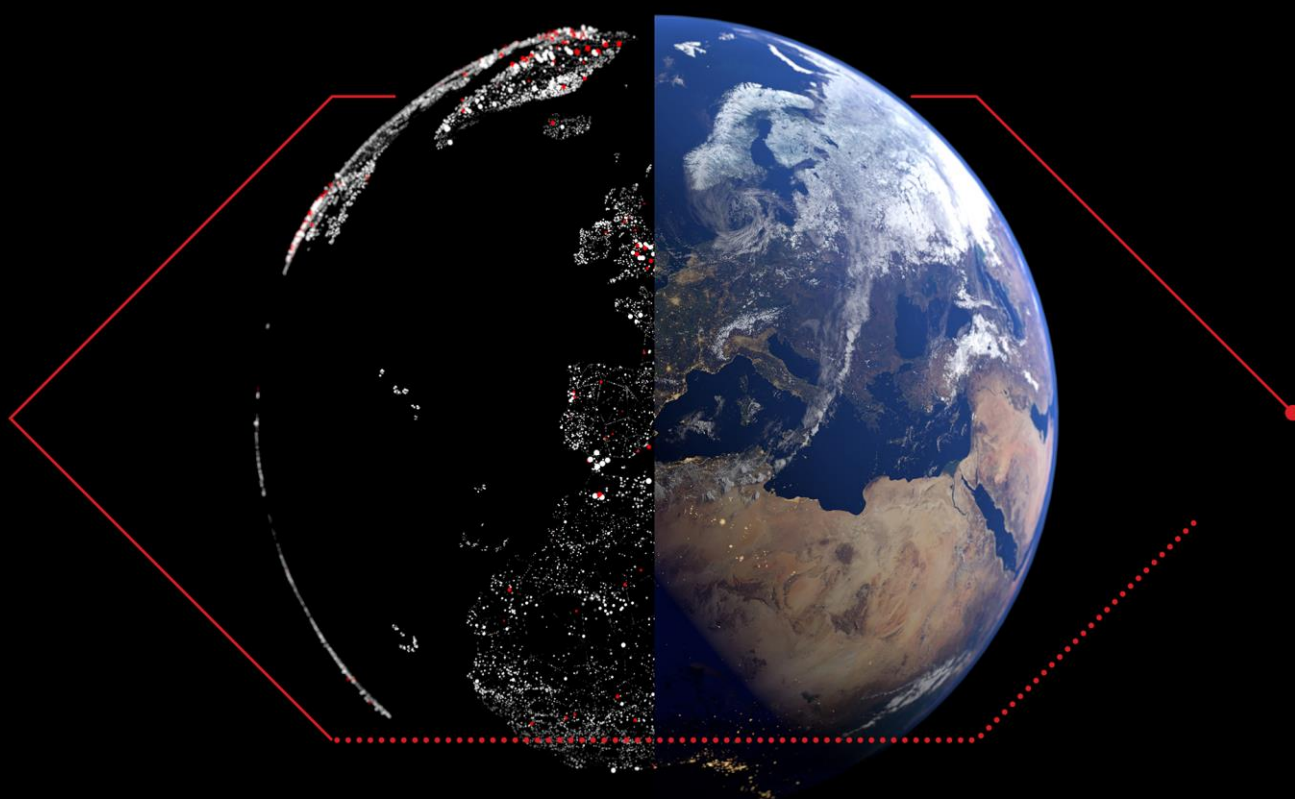


# HSBC Global Asset Management (France)

## Politica in materia di Conflitti di Interesse

Giugno 2024



**HSBC** Asset Management

# HSBC Global Asset Management (France) Politica in materia di Conflitti di Interesse

## HSBC Global Asset Management (France)

HSBC Global Asset Management (France) ("AMFR") è la divisione di asset management del Gruppo HSBC in Francia. Sviluppiamo e gestiamo prodotti e servizi di gestione d'investimento per clienti in tutto il mondo, da clienti retail individuali a primari clienti corporate multinazionali, fondi sovrani e istituzioni finanziarie. Gestiamo UCITS, FIA e fondi per clienti istituzionali e retail, commercializziamo UCITS e FIA e forniamo consulenza in materia di investimenti e servizi di Ricezione Trasmissione di Ordini (RTO). Queste attività di business, dato il loro scopo ed il numero, potrebbero dar luogo a potenziali o concreti conflitti di interesse che dobbiamo identificare, gestire e riportare

## Conflitti di Interesse

Un Conflitto di Interesse ("**Conflitto**") è una situazione nella quale:

- ◆ Gli interessi di AMFR, di una sua filiale, di un suo cliente e/o di un suo collaboratore si trovano in competizione;
- ◆ Potrebbe essere contestata l'indipendenza di AMFR e dei propri collaboratori;
- ◆ Potrebbero essere impattati la lealtà, l'imparzialità, il professionalismo dei collaboratori.

Conflitti possono potenzialmente esistere tra AMFR ed i suoi clienti quando AMFR è incentivata a favorire sé stessa nelle decisioni piuttosto che il cliente. I Conflitti esistono anche tra due o più gruppi di clienti (o fondi), in virtù del fatto che AMFR è incaricata di gestire i loro attivi nell'ambito di diverse strategie d'investimento.

Tenuto conto dei numerosi servizi proposti da AMFR, potrebbe a volte avere interessi che contrastano con gli interessi dei suoi clienti o con obblighi che ha nei confronti dei propri clienti.

Dei conflitti possono sorgere tra:

- ◆ Due clienti (cliente/cliente);
- ◆ AMFR e un cliente (AMFR/cliente);
- ◆ Un collaboratore ed un cliente (collaboratore/cliente);
- ◆ Un collaboratore ed AMFR (collaboratore/AMFR); e/o
- ◆ Una divisione di HSBC e AMFR (HSBC/AMFR).

AMFR ha implementato delle procedure che mirano ad identificare, prevenire e gestire i Conflitti. Queste procedure includono accordi per salvaguardare gli interessi dei clienti.

## Modalità di gestione dei Conflitti da parte di HSBC Global Asset Management (France)

Le strutture organizzative di AMFR sono progettate in maniera tale che i comportamenti che potrebbero condurre a Conflitti non sono incentivati.

Ove necessario, AMFR limita il flusso di informazioni verso alcuni collaboratori per proteggere gli interessi dei propri clienti.

AMFR ha inoltre implementato delle procedure per:

- ◆ Identificare tutti i tipi di Conflitti che potrebbero ragionevolmente sorgere nel contesto delle sue attività;
- ◆ Mantenere registri di tutti i Conflitti potenziali identificati;
- ◆ Prevenire o gestire i Conflitti su base continuativa;
- ◆ Comunicare al cliente o informare il cliente in merito ai Conflitti identificati, nel caso fosse appropriato; e
- ◆ Mantenere evidenza di tutte le occorrenze di Conflitti che non possono essere gestiti.

### Identificare i Conflitti

AMFR è tenuta a considerare tutte le tipologie di potenziali Conflitti rilevanti agli specifici servizi finanziari e attività che svolge.

Ad esempio, potenziali Conflitti possono sorgere quando:

- ◆ Viene sviluppato un nuovo prodotto;
- ◆ Viene stabilito o modificato qualsiasi accordo di riferimento incrociato (“cross reference”), di condivisione dei ricavi o di joint venture; o
- ◆ Vengono trasferiti business, attività o operazioni (o parti di essi) a un'altra entità del Gruppo HSBC.

Qualora dei potenziali Conflitti potessero coinvolgere dei clienti, la valutazione prende anche in considerazione se il gruppo HSBC e/o qualsiasi collaboratore:

- ◆ È potenzialmente in grado di realizzare un guadagno finanziario o evitare una perdita finanziaria a spese di un cliente
- ◆ Ha un interesse nel risultato di un servizio fornito ad un cliente, o di una transazione effettuata per conto del cliente, che è separato dall'interesse del Cliente in quel risultato;
- ◆ Ha un incentivo finanziario o di altro tipo nel favorire l'interesse di un cliente (o gruppo di clienti) rispetto ad un altro; e/o
- ◆ Riceve o potrebbe ricevere un incentivo, sotto qualunque forma, in relazione al servizio fornito al cliente da una persona terza rispetto al cliente, diverso dalla commissione o dalle spese normalmente fatturate per tale servizio.

AMFR mantiene un registro interno, documentando e valutando tutti i potenziali Conflitti identificati. Questo registro riporta anche i controlli realizzati per prevenire ed attenuare l'impatto di ogni tipologia di Conflitto.

### Prevenire o gestire i Conflitti

AMFR struttura la remunerazione, l'impiego e la gestione dei propri collaboratori in modo da minimizzare i rischi di Conflitto.

Le procedure di gestione dei Conflitti assicurano che i Conflitti siano riportati ai livelli più alti e gestiti prima che AMFR si impegni in una transazione.

In alcuni casi, AMFR considererà di rifiutare di agire per uno o più clienti. Per esempio, se:

- ◆ Un Conflitto è troppo importante;
- ◆ Gli obblighi di confidenzialità prevengono dall'aver una adeguata disclosure (vedi Disclosure, sotto); e/o
- ◆ Il consenso informato non può essere ottenuto, o se i controlli realizzati non sono sufficienti per gestire un Conflitto.

Un team globale è dedicata alla gestione dei Conflitti (Conflict Management Office), che riporta al dipartimento di Compliance Regolamentare globale, ed è incaricata di riportare i Conflitti più significativi, e tutte le procedure di risoluzione di Conflitti trasversali ai business devono essere portate alla loro attenzione. I servizi e le attività riportati nel registro dei Conflitti sono oggetto di report scritti, presentati al senior management di AMFR almeno annualmente.

### **Disclosure**

Qualora AMFR avesse impiegato tutti i ragionevoli sforzi messi a sua disposizione per gestire un Conflitto, ma che dovesse permanere il rischio di danno al cliente o all'interesse della terza parte, verrà fatta una specifica disclosure alla terza parte circa la presenza del Conflitto.

La disclosure sarà fatta prima della conclusione del contratto, su un supporto consultabile per tutta la durata, e includerà sufficienti dettagli, prendendo in considerazione la natura del Cliente, in modo tale da permettere a quest'ultimo di prendere una decisione informata.

### **Collaboratori**

AMFR richiede che i suoi collaboratori applichino il buon senso e agiscano con integrità, prendendo tutte le misure necessarie per:

- ◆ Evitare Conflitti personali (per esempio, nell'ambito delle proprie transazioni personali); e
- ◆ Riportare proattivamente ai livelli più alti i Conflitti personali che sorgono.

A nessun collaboratore è permesso fornire consulenza su questioni in cui ha un interesse personale, né prendere decisioni commerciali per conto del Gruppo HSBC se queste decisioni sono connesse a loro affari personali o esterni, fino a quando non sono state prese tutte le misure necessarie per gestire in maniera soddisfacente il Conflitto.

**HSBC Global Asset Management (France) prenderà tutte le misure appropriate per identificare, prevenire e gestire i Conflitti di Interesse.**

