

Guía de Servicios de Inversión



CONTENIDO

1. Introducción
2. Clasificación de clientes
3. Características y diferencias de los Servicios de inversión
4. Características de los Productos Financieros (Valores) que HSBC tiene para usted
5. Comisiones
6. Política de Conflictos de Interés
7. Política de Diversificación de Carteras de inversión en Servicios de inversión Asesorados
8. Mecanismos para la recepción y atención de reclamaciones
9. Glosario

1. INTRODUCCIÓN

El presente documento tiene como objetivo además de dar cumplimiento a las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Entidades Financieras y demás Personas que proporcionen Servicios de Inversión, en adelante las “Disposiciones”, darle a conocer los diferentes Servicios y Productos de inversión disponibles para usted de acuerdo a su segmento de Banca tanto de personas físicas como morales, con el fin de que pueda tomar la mejor decisión en la administración de su patrimonio.

HSBC tiene para usted Productos y Servicios de inversión acordes a sus objetivos de inversión y experiencia, para lograrlo, uno de nuestros Ejecutivos de Cuenta podrá guiarlo para identificar su experiencia, situación financiera actual, y en caso de ser Persona Moral, el entendimiento de las necesidades de su empresa.

2. CLASIFICACION DE CLIENTES

Las siguientes definiciones son las previstas en las “Disposiciones” y en la Circular Única de Bancos (CUB), para que usted sea considerado de esta manera además de contar con las características indicadas para cada tipo de cliente, deberá firmar los anexos correspondientes al momento de la contratación.

Clientes sofisticados: a la persona que mantenga en promedio durante los últimos doce meses, inversiones en Valores en una o varias Entidades financieras, por un monto igual o mayor a 3’000,000 (tres millones) de unidades de inversión, o que haya obtenido en cada uno de los últimos dos años, ingresos brutos anuales iguales o mayores a 1’000,000 (un millón) de unidades de inversión.

Ciente elegible: Debe cumplir los siguientes criterios:

- a) Mantener en promedio durante el último año: Inversiones equivalentes en moneda nacional a por lo menos 20, 000,000 (veinte millones) de unidades de inversión.
- b) Contar con las herramientas y mecanismos informáticos o de cualquier otra naturaleza que permita dar seguimiento a las instrucciones que giren a dicho Banco, y
- c) Que el cliente manifieste que en términos del Anexo 65 de las Disposiciones de Carácter General aplicables a las instituciones de crédito (Circular Única de Bancos):
 - i) Conoce las diferencias entre las instrucciones que gire al libro y a la mesa,
 - ii) Entiende que los operadores de bolsa, de las casas de bolsa con las que convenga HSBC México, S.A. son los encargados de ejecutar y administrar las órdenes giradas a la mesa.
 - iii) Está consciente de la transmisión y el orden de prelación para la ejecución de las órdenes que se giren a la mesa, en el entendido de que cuando estas órdenes tengan identidad en el sentido de la operación, según sea compra o venta, y en los valores a que estén referidas tendrán prelación entre sí, según su folio de recepción conforme a lo señalado en el artículos 263 Bis 9 de la regulación anteriormente citada.

Inversionista Calificado: a la persona que mantenga en promedio, durante los últimos 12 meses, inversiones en valores por un monto igual o mayor a 1’500,000 (un millón quinientas mil) unidades de inversión o que haya obtenido en cada uno de los 2 últimos años, ingresos brutos anuales iguales o mayores a 500,000 (quinientas mil) unidades de inversión

Inversionistas institucionales: salvo que soliciten tratamiento como cualquier otro cliente y, en ningún caso, tratándose de: instituciones de crédito, casas de bolsa, sociedades operadoras de sociedades de inversión, sociedades distribuidoras de acciones de sociedades de inversión, administradoras de fondos para el retiro, instituciones de seguros e instituciones de fianzas;

3. CARACTERÍSTICAS Y DIFERENCIAS DE LOS SERVICIOS DE INVERSIÓN

3.1 SERVICIOS DE INVERSIÓN ASESORADOS			
3.1.1 ASESORÍA DE INVERSIONES			
Definición	Características	Diferencias	Disponible para clientes:
<p>Proporcionar por parte de las Entidades financieras de manera oral o escrita, recomendaciones o consejos personalizados o individualizados a un cliente, que le sugieran la toma de decisiones de inversión sobre uno o más Productos financieros, lo cual puede realizarse a solicitud de dicho cliente o por iniciativa de la propia Entidad financiera. En ningún caso se entenderá que la realización de las operaciones provenientes de la Asesoría de inversiones es Ejecución de Operaciones, aun cuando exista una instrucción del cliente.</p>	<p>El cliente cuenta con una Estrategia de inversión la cual:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Documenta orientaciones sobre valores y sus características, de acuerdo a los posibles porcentajes máximos de conformidad al perfil de riesgo de cada cliente. ✓ Documenta la justificación de razonabilidad de acuerdo a su perfil de inversionista, perfil de los productos y límites máximos de diversificación. ✓ La operación es en Contratos No Discrecionales, esto es, debe existir la instrucción del cliente para realizar una operación. 	<p>Respecto a Servicios No Asesorados: Existe asesoría y recomendaciones, así como la obligación de evaluar el perfil de inversión del cliente.</p> <p>Respecto a Gestión de Inversiones: El contrato es No Discrecional. No existe un Marco General de Actuación.</p>	<p>Personas Físicas de los segmentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Premier • Premier Patrimonial • Private Client Service - PCS
3.1.2 GESTIÓN DE INVERSIONES			
<p>Es la toma de decisiones de inversión por cuenta de los clientes a través de la administración de cuentas que realice la Entidad financiera al amparo de contratos de intermediación bursátil o mandatos, en los que en todo caso se pacte el manejo discrecional de dichas cuentas</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Se establece un Marco General de Actuación, en el cual se incluyen las estrategias a seguir, así como los productos que deben conformar el portafolio, de acuerdo a su perfil de inversión*. ✓ La operación es en Contratos Discrecionales, esto es, no se requiere la instrucción del cliente en la compraventa de valores pero cada operación debe ser razonable al perfil de inversión del cliente. 	<p>Respecto a Servicios No Asesorados: Existe asesoría y recomendaciones, así como la obligación de evaluar el perfil de inversión del cliente.</p> <p>Respecto a Asesoría de Inversiones: El contrato es Discrecional y existe un Mandato y Marco General de Actuación</p>	<p>Para Personas Físicas de los segmentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Premier Patrimonial • Private Client Service – PCS

* El perfil de inversión en servicios asesorados se define a través del cuestionario del perfil del inversionista, el cual es aplicado en el proceso de contratación, y contiene las siguientes características:

Características del Cuestionario para evaluar el Perfil de inversión

En Servicios Asesorados HSBC solicita la información necesaria para realizar la evaluación sobre la situación financiera, conocimientos y experiencia en materia financiera, así como los objetivos de inversión del cliente respecto a su inversión a través del cuestionario de perfilamiento con base a información y conocimientos razonables para el cliente.

Los elementos y características que se consideran para determinar el perfil del cliente son:

- I. Conocimientos y experiencia Financiera del cliente.
- II. Situación y Capacidad Financiera del cliente.
- III. Objetivos de inversión del cliente, respecto de los montos invertidos en la cuenta de que se trate.

Dicha evaluación estará en función del Producto financiero o Servicio de Inversión asesorado y se realiza a través de los sistemas o aplicativos internos del Banco. El resultado de la evaluación se le informará al cliente al momento de la contratación, explicando detalladamente su significado a fin de obtener su conformidad. Dicho perfil se confirmará con el cliente por lo menos una vez cada 2 años a fin de asegurar que los elementos utilizados para determinar el perfil asignado no han sufrido cambios significativos. Asimismo dicho cuestionario formará parte del expediente del cliente.

3.2 SERVICIOS DE INVERSIÓN NO ASESORADOS

3.2.1 COMERCIALIZACIÓN

Definición	Características	Diferencias	Disponible para clientes:
<p>Proporcionar por parte de las Entidades financieras, a través de sus apoderados para celebrar operaciones con el público y por cualquier medio, recomendaciones generalizadas con independencia del perfil del cliente, sobre los servicios que la propia Entidad financiera proporcione, o bien, para realizar operaciones de compra, venta o reporto sobre los Valores o instrumentos que se detallan en el Anexo 6 de las Disposiciones. Las Entidades financieras podrán Comercializar o promover Valores distintos de los señalados en tal Anexo, siempre que se trate de Clientes sofisticados.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Los valores que se pueden adquirir en este servicio de inversiones están limitados a productos de bajo riesgo y con liquidez. ✓ No se evalúa el perfil de inversión del cliente. ✓ Se proporciona al momento de formular las recomendaciones generalizadas, al menos la información relativa al perfil del Valor, indicando tanto los beneficios como sus riesgos, costos y cualquier otra advertencia que deba conocer el cliente. 	<p>Respecto a Servicios Asesorados: No existe asesoría específica, únicamente recomendaciones generalizadas.</p> <p>Respecto a Ejecución de Operaciones: Existen recomendaciones e información generalizada del Producto, la oferta de productos son de deuda de corto plazo</p>	<p>Personas Físicas de los segmentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personal Banking • Advance <p>Personas Morales de los segmentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Commercial Banking (Empresas) • Retail Business Banking • Global Banking

3.2.2 EJECUCIÓN DE OPERACIONES

<p>Es la recepción de instrucciones, transmisión y ejecución de órdenes, en relación con uno o más Valores, estando la Entidad financiera obligada a ejecutar la operación exactamente en los mismos términos en que fue instruida por el cliente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ No se proporciona al cliente opinión o recomendación alguna sobre Productos financieros. ✓ El cliente debe conocer los productos que adquiere. ✓ No se tiene la obligación de determinar el perfil de inversión del cliente. 	<p>Respecto a Servicios Asesorados: No existe ninguna clase de asesoría, el cliente es responsable de verificar que los productos contratados sean acordes con sus objetivos de inversión</p> <p>Respecto a Comercialización: No existen recomendaciones, ni información generalizada del Producto.</p> <p>El cliente es responsable de determinar si el producto es acorde a sus necesidades financieras y tolerancia al riesgo</p>	<p>Personas Físicas de los segmentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Advance • Premier • Premier Patrimonial • Private Client Service -PCS <p>Personas Morales de los segmentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Commercial Banking (Empresas) • Global Banking
--	--	--	--

4. CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS (VALORES) QUE HSBC TIENE PARA USTED

A) PRODUCTOS PARA PERSONAS FÍSICAS

4.1 FONDOS DE INVERSIÓN PARA PERSONAS FÍSICAS				
Los Fondos de inversión son Sociedades anónimas constituidas con el objeto de adquirir valores y documentos seleccionados de acuerdo al criterio de diversificación de riesgos, con recursos provenientes de la colocación de las acciones representativas de su capital social entre el público inversionista.				
Producto y Descripción	Canal de Contratación y Operación	Requisitos de Contratación	Servicio de inversión	Disponible para Clientes de los segmentos:
De deuda de Corto Plazo (Permanencia mínima recomendada: 1 a 3 meses)	Contratación: Sucursales Banca Por Internet (BPI)* Operación: Sucursal BPI Vía telefónica	Sucursales: • Identificación oficial (Credencial de Elector posterior al 03, Cédula Profesional, Pasaporte vigente; Formato FM2 ó FM3 y pasaporte vigente en caso de ser extranjero)	No Asesorado - Comercialización No Asesorado - Ejecución de Operaciones Asesorado - Asesoría de inversiones	Personal Banking Advance Premier Premier Patrimonial PCS
De Deuda Mediano y Largo Plazo (Permanencia mínima recomendada: 6 meses).		• Comprobante de domicilio (Credencial de Elector posterior al 03, recibo de Teléfono, Luz, Agua o Predial con antigüedad no mayor a tres meses)	No Asesorado - Ejecución de Operaciones Asesorado - Asesoría de inversiones*	Advance Premier Premier Patrimonial PCS
De Renta Variable (Permanencia recomendada: Más de 12 meses).		• Tener un Contrato de Depósito Bancario de Títulos Valor en Administración y de Comisión Mercantil.		
Balanceados (Permanencia recomendada: 6 a 36 meses).		• Contar con una cuenta a la vista vigente • Inversión inicial mínima (los		

Deuda corporativa (Permanencia recomendada: Más de 12 meses)	montos de inversión mínimos requeridos por serie accionaria, se encuentran descritos en el Prospecto de información al público inversionista de cada fondo).	
De deuda Corto Plazo en Moneda Extranjera (Permanencia recomendada: Más de 12 meses)		
Deuda Gubernamental de Corto plazo		Private Client Service -PCS
Balanceado de Renta Variable. Permanencia mínima recomendada de 36 meses		Personal Banking Advance Premier Premier Patrimonial PCS
De Renta Variable Internacional. Permanencia mínima recomendada de 36 meses		
Comisiones: Ver apartado 5.1 de la presente Guía		
Notas:	<p>*Para alta de contratos y operación en internet previamente se deberá contratar el uso del canal y solo podrán acceder a Servicios No Asesorados: Comercialización o Ejecución de Operaciones. Para mayor información a clientes del segmento Private Client Services, contacte a su Ejecutivo de Cuenta. *En Asesoría de inversiones será a partir del perfil de inversión del cliente</p>	

La oferta de Fondos de Inversión, está disponible a partir del servicio de inversión contratado, y en su caso, del perfil de inversión tratándose de servicios asesorados. HSBC le ofrece diferentes Fondos de inversión que son diseñados y administrados por HSBC Global Asset Management (México), S.A. de C.V. Grupo Financiero HSBC y distribuidos por HSBC México S.A.

Características del producto, Prospectos de Información al Público Inversionista y documentos clave están disponibles para su consulta en www.hsbc.com.mx / Personas / Inversiones

4.2 PRODUCTOS DE INVERSIÓN DEL MERCADO DE DEUDA PARA PERSONAS FÍSICAS

Al invertir en mercado de deuda usted está prestando dinero a una empresa, institución o gobierno que requiere financiamiento para la realización de proyectos o mantenimiento de sus propias actividades con la promesa de pagar esa deuda a una fecha determinada. (Deuda Gubernamental y Corporativa de (corto, mediano y largo plazo))

Producto	Canal de Contratación y Operación	Requisitos de Contratación	Servicio de inversión	Disponible para clientes de los segmentos:
Reportos (corto plazo)	<p>Premier: Sucursal con su Ejecutivo de Cuenta especialista en servicios de inversión</p> <p>Premier Patrimonial y PCS: Banquero Patrimonial y Private Client Services</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación oficial (Credencial de Elector posterior al 03, Cédula Profesional, Pasaporte vigente; Formato FM2 ó FM3 y pasaporte vigente en caso de ser extranjero). • Comprobante de domicilio (Credencial de Elector posterior al 03, recibo de Teléfono, Luz, Agua o Predial con antigüedad no mayor a tres meses) 	<p>No Asesorado - Ejecución de Operaciones</p> <p>Asesorado - Asesoría de inversiones</p>	<p>Premier</p> <p>Premier Patrimonial</p> <p>Private Client Service – PCS</p>
Deuda Gubernamental y Corporativa de (corto, mediano y largo plazo)	Banquero Patrimonial y Private Client Services	<ul style="list-style-type: none"> • Tener un Contrato de Depósito Bancario de Títulos Valor en Administración y de Comisión Mercantil. • Contar con una cuenta a la vista vigente • Inversión inicial de acuerdo al segmento e instrumento 	<p>No Asesorado - Ejecución de Operaciones</p> <p>Asesorado - Asesoría de inversiones</p>	<p>Premier Patrimonial</p> <p>Private Client Service – PCS</p>

Comisiones: Ver apartado 5.2 de la presente guía

4.3 MERCADO DE CAPITALES (RENDA VARIABLE) PARA PERSONAS FÍSICAS

El Mercado de Renta Variable es un mercado financiero donde se negocian la compra-venta de títulos. Este mercado les otorga a los inversionistas la oportunidad de ser partícipes en calidad de socios, en el capital de grandes empresas. Mientras que para las empresas representa la posibilidad de colocar una parte de su capital entre un importante número de inversionistas, con la finalidad de poder financiar la expansión de la misma empresa.

Producto	Canal de Contratación y Operación	Requisitos de Contratación	Servicio de inversión	Disponible para Clientes de los segmentos:
Acciones locales	Contratación: Sucursales Banca Por Internet (BPI)* Operación: Banca Por Internet (BPI)* Vía Telefónica	Sucursales: • Identificación oficial (Credencial de Elector posterior al 03, Cédula Profesional, Pasaporte vigente; Formato FM2 ó FM3 y pasaporte vigente en caso de ser extranjero) • Comprobante de domicilio (Credencial de Elector posterior al 03, recibo de Teléfono, Luz, Agua o Predial con antigüedad no mayor a tres meses) • Tener un Contrato de Depósito Bancario de Títulos Valor en Administración y de Comisión Mercantil. • Contar con una cuenta a la vista vigente	No Asesorado - Ejecución de Operaciones	Premier
	Contratación Banquero Patrimonial y Private Client Services Operación: Banquero Patrimonial y PCS Vía		No Asesorado - Ejecución de Operaciones	Premier Patrimonial PCS
Acciones internacionales	Banquero Patrimonial y Private Client Services		Asesorado - Asesoría de Inversiones	Premier Patrimonial PCS
Comisiones: Ver apartado 5.3.1 de la presente Guía				
Notas:	<ul style="list-style-type: none"> Para mayor información a clientes del segmento Private Client Services, contacte a su Ejecutivo de Cuenta. En Asesoría de inversiones el porcentaje de inversión será de acuerdo al perfil de inversión del cliente 			

4.4 NOTAS ESTRUCTURADAS PARA PERSONAS FÍSICAS

Instrumentos en los que los rendimientos sobre la inversión inicial se determinan en función de las variaciones de uno o varios subyacentes, como lo son: índices bursátiles, divisas, tasas de interés, entre otros

Producto	Canal de Contratación y Operación	Requisitos de Contratación	Servicio de inversión	Disponible para clientes de los segmentos
Emitidas por HSBC México como una alternativa el rendimiento se determinan en función de las variaciones de uno o varios subyacentes, como lo son: índices bursátiles, divisas, tasas de interés, entre otros.	Banquero Patrimonial y Private Client Services	<ul style="list-style-type: none"> •Identificación oficial (Credencial de Elector posterior al 03, Cédula Profesional, Pasaporte vigente; Formato FM2 ó FM3 y pasaporte vigente en caso de ser extranjero) •Comprobante de domicilio (Credencial de Elector posterior al 03, recibo de Teléfono, Luz , Agua o Predial con antigüedad no mayor a tres meses) •Tener un Contrato de Depósito Bancario de Títulos Valor en Administración y de Comisión Mercantil •Contar con una cuenta a la vista vigente 	Asesorado – Asesoría de inversiones	Premier Patrimonial Private Client Service – PCS
Comisiones: Ver apartado 5 de la presente Guía				

Características del producto y detalles del producto están disponibles para su consulta en www.hsbc.com.mx / Personas / Inversiones

4.5 ESTRATEGIAS DE INVERSIÓN PARA PERSONAS FÍSICAS

Distintos portafolios que se adecúan a su perfil como inversionista para maximizar sus rendimientos a través de la diversificación

Producto	Canal de Contratación y operación	Requisitos de Contratación	Servicios de inversión	Disponible para clientes de los segmentos
<p>Estrategia Modelo HSBC: Familia de cinco portafolios en donde el cliente toma un papel activo en el diseño del mismo, siguiendo una estrategia de selección de activos (también conocida como benchmark) predeterminada por HSBC.</p>	<p>A través de su Banquero Patrimonial y Private Client Services</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación oficial (Credencial de Elector posterior al 03, Cédula Profesional, Pasaporte vigente; Formato FM2 ó FM3 y pasaporte vigente en caso de ser extranjero) • Comprobante de domicilio (Credencial de Elector posterior al 03, recibo de Teléfono, Luz , Agua o Predial con antigüedad no mayor a tres meses) • Tener un Contrato de Depósito Bancario de Títulos Valor en Administración y de Comisión Mercantil 	<p>Asesorado – Asesoría de inversiones</p>	<p>Premier Patrimonial Private Client Service – PCS</p>
<p>Discretionary Portfolio Management (DPM): es el servicio de gestión discrecional de inversiones administrados y diseñados por profesionales de HSBC Global Asset Management (México), S.A. de C.V. Grupo Financiero HSBC y distribuidos por HSBC México S.A</p>			<p>Gestión de inversiones</p>	
<p>Private Investment Management (PIM) de HSBC es el servicio de gestión de inversiones discrecional de portafolios a la medida.</p>	<p>A través de su Banquero Private Client Services</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Contar con una cuenta a la vista vigente 		<p>Private Client Service – PCS</p>

Comisiones: Ver apartado 5.4 y 5.5. de la presente Guía

Notas: Private Investment Management (PIM) es un servicio disponible para clientes del segmento Private Client Services con amplia experiencia, conocimientos en materia financiera y con un perfil de inversión agresivo.

B) PRODUCTOS PARA PERSONAS MORALES

4.6 PRODUCTOS DE INVERSIÓN PARA PERSONA MORAL				
Producto	Canal de Contratación y operación	Requisitos de Contratación	Servicio de Inversión	Disponible para clientes
Fondos de Inversión de Deuda Corto Plazo (Permanencia mínima recomendada: 1 a 3 meses)	Contratación: Ejecutivo de relación y Especialista de producto.	Acta Constitutiva de la empresa debidamente inscrita en el Registro Público de la Propiedad y el Comercio (RPPC).	No Asesorado - Comercialización No Asesorado - Ejecución de Operaciones	Persona moral contribuyente Persona moral no contribuyente* * Exenta de ISR.
Fondos de Inversión de Deuda Mediano Plazo (Permanencia mínima recomendada: 6 meses)	Operación: Vía telefónica: Área de Inversiones para Persona Moral 01 800 8905 299 (01 55) 5721 5174 (01 55) 5721 6595 (01 55) 5721 5721 (01 55) 5721 5742 HSBCNET	Copia de poderes para actos de administración y títulos de crédito debidamente inscritos en el RPPC. Cédula de Identificación Fiscal. Identificación oficial de los apoderados (Credencial de Elector, Cédula Profesional, Pasaporte vigente; formato FM2 o FM3 en caso de ser extranjero)	No Asesorado - Comercialización No Asesorado - Ejecución de Operaciones	
Mercado de Deuda (Reportos)				
Mercado de Capitales	Especialista de producto	Comprobante de domicilio vigente (no mayor a tres meses de antigüedad).	No Asesorado - Ejecución de Operaciones	Clientes Institucionales
Comisiones: Ver apartados 5.1, 5.2 y 5.3.2 de esta guía				

La oferta de Fondos de Inversión está disponible a partir del servicio de inversión contratado. HSBC le ofrece diferentes Fondos de inversión que son diseñados y administrados por HSBC Global Asset Management (México), S.A. de C.V. Grupo Financiero HSBC y distribuidos por HSBC México S.A.

Las características y detalles del producto están disponibles para su consulta en www.hsbc.com.mx / Empresas / Productos y Soluciones / Inversiones y Seguros

5. COMISIONES

Las presentes comisiones son las únicas que HSBC podrá cobrar por los servicios y productos que expresamente hayan convenido con el cliente de que se trate y siempre que hayan sido efectivamente prestados. Los servicios y productos que no estén mencionados en el presente apartado no tienen un costo para el cliente.

Los criterios para el establecimiento de comisiones que se cobran por la prestación de servicios y / o productos de inversión son los siguientes:

5.1 Fondos de Inversión

- HSBC no cobra ninguna comisión directa en la realización de operaciones de compra y venta de Fondos de Inversión en instrumentos de deuda y renta variable.
- Las comisiones indirectas están disponibles en los Prospectos de inversión. Dichas comisiones son las que el Fondo de inversión paga a los prestadores de servicios y son registradas diariamente en la contabilidad de los Fondos y pagadas por el propio Fondo de inversión. La distribuidora no cobra por estos servicios a los accionistas del Fondo. Existen gastos adicionales como son: Cuota de supervisión a la CNBV, cuotas a la BMV, Honorarios notariales, etc., dichos gastos se aplicarán en la contabilidad del Fondo en función al evento y sin necesidad de aprobación del Consejo de Administración de la Operadora.

Las comisiones pueden variar por fondo de inversión y serie accionaria. Y se detallan en el “Prospecto de Información al Público Inversionista”.

5.2 Mercado de Deuda

- HSBC no cobra comisiones por gastos administrativos, de intermediación o servicios
Por instrumentos de deuda se entienden Papeles en Directo y Reportos.

5.3 Mercado de Capitales

5.3.1 Persona Física:

- Corretaje (Acciones) por operación: 1.70 % por monto total de la operación de compra o venta de acciones: la forma de cálculo de la comisión será el resultado de multiplicar el número de títulos por valor nominal por la comisión de la operación de compra y/o venta de títulos de instrumentos de Capitales establecida. **Y se informa al Cliente en el comprobante de operación**

- Custodia (Acciones) 0.0125% por el saldo de valuación en el Mercado de Capitales, por Administración de activos mensual: La forma de cálculo de la comisión será el resultado de multiplicar el número de títulos por el valor de precio de valuación al cierre del mes por la comisión por custodia establecida. **Y se informa al Cliente en el estado de cuenta**
- Información en Línea (Acciones) \$200.00 Monto fijo mensual, cuando el cliente active el servicio: Servicio a través de Internet sobre emisoras del Mercado de Capitales el cual deberá ser activado por el Cliente a través de su Banca por Internet en la plataforma HSBC- eTrading. El cobro de la comisión se realizará considerando un solo servicio activado por cliente, con independencia del número de contratos que éste tuviere abiertos con el Banco. El cobro de la comisión se realizará al Contrato señalado por el cliente.

5.3.2 Persona Moral:

El rango de cobro de comisiones de compraventa es de:

- Hasta 170 puntos base.

Consideraciones:

- Las comisiones se pactan con los clientes antes de iniciar operaciones con ellos y se basan en un análisis entre la cantidad de flujo a operar, el potencial del cliente y temas cualitativos en la relación que tiene el cliente con HSBC.
- Las comisiones se encuentran en el rango razonable y de mercado.
- Todas las comisiones a cobrar y los cambios en las mismas, deben de estar gestionadas por el Responsable de la Mesa o quién esté a cargo por ausencia.
- Se permiten cambios temporales en comisiones tomando en cuenta: una operación en específico, una serie de operaciones o programa de estas, por un día o más dependiendo la operación.
- Los cambios en operaciones específicas por un día, se revisan caso por caso y son aprobadas por el Responsable de la mesa o quién esté a cargo por ausencia.
- Para hacer un cambio permanente de comisiones el Responsable de la mesa o quién esté a cargo por ausencia enviará vía correo electrónico los cambios a las áreas correspondientes de llevar a cabo la actualización.

Cálculo de comisión:

(Volumen x precio)= Monto operación

(Monto operación x puntos base)= Comisión a cobrar

5.4 Gestión de Inversiones, Estrategia: Discretionary Portfolio Management (DPM):

El nivel de comisión fija aplicable (“TASA”) será en proporción al número de días en el PERIODO aplicable y conforme a lo siguiente:

ESTRATEGIA DE INVERSION	RELACIÓN DEL CLIENTE CON HBMX (AUM MXN)			
	\$5,000,000 - \$19,999,999	\$20,000,000 – \$39,999,999	\$40,000,000 - \$79,999,999	>\$80,000,000
Conservador	1.10%	0.80%	0.80%	0.80%
Resto de Estrategias (4)	1.50%	1.50%	1.20%	1.00%

*Comisión buta anual

El Banco llevará a cabo el cobro de la COMISIÓN anual vencida trimestralmente, misma que se cargará al cliente en los meses de abril (primer corte), correspondiente al primer periodo de evaluación; julio (segundo corte) correspondiente al segundo periodo de evaluación; octubre (tercer corte) correspondiente al tercer periodo de evaluación; y enero (cuarto corte), correspondiente al cuarto periodo de evaluación, de cada año. El cobro de la COMISIÓN se efectuará con base a la VNP aplicable para el periodo inmediato anterior al corte semestral en cuestión y en proporción al número de días aplicables para el periodo en cuestión. En caso de que cualquiera de las partes de por terminado el Contrato y haya transcurrido un periodo inferior a tres meses naturales, se cobrará lo que sea mayor entre una penalización de 20 puntos base (0.2%) sobre la VNP del periodo aplicable o la comisión en el periodo aplicable, a la fecha en que se liquide la posición y/o se transfiera la responsabilidad de la gestión.

- Cálculo de honorarios por la COMISIÓN y penalización

Los honorarios aplicables cobrados al contrato por efectos de la COMISIÓN se aplicarán de la siguiente manera:

$$\text{COMISIÓN} = \frac{\text{VNP} \times \text{COMISIÓN} \times (\text{Fecha final} - \text{Fecha Inicial} + 1)}{360}$$

La comisión cobrada al contrato por efectos de la penalización se aplicarán de la siguiente manera: $\text{COMISIÓN} = \text{VNP} \times 0.2\%$

VPN (Valuación Neta Diaria Promedio) requerido

El manejo de la cuenta discrecional requiere una valuación neta diaria promedio (VNP) mínima de diez millones de pesos en un periodo de seis meses; de lo contrario, el contrato puede ser transferido a un manejo no discrecional.

- Situaciones extraordinarias de mercado de valuación de activos

En situaciones extraordinarias en que de una manera razonable el mercado no refleje los factores económicos del entorno de la entidad emisora y/o los factores propios de la entidad emisora que determinen una valuación veraz del (los) activos) emitidos por la entidad emisora, se someterá a comité la decisión de determinar una valuación del (de los) activos) en cuestión a manera que refleje una valuación justa para todas las partes involucradas.

Solicitamos y ratificamos las modificaciones contenidas en el presente documento y liberamos al Banco de cualquier responsabilidad relacionada con la realización de las presentes modificaciones. La presente solicitud entrará en efecto al día hábil siguiente al de su recepción, con excepción al cambio de discrecionalidad del contrato, misma que surtirá efectos en 48 horas siguientes.

(POR SALDO DE PORTAFOLIO DE INVERSION)

CONCEPTO	MONTO	EVENTO GENERADOR	PERIODICIDAD
De 15,000,000.01 en adelante	N/A	Por saldo promedio mensual del Portafolio	Mensual
De \$5,000,000.01 a \$15,000,000.00	\$500.00	Por saldo promedio mensual del Portafolio	Mensual
Menor a \$5,000,000.00	\$5,000.00	Por saldo promedio mensual del Portafolio	Mensual

5.5. GESTION DE INVERSIONES ESTRATEGIA: PRIVATE INVESTMENT MANAGEMENT (PIM) COMISION POR SALDO DE PORTAFOLIO DE INVERSION

COMISIONES DIRECTAS			
CONCEPTO	MONTO	EVENTO GENERADOR	PERIODICIDAD
De 25,000,000.01 en adelante	N/A	Por saldo promedio mensual del Portafolio	Mensual
Menor a \$25,000,000.00	\$5,000.00	Por saldo promedio mensual del Portafolio	Mensual

- **COMISIONES POR GESTION DE INVERSIONES PRIVATE INVESTMENT MANAGEMENT (PIM)**

Nivel de comisión aplicable

El nivel de comisión fija aplicable (“TASA”) será en proporción al número de días en el PERIODO aplicable y conforme a lo siguiente:

- Estas comisiones aplican por la gestión del portafolio.
- **Comisión Total** de cada portafolio de Private Investment Management (PIM) se calcula de la siguiente manera:
 - La distribución total del saldo invertido, por la comisión de cada opción.
 - A mayor proporción del saldo total del portafolio en estrategias de mayor volatilidad se tendrá una mayor comisión.

COMISIONES DIRECTAS	
OPCIONES	Comisión
Deuda Global	1.00%
Renta Variable Global (excluye EUA)	1.20%
Renta Variable US	1.50%
Renta Variable MX	1.50%
Deuda Local	1.00

Las comisiones se recalculan cada vez que existan cambios en la distribución del portafolio.

La volatilidad máxima de cada opción de inversión está indicada en el Marco General de Actuación Private Investment Management (PIM) en Anexo 1

El Banco llevará a cabo el cobro de la COMISIÓN anual vencida trimestralmente, misma que se cargará al cliente en los meses de abril (primer corte), correspondiente al primer periodo de evaluación; julio (segundo corte) correspondiente al segundo periodo de evaluación; octubre (tercer corte) correspondiente al tercer periodo de evaluación; y enero (cuarto corte), correspondiente al cuarto periodo de evaluación, de cada año. El cobro de la COMISIÓN se efectuará con base a la VNP aplicable para el periodo inmediato anterior al corte semestral en cuestión y en proporción al número de días aplicables para el periodo en cuestión. En caso de que cualquiera de las partes de por terminado el Contrato y haya transcurrido un periodo inferior a tres meses naturales a la contratación de Private Investment Management (PIM), se cobrará lo que sea mayor entre una penalización de 20 puntos base (0.2%) sobre la VNP del periodo aplicable o la comisión en el periodo aplicable, a la fecha en que se liquide la posición y/o se transfiera la responsabilidad de la gestión.

Cálculo de honorarios por la COMISIÓN y penalización

Los honorarios aplicables cobrados al contrato por efectos de la COMISIÓN se aplicarán de la siguiente manera:

$$\text{COMISIÓN} = \text{VNP} \times \text{COMISIÓN} \times (\text{Fecha final} - \text{Fecha Inicial} + 1)$$

360

La comisión cobrada al contrato por efectos de la penalización se aplicarán de la siguiente manera: **COMISIÓN = VNP x 0.2%**

VNP (Valuación Neta Diaria Promedio) requerido

El manejo de la cuenta discrecional requiere una Valuación Neta diaria Promedio (VNP) mínima de diez millones de pesos en un periodo de seis meses; de lo contrario, el contrato puede ser transferido a un manejo no discrecional.

Situaciones extraordinarias de mercado de valuación de activos

En situaciones extraordinarias en que de una manera razonable el mercado no refleje los factores económicos del entorno de la entidad emisora y/o los factores propios de la entidad emisora que determinen una valuación veraz del (los) activos) emitidos por la entidad emisora, se someterá a comité la decisión de determinar una valuación del (de los) activos) en cuestión a manera que refleje una valuación justa para todas las partes involucradas.

A TODAS LAS COMISIONES Y TARIFAS SE LES DEBE DE AGREGAR EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO CORRESPONDIENTE.

Las comisiones por todos los conceptos antes mencionados son las mismas a las indicadas en el anexo de comisiones del contrato.

6. POLÍTICA DE CONFLICTOS DE INTERÉS

HSBC se rige por políticas y lineamientos que vigilan el adecuado desempeño de sus Ejecutivos en materia de servicios de inversión a todos los niveles, mediante dichas políticas se asegura el cumplimiento de las Disposiciones.

Un conflicto de interés surge cuando el beneficio personal en una transacción o una obligación para con terceros entra en discrepancia con las obligaciones del empleado para con la empresa donde labora y sus clientes. Esto incluye hacer uso de la posición para conseguir algún beneficio personal utilizando información confidencial.

Ningún Funcionario o Ejecutivo puede realizar recomendaciones, consejos o sugerencias ni operaciones que no sean acordes con el perfil de inversión del cliente. Queda prohibido el proporcionar información falsa o engañosa, percibiendo un ingreso, comisión o cualquier otra contraprestación por dichas actividades.

Esto incluye hacer uso de la posición para conseguir algún beneficio personal utilizando información confidencial obtenida durante el tiempo que en el que se ha sido colaborador del Grupo, ya sea a expensas del Grupo, de alguna entidad del Grupo o de nuestros clientes.

Dichas pautas de conflictos de interés se aplicarán a todas las transacciones, directas o indirectas, por cuenta propia o por cuenta de familiares directos.

HSBC cuenta con mecanismos para dar a conocer a sus empleados las políticas relativas a servicios de inversión, dentro de dichos mecanismos se encuentra el Código de Conducta de la institución para sus empleados, el cual es un documento interno, que debe ser confirmado de conocimiento por cada uno de ellos. ; Dicho Código de Conducta considera la política de conflicto de interés.

Adicionalmente, HSBC cuenta con las políticas y lineamientos adecuados que vigilarán el adecuado desempeño de las funciones de los ejecutivos en materia de servicios de inversión a todos los niveles. Mediante dichas políticas se asegurará el cumplimiento de las disposiciones que eviten el conflicto de interés. Asimismo,

el Comité de Análisis de Productos Financieros deberá someter a aprobación del Consejo de Administración, las políticas y lineamientos relativos a la prestación de Servicios de inversión.

Queda prohibido ejecutar operaciones al amparo del servicio de Ejecución de operaciones, respecto de las cuales exista evidencia de haber proporcionado al cliente recomendaciones, consejos o sugerencias que hubieren actualizado cualquiera de los supuestos establecidos en las disposiciones relativas a Servicios de Inversión.

De acuerdo a los requerimientos regulatorios HSBC tiene una política de control de la información para regular el flujo de información sensible y de los procedimientos que deben seguirse cuando las áreas están tratando con información que puede ocasionar conflictos entre las líneas de negocio.

Se prohíbe presionar, persuadir o transmitir información confidencial a las líneas que ofrezcan servicios de asesoría de inversión que pudiera generarles conflicto con respecto a sus actividades de relación con el cliente.

HSBC considera la debida segregación de funciones entre las actividades de los clientes y la posición de propietario, y se prohíbe a los operadores de Global Markets manejar la posición de propietario para dar asesoría de inversión a los clientes.

Se prohíbe a los analistas y operadores de ventas aceptar cualquier remuneración o recibir algún beneficio de acuerdo a la dirección de su recomendación o asesoría

A fin de no caer en los supuestos sobre conflictos de interés en la diversificación de emisiones, HSBC estará obligado a diversificar entre sus propios clientes las emisiones de Valores en las que actúen ya sea con el carácter de Líder colocador o como miembros del sindicato colocador o bien, simplemente participen en su distribución, de acuerdo con los supuestos señalados en las disposiciones relativas a Servicios de Inversión.

A efecto de garantizar la adecuada protección de sus clientes, HSBC al prestar Servicios de inversión cuenta con áreas de negocio para la prestación de los Servicios de inversión, separadas e independientes de las demás Áreas de negocios, según se describe en las políticas correspondientes, consistentes en el establecimiento de barreras de información entre las áreas de HSBC

7. POLÍTICA DE DIVERSIFICACIÓN DE CARTERAS DE INVERSIÓN EN SERVICIOS DE INVERSIÓN ASESORADOS

Límites máximos para diversificación y composición de cartera para Personas Físicas

Diversificación

La diversificación es un aspecto relevante y fundamental dentro de los portafolios de inversión, es distribuir el monto total de la inversión en distintos activos, con el objetivo de reducir el riesgo dentro del portafolio. A medida que se incorporan más activos con diferentes características al portafolio de inversión, mayores son los beneficios de la diversificación, ya que la relación entre los rendimientos de los activos y el riesgo de cada uno de ellos genera que el riesgo total del portafolio de inversión disminuya.

En el proceso de diversificación es importante considerar que los activos dentro de un mismo grupo tienen un menor grado de diversificación entre ellos, ya que los factores que afectan sus precios son similares. Por tal motivo, lo más recomendable para obtener un portafolio más diversificado es incorporar activos de distintas clases. Además, es relevante considerar que el riesgo total de un portafolio está compuesto por el riesgo específico, que depende de las características propias de cada activo; y el riesgo sistémico o de mercado que depende de otros factores que inciden en los precios.

A efecto de contar con una política de diversificación de cartera para el servicio de asesoría de inversiones, HSBC ha definido que la política se basará en los límites de composición de cartera máximos definidos por Tipo de Valor y perfil del cliente

, sin dejar de lado las necesidades y voluntad del cliente como son las siguientes, solo por mencionar algunas:

- Necesidad de liquidez,
- Oportunidad para la toma de decisión de inversión del cliente, etc.
- El cliente no podrá estar invertido en un producto con un riesgo mayor al de su perfil

Tipos de Valor	Ahorrador	Conservador	Conservador Moderado	Moderado	Moderado Agresivo	Agresivo
Fondos de inversión de Deuda Corto Plazo	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Fondos de inversión de Deuda Mediano y Largo Plazo	0%	100%	100%	100%	100%	100%
Fondos de inversión de deuda mayormente corporativa	0%	100%	100%	100%	100%	100%
Fondos de inversión Balanceados cuya mezcla contiene gran parte en instrumentos de deuda	0%	0%	100%	100%	100%	100%
Fondos de inversión Balanceados cuya mezcla contiene 50% en Renta Variable	0%	0%	0%	100%	100%	100%
Fondos de inversión Balanceados cuya mezcla contiene más del 50% en Renta Variable	0%	0%	0%	0%	100%	100%
Fondos de inversión de deuda Corto Plazo en Moneda Extranjera	0%	0%	0%	0%	100%	100%
Fondos de inversión de Renta Variable que replique la rentabilidad similar a la que ofrece el IPC	0%	0%	0%	0%	100%	100%
Fondos de inversión de Renta Variable que busca obtener una rentabilidad por arriba de la que ofrece el IPC	0%	0%	0%	0%	100%	100%
Fondos de inversión Balanceados cuya mezcla contiene deuda y renta variable en directo y/o a través de Fondos de inversión, y/o mecanismos de inversión colectiva (ETFs), depósitos bancarios derivados	0%	0%	0%	0%	100%	100%
Fondos de inversión especializado en renta variable Internacional con un mínimo el 80% en acciones internacionales y/o ETFs.	0%	0%	0%	0%	0%	100%
Reportos	0%	100%	100%	100%	100%	100%

Es decir, un cliente con un perfil agresivo que podría estar invertido en diferentes productos y/o emisoras, puede tener el 100% de sus recursos en un Fondo de corto plazo de acuerdo a sus necesidades de liquidez; sin embargo, un cliente en un perfil de Conservador, no podría invertir en Productos o emisoras con un riesgo mayor al de su perfil.

Cabe destacar que el cliente que invierte en un fondo de inversión balanceado ya se encuentra diversificado, pues estos fondos contienen una mezcla de instrumentos de deuda y renta variable en diferentes porcentajes, limitando así su volatilidad para los diferentes perfiles de inversión, como se menciona más adelante.

Ante condiciones de alta volatilidad, incertidumbre financiera y/o política en los mercados financieros así como cualquier otra condición que pudiera generar compras o ventas significativas e inusuales de sus propias acciones, las Sociedades podrán, de forma temporal, no ajustarse al régimen de inversión establecido en el Prospecto, adoptando estrategias temporales, las cuales están descritas en el Prospecto de Información al Público Inversionista, en cuyo caso los fondos de inversión harán del conocimiento de sus accionistas a través del estado de cuenta e Internet la estrategia a implementar y los motivos de su adopción a más tardar el día hábil siguiente al que comience la aplicación de dicha medida. Las Sociedades se ajustarán al régimen de inversión aplicable en un plazo que no exceda de noventa días naturales.

Notas:

En Mesa de Dinero los recursos son invertidos en instrumentos de Deuda de corto plazo, de alta liquidez, tales como Certificados de la Tesorería (CETES), Bonos de Desarrollo del Gobierno Federal (BONDES). Asimismo el producto de Mesa de Dinero tiene acceso el cliente dependiendo de su perfil de inversión.

En el modelo asesorado que planteamos, el límite máximo de tenencia de todos los fondos que se mencionan son del 100% ya que, acorde a la estrategia de inversión de cada uno de los fondos, los que se encuentran en el bloque ahorrador y conservador, son fondos de deuda de corto y mediano plazo y para el caso del bloque conservador moderado, moderados, moderado agresivos y agresivos, la oferta es de productos que están diversificados, son Fondos de Inversión Balanceados. Por lo anterior, se permite que el cliente tenga 100% de su posición en cualquiera de estos fondos, ya que tendrá productos de inversión acordes a sus necesidades. En los reportos considerando que el emisor es el Gobierno mexicano, y que el rendimiento se conoce al inicio y se paga al vencimiento (premio) y la calificación del producto es bajo consideramos que los clientes pueden tener el 100% de su portafolio en este valor.

En los certificados bursátiles considerando que los valores emitidos son distribuidos por la Tesorería HBMX y la calificación del producto es bajo media, consideramos que los clientes pueden tener el 100% de su portafolio en este valor.

Cabe destacar que al tener los límites máximos al 100% al momento de realizar la recomendación de inversión, no existen supuestos bajo los cuales el cliente pueda exceder dichos límites.

Clientes PCS y Premier Patrimonial

Para los clientes de estos segmentos se ha implementado a través de la metodología POWER (Portfolio Weighted Risk Rating) la determinación del riesgo ponderado del portafolio, el cual se actualiza a partir del momento en que se detecta el alta o baja de alguna emisora en el portafolio de cada uno de los contratos que pueda tener un cliente.

Concentración

La concentración, que representa el hecho de que los activos del cliente se encuentren invertidos en un porcentaje específico, en un solo emisor de valores conforme a lo que se determine en atención a su perfil, es por sí mismo un elemento clave de la Diversificación. La determinación de la concentración se lleva a cabo en función de la metodología POWER.

Los límites de concentración, de acuerdo al Riesgo del Producto (PRR por sus siglas en inglés) del tipo de valor son los siguientes:

Rho	Max
1	100%
2	100%
3	100%, excepto Bonos Corp. 50%
4	100%, excepto Bonos Corp. 50%
5	100%, excepto Bonos Corp. 50% y Acciones 20%

Como dicho anteriormente, la Concentración se refiere específicamente a clases de activos y no se medirá en los instrumentos que ya cuentan con estrategias de diversificación intrínsecas, como son los Portafolios Discrecionales (DPM e Portfolio Investment Management (PIM)), ETFs (Exchange Traded Funds) y fondos de inversión administradas por HSBC y/o sus subsidiarias.

Para evitar un rompimiento activo de los límites máximos de diversificación, el Ejecutivo de Cuenta (RM por sus siglas en inglés) debe calcular antes de la asesoría y operación de la orden que la compra del activo cumple con los límites de concentración. Además, de forma periódica, se realizará un cálculo de concentración de valores en los portafolios y se contactará al cliente por los medios de comunicación convenidos en el contrato (carta, SMS, ATMs, etc.) invitándole a re balancear su portafolio junto con su RM.

Puede darse el caso en que por situaciones pasivas, los límites de concentración se pueden no cumplir de manera temporal, por ejemplo, por la recepción de valores provenientes de otra institución financiera, movimientos del mercado financiero o cambios internos en las metodologías de evaluación de los productos, entre otros. En estas situaciones no se considerará esto, como un incumplimiento en la política de concentración.

Metodología POWER
(Portfolio Weighted Risk Rating) por sus siglas en inglés.

El objetivo primario de esta metodología es establecer las reglas generales, los principios y mejores prácticas para medir el riesgo al diversificar y proporcionar a los asesores una herramienta para medir la exposición de los portafolios de inversión a cambios importantes de valor en cualquier momento. Además, permite producir una clasificación de riesgo estandarizada y consistente a través de diferentes clases de valores.

Esta metodología coadyuva en la optimización y compensación entre el riesgo y el rendimiento de una cartera. Mediante su correcta aplicación ayuda a identificar y guiar el riesgo de las inversiones de los clientes en los diferentes tipos de activos, para que dicha inversión sea acorde con el perfil de inversión y al tipo de servicio ofrecido. Cada instrumento es evaluado de manera individual de acuerdo a sus características asignándole una calificación que representa su riesgo (ρ).

Los criterios de calificación se centran en la medición de las características de riesgo que difieren para cada activo, tales como:

- La liquidez,
- La volatilidad de los precios,
- El tiempo hasta el vencimiento,
- La calificación crediticia.

La importancia de cada criterio depende de la naturaleza de cada clase de activos. De acuerdo a lo anterior se calcula una calificación que representa su riesgo, en una escala del 1 al 5 siendo 1 la de menor riesgo representando menos volatilidad, menor probabilidad de default o mayor liquidez y 5 la de mayor riesgo con más volatilidad, mayor probabilidad de default o menor liquidez por mencionar algunas características, como se ilustra a continuación:

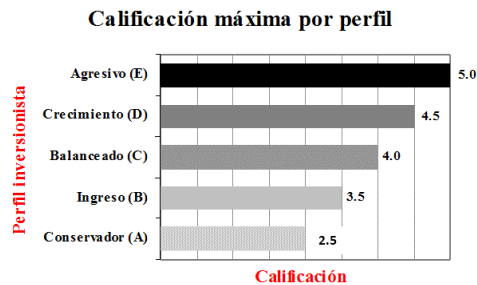
Clasificación	Descripción
5	Activos más
4	Riesgosos
3	
2	Activos menos
1	Riesgosos

Así mismo, se deberá observar la exposición de activos de acuerdo a la calificación de riesgo (ρ) y no deberá rebasar más del 5% en un mismo valor con calificación 5; más del 10% con una calificación 4; más del 25% con una calificación de 3 y hasta el 100% con una calificación entre 1 y 2. Para obtener un portafolio acorde a su perfil de inversión se deberá considerar que la suma del producto de la calificación por la ponderación de cada activo deberá estar dentro de los siguientes

parámetros: para el perfil conservador deberá encontrarse entre 1 y 2.5, para el ingreso entre el 1 y 3.50, para el balanceado entre el 1 y 4, para el crecimiento entre 1 y 4.50; y para el agresivo entre 1 y 5

Los perfiles de inversión que se determinan y acuerdan con los clientes de servicios asesorados, definen el nivel máximo de riesgo que razonablemente el cliente puede tolerar. El máximo nivel de riesgo permisible está representado por el perfil de inversión Agresivo y el menor es el Conservador. Como tal, un portafolio de inversión será congruente con el perfil de inversionista del cliente siempre cuando se mantenga por debajo del límite superior mostrado en la Figura siguiente:

Calificación máxima por perfil



Finalmente, para determinar la calificación POWER de cada portafolio se aplican las calificaciones determinadas para cada instrumento que lo conforma atendiendo a su peso dentro del mismo de acuerdo a lo siguiente:

Para un portafolio constituido en t y compuesto de n activos en I_t , la calificación total ponderada ρ_t del portafolio es la suma producto de la calificación individual de cada activo $\rho_{t,i}$ y la ponderación de su valor $w_{t,i}$ en el portafolio

$$\rho_t = \sum_{i \in I_t} w_{t,i} \rho_{t,i}$$

8. MECANISMOS PARA LA RECEPCIÓN Y ATENCIÓN DE RECLAMACIONES

HSBC pone a su disposición los siguientes medios de contacto donde podrá interponer cualquier queja o reclamación respecto de los servicios y/o productos de inversión proporcionados.

➤ CENTRO DE CONTACTO

- Si usted es cliente de HSBC:

Marque el número que corresponda
Centro de Contacto (01 55) - 5721 3390 +52 (55) 5721 3390 Desde el extranjero Atención las 24 hrs. los 365 días del año
Línea Advance (01 55) - 5721 3466 +1 877 235 4468 Desde el extranjero ** Atención las 24 hrs. los 365 días del año
Centro de Atención Premier (01 55) - 5721 3389 +1 908 (7736437) Desde el extranjero ** Atención las 24 hrs. los 365 días del año
** El costo de la llamada para clientes HSBC Premier y HSBC Advance equivale a una llamada local en E.E.U.U.

Clientes de los segmentos Premier Patrimonial y Private Client Service podrán marcar al Centro de Atención Premier

Nota: Favor de tener a la mano, clave de acceso, número de cuenta, número de Tarjeta Crédito o Tarjeta de Débito HSBC y NIP de clave de acceso

Marque el número que corresponda

Centro de Contacto

(01 55) - 5721 3390

+52 (55) 5721 3390 Desde el extranjero

Atención las 24 hrs. los 365 días del año

- Si usted no es cliente HSBC:

1.- Marque el número que corresponda:

Centro de Contacto

(01 55) - 5721 3390

+52 (55) 5721 3390 Desde el extranjero

Atención las 24 hrs. los 365 días del año

2.- Al ingresar al Centro de Contacto, deberá seleccionar las siguientes opciones:

- Idioma
- Teclear signo de # cuando se solicite clave de acceso
- Si usted no es un cliente de HSBC
- Asistencia de un ejecutivo

➤ SUCURSALES

Podrá acudir a cualquier sucursal HSBC con cualquiera de las siguientes identificaciones:

- INE / IFE.
- Pasaporte nacional mexicano.
- Credencial del IMSS.
- Credencial del Instituto Nacional de las Personas Adultas Mayores (INAPAM).
- Licencia de conducir nacional.

Para localizar la sucursal más cercana a usted favor de ingresar al siguiente link:

<https://www.hsbc.com.mx/1/2/es/contacto/sucursales>

➤ **UNE**

En caso de tener alguna consulta, reclamación o aclaración, podrá presentarla a la UNE (Unidad Especializada de Atención a Usuarios).

Datos de Contacto:

Oficina de Atención a Clientes Ciudad de México: En Paseo de la Reforma 355, PB, Torre HSBC, Col. Cuauhtémoc, C. P. 06500, entre Río Guadalquivir y Río Tíber, Frente al Ángel de la Independencia

Correo Electrónico: mexico_une@hsbc.com.mx

Favor de anexar carta con firma autógrafa e identificación oficial vigente por ambos lados. (Requisitos enunciativos más no limitativos)

Horario de Atención: Lunes a Viernes de 9:00 a 15:00 hrs.

Línea Ombudsman

Tel. (01 55) 5721-5661

9. GLOSARIO

Contratos No Discrecionales: Se requiere de una instrucción previa por parte del cliente para la realización de las operaciones de compraventa de valores.

Contrato Discrecional: Sin necesidad de previa autorización del Cliente, el Banco realizará las Operaciones materia de este Contrato con apego al Marco General de Actuación

Marco General de Actuación: Documento elaborado por el Banco que contiene, entre otros, la forma, términos y periodicidad en que el Banco informará al Cliente su actuación al proporcionar el Servicio de Gestión de Inversiones, el cual contendrá los lineamientos de la estrategia de inversión.