Guía
de Servicios de Inversión

HSBC

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. Cancelación de Contrato
10. 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.

PUBLIC

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 UDIs, 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 UDIs.

Cliente elegible: Las Instituciones podrán considerar a sus clientes como elegibles para girar instrucciones a la mesa siempre que se trate de:

I. Inversionistas Institucionales.

II. Personas físicas o morales que acrediten ante la Institución que mantuvieron en promedio durante el último año:

a) Inversiones en valores equivalentes en moneda nacional a, por lo menos, 20, 000,000 de UDIs, o bien,

b) Inversiones en valores equivalentes en moneda nacional a, por lo menos, 1, 500,000 UDIs, o que hayan obtenido en cada uno de los dos últimos años, ingresos brutos anuales iguales o mayores al equivalente en moneda nacional a 500,000 UDIs. En los dos supuestos a que se refiere este inciso, los clientes adicionalmente deberán tener una operación activa con la Institución de que se trate durante los últimos doce meses, por un monto equivalente en moneda nacional a 1, 250,000 UDIs.

En caso de que la Institución no tenga la custodia de la totalidad de los valores del cliente, este deberá manifestar, a la Institución, al menos una vez cada 12 meses, que mantuvo inversiones en valores por el monto que corresponda, según lo dispuesto en los incisos a) y b) anteriores, a fin de que sea elegible para girar instrucciones a la mesa.

III. Personas físicas o morales cuando tengan contratados los servicios de un asesor en inversiones, así como las que hayan contratado con la Institución los servicios de gestión de inversiones en términos de las Disposiciones de carácter general aplicables a las entidades financieras y demás personas que proporcionen servicios de inversión y sus respectivas modificaciones.

IV. Instituciones financieras del exterior, incluyendo aquellas a las que se refiere la Ley.

V. Inversionistas extranjeros que manifiesten tener en su país de origen el carácter de Inversionista Institucional o su equivalente conforme a la legislación que les resulte aplicable.

El cliente elegible debe manifestar que:

i) Conoce las diferencias entre las instrucciones que gire al libro y a la mesa en términos de La CUB.

ii) Entiende que los operadores de mesa de la Institución, así como, en su caso, los operadores de bolsa de las casas de bolsa a las que la Institución transmitió la Orden, son los encargados de administrar las Órdenes derivadas de instrucciones giradas a la mesa, y que solo estos últimos operadores son los encargados de ejecutarlas.

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 la misma intención respecto de los valores a que estén referidas, tendrán prelación entre sí, por lo que deberán ser transmitidas según su orden de recepción conforme a lo señalado en el artículo 263 Bis 10 de la CUB.

Inversionista Calificado:

a) Básico: 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 UDIs o que haya obtenido en cada uno de los 2 últimos años, ingresos brutos anuales iguales o mayores a 500,000 UDIs.

b) Sofisticado: a la persona que mantenga en promedio durante los últimos 12 meses, inversiones en valores en una o varias entidades financieras, por un monto igual o mayor a 3,000,000 UDIs o que haya obtenido en cada uno de los últimos 2 años ingresos brutos anuales iguales o mayores a 1,000,000 de UDIs. Los clientes que deseen ser considerados como Inversionistas Calificados Sofisticados deberán suscribir el formato contenido en el Anexo 1 de las Disposiciones

c) Para participar en ofertas públicas restringidas: a la persona que mantuvo en promedio durante el último año, inversiones en valores equivalentes en moneda nacional a, por lo menos, 20'000,000 de UDIs.

Inversionistas institucionales: a la persona que conforme a las leyes federales tenga dicho carácter o sea entidad financiera, incluso cuando actúen como fiduciarias al amparo de fideicomisos que conforme a las leyes se consideren como inversionistas institucionales salvo que soliciten tratamiento como cualquier otro cliente. Esta solicitud en ningún caso procederá, tratándose de: inversionistas institucionales que sean instituciones de crédito, casas de bolsa, sociedades operadoras de fondos de inversión, sociedades distribuidoras de acciones de fondos de inversión, administradoras de fondos para el retiro, instituciones de seguros o instituciones de fianzas;

Para que el cliente sea considerado como sofisticado deberá "declararlo" expresamente en el Anexo para ser considerado cliente sofisticado que forma parte integrante del contrato.

PUBLIC

3. CARACTERÍSTICAS Y DIFERENCIAS DE LOS SERVICIOS DE INVERSIÓN

3.1 SERVICIOS DE INVERSION ASESORADOS			
3.1.1ASESORÍA DE INVERSIONES			
Definición	**Características**	**Diferencias**	**Disponible para clientes:**
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.	El cliente cuenta con una Estrategia de inversión la cual: ✓ Documenta orientaciones sobre valores y sus características, disponibles 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.	**Respecto a Servicios No Asesorados:** Existe asesoría y recomendaciones, así como la obligación de evaluar el perfil de inversión del cliente. **Respecto a Gestión de Inversiones:** El contrato es No Discrecional. No existe un **Marco General de Actuación.**	Personas Físicas de los segmentos: • Premier (Contratos existentes hasta el 09 de diciembre de 2023) • Premier Executive • Premier Patrimonial • Private Client Service – PCS • Global Private Banking - GPB
3.1.2 GESTION DE INVERSIONES			

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	✓ 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.	**Respecto a Servicios No Asesorados:** Existe asesoría y recomendaciones, así como la obligación de evaluar el perfil de inversión del cliente. **Respecto a Asesoría de Inversiones:** El contrato es **Discrecional** y existe un **Mandato y Marco General de Actuación**	Para Personas Físicas de los segmentos: • Premier Executive • Premier Patrimonial • Private Client Service – PCS • Global Private Banking – GPB

* 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.

PUBLIC

3.2 SERVICIOS DE INVERSION NO ASESORADOS			
3.2.1 COMERCIALIZACIÓN			
Definición	**Características**	**Diferencias**	**Disponible para clientes:**
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.	✓ 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.	**Respecto a Servicios Asesorados:** No existe asesoría específica, únicamente recomendaciones generalizadas. **Respecto a Ejecución de Operaciones:** Existen recomendaciones e información generalizada del Producto, las ofertas de productos son de deuda de corto plazo	Personas Físicas de los segmentos: • Personal Banking • Advance • Premier Personas Morales de los segmentos: • Commercial Banking (Empresas) • Retail Business Banking • Global Banking
3.2.2 EJECUCION DE OPERACIONES			
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.	✓ 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.	**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 **Respecto a Comercialización:** No existen recomendaciones, ni información generalizada del Producto.	Personas Físicas de los segmentos: • Personal Banking • Advance • Premier • Premier Executive • Premier Patrimonial • Private Client Service – PCS • Global Private Banking - GPB

		El cliente es responsable de determinar si el producto es acorde a sus necesidades financieras y tolerancia al riesgo	Personas Morales de los segmentos: • Commercial Banking (Empresas) • Global Banking

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

A) PRODUCTOS PARA PERSONAS FISICAS

4.1 FONDOS DE INVERSION PARA PERSONAS FISICAS				
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 y operación: Sucursales Medios Electrónicos 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 Executive Premier Patrimonial Private Client Services - PCS Global Private Banking - GPB

PUBLIC

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) •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 mínima (los montos de inversión mínimos requeridos por serie accionaria, se encuentran descritos en el Prospecto de información al público inversionista de cada fondo).	No Asesorado - Ejecución de Operaciones Asesorado - Asesoría de inversiones*	Personal Banking Advance Premier Premier Executive Premier Patrimonial Private Client Services - PCS Global Private Banking - GPB
De Renta Variable (Permanencia recomendada: Más de 12 meses).				
Balanceados (Permanencia recomendada: 6 a 36 meses).				
Deuda corporativa (Permanencia recomendada: Más de 12 meses)				
De deuda Corto Plazo en Moneda Extranjera (Permanencia recomendada: Más de 12 meses)				
Deuda Gubernamental de largo plazo				Personal Banking Advance Premier Premier Executive Premier Patrimonial Private Client Services - PCS Global Private Banking - GPB
Balanceado de Renta Variable. Permanencia mínima recomendada de 36 meses				

De Renta Variable Internacional. Permanencia mínima recomendada de 36 meses				Personal Banking Advance Premier Premier Executive Premier Patrimonial PCS Global Private Banking - GPB
Comisiones: Ver apartado 5.1 de la presente Guía				
Notas:	*Para alta de contratos y operación en medios electrónicos 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 – PCS y Global Private Banking - GPB, contacte a su Ejecutivo de Cuenta. *En Asesoría de inversiones será a partir del perfil de inversión del cliente *Para el segmento Premier el servicio de Asesoría de inversiones no está disponible para la contratación a partir del 10 diciembre 2023 *Medios Electrónicos: Son los equipos, dispositivos, medios ópticos o de cualquier otra tecnología, sistemas automatizados de procesamiento de datos, redes de telecomunicaciones, plataformas y aplicaciones electrónicas autorizados y habilitados por el Banco y qué este mismo autorice para comunicarse, interactuar y/o celebrar convenios, contratos y cualquier otro acto. *** Contratación disponible únicamente en sucursales			

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

PUBLIC

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)	Premier: Sucursal con su Ejecutivo de Cuenta especialista en servicios de inversión Premier Executive, Premier Patrimonial, PCS y GPB: Banquero Premier Executive, Patrimonial, Private Client Services - PCS y Global Private Banking – GPB	•Identificación oficial (Credencial de Elector posterior al 03, Cédula Profesional, Pasaporte vigente; Formato FM2 o 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)	No Asesorado - Ejecución de Operaciones Asesorado - Asesoría de inversiones	Premier Premier Executive Premier Patrimonial Private Client Service – PCS Global Private Banking – GPB

Deuda Gubernamental y Corporativa de (corto, mediano y largo plazo)	Banquero Premier Executive, Patrimonial, Private Client Services - PCS y Global Private Banking – GPB	•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	No Asesorado - Ejecución de Operaciones Asesorado - Asesoría de inversiones	Premier Executive Premier Patrimonial Private Client Service – PCS Global Private Banking – GPB
Comisiones: Ver apartado 5.2 de la presente guía				
Nota: * Para el segmento Premier el servicio de Asesoría de inversiones no está disponible para la contratación a partir del 10 diciembre 2023				

4.3 MERCADO DE CAPITALES (RENTA VARIABLE) PARA PERSONAS FÍSICAS

El Mercado de Capitales es una opción de inversión que le permite efectuar la compra-venta de títulos. Este mercado les otorga a los inversionistas la oportunidad de ser partícipes en calidad de socios (en parte proporcional a lo invertido), en el capital de empresas locales e internacionales (éste último a través del Sistema Internacional de Cotizaciones).En este mercado también existen índices bursátiles, cuyo objetivo es reflejar las variaciones de valor de un grupo de acciones en un sector o país, estos índices se pueden incorporar a través de instrumentos conocidos como Fondos bursátiles cotizados (mismos que forman parte de este mercado), entre otros instrumentos que también cotizan en dicho mercado.

Producto	Canal de Contratación y Operación	Requisitos de Contratación	Servicio de inversión	Disponible para Clientes de los segmentos:
Capitales locales e internacionales	Contratación: Sucursales Medios Electrónicos* Operación: Medios Electrónicos*	Sucursales: •Identificación oficial (Credencial de Elector posterior al 03, Cédula Profesional, Pasaporte vigente; Formato FM2 o FM3 y pasaporte vigente en caso de ser extranjero) •Comprobante de domicilio	No Asesorado - Ejecución de Operaciones	Personal Banking Advance Premier

PUBLIC

	Vía Telefónica	(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		
	Contratación Banquero Patrimonial, Private Client Services - PCS y Global Private Banking - GPB Operación: Banquero Patrimonial, Private Client Services - PCS y Global Private Banking - GPB Vía Telefónica		No Asesorado - Ejecución de Operaciones Asesorado - Asesoría de Inversiones	Premier Executive Premier Patrimonial Private Client Services - PCS Global Private Banking - GPB
Comisiones: Ver apartado 5.3.1 de la presente Guía				
Notas:	• Para más información a clientes del segmento Private Client Services - PCS y Global Private Banking - GPB, contacte a su Ejecutivo de Cuenta. • En Asesoría de inversiones el porcentaje de inversión será de acuerdo al perfil de inversión del cliente • Para el segmento Premier el servicio de Asesoría de inversiones no está disponible para la contratación a partir del 10 diciembre 2023 • *Medios Electrónicos: Son los equipos, dispositivos, medios ópticos o de cualquier otra tecnología, sistemas automatizados de procesamiento de datos, redes de telecomunicaciones, plataformas y aplicaciones electrónicas autorizados y habilitados por el Banco y qué este mismo autorice para comunicarse, interactuar y/o celebrar convenios, contratos y cualquier otro acto.			

PUBLIC

4.4 PRODUCTOS ESTRUCTURADOS 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**
Distribuidas 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, con y sin protección de capital	Banquero Patrimonial, Private Client Services - PCS y Global Private Banking – GPB	•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 No Asesorado - Ejecución de Operaciones	Premier Executive Premier Patrimonial Private Client Service – PCS Global Private Banking - GPB
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**
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	A través de su Banquero Premier Executive, Patrimonial, Private Client Services - PCS y Global Private Banking – GPB	•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	Gestión de inversiones	Premier Executive Premier Patrimonial Private Client Service – PCS Global Private Banking – GPB
Private Investment Management (PIM) de HSBC es el servicio de gestión de inversiones discrecional de portafolios a la medida.	A través de su Banquero Premier Executive, Patrimonial, Private Client Services - PCS y Global Private Banking – GPB			
Estrategia de Inversión HSBC es el producto de asesoría de inversiones gestionada por el equipo de IWS para dar recomendaciones a cada perfil de inversionista.	A través de su Banquero Global Private Banking – GPB		Asesorado – Asesoría de inversiones	Global Private Banking – GPB sofisticados
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 Premier Executive, Premier Patrimonial Private Client Services- PCS y Global Private Banking - GPB con amplia experiencia, conocimientos en materia financiera y con un perfil de inversión agresivo.				

PUBLIC

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. Operación: Vía telefónica: Área de Inversiones para Persona Moral 800 8905 299 interior de la República (55) 5721 5174 (55) 5721 6595 (55) 5721 2056 (55) 5721 5742 HSBCNET	Acta Constitutiva de la empresa debidamente inscrita en el Registro Público de la Propiedad y el Comercio (RPPC). 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) Comprobante de domicilio vigente (no mayor a tres meses de antigüedad).	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)			No Asesorado - Comercialización No Asesorado - Ejecución de Operaciones	
Mercado de Deuda (Reportos)				
Fondos de Inversión de Renta Variable (Permanencia recomendada: Más de 12 meses).			No Asesorado - Ejecución de Operaciones	Persona moral contribuyente Persona moral no Contribuyente* * Exenta de ISR
Fondos de Inversión Balanceados (Permanencia recomendada: 6 a 36 meses).				
Mercado de Capitales	Especialista de producto		No Asesorado - Ejecución de Operaciones	Clientes Institucionales
Comisiones: Ver apartados 5.1, 5.2 y 5.3.2 de esta guía				
Nota: Consulta con tu ejecutivo de relación la disponibilidad de los productos				

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

- Existen dos tipos de comisiones aplicables a los productos de Fondos de Inversión:

  a) Comisiones Directas: Son aquellas pagadas por el Cliente al momento de realizar la operación y son informadas y autorizadas por el mismo en el Anexo de Comisiones que forma parte integrante del Contrato. Actualmente el monto de estas comisiones es CERO.

  b) Comisiones Indirectas: Son aquellas comisiones que se registran diariamente en la contabilidad del Fondo de Inversión y son absorbidas por el Cliente al momento de establecerse el precio de la acción. Se establecen dentro del prospecto de información de cada Fondo de Inversión de acuerdo a la serie asignada.

  Para el caso de las comisiones de Distribución de acciones y Administración de activos, se establecen dentro del prospecto de información al público inversionista de cada Fondo de Inversión de acuerdo a la serie asignada.

- HSBC no cobra ninguna comisión en la realización de operaciones de compra y venta de Fondos de Inversión en instrumentos de deuda y renta variable.

PUBLIC

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:

Las comisiones o cualquier modificación a las mismas se pueden determinar por los siguientes criterios:

1. Monto de inversión o segmento del Cliente

2. Costo de operación

Con base en estos dos criterios, las comisiones actuales son

- Corretaje por operación: 0.30% 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: 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: $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. El cliente podrá exentar la comisión cuando cuente con posiciones de capitales al término del mes y haya accedido en tiempo real.

5.3.2 Persona Moral:

La comisión de compraventa se cobra por operación es de:

- 170 puntos base.

La comisión de custodia es de:

- 0.0125%

Y se cobra con base a la valuación al cierre de cada mes.

Este producto sólo está disponible para clientes del segmento Global Banking.

Cálculo de comisión:
(Volumen x precio) = Monto operación
(Monto operación x puntos base) = Comisión a cobrar + IVA

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

La comisión aplicable ("COMISIÓN") por Gestión de Inversiones está determinada de acuerdo a alguno o algunos de los siguientes tres criterios:

1. Nivel de complejidad en la gestión y operación de cada portafolio modelo
2. Gestión integral del portafolio modelo
3. Monto de inversión o segmento del cliente

Esta "COMISIÓN "está expresada en términos anuales y será en proporción al número de días en el PERIODO aplicable y conforme a lo siguiente:

PUBLIC

RELACIÓN DEL CLIENTE EN PRODUCTOS DISCRECIONALES (AUM MXN)

ESTRATEGIA DE INVERSIÓN	$5,000,000 - $19,999,999	$20,000,000 - $79,999,999	$80,000,000 - $149,999,999	$150,000,000 - $299,999,999	>$300,000,000
Conservador	**1.20%**	**1.00%**	**0.80%**	**0.60%**	**0.50%**
Resto de Estrategias	**1.50%**	**1.25%**	**1.00%**	**0.80%**	**0.60%**

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 en cuestión, así como en proporción al número de días aplicables para dicho periodo.

*** VNP (Valuación Neta Diaria Promedio)**

El monto de la COMISIÓN se calcula de la siguiente manera:

Monto de COMISIÓN = VNP x COMISIÓN % x (días transcurridos del periodo /360)

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.

Ajuste de COMISIÓN

Las comisiones se ajustarán de manera mensual acorde a la VNP del mes inmediato anterior y al rango aplicable a dicha VNP y estrategia u opción de inversión La VNP contempla todos los movimientos que generan plusvalías y minusvalías.

COMISIÓN POR SALDO DE PORTAFOLIO DE INVERSIÓN

El monto mínimo o saldo promedio del portafolio es definido para garantizar una óptima gestión de las inversiones y cumplir con la estrategia; por lo tanto, no cumplir con dicho monto mínimo podría complicar la gestión de inversión, incrementar costos por incumplimiento, generar desviaciones significativas a la estrategia y desviación en los rendimientos.

Se define que el incumplimiento al saldo promedio mensual del portafolio de inversión o monto mínimo del producto, se deriva de movimientos directos del Cliente tales como retiros los cuales son causantes de no cumplir con el monto que requiere el producto. No se considera incumplimiento a un detrimento del portafolio de inversión inferior al monto mínimo que se deriva de los movimientos de mercado y a la gestión de la estrategia de inversión. Ante incumplimiento del saldo promedio mensual mínimo requerido se procederá conforme a lo siguiente:

CONCEPTO	MONTO COMISIÓN	EVENTO GENERADOR	PERIODICIDAD
Menor a $10,000,000	**$5,000.00**	Por **saldo promedio mensual del Portafolio**	Mensual

El saldo promedio mensual excluye valuación de mercado.

COMISIÓN POR PERMANENCIA MÍNIMA EN EL PRODUCTO

En caso de que el Cliente dé por terminado el Contrato y haya transcurrido un periodo inferior a tres meses naturales, se cobrará lo que sea mayor entre una penalización de 30 puntos base (0.3%) 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. En caso de que sea el Banco el que dé por terminada la relación con el Cliente, dicha comisión no será cobrada.

La comisión cobrada al contrato por efectos de no cumplir la mínima permanencia se aplicará de la siguiente manera: **COMISIÓN = VNP x 0.3%**

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

PUBLIC

5.5. GESTION DE INVERSIONES ESTRATEGIA: PRIVATE INVESTMENT MANAGEMENT (PIM)

La comisión aplicable ("COMISIÓN") por Gestión de Inversiones está determinada de acuerdo a alguno o algunos de los siguientes tres criterios:

1. Nivel de complejidad en la gestión y operación de cada estrategia
2. Gestión integral del portafolio de acuerdo a la mezcla de estrategias
3. Monto de inversión o segmento del cliente

Cálculo **COMISIÓN:** La COMISIÓN del portafolio Private Investment Management (PIM) se determina de la siguiente manera:

1. Se identifica el Rango Aplicable que corresponde al contrato Private Investment Management (PIM) acorde al monto total de la inversión en el producto o a la relación del Cliente en productos discrecionales conforme a la siguiente tabla:

Rangos por monto de inversión

Relación del Cliente en Productos Discrecionales (AUM MXN)		Rango Aplicable
Mínimo (M.N)	Máximo (M.N.)	
$ 10,000,000.00	$ 79,999,999.00	1
$ 80,000,000.00	$ 149,999,999.00	2
$ 150,000,000.00	$ 299,999,999.00	3
$ 300,000,000.00		4

2. Una vez determinado el rango de inversión que le corresponde al monto total de la inversión, la comisión del portafolio de inversión se calcula conforme a la proporción en cada opción de inversión seleccionada por el Cliente, por la Comisión aplicable a cada opción de inversión en el rango correspondiente e identificado en el punto anterior. La suma del resultado de todas las estrategias por su comisión corresponderá a la COMISIÓN total del portafolio de inversión.

ESTRATEGÍA	RANGO	COMISIÓN
Renta Variable Global (excluye EUA)	1	1.20%
	2	1.00%
	3	0.80%
	4	0.60%
Renta Variable EUA	1	1.50%
	2	1.30%
	3	1.10%
	4	0.70%
Renta Variable México	1	1.50%
	2	1.30%
	3	1.10%
	4	0.70%
Renta Variable Asia	1	1.20%
	2	1.00%
	3	0.80%
	4	0.60%
Renta Variable Europa	1	1.50%
	2	1.30%
	3	1.10%
	4	0.70%

ESTRATEGÍA	RANGO	COMISIÓN
Deuda EUA	1	1.00%
	2	0.80%
	3	0.60%
	4	0.40%
Deuda Gubernamental	1	1.00%
	2	0.80%
	3	0.60%
	4	0.40%
Deuda Corporativa	1	1.00%
	2	0.80%
	3	0.60%
	4	0.40%
Deuda Global en Pesos	1	1.00%
	2	0.80%
	3	0.60%
	4	0.40%

Nivel de comisión aplicable

La comisión aplicable ("COMISIÓN"), expresada en términos anuales, será en proporción al número de días en el PERIODO aplicable.
Estas comisiones aplican por la gestión del portafolio considerando lo siguiente:

- La comisión total del portafolio de inversión corresponde a la distribución del saldo invertido en cada opción de inversión, por la comisión de dicha opción de inversión, en el rango correspondiente al monto de la inversión.
- A mayor proporción del saldo total del portafolio en estrategias de mayor volatilidad* se tendrá una mayor comisión.
- A mayor saldo invertido le corresponde un rango mayor y una comisión menor

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

PUBLIC

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 en cuestión, así como en proporción al número de días aplicables para dicho periodo.

*** VNP (Valuación Neta Diaria Promedio)**

El monto de la COMISIÓN se calcula de la siguiente manera:

Monto de COMISIÓN = VNP x COMISIÓN % x (días transcurridos del periodo /360)

VNP requerido

El contrato discrecional requiere una Valuación Neta diaria Promedio (VNP) mínima de $25, 000,000.00 (Veinticinco millones de Pesos MXN); de lo contrario, el contrato podrá ser transferido a un manejo no discrecional.

Para contratos Private Investment Management invertidos en una única estrategia requieren una Valuación Neta diaria Promedio (VNP) mínima de $10,000,000.00 (Diez millones de pesos MXN); de lo contrario, el contrato podrá ser transferido a un manejo no discrecional o a un Discretionary Portfolio Management (DPM)

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.

Ajuste de COMISIÓN

Las comisiones se ajustarán de manera mensual acorde a la VNP del mes inmediato anterior y al rango aplicable a dicha VNP y estrategia u opción de inversión La VNP contempla todos los movimientos que generan plusvalías y minusvalías.

COMISIÓN POR SALDO DE PORTAFOLIO DE INVERSIÓN

El monto mínimo o saldo del portafolio es definido para garantizar una óptima gestión de las inversiones y cumplir con la estrategia; por lo tanto, no cumplir con dicho monto mínimo podría complicar la gestión de inversión, incrementar costos por incumplimiento, generar desviaciones significativas a la estrategia y desviación en los rendimientos.

Se define que el incumplimiento al saldo de portafolio de inversión o monto mínimo del producto, se deriva de movimientos directos del Cliente tales como retiros los cuales son causantes de no cumplir con el monto que requiere el producto. No se considera incumplimiento a un detrimento del portafolio de inversión inferior al monto mínimo que se deriva de los movimientos de mercado y a la gestión de la estrategia de inversión. Ante incumplimiento del monto mínimo requerido se procederá conforme a lo siguiente:

CONCEPTO	MONTO	EVENTO GENERADOR	PERIODICIDAD
Menor a $25,000,000.00	**$5,000.00**	Por saldo promedio mensual del Portafolio	Mensual
*Menor a $10,000,000.00	**$5,000.00**	Por saldo promedio mensual del Portafolio	Mensual

*Aplicable a contratos Private Investment Management (PIM) en donde el monto total de la inversión está distribuido en una única opción de inversión de las cinco disponibles. El saldo promedio mensual excluye valuación de mercado.

COMISIÓN POR PERMANENCIA MÍNIMA EN EL PRODUCTO

En caso de que el Cliente dé por terminado el Contrato y haya transcurrido un periodo inferior a tres meses naturales, se cobrará lo que sea mayor entre una penalización de 30 puntos base (0.3%) 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. En caso de que sea el Banco el que dé por terminada la relación con el Cliente, dicha comisión no será cobrada.

La comisión cobrada al contrato por efectos de no cumplir la mínima permanencia se aplicará de la siguiente manera: **COMISIÓN = VNP x 0.3%**

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 y Reglas del contrato.

PUBLIC

5.6. ESTRATEGIA DE INVERSION HSBC (EIH)

La comisión aplicable ("COMISIÓN EIH") por la Asesoría de Inversión está determinada de acuerdo con el monto de la inversión que el cliente mantenga en la estrategia (tomando en cuenta para este propósito el impacto en la valuación de mercado de los activos dentro del contrato) y contempla: La asesoría sobre el portafolio modelo seleccionado, las operaciones de corretaje de valores realizadas bajo el contrato especificado como EIH y que se lleven a cabo exclusivamente bajo el servicio de asesoría de inversiones y la custodia de estos mismos valores. La comisión está expresada en términos anuales y será en proporción al número de días en el PERIODO aplicable de acuerdo con la siguiente tabla:

Rangos por monto de inversión

Mínimo (M.N)	Máximo (M.N.)	Comisión Anual
$ 20,000,000.00	$ 49,999,999.00	1.00%
$ 50,000,000.00	$ 99,999,999.00	0.80%
$ 100,000,000.00		0.60%

*Si el monto mínimo de la inversión está por debajo de los $20,000,000 debido a retiros realizados posteriormente a la contratación de la estrategia (sin contemplar valuación de mercado) se aplicará una comisión del 1.50%. Es decir, si el valor de la inversión disminuye por debajo de $20,000,000 por cuestiones de valuación de mercado, pero no se tengan registrados retiros, la comisión de 1.00% anual seguirá vigente.

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 en cuestión, así como en proporción al número de días invertido en la estrategia elegida durante dicho periodo.

*** VNP (Valuación Neta Diaria Promedio)**

El monto de la COMISIÓN se calcula de la siguiente manera:

Monto de COMISIÓN = VNP x COMISIÓN % x (días transcurridos del periodo /360)

Ajuste de COMISIÓN

Las comisiones se ajustarán de manera mensual acorde a la VNP del mes inmediato anterior y al rango aplicable a dicha VNP y estrategia u opción de inversión. La VNP contempla la valuación de mercado de los activos para establecer el rango aplicable.

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

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

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, lo cual se estará proporcionando dentro de su Estrategia de Inversión al momento de la contratación.

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 invertir en un producto con un riesgo mayor al de su perfil

Límites de diversificación							
Activo	**Categoría**	**Ahorrador**	**Conservador**	**Conservador Moderado / Ingreso**	**Moderado / Balanceado**	**Moderado Agresivo / Crecimiento**	**Agresivo**
Fondos de inversión	Deuda de Corto Plazo (Menor o igual a un año)	100%	100%	100%	100%	100%	100%
	Deuda de Mediano Plazo (Mayor a un año y menor o igual a tres años)	0%	0%	100%	100%	100%	100%
	Deuda de Largo Plazo (Mayor a tres años)	0%	0%	100%	100%	100%	100%
	Renta Variable especializadas en valores de deuda (Mínimo 80% en instrumentos de deuda)	0%	0%	100%	100%	100%	100%
	Renta Variable especializado en renta variable (Mínimo 80% en renta variable)	0%	0%	0%	0%	100%	100%
	Discrecionales	0%	100%	100%	100%	100%	100%
Productos Estructurados		0%	100%	100%	100%	100%	100%
Bonos	Gubernamentales, Corporativos y Certificados de Deposito	0%	100%	100%	100%	100%	100%
Capitales	Acciones locales e Internacionales	0%	0%	0%	0%	0%	100%
	Fondos cotizados (ETFs por sus siglas en inglés)	0%	100%	100%	100%	100%	100%
Reportos	Reportos	0%	100%	100%	100%	100%	100%

El único instrumento disponible dentro del perfil Ahorrador es el Fondo HSBC-D2

Nota: Para el segmento Premier en el servicio de Asesoría de Inversiones estos perfiles de inversión no estarán disponibles para la contratación a partir del 10 diciembre 2023.

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.

La metodología descrita en la Estrategia de Inversión establece los límites de Diversificación que se basan en la escala de riesgo del producto, de tal forma que un activo con clasificación de riesgo mínima puede tener un límite de diversificación del 100%

Los límites de diversificación/desviación empleados para el producto "Estrategia de Inversión HSBC (EIH)" serán:

Limites de diversificación máximos						
Estrategia de Inversión		Portafolio 1	Portafolio 2	Portafolio 3	Portafolio 4	Portafolio 5
Perfil de Inversión del portfolio		Perfil de Riesgo máximo 1	Perfil de Riesgo máximo 2	Perfil de Riesgo máximo 3	Perfil de Riesgo máximo 4	Perfil de Riesgo máximo 5
		Conservador	Ingreso	Balanceado	Crecimiento	Agresivo
Tipo de Activo	Tipo de producto de inversión	Límites de diversificación máximos Portafolio Nivel 1	Límites de diversificación máximos Portafolio Nivel 2	Límites de diversificación máximos Portafolio Nivel 3	Límites de diversificación máximos Portafolio Nivel 4	Límites de diversificación máximos Portafolio Nivel 5
Bonos	Gubernamentales, Corporativos y Certificados de Depósito	100%	90%	60%	40%	20%
Capitales	Acciones locales e Internacionales	10%	20%	60%	80%	100%
	Fondos Cotizados (ETFs por sus siglas en inglés)	50%	50%	60%	80%	100%
Reportos	Reportos	100%	90%	50%	20%	10%

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.

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

PRS	Max
1	**Cualquier valor 100%**
2	**Cualquier valor 100%**
3	**Cualquier valor 100%, excepto Bonos Corp. y Productos Estructurados 50%*, Acciones 20%**
4	**Cualquier valor 100%, excepto Bonos Corp. y Productos Estructurados 50%*, Acciones 20%**
5	**Cualquier valor 100%, excepto Bonos Corp. y Productos Estructurados 50%*; Acciones 20%**

*Bajo el producto llamado "Estrategia de Inversión HSBC (EIH)" la inversión en Productos Estructurados no estará disponible.

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 y Portfolio Investment Management (PIM)), ETFs (Exchange Traded Funds), Posiciones de control 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 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.

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
Personas Físicas **Centro de Contacto** (55) - 5721 3390 (52) 55 5721 3390 Desde el extranjero Atención las 24 hrs. los 365 días del año **Línea Advance** (52) - 55 5721 3466 +1 877 235 4468 Desde el extranjero ** Atención las 24 hrs. los 365 días del año **Centro de Atención Premier** (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. **Persona Moral:** (55) - 5721 5174 (52) – 55 5721 5174 Desde el extranjero 800 8905 299 Desde el interior de la república Atención de lunes a viernes de 8:00 a 18:00 hrs **A través de la página de internet** https://www.empresas.hsbc.com.mx/es-mx/contact-us

Clientes de los segmentos Premier Executive y Private Client Service podrán marcar al Centro de Atención Exclusivo (CAE) y Clientes del segmento Premier Patrimonial 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

- Si usted no es cliente HSBC:

1.- Marque el número que corresponda:

Centro de Contacto

(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: Avenida Paseo de la Reforma 347, Torre HSBC, Col. Cuauhtémoc, Alcaldía Cuauhtémoc. C. P. 06500, Ciudad de México. Entre Río Guadalquivir y Río Tíber, Frente al Ángel de la Independencia

Horario de Atención: lunes a viernes de 9:00 a 15:00 hrs.

Teléfono:
(55) 5721-5661

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)

9. CANCELACION DEL CONTRATO

El Cliente podrá dar por terminado su Contrato de Depósito Bancario de Títulos Valor en Administración y de Comisión Mercantil presentando una solicitud por escrito en cualquier sucursal, llamando a los teléfonos para Personas Físicas 55 5721 1130 y Personas Morales 55 5721 6595 y 55 5721 5174 o al correo mexico_cmbseginv@hsbc.com.mx para Personas Morales.

PUBLIC

10. GLOSARIO

Disposiciones: Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Entidades Financieras y demás Personas que proporcionen Servicios de Inversión

CUB: Circular Única de Bancos

UDI: Unidad de inversión

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

Las instrucciones en el Mercado de Renta Variable que las Instituciones reciban de sus clientes se clasificarán conforme a lo siguiente:

I. Al libro, aquellas que se giran para su transmisión inmediata a la Bolsa de que se trate, a través de las casas de bolsa y que, por lo tanto, no podrán ser administradas por las mesas de operación de las Instituciones ni de las casas de bolsa, con independencia del medio a través del cual fueron instruidas.

II. A la mesa, aquellas instrucciones que tienen por objeto ser administradas por las mesas de operación de las Instituciones a través de sus apoderados, para su posterior transmisión a la casa de bolsa de que se trate.

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.