

5.2.3. I Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten

angebotenen Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebendienstleistungen der Wachstum und Value Finanzportfolioverwaltung sind:

- Individuelle Vermögensverwaltung
- Strategiedepots
- Anlageberatung
- Honorarberatung
- Beratungsfreies Geschäft
- Fonds Advisory
- Vermögensanlagen

Das Institut betreibt Eigengeschäft nur in sehr geringem Umfang (Liquiditätsreserve) und erstellt keine Finanzanalysen. Bereiche, in denen es deshalb zu Interessenskonflikten kommen kann sind:

- Das Institut ist auf eigene Rechnung und/oder auf Rechnung von Kunden an Geschäfts- und Handelsaktivitäten beteiligt, während andere Kunden des Instituts zur gleichen Zeit in den entsprechenden Märkten investiert sind;
- Die Gewährung bzw. der Erhalt finanzieller oder geldwerter Vorteile durch Dritte (Depotbank, Wertpapierhändler, Broker oder Anbieter von Anlageprodukten und Investmentanteilen) an den Vermögensverwalter/Anlageberater;
- Eine Kunde des Instituts will eine Position im Portfolio ab- oder aufbauen und das Institut empfiehlt gerade deshalb einem anderen Kunden die gegenteilige Order oder führt diese eigenständig aus;

Im Einzelnen wurden folgende potentielle Interessenskonflikte identifiziert und folgenden Maßnahmen zu deren Vermeidung ergriffen:

- Maßnahmen zur Verhinderung von Interessenkonflikten bei der Vermögensverwaltung und Anlageberatung:

Mögliche Interessenkonflikte:	Eingesetzte Gegenmaßnahmen:
Unausgewogene Beratung aufgrund von Vorgaben des Managements	Empfehlungen werden im Anlageausschuss für bestimmte Risikoprofile entwickelt; das Risikoprofil des Kunden wird vom Mitarbeiter mit dem Kunden erarbeitet. Eine Software (munio) zur Beratung/Verwaltung verhindert Empfehlung/Order, die nicht dem Risikoprofil entspricht. Ausnahmen können nur nach Prüfung durch das Management und Information des Kunden gewährt werden.
Beeinflussung der Anlageentscheidung wegen Provisionsinteresse	Die Anlageentscheidung spielt für die Provisionshöhe der Mitarbeiter keine Rolle.
Widerstreitende Interessen der Kunden mit Long- und Short-Positionen	Falls verschiedene Kunden zu gegenläufigen Long- und Short-Positionen halten, werden die Kunden darüber informiert.
Aggregation von Kundenorders	In der Regel werden Kundenorders in

	Sammelorders ausgeführt. Dies kann für den einzelnen Kunden zu Vor- oder Nachteilen führen. Auf diese Tatsache werden die Kunden im Vertrag aufmerksam gemacht. "
Nutzung oder Weitergabe vertraulicher Informationen	Mitarbeiterschulungen und konkrete Arbeitsanweisungen
Vorteilsannahme	Offenlegung und Kontrollen "Zuwendungs Policy"
Eigenhandel läuft Interessen des Vermögensverwaltungskunden entgegen	Das Institut betreibt Eigenhandel nur in so geringem Umfang (Liquiditätsreserve), dass Interessenskonflikte weitgehend ausgeschlossen sind. Die Eigenhandelsaktivitäten werden vom Wirtschaftsprüfer geprüft
Widerstreitende Interessen von Vermögensverwaltungskunden	N.a.
Provisionsinteressen Anreize von Seiten Dritter	Alle Provisionen Dritter werden an den Kunden zurückerstattet.

➤ Maßnahmen zur Verhinderung von Interessenkonflikten im Vertrieb:

Mögliche Interessenkonflikte:	Eingesetzte Gegenmaßnahmen:
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Unausgewogene Anlageberatung wegen Einflussnahme des Managements 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einholung und Berücksichtigung der Kundenangaben ▪ Organisatorische und räumliche Trennung der Geschäftsbereiche
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Unausgewogene Anlageberatung wegen Eigeninteresse an Provisonerträgen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Schulungen, Überprüfung von Vertriebsstrukturen und -leistungen ▪ Provisionssätze bewegen sich im üblichen Rahmen und bevorzugen nicht einzelne Anlagen
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Unausgewogene Anlageberatung wegen Eigeninteresse an Provisonerträgen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zuwendungspolicy, Zuwendungsverzeichnis
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nutzung von Informationen aus dem Handel für andere („front running, parallel running“) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Der Vertrieb hat keinen Zugriff auf Informationen aus dem Handel
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nutzung oder Weitergabe vertraulicher Informationen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Die Vertriebsvereinbarung enthält eine Verpflichtung auf Einhaltung des Insiderrechts sowie Regelungen zur Nutzung oder Weitergabe vertraulicher Informationen

➤ Maßnahmen zur Verhinderung von Interessenkonflikten bei der Orderausführung, Eigenhandel für andere:

Mögliche Interessenkonflikte:	Eingesetzte Gegenmaßnahmen:
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einflussnahme des Managements auf die Orderausführung, zum Beispiel durch 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Unabhängige Ausführungsgrundsätze und

Bevorzugung bestimmter Intermediäre, Kontrahenten oder Handelsplätze	Gleichbehandlungsgrundsätze
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bevorzugung von bestimmten Orders bei Ausführung/ Weiterleitung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zeitpriorität gleichgerichteter Kundenaufträge
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nutzung von Informationen aus dem Handel für andere („Vor- oder Mit- oder Gegenlaufen“) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Automatisierte Weiterleitung von Aufträgen ▪ Objektive Zuteilungsgrundsätze