



# Richtlinie zum Umgang mit Interessenkonflikten Stratos Europe Limited



# Inhaltsübersicht

1. Hintergrund.....	3
2. Rechtliche Grundlagen.....	4
3. Relevante Personen.....	4
4. Szenarien, in denen ein Interessenkonflikt auftritt .....	4
5. Umgang mit Interessenkonflikten.....	5
5.1. Prozesse und Kontrollen .....	5
5.2. Zuweisung von Kundenaufträgen .....	7
5.3. Vertrauliche Informationen und die "Need to Know"-Richtlinie .....	7
5.4. Maßnahmen in Bezug auf Anreize, Provisionen, Vergütungen und Geschenke.....	8
6. Offenlegung von Interessenkonflikten.....	9
7. Ablehnung von Maßnahmen .....	9
8. Einverständnis des Kunden .....	9
9. Aufbewahrung von Aufzeichnungen .....	9
10. Änderung / Überprüfung.....	10

# 1. Hintergrund

Stratos Europe Limited (firmierend als "Tradu") ("wir", "uns" oder "die Firma") ist eine zypriotische Investmentfirma ("CIF"), die beim zypriotischen Department of Registrar of Companies (HE 405643) registriert und von der Cyprus Securities and Exchange Commission ("CySEC") unter der Lizenznummer 392/20 zugelassen ist und reguliert wird.

Die Firma ist dafür verantwortlich, alle angemessenen Schritte zu unternehmen, um Interessenkonflikte im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit zu identifizieren und zu handhaben, die zwischen ihr und ihren Kunden, zwischen einem Kunden und einem anderen sowie zwischen ihr und der Stratos Group LLC und ihren Tochtergesellschaften (zusammen die "Stratos Group") entstehen könnten. Dieses Dokument ("Richtlinie zu Interessenkonflikten" von Stratos Europe Limited) zeigt die potenziellen Interessenkonflikte auf, die im Rahmen der Geschäftstätigkeit der Firma entstehen können, und fasst die von uns durchgeführten Kontrollen zur Bewältigung solcher Interessenkonflikte zusammen. Die Firma ist fest entschlossen, die höchsten ethischen Standards einzuhalten und ihren aufsichtsrechtlichen und gesetzlichen Verpflichtungen vollständig nachzukommen. Die Einhaltung dieser Konfliktstrategie ist eine Anforderung des Arbeitsvertrags eines jeden Mitarbeiters, und ein Verstoß kann zu Disziplinarverfahren bis hin zur Entlassung führen.

Die Firma ist von der CySEC lizenziert, Dienstleistungen in Bezug auf Contracts for Difference (CFDs) und übertragbare Wertpapiere (Aktien) anzubieten.

Speziell bei übertragbaren Wertpapieren nimmt die Firma die Kundenaufträge nur entgegen und leitet sie an einen dritten Broker zur Ausführung weiter, Alpaca Securities LLC ("Alpaca" oder "Execution Broker"). Die Firma führt also keine Kundenaufträge in Bezug auf übertragbare Wertpapiere aus, bleibt aber verpflichtet, alle ausreichenden Schritte zu unternehmen, um das bestmögliche Ergebnis für den Kunden zu erzielen und in seinem besten Interesse zu handeln.

Die Firma steht in keiner Verbindung zu ihrem Execution Broker und betreibt keinen Eigenhandel mit übertragbaren Wertpapieren, sodass sie sich aufgrund dieses speziellen Modells nicht in einem Interessenkonflikt mit ihren Kunden befinden wird. Die Auftragsabwicklung für übertragbare Wertpapiere ist wie folgt geregelt:

Aufträge zur Ausführung in US-notierten Wertpapieren an der New York Stock Exchange ("NYSE") oder der National Association of Securities Dealers Automated Quotations ("NASDAQ") werden auf folgende Weise entgegengenommen und an den Execution Broker weitergeleitet:

- Aufträge für vollständige übertragbare Wertpapiere werden vom Execution Broker als Vermittler über einen seiner dritten Execution Broker oder Handelsplätze, mit denen er Beziehungen unterhält, ausgeführt.
- Aufträge über Bruchteile von Wertpapieren werden vom Execution Broker als Auftraggeber ausgeführt. Enthält der vom Kunden erteilte Auftrag sowohl eine ganze Aktie als auch einen Bruchteil einer Aktie, wird er vom Execution Broker in einer gemischten Funktion ausgeführt. Der Execution Broker verfügt über ein System für Teilaktien und börsennotierte Wertpapiere, das sicherstellen soll, dass seine Kunden die beste Ausführung erhalten und/oder von Preisverbesserungen profitieren.

Im Falle von CFDs verwendet die Firma ein Matched Principal Trading-Modell. Dieses Modell kommt zustande, wenn drei Elemente gleichzeitig erfüllt werden:

- a) Die Firma schaltet sich zwischen den Käufer und den Verkäufer des Geschäfts, so dass sie während der Ausführung des Geschäfts niemals einem Marktrisiko ausgesetzt ist (risikofreie Komponente);
- b) Beide Seiten werden gleichzeitig ausgeführt (zeitliche Komponente); und
- c) Das Geschäft wird zu einem Preis abgeschlossen, bei dem die Firma keinen Gewinn oder Verlust macht, abgesehen von einer zuvor bekannt gegebenen Provision, Gebühr oder einem Entgelt für das Geschäft.

Bei CFD-Transaktionen handelt die Firma als Auftraggeber (und nicht als Vermittler im Namen des Kunden) und ist daher der einzige Ausführungsplatz für die Ausführung von Kundenaufträgen.

## 2. Rechtliche Grundlagen

In Übereinstimmung mit dem zyprischen Gesetz L. 87(I)/2017 und der Verordnung (EU) 2017/565 der EU-Kommission über die organisatorischen Anforderungen an Wertpapierfirmen und die Bedingungen für die Ausübung ihrer Tätigkeit ist die Firma verpflichtet, alle angemessenen Maßnahmen zu ergreifen, um Interessenkonflikte zwischen ihr selbst (einschließlich ihrer Geschäftsleitung, Angestellten, vertraglich gebundenen Vermittler, verbundenen Unternehmen oder anderen relevanten Personen) und ihren Kunden zu erkennen und zu vermeiden, sowie allen Personen, die direkt oder indirekt durch Kontrolle mit ihnen verbunden sind) und ihren Kunden einerseits und andererseits zwischen zwei verschiedenen Kunden der Firma, die bei der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen und Nebendienstleistungen entstehen, einschließlich solcher, die durch den Erhalt von Anreizen von Dritten oder durch die eigenen Vergütungs- und sonstigen Anreizstrukturen der Firma verursacht werden.

Darüber hinaus berücksichtigt die Firma die Fragen und Antworten der ESMA in Bezug auf die Bereitstellung von CFDs und anderen spekulativen Produkten für Privatanleger im Rahmen der MiFID sowie alle anderen Rundschreiben, Ankündigungen oder Richtlinien, die von der CySEC oder der ESMA oder einer anderen Aufsichtsbehörde herausgegeben werden.

## 3. Relevante Personen

- Ein Direktor, Partner oder gleichwertiger Partner, Manager oder vertraglich gebundener Vertreter der Firma;
- Ein Direktor, Partner oder ein gleichwertiger Mitarbeiter oder ein Manager eines gebundenen Vertreters der Firma;
- Ein Angestellter der Firma oder eines vertraglich gebundenen Vertreters der Firma sowie jede andere natürliche Person, deren Dienste der Firma oder einem vertraglich gebundenen Vertreter der Firma zur Verfügung gestellt werden und die an der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen und Anlagetätigkeiten durch die Firma beteiligt ist;
- Eine natürliche Person, die unmittelbar an der Erbringung von Dienstleistungen für die Wertpapierfirma oder für ihren Bevollmächtigten im Rahmen einer Auslagerungsvereinbarung beteiligt ist, um die Wertpapierdienstleistungen und Anlagetätigkeiten der Firma zu erbringen.

## 4. Szenarien, in denen ein Interessenkonflikt auftritt

Die Firma betrachtet die folgenden Szenarien, unabhängig vom Kontext (Erbringung von Wertpapier- und/oder Nebendienstleistungen), als solche, in denen ein Interessenkonflikt entsteht:

- Die Firma oder eine relevante Person wird wahrscheinlich einen finanziellen Gewinn erzielen oder einen finanziellen Verlust zum Nachteil des Kunden vermeiden;
- Die Firma oder eine Relevante Person hat ein Interesse am Ergebnis einer für den Kunden erbrachten Dienstleistung oder eines im Namen des Kunden durchgeführten Geschäfts, das sich von dem Interesse des Kunden an diesem Ergebnis unterscheidet;
- Die Firma oder eine Relevante Person hat einen finanziellen oder sonstigen Anreiz, die Interessen eines anderen Kunden oder einer Gruppe von Kunden gegenüber den Interessen des Kunden zu begünstigen;

- Die Firma oder eine Relevante Person kann zusätzlich zu den üblichen Provisionen/Honoraren, die für eine dem Kunden erbrachte Dienstleistung berechnet werden, Waren, Dienstleistungen oder andere Anreize erhalten;
- Die Firma oder eine relevante Person übt das gleiche Geschäft aus wie der Kunde;
- Die Firma sichert sich mit einem anderen Unternehmen innerhalb derselben Gruppe ab, wodurch potenziell eine Verbindung zwischen den geschäftlichen Interessen der Firma und der Gruppe entsteht;
- Die Firma führt ihre Hedging-Strategie so aus, dass die Firma von günstigen Marktbewegungen zwischen dem Zeitpunkt der Auftragserteilung durch den Kunden und der Absicherung durch den Liquiditätsanbieter profitiert, während Verluste infolge ungünstiger Marktbewegungen ganz oder teilweise an die Kunden weitergegeben werden (so genannte asymmetrische Preisverschiebung);
- Die Firma führt Kundenaufträge über eine Handelsplattform aus (z. B. über ein Straight-Through-Processing-Modell ("STP"), bei dem die Firma auf der einen Seite mit einem Liquiditätsanbieter und auf der anderen Seite mit dem Kunden verbunden ist). Die Firma wird jedoch nicht auf der Grundlage der Gewinne und Verluste der Plattform vergütet, so dass kein Interessenkonflikt besteht.

## 5. Umgang mit Interessenkonflikten

Die Compliance-Abteilung ist für die Ergreifung aller angemessenen Maßnahmen zur Ermittlung und Bewältigung von Konflikten zuständig, die sich aus den oben genannten Szenarien ergeben. Insbesondere ist die Compliance-Abteilung auch dafür zuständig, diese Richtlinie auf dem neuesten Stand zu halten, um die Einhaltung der einschlägigen Gesetze und Vorschriften der EU und Zyperns zu gewährleisten.

Die Firma unterhält und betreibt wirksame organisatorische und administrative Verfahren, um die festgestellten Interessenkonflikte zu lösen. Darüber hinaus überwacht die Firma laufend ihre Geschäftsaktivitäten, um sicherzustellen, dass alle internen Kontrollen angemessen und zufriedenstellend sind.

### 5.1. Prozesse und Kontrollen

Zu den Verfahren und Kontrollen, die die Firma zur Lösung der festgestellten Interessenkonflikte anwendet, gehören die folgenden:

- Wirksame interne Verfahren zur Verhinderung oder Kontrolle des Informationsaustauschs zwischen relevanten Personen, die mit Tätigkeiten befasst sind, bei denen das Risiko eines Interessenkonflikts besteht, wenn der Austausch der besagten Informationen den Interessen der Kunden schaden könnte ("Need-to-know-Richtlinie");
- Die getrennte Beaufsichtigung relevanter Personen, deren Hauptaufgaben darin bestehen, Tätigkeiten im Namen von Kunden auszuführen oder Dienstleistungen für Kunden zu erbringen, deren Interessen kollidieren könnten, oder die anderweitig verschiedene Interessen vertreten, die kollidieren könnten, einschließlich derjenigen der Firma. Die Abteilung der Firma, deren Interessen mit denen der Kunden kollidieren können, ist die Abteilung für den Handel auf eigene Rechnung;
- Die Beseitigung jeglicher direkter Verbindung zwischen der Vergütung relevanter Personen, die hauptsächlich in einer bestimmten Funktion tätig sind, und der Vergütung oder den Einkünften anderer relevanter Personen, die hauptsächlich in einer anderen bestimmten

Funktion tätig sind, wenn ein Interessenkonflikt in Bezug auf diese Tätigkeiten entstehen könnte;

- Maßnahmen, die verhindern oder einschränken, dass eine Person unangemessenen Einfluss auf die Art und Weise ausübt, in der eine Relevante Person Wertpapierdienstleistungen oder Nebendienstleistungen erbringt oder Tätigkeiten ausübt;
- Maßnahmen zur Verhinderung oder Kontrolle der gleichzeitigen oder aufeinanderfolgenden Beteiligung einer Relevanten Person an separaten Wertpapier- oder Nebendienstleistungen oder Tätigkeiten, wenn eine solche Beteiligung die ordnungsgemäße Handhabung von Interessenkonflikten beeinträchtigen könnte;
- die angemessene(n) Offenlegung(en) gegenüber dem Kunden in klarer, fairer und nicht irreführender Weise, damit der Kunde eine fundierte Entscheidung treffen kann;
- Eine jährliche Überprüfung der Ausführungsbestimmungen der Firma;
- Chinesische Mauern, die den Fluss von vertraulichen und Insider-Informationen innerhalb der Firma einschränken, und die physische Trennung von Abteilungen;
- Verfahren für den Zugang zu elektronischen Daten;
- Trennung der Aufgaben, die zu Interessenkonflikten führen können, wenn sie von ein und derselben Person wahrgenommen werden;
- Eine Vergütungspolitik, die sicherstellt, dass die Vergütungsmethoden die Pflicht der Firma, im besten Interesse ihrer Kunden zu handeln, nicht beeinträchtigen;
- Die Mitarbeiter der Handelskammern verknüpfen ihre Vergütung nicht mit der Leistung der Kunden;
- Eine Richtlinie für persönliche Transaktionen, die die Anforderungen enthält, die für Relevante Personen in Bezug auf ihre eigenen Investitionen gelten;
- Ein Registrierungssystem über Geschenke und Anreize, das die Aufforderung, das Angebot oder die Annahme bestimmter Vorteile erfasst;
- Verbot externer Geschäftsinteressen, die mit unseren Interessen kollidieren, soweit es sich um leitende Angestellte und Mitarbeiter der Firma handelt, es sei denn, der Verwaltungsrat hat seine Zustimmung erteilt;
- Einrichtung einer internen Compliance-Abteilung, die die oben genannten Punkte überwacht und dem Vorstand der Firma darüber Bericht erstattet;
- Ernennung eines Innenrevisors, der sicherstellt, dass angemessene Systeme und Kontrollen aufrechterhalten werden, und der dem Verwaltungsrat der Firma Bericht erstattet;
- Einführung des Vier-Augen-Prinzips bei der Überwachung der Aktivitäten der Firma;
- Die Firma überwacht auch laufend die Geschäftsaktivitäten, um sicherzustellen, dass die internen Kontrollen geeignet sind, um alle Risiken zu lösen, die sich aus der Verbindung zwischen den geschäftlichen Interessen der Firma und der Stratos Group ergeben;

- Die Vereinbarung zwischen der Firma und dem Liquiditätsanbieter sieht vor, dass jedes Geschäft, das die Firma von ihren Kunden als Auftraggeber annimmt, automatisch und unverzüglich auf einer Auftraggeber-zu-Auftraggeber-Basis mit dem Liquiditätsanbieter abgeglichen wird, so dass der Liquiditätsanbieter effektiv das mit jeder Handelsposition der Kunden der Firma verbundene Marktrisiko übernimmt;
- Es gibt keine Interessenkonflikte im Zusammenhang mit den Produkten, da alle Geschäfte auf einer Eins-zu-Eins-Basis abgesichert werden und die Firma durch eine volumenabhängige Provision entschädigt wird, unabhängig vom Gewinn oder Verlust des Kunden.

## 5.2. Zuweisung von Kundenaufträgen

Die Kundenaufträge müssen der Reihe nach und in Übereinstimmung mit dem Zeitpunkt ihres Eingangs bei der Firma bearbeitet werden. Sie sind genau zu erfassen und zuzuordnen. Die Firma und ihre Mitarbeiter dürfen die Informationen über die Kundenaufträge nicht missbrauchen. Der Firma oder einem bestimmten Kunden darf kein ungerechtfertigter Vorrang eingeräumt werden.

Die Ausführung von Kundenaufträgen erfolgt im Einklang mit der "Auftragsausführungsrichtlinie" der Firma, die verlangt, dass die Firma alle angemessenen Maßnahmen ergreift, um die besten Gesamthandlungsergebnisse für die Kunden zu erzielen.

Die Firma gewährt keinem Kunden oder einer Gruppe von Kunden eine Vorzugsbehandlung und garantiert, dass sie alle Kunden und ihre Aufträge fair behandelt. Die Firma fasst Kundenaufträge nicht mit denen anderer Kunden zusammen. Der Execution Broker kann jedoch Kundenaufträge zusammenfassen, wenn er dies für erforderlich hält und dies im besten Interesse der Kunden ist. Letzteres kann in Ausnahmefällen nach dem Ermessen des Execution Brokers geschehen, und als Folge der Zusammenlegung erhalten die betroffenen Kunden möglicherweise nicht den besten Preis im Vergleich zu dem Preis, den sie erhalten würden, wenn die Zusammenlegung nicht erfolgt wäre.

## 5.3. Vertrauliche Informationen und die "Need to Know"-Richtlinie

Es gehört zu den Grundsätzen der Firma, dass alle nicht-öffentlichen Informationen, die sie von einem Kunden oder potenziellen Kunden oder einer anderen Quelle erhalten hat und die in der Erwartung weitergegeben wurden, dass sie vertraulich behandelt werden, vertraulich behandelt und nicht an andere Unternehmen oder Personen weitergegeben werden. Die Mitarbeiter der Firma dürfen solche vertraulichen Informationen nicht an Personen weitergeben, die keine Mitarbeiter sind, es sei denn, dies ist aufgrund der Bedingungen eines Geschäfts oder einschlägiger Gesetze oder Vorschriften erforderlich. Die Weitergabe vertraulicher Informationen innerhalb der Firma unterliegt jederzeit den festgelegten Informationsschranken. Vertrauliche Informationen dürfen nur an solche Personen weitergegeben werden, die sie benötigen, um den legitimen Interessen der Firma und ihrer Kunden zu dienen, und von denen erwartet werden kann, dass sie sie im Einklang mit der Richtlinie zu Informationsschranken vertraulich behandeln.

Die Firma hat interne organisatorische Vorkehrungen getroffen, um Interessenkonflikte zu vermeiden, indem sie den Informationsfluss zwischen verschiedenen Geschäftsbereichen, Geschäftsfeldern und Abteilungen kontrolliert, verwaltet oder einschränkt, soweit dies angemessen erscheint. Zu den "Chinese Walls" gehören insbesondere die Trennung von Räumlichkeiten, Berichtslinien, elektronischem Datenzugang und IT-Systemen sowie kontrollierte Verfahren für den Informationsaustausch zwischen der Firma und anderen Teilen der Stratos-Gruppe. Chinese Walls sind ein wichtiges Instrument zur Verhinderung von Interessenkonflikten und zur Vermeidung des Risikos von Insider-Geschäften und Marktmanipulation.

Im Falle eines Verstoßes gegen die Chinese Walls muss der betreffende Mitarbeiter dies dem Compliance-Beauftragten der Firma melden, damit dieser vorgehen und gegebenenfalls der Geschäftsleitung geeignete Maßnahmen zur Behebung der Mängel empfehlen kann.

## 5.4. Maßnahmen in Bezug auf Anreize, Provisionen, Vergütungen und Geschenke

Die Firma gewährt oder erhält keine monetären oder nicht-monetären Vorteile von Dritten im Zusammenhang mit der Erbringung von Dienstleistungen für die Kunden, es sei denn, es handelt sich um geringfügige nicht-monetäre Vorteile oder sie sind dazu bestimmt, die Qualität der für den Kunden erbrachten Dienstleistungen zu verbessern. Ein Beispiel für eine Anreizvereinbarung zur Verbesserung der Qualität der Dienstleistungen ist das Empfehlungsgebührenprogramm der Firma.

Es wird darauf hingewiesen, dass die Firma im Falle von übertragbaren Wertpapieren nur die Aufträge der Kunden entgegennimmt und an den Execution Broker weiterleitet. Die Firma zahlt dem Execution Broker für seine Dienste eine Maklerprovision pro Aktie. Diese Provision wird auf den Preis aufgeschlagen, den der Kunde für die Anlage zahlt, und wird in der jährlichen Mitteilung über Kosten und Gebühren, die dem Kunden zugesandt wird, offengelegt.

Um Kunden, die sonst keinen Zugang zu unseren Dienstleistungen hätten, den bestmöglichen Service zu bieten, teilt die Firma in Bezug auf CFDs Provisionen und Gebühren mit Dritten in Verbindung mit Transaktionen, die in deren Namen durchgeführt werden. Es gibt zwei Möglichkeiten, wie diese Gebühren erhoben werden können:

- a) Spread-Methode - die Firma kalkuliert die Kosten für den Kunden in die Spreads ein. Ein bestimmter Betrag der in Rechnung gestellten Summe wird dann dem Dritten als Gegenleistung für die Weiterleitung des Kunden an die Firma zugeteilt.
- b) Kommissionsmethode: Die Firma erhebt keine Gebühr auf die Spreads und bietet dem Kunden dieselben Spreads, die der Firma von unseren Liquiditätsanbietern (LPs) zur Verfügung gestellt werden. Stattdessen wird dem Kunden eine Provision auf der Grundlage der gehandelten Lots berechnet. Ein Prozentsatz dieser Provision wird dann an den Dritten als Gegenleistung für die Weiterleitung des Kunden an die Firma gezahlt.

Als Gegenleistung für die laufende Vergütung, die an Dritte gezahlt wird, gewähren diese (unter anderem) zu einem wettbewerbsfähigen Preis Zugang zu einer breiten Palette von Finanzinstrumenten, die geeignet sind, die Bedürfnisse des Kunden zu erfüllen, einschließlich einer angemessenen Anzahl von Instrumenten von Drittanbietern, die keine engen Verbindungen zu der Wertpapierfirma haben, sowie Unterstützung und Schulung der entsprechenden Kunden. Schulungs- und Aufklärungsmaterial und alle anderen zu diesem Zweck verwendeten Instrumente unterliegen der Aufsicht der Firma, je nach Art der Unterstützung, der Rolle und der Art der von der dritten Partei verwendeten Instrumente/Materialien. Die Überprüfung erfolgt von Fall zu Fall, um die Einhaltung der einschlägigen rechtlichen Anforderungen zu gewährleisten.

Die Firma legt jährlich oder jederzeit auf Anfrage des Kunden eine detaillierte Aufschlüsselung der an den jeweiligen Dritten gezahlten Beträge vor.

Dritte werden von der Firma überwacht, während die Firma geeignete Maßnahmen gegenüber dem Dritten ergreift, wenn dieser nicht im Einklang mit den geltenden rechtlichen Anforderungen und den besten Kundeninteressen handelt. Wird eine aggressive oder betrügerische Marketingpraxis festgestellt, wird das Konto des Dritten gekündigt.

Die Firma verfügt über Mechanismen und Prozesse, die sicherstellen, dass die Kunden in allen Fällen fair und professionell behandelt werden, in Übereinstimmung mit ihren besten Interessen und ohne dass Transaktionen, die unter unser Vermittlungsgebührenprogramm fallen, eine unterschiedliche Behandlung erfahren.

Die Firma vergütet (über ein Bonussystem) keine Mitarbeiter auf der Grundlage von Faktoren, die zu einem Interessenkonflikt mit den Kunden führen, mit denen sie zusammenarbeiten. Die Mitarbeiter werden ausschließlich auf der Grundlage ihrer Leistung entlohnt, die anhand quantitativer und qualitativer Indikatoren bewertet wird.

Die Firma bietet, fordert oder akzeptiert keine anderen Vergütungsformen als die offiziell ausgewiesenen Gebühren und Provisionen.

Die Firma erlaubt ihren Mitarbeitern und insbesondere den Relevanten Personen nicht, Geschenke oder finanzielle Zuwendungen jeglicher Art anzunehmen. Geschenke von geringem Wert können angenommen werden, sofern die Firma darüber informiert wird und solche Geschenke genehmigt (dies gilt nicht für Geldgeschenke wie Bargeld). Die Firma führt ein Protokoll über Geschenke und Anreize für Geschenke von geringem Wert.

## **6. Offenlegung von Interessenkonflikten**

Die Firma unternimmt alle angemessenen Anstrengungen, um Interessenkonflikte zu lösen oder anderweitig zu vermeiden; sind diese Anstrengungen jedoch nicht geeignet, um mit angemessenem Vertrauen zu gewährleisten, dass das Risiko einer Schädigung der Interessen eines Kunden verhindert wird, so ist die Firma verpflichtet, diese Interessenkonflikte zu vermeiden. Die Firma legt gegebenenfalls die allgemeine Art und/oder die Quelle des Interessenkonflikts gegenüber dem Kunden schriftlich offen, bevor sie Geschäfte für den Kunden tätigt. Bei der Prüfung der Frage, ob es angemessen ist, einen Interessenkonflikt gegenüber einem Kunden offenzulegen, berücksichtigt die Firma den Status eines bestimmten Kunden und die Frage, ob der Kunde die damit verbundenen Risiken verstehen kann, wenn er weiterhin mit der Firma Geschäfte tätigt.

Jede Offenlegung muss angemessene Informationen enthalten, die es dem Kunden ermöglichen, eine fundierte Entscheidung zu treffen. Die Firma legt grundsätzlich alle wesentlichen Interessen oder Interessenkonflikte gegenüber dem Kunden offen, unabhängig davon, ob sie allgemein oder in Bezug auf ein bestimmtes Geschäft bestehen, bevor sie im Namen eines Kunden tätig wird. Diese Offenlegung erfolgt auch dann, wenn die Firma andere Maßnahmen zur Lösung von Konflikten ergriffen hat und diese Maßnahmen dazu führen, dass das Risiko einer Schädigung der Interessen des Kunden gering ist.

Die Offenlegung erfolgt rechtzeitig und auf dauerhaftem Datenträger und muss unter Berücksichtigung der Art des Kunden so detailliert sein, dass er eine fundierte Entscheidung in Bezug auf die Anlage oder Nebendienstleistung treffen kann, in deren Zusammenhang der Interessenkonflikt auftritt.

Den Kunden wird die Möglichkeit gegeben, ohne unzumutbare Hindernisse zu entscheiden, ob sie ihre Beziehung zu uns fortsetzen wollen oder nicht. Wenn die Firma nicht der Ansicht ist, dass eine Offenlegung zur Lösung des Konflikts angemessen ist, können wir beschließen, das Geschäft oder die Angelegenheit, die zu dem Konflikt geführt hat, nicht fortzusetzen.

## **7. Ablehnung von Maßnahmen**

Stellt die Firma fest, dass sie nicht in der Lage ist, einen Interessenkonflikt mit einer oder mehreren der oben beschriebenen Methoden zu lösen, kann sie es ablehnen, im Namen eines Kunden tätig zu werden.

## **8. Einverständnis des Kunden**

Durch den Abschluss eines Kundenvertrags mit der Firma über die Erbringung von Wertpapierdienstleistungen stimmt der Kunde der Anwendung dieser Richtlinie auf ihn zu.

Sollte die Firma nicht in der Lage sein, einen Interessenkonflikt zu lösen, so wendet sie sich an den Kunden.

## **9. Aufbewahrung von Aufzeichnungen**

Die Firma führt ein Verzeichnis der Arten von Wertpapierdienstleistungen und Nebendienstleistungen oder Anlagetätigkeiten, die von der Firma oder in ihrem Namen erbracht werden und bei denen ein Interessenkonflikt, der das Risiko einer Schädigung der Interessen eines oder mehrerer Kunden mit sich bringt, aufgetreten ist oder - im Falle einer laufenden Dienstleistung oder Tätigkeit - auftreten kann, und aktualisiert dieses regelmäßig. Die Dokumentation ist mindestens fünf Jahre lang aufzubewahren.

Die Geschäftsleitung erhält regelmäßig, mindestens jedoch einmal jährlich, schriftliche Berichte über die in diesem Abschnitt genannten Tätigkeiten und Vorkommnisse.

## 10. Änderung / Überprüfung

Die Firma behält sich das Recht vor, ihre Grundsätze und Regelungen zu Interessenkonflikten zu überprüfen und/oder zu ändern, wann immer sie dies für angemessen hält. Die Compliance-Abteilung der Firma und der Verwaltungsrat überprüfen und ändern diese Richtlinie mindestens einmal jährlich, falls erforderlich. Die Firma hält eine aktualisierte Fassung ihrer Grundsätze für Interessenkonflikte auf ihrer Website bereit. Die Firma bewertet und überprüft regelmäßig, mindestens einmal jährlich, die Grundsätze für Interessenkonflikte und ergreift alle geeigneten Maßnahmen, um etwaige Mängel zu beseitigen. Ein übermäßiger Rückgriff auf die Offenlegung von Interessenkonflikten gilt als Mangel in den Grundsätzen für den Umgang mit Interessenkonflikten der Firma.