

EINLEITUNG

Im Folgenden finden Sie eine Zusammenfassung unserer Grundsätze für die Handhabung von Interessenkonflikten hinsichtlich der von uns gegenüber unseren Kunden geschuldeten Leistungen. Gültig ab 1. Januar 2019.

ALLGEMEINES

Ein Interessenkonflikt kann zwischen IG, unseren Directors sowie Mitarbeitern, Konzerngesellschaften und Teilhabern („IG“) und Ihnen als Kunde bzw. zwischen Ihren Interessen und denen eines unserer anderen Kunden auftreten.

Wir streben die Einführung, Beibehaltung und Durchführung effektiver Organisations- und Verwaltungsmaßnahmen mit der Absicht an, alle angemessenen Schritte zum Vermeiden von Interessenkonflikten zu unternehmen, die ein erhebliches Schadensrisiko für die Interessen unserer Kunden darstellen oder verursachen.

UNSERE STRATEGIE

Wir beabsichtigen, über unsere Aktivitäten, bei denen ein erheblicher Konflikt auftreten könnte oder bereits aufgetreten ist, Buch zu führen. Damit berücksichtigen wir auch die Aktivitäten anderer Mitglieder unseres Unternehmenskonzerns. Es gelten in unserem Unternehmen außerdem Verfahren zur Bewältigung bestehender oder potenzieller Konflikte. Dazu gehören unter anderem Verfahren zur Aufrechterhaltung einer angemessenen Eigenständigkeit unter unseren Mitarbeitern, die mit unterschiedlichen Aktivitäten befasst sind, beispielsweise durch Informationsschranken, die räumliche Trennung von Mitarbeitern, die Trennung von Aufgaben und Pflichten sowie die Aufrechterhaltung einer Unternehmenspolitik der Eigenständigkeit, die unsere Mitarbeiter dazu anhält, bei der Leistungserbringung an einen Kunden im besten Interesse des Kunden zu handeln, Interessenkonflikte außer acht zu lassen, und es gegebenenfalls abzulehnen, für einen Kunden oder potenziellen Kunden zu handeln.

OFFENLEGUNG: ALLGEMEINES

Soweit unsere Maßnahmen zur Bewältigung von Konflikten nicht ausreichen oder ausreichen können, um eine Beeinträchtigung des Kundeninteresses auszuschließen, werden wir, das allgemeine Wesen und/oder die Ursachen und/oder Quellen des Konflikts im Differenzhandelsvertrag oder an anderer Stelle offenlegen, bevor wir das Geschäft mit dem Kunden fortführen. Dadurch soll dem Kunden ermöglicht werden, abzuwägen, ob er weitere Informationen wünscht und ob die Dienstleistung fortgesetzt werden soll. Auf Wunsch kann der Kunde jederzeit Einzelheiten zu diesen Grundsätzen erfahren.

GESCHENKE UND BEWIRTUNG

Die Annahme kleinerer Geschenke und in beschränktem Rahmen auch die Bewirtung von Dritten, mit denen wir in Geschäftsbeziehung stehen, ist unseren Mitarbeitern nicht untersagt; dies ist jedoch nur gestattet, wenn es nach Ansicht eines unserer Directors oder Senior Managers weder in einem verschwenderischen, übermäßigen noch übertriebenen Maße geschieht noch unsere Verpflichtung beeinträchtigt, im besten Interesse unserer Kunden zu handeln oder unserer Verpflichtung zur Einhaltung anderer rechtlicher oder behördlicher Vorschriften und Pflichten entgegensteht.