

INFORMATIONEN DER GRÜNER FISHER INVESTMENTS GMBH ÜBER DEN UMGANG MIT INTERESSENKONFLIKTEN (CONFLICT OF INTEREST POLICY)

Stand der Information: Dezember 2018

VORBEMERKUNG

Nach § 63 Abs. 2 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) hat sich jedes Wertpapierdienstleistungsunternehmen um die Vermeidung von Interessenkonflikten zu bemühen und seinen Kunden Art und Herkunft möglicher Interessenkonflikte sowie seine Grundsätze zum Umgang mit diesen darzulegen. Die Grüner Fisher Investments GmbH (im Folgenden: Grüner Fisher) hat Vorkehrungen getroffen, um Interessenkonflikte zwischen Grüner Fisher, ihrer Geschäftsleitung, ihren Beschäftigten oder anderen Personen, die mit Grüner Fisher direkt oder indirekt verbunden sind, und dem Kunden oder zwischen den Kunden untereinander möglichst gering zu halten und die Auswirkungen auf Kundeninteressen zu minimieren.

1. WO KÖNNEN INTERESSENKONFLIKTE AUFTRETEN?

Bei Grüner Fisher können grundsätzlich bei folgenden Wertpapierdienstleistungen Interessenkonflikte zwischen Grüner Fisher und ihren Kunden, den bei Grüner Fisher beschäftigten oder mit Grüner Fisher verbundenen relevanten Personen und Unternehmen, einschließlich der Geschäftsleitung, sowie Personen, die mit Grüner Fisher verbunden sind, auftreten:

Abschlussvermittlung:	Anschaffung oder Veräußerung von Finanzinstrumenten in fremdem Namen für fremde Rechnung
Anlagevermittlung:	Vermittlung von Geschäften über die Anschaffung und die Veräußerung von Finanzinstrumenten
Anlageberatung:	Abgabe von persönlichen Empfehlungen an Kunden oder deren Beauftragte, die sich auf Geschäfte mit bestimmten Finanzinstrumenten beziehen, sofern die Empfehlung auf eine Prüfung der persönlichen Umstände des Anlegers gestützt oder als für ihn geeignet dargestellt wird und nicht ausschließlich über Informationsverbreitungskanäle oder für die Öffentlichkeit bekannt gegeben wird
Vermögensverwaltung:	Verwaltung einzelner oder mehrerer in Finanzinstrumenten angelegter Vermögen für andere mit Entscheidungsspielraum

2. WORAUS KÖNNEN SICH INTERESSENKONFLIKTE ERGEBEN?

Interessenkonflikte können sich ergeben:

- aus dem eigenen (Umsatz-)Interesse von Grüner Fisher am Absatz von Finanzinstrumenten, z.B. an den von Grüner Fisher betreuten bzw. beratenen Investmentfonds;
- bei Erhalt oder Gewährung von Zuwendungen (z.B. Vertriebsprovisionen, Vertriebsfolgeprovisionen/geldwerten Vorteilen, Zuführungsprovisionen) von Dritten oder an Dritte im Zusammenhang mit Wertpapierdienstleistungen für den Kunden;
- bei Gewährung von Zuwendungen oder erfolgsbezogenen Vergütungen an Geschäftsführer und Mitarbeiter der Grüner Fisher sowie Dritte, die Grüner Fisher Kunden vermitteln;
- aus Beziehungen von Grüner Fisher mit Emittenten von Finanzinstrumenten oder bei Kooperationen;
- aus gesellschaftsrechtlichen Beziehungen von Grüner Fisher zu anderen Unternehmen oder Gesellschaftern;
- durch erfolgsbezogene Vergütung von Mitarbeitern und Vermittlern;
- durch Erlangung von Informationen, die nicht öffentlich bekannt sind (Insiderinformationen);
- durch Verwertung von Informationen oder Empfehlungen, die von verbundenen Unternehmen oder Gesellschaftern von Grüner Fisher veröffentlicht werden;
- aus persönlichen Beziehungen der Mitarbeiter oder der Geschäftsleitung von Grüner Fisher oder der mit diesen verbundenen Personen oder bei der Mitwirkung dieser Personen in Aufsichts- oder Beiräten.

Interessenkonflikte können dazu führen, dass das Institut nicht im bestmöglichen Interesse des Kunden handelt. Hierdurch kann der Kunde einen finanziellen Nachteil erleiden.

3. MAßNAHMEN ZUR VERMEIDUNG VON INTERESSENKONFLIKTEN

Bei Grüner Fisher ist die Geschäftsleitung selbst für die Vermeidung und das Management von Interessenkonflikten zuständig. Im Einzelnen ergreift Grüner Fisher u.a. folgende Maßnahmen zur Vermeidung von Interessenkonflikten:

Allgemeine organisatorische Maßnahmen:

- Verpflichtung zur Einhaltung des Ehrenkodex des VuV sowie der von uns selbst aufgestellten ethischen Grundsätze
- Implementierung umfassender organisatorischer Vorkehrungen zum Schutz der Kundeninteressen in unseren Organisationsrichtlinien und Verpflichtung zu deren Einhaltung
- Einführung mehrstufiger prozessintegrierter und prozessunabhängiger Kontrollmechanismen
- Offenlegungs- und Zustimmungspflichten bei bestimmten geschäftlichen oder persönlichen Beziehungen
- Unsere Mitarbeitenden haben die Organisations- und Ablaufbeschreibungen des Instituts im Rahmen ihrer Tätigkeit gelesen und haben diese zu beachten. Beispielsweise muss bei der Ausführung von Kundenaufträgen entsprechend unserer Best Execution Policy bzw. der Weisung des Kunden vorgegangen werden. Weiterhin sind durch unsere Mitarbeitenden die Regelungen über die Annahme von Geschenken und sonstigen Vorteilen zu beachten. Schließlich werden unsere Mitarbeitenden laufend mit Blick auf vorschriftsmäßiges Handeln geschult sowie im Rahmen der Tätigkeit von Compliance und der internen Revision beraten und kontrolliert

Konkrete Maßnahmen in Bezug auf die identifizierten Interessenkonflikte:

- Auswahl unserer Kooperationspartner (Depotbanken, andere ausführende Kreditinstitute, Kapitalverwaltungsgesellschaften, andere Produktgeber und Emittenten) nach den Kriterien günstige Kostenstruktur und bestmögliche Auftragsabwicklung – siehe Best Execution Policy.
- Offenlegung der mit unseren Wertpapierdienstleistungen und den Finanzinstrumenten verbundenen Kosten und Nebenkosten, so dass die Gesamtkosten sowie deren Auswirkung auf die Rendite der Vermögensanlage ersichtlich sind.
- Interne Überwachung der getroffenen Anlageentscheidungen auch unter dem Gesichtspunkt der Vermeidung von Geschäften mit einem höheren Risikogehalt, die auf die Erzielung einer höheren erfolgsabhängigen Vergütung ausgerichtet sind. Eine ausschließlich variable Vergütung des Instituts ist nur in Ausnahmefällen auf besonderen Kundenwunsch möglich.
- Einführung eines an die Bedürfnisse unserer Kunden angepassten Produktgenehmigungs- und -überwachungsverfahrens, um Interessenkonflikte infolge eigener Umsatzinteressen unseres Instituts zu vermeiden und die Vermittlung von Finanzprodukten an Kunden mit nicht dazu passenden Anlagezielen und Risikoneigungen zu verhindern.
- Strikte Beachtung des Verbots der Annahme von Provisionen im Rahmen unserer Vermögensverwaltung bzw. vollständige Weiterleitung vereinnahmter Zuwendungen (mit Ausnahme geringfügiger nichtmonetärer Vorteile) an unsere Kunden.
- Beziehungen des Instituts zu Emittenten: Entweder werden bezogen auf diese Emittenten bestimmte Dienstleistungen unterlassen (z.B. Erstellung von Finanzanalysen) oder es wird durch eine Trennung des Informationsflusses (Chinese Walls) zwischen den Abteilungen im Institut und den Mitarbeitern dafür gesorgt, dass keine Informationen zu einem Interessenkonflikt führen können. Der Abteilungsleiter von einer Abteilung darf nicht gleichzeitig auch der Abteilungsleiter einer anderen in Konflikt stehenden Abteilung sein.
- Ausgestaltung unserer Vergütungsmodelle für Geschäftsleiter und Mitarbeiter unter Beachtung der Institutsvergütungsverordnung und sonstiger Vorschriften, so dass keine Abhängigkeit von variablen Vergütungsbestandteilen entsteht und keine Anreize zur Eingehung hoher Risiken gesetzt werden.
- Führung von Beobachtungs- bzw. Sperrlisten, in die Finanzinstrumente, in denen es zu Interessenkonflikten kommen kann, aufgenommen werden;
- Beschränkungen bzw. Verbot von persönlichen Geschäften für bestimmte Wertpapiere mit geringer Marktkapitalisierung, strenges Verbot des Vor-, Mit- oder Gegenlaufens zu Kundengeschäften. Eigengeschäfte, die mit Kundeninteressen konfliktieren können, sind unzulässig.
- Schaffung von Vertraulichkeitsbereichen durch Errichtung von Informationsbarrieren, die Trennung von Verantwortlichkeiten und/oder räumliche Trennung;
- Aufstellung interner Regelungen für persönliche Geschäfte, Verpflichtung aller Geschäftsleiter, Mitarbeiter und Vermittler zu deren Einhaltung sowie zur Offenlegung von Konten, Depots und persönlichen Geschäften, regelmäßige Kontrolle dieser durch den Compliance-Beauftragten.
- Bei Mitwirkung in Aufsichts- und Beiräten: Keine Aufnahme auf Empfehlungslisten oder Finanzanalysen in Bezug auf diese Unternehmen.

4. AUF DIE FOLGENDEN PUNKTE MÖCHTEN GRÜNER FISHER IHRE KUNDEN INSBESONDERE HINWEISEN

Im Rahmen unserer Vermögensverwaltung nehmen wir keine Geldzuwendungen von Dritten an. Sollten ausnahmsweise – z.B. weil ein Finanzinstrument nicht ohne Zuwendung erhältlich ist – Geldzuwendungen an uns gezahlt werden, kehren wir diese vollständig nach Erhalt, so bald wie möglich, mit Rücksicht auf den Geschäftsablauf an unsere Kunden aus. Dies erfolgt durch eine automatische Auskehrung der Geldzuwendungen direkt über die depotführende Bank an den Kunden. Eine Verrechnung mit etwaigen Ansprüchen von Grüner Fisher gegenüber dem Kunden findet nicht statt. Im Insolvenzfall unterfallen die monetären Zuwendungen, soweit sie nicht bereits ausgekehrt wurden, der Insolvenzmasse. Grüner Fisher wird den Kunden über die ausgekehrten monetären Zuwendungen entsprechend unterrichten.

- In der **Vermögensverwaltung** hat der Kunde die Verwaltung und damit auch die Entscheidung über den Kauf und Verkauf von Finanzinstrumenten auf den Vermögensverwalter delegiert. Damit trifft Grüner Fisher im Rahmen der mit dem Kunden vereinbarten Anlagerichtlinien die Entscheidungen über Käufe und Verkäufe, ohne die Zustimmung des Kunden einzuholen. Diese Konstellation kann einen bestehenden Interessenkonflikt

verstärken. Den hieraus resultierenden Risiken begegnet Grüner Fisher durch geeignete organisatorische Maßnahmen, insbesondere einen am Kundeninteresse ausgerichteten Investmentauswahlprozess.

- Ein weiterer bei der Vermögensverwaltung typischer Interessenkonflikt kann sich bei der **Vereinbarung einer Gewinnbeteiligung** ergeben. Hier ist nicht auszuschließen, dass Grüner Fisher zur Erzielung einer möglichst hohen Performance und damit einer erhöhten Vergütung unverhältnismäßige Risiken eingeht. Eine Risikoreduzierung wird hier unter anderem durch interne Überwachung der getroffenen Anlageentscheidungen und durch die Kombination mit anderen festen Vergütungskomponenten erzielt.
- Schließlich erhält Grüner Fisher von anderen Dienstleistern geringfügige nicht-monetäre **Vorteile** wie allgemein verfügbares Informationsmaterial, zum Teil technische Dienste und Ausrüstung für den Zugriff auf Drittinformations- und Verbreitungssysteme, sowie die Teilnahme an Konferenzen, Seminaren und anderen Bildungsveranstaltungen sowie Bewirtungen, deren Wert eine vertretbare Geringfügigkeitsschwelle nicht überschreitet und die geeignet sind, die Qualität der für den Kunden erbrachten Vermögensverwaltung zu verbessern und die hinsichtlich ihres Umfangs und ihrer Art vertretbar und verhältnismäßig sind. Diese beeinträchtigen nicht die Pflicht von Grüner Fisher im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln. Grüner Fisher nutzt diese Zuwendungen dazu, ihre Dienstleistungen in der vom Kunden beanspruchten hohen Qualität zu erbringen und fortlaufend zu verbessern. Da wir diese Vorteile laufend beziehen, werden die Kunden mindestens einmal jährlich über die bezogenen Vorteile informiert.
- An einzelne Mitarbeiter und Zuführer, d.h. vertraglich gebundene Vermittler, die Grüner Fisher Kunden vermitteln, werden erfolgsbezogene Provisionen oder Fixentgelte gezahlt. Diese Provisionszahlung ergibt sich aus der Vermittlungstätigkeit des vertraglich gebundenen Vermittlers an Grüner Fisher. Für seine Tätigkeit erhält der vertraglich gebundene Vermittler von Grüner Fisher jährliche, erfolgsabhängige Provisionen. Der vertraglich gebundene Vermittler ist prozentual an der vom Kunden gezahlten Handlingskostenpauschale beteiligt (ca. 1 Prozent). Die Auszahlung dieser Provision erfolgt zum einen als Direktzahlung und zum anderen in Form einer quartalsweisen Zahlung. Die Handlingskostenpauschale richtet sich nach dem Anlagebetrag des Kunden und ist folglich volumenabhängig. Die prozentuale Beteiligung ist auf drei Jahre begrenzt (beträgt, maximal über 3 Jahre verteilt, insgesamt ca. 1 Prozent des verwalteten Volumens), wovon mindestens 20 Prozent als Direktzahlung im ersten Jahr an den vertraglich gebundenen Vermittler fließen und maximal 20 Prozent in Form einer quartalsweisen Zahlung fließen können. Die Provision des vertraglich gebundenen Vermittlers wird nur aus der laufenden Handlingskostenpauschale gezahlt. Das Anfallen der Handlingskostenpauschale gegenüber dem Kunden ist nicht von der Beteiligung des vertraglich gebundenen Vermittlers abhängig. Auch ohne eine Beteiligung des vertraglich gebundenen Vermittlers, würde die Handlingskostenpauschale dem Kunden innerhalb der Vermögensverwaltung berechnet werden. Der vertraglich gebundene Vermittler kann darüber hinaus Sonderbonifikationen bei Erreichen verschiedener Ziele erhalten. Demgegenüber hat der vertraglich gebundene Vermittler seine bereits erhaltenen Direktzahlungen zurückzuzahlen, sollte die Kundenbeziehung zu Grüner Fisher innerhalb von 6 bzw. 12 Monaten beendet werden. Der vertraglich gebundene Vermittler ist somit dazu angehalten seine Vermittlungstätigkeit auf solide Grundlagen zu stellen und die Vermittlung dergestalt zu verrichten, dass sie eine langandauernde und nachhaltige Kundenbeziehung zur Folge hat. Bei der Übernahme von Beratungs- oder Verwaltungsmandaten - auch im institutionellen Bereich - gelten analog die hier dargelegten Regelungen. Falls Grüner Fisher gesetzlich dazu verpflichtet ist zu gewährleisten, dass die vertraglich gebundenen Vermittler diese Provisionen zur Qualitätsverbesserung ihrer Leitungen gegenüber dem Kunden einsetzen, wird Grüner Fisher dieser Pflicht entsprechend nachkommen.
- Grüner Fisher erhält weiterhin für ihre Tätigkeit im Anlageausschuss von Sondervermögen verschiedener Kapitalverwaltungsgesellschaften Beratungsvergütungen. Grüner Fisher stellt sicher, dass trotz dieser Beratungsvergütungen ein am Kundeninteresse ausgerichteter Investmentauswahlprozess gewährleistet ist.
- Grüner Fisher verfügt nicht, auch nicht nur im Einzelfall, über Informationen aus Geschäftsbeziehungen zu Unternehmen, die Wertpapiere im Sinne des WpHG emittieren, die sich auf Insiderinformationen im Sinne des Art. 7 Abs. 1 MAR beziehen. Zudem entnimmt Grüner Fisher Informationen lediglich aus allgemein und öffentlich zugänglichen Informationsquellen (Börsenbriefe, Fachzeitschriften, REUTERS etc.), so dass auch die Gefahr der Ausnutzung von Insiderinformationen nicht besteht. Grüner Fisher wird im Rahmen des am Kundeninteresse ausgerichteten Investmentauswahlprozesses auch solche Informationen oder Empfehlungen berücksichtigen, die an Grüner Fisher beteiligte Unternehmen oder Gesellschafter veröffentlicht haben.
- Sind Interessenkonflikte in Einzelfällen gleichwohl ausnahmsweise nicht vermeidbar, wird Grüner Fisher ihre Kunden entsprechend diesen Grundsätzen darauf hinweisen.

Auf Wunsch des Kunden wird Grüner Fisher weitere Einzelheiten zu diesen möglichen Interessenkonflikten zur Verfügung stellen.