

Grundsätze der ALPS Family Office AG über den Umgang mit Interessenkonflikten

Conflict of Interest Policy

Nach §63 Abs. 2 des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) hat sich jedes Wertpapierdienstleistungsunternehmen um Vermeidung von Interessenkonflikten zu bemühen und seinen Kunden Art und Herkunft möglicher Interessenkonflikte sowie seine Grundsätze zum Umgang mit diesen darzulegen.

Die **ALPS Family Office AG** und **MYRA Capital als Marke der ALPS Family Office AG** unterliegen der Kontrolle der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) sowie der Deutschen Bundesbank und ist verpflichtet, deren aufsichtsrechtliche Vorgaben zu beachten. Darüber hinaus sind wir Mitglied im Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e.V. (VuV) und haben uns zur Einhaltung von dessen Ehrenkodex verpflichtet.

1 Art und Herkunft möglicher Interessenkonflikte

1.1 Wo können Interessenkonflikte auftreten?

Interessenkonflikte im Rahmen der Erbringung unserer Wertpapierdienstleistungen können auftreten

- zwischen unserem Institut selbst und unseren Kunden,
- zwischen unseren Geschäftsleitern, Mitarbeitern sowie vertraglich gebundenen Vermittlern und unseren Kunden oder
- zwischen unseren Kunden untereinander.

1.2 Wodurch können Interessenkonflikte entstehen?

Wie in jedem gewinnorientiert arbeitenden Unternehmen lassen sich Interessenkonflikte und die daraus resultierende Gefahr einer Beeinträchtigung von Kundeninteressen nicht vollständig ausschließen. Diese können insbesondere folgende Ursachen haben:

- eigene unternehmerische Interessen unseres Instituts, insbesondere Umsatz- und Gewinnerzielungsbestreben
- die mit unseren Kunden vereinbarte erfolgsabhängige Vergütung, z.B. durch Eingehung höherer Risiken für das Verwaltete Vermögen mit dem Ziel, eine höhere Wertentwicklung und damit ein höheres Gesamthonorar aufgrund der erfolgsabhängigen Komponente zu erzielen
- finanzielle Interessen in den von uns selbst gemanagten oder beratenen Investmentfonds, z.B. durch Vergütung in Abhängigkeit vom Fondsvolumen

- Annahme von Geld- oder Sachzuwendungen von Seiten Dritter, z.B. Vermittlungs- und Bestandsprovisionen oder Seminarangebote, soweit diese nicht an unsere Kunden ausgekehrt werden
- erfolgsbezogene Vergütung von Geschäftsleitern, Mitarbeitern und Vermittlern sowie Gewähr von Geld- oder Sachzuwendungen an diese
- persönliche Geschäfte von Geschäftsleitern, Mitarbeitern und Vermittlern oder diesen nahestehenden Personen

Ferner könnten Interessenkonflikte im Falle geschäftlicher oder persönlicher Beziehungen unseres Instituts, seiner Geschäftsleiter, Mitarbeiter, Vermittler oder verbundener Personen zu Kreditinstituten, Kapitalverwaltungsgesellschaften, Emittenten etc. entstehen. Dies betrifft insbesondere:

- Kooperationen mit solchen Einrichtungen
- Mitwirkung in Aufsichts- oder Beiräten dieser Einrichtungen
- Mitwirkung an Emissionen von Finanzinstrumenten
- Erlangung von Informationen, die nicht öffentlich bekannt sind (Insiderinformationen)

2 Umgang mit Interessenkonflikten

Um eine aus potenziellen Interessenkonflikten resultierende Gefahr der Beeinträchtigung von Kundeninteressen zu vermeiden, haben wir folgende, für alle Geschäftsleiter, Mitarbeiter und Vermittler verbindlichen Grundsätze festgelegt und Maßnahmen ergriffen:

2.1 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

2.2 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 „Auswahl-Policy – Grundsätze über die Ausführung von Kundenaufträgen“

- 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 - siehe „Informationen über Kosten und Nebenkosten“
- 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.
- Offenlegung unseres Vergütungsmodells bei von uns selbst gemanagten oder beratenen Investmentfonds, sofern wir diese an unsere Kunden vermitteln bzw. in deren Vermögensverwaltung einsetzen
- 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
- unmissverständliche Offenlegung von Existenz, Art und Umfang der Zuwendungen, die wir von Dritten erhalten, insbesondere von Vermittlungs- und Bestandsprovisionen (soweit diese nicht an unsere Kunden ausgekehrt werden) - siehe „Informationen über den Erhalt von Zuwendungen“

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

- 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
- keine Vorgabe von Vertriebszielen im Wertpapierdienstleistungsgeschäft
- 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
- Beschränkungen bzw. Verbot von persönlichen Geschäften für bestimmte Wertpapiere mit geringer Marktkapitalisierung, strenges Verbot des Vor-, Mit- oder Gegenlaufens zu Kundengeschäften

Regelmäßige Schulung unserer Mitarbeiter in Bezug auf mögliche Interessenkonflikte, deren Vermeidung oder Reduzierung

3 Fragen und Erläuterungen

Für auftretende Fragen und nähere Erläuterungen stehen wir Ihnen gern zur Verfügung und teilen Ihnen auf Wunsch jederzeit weitere Einzelheiten zu den vorstehenden Grundsätzen mit.