



## CONFLICT OF INTEREST POLICY DER ATVANTIS ASSET MANAGEMENT GMBH

### Informationen über den Umgang mit Interessenskonflikten

Interessenskonflikte lassen sich insbesondere bei Instituten, die für ihre Kunden eine Vielzahl von Wertpapierdienstleistungen erbringen sowie Unternehmen finanzieren und beraten, nicht immer ausschließen. In Übereinstimmung mit den Vorgaben des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) und der Wertpapierdienstleistungs-, Verhaltens- und Organisationsverordnung (WpDVerOV) informieren wir Sie daher nachfolgend über unsere weit reichenden Vorkehrungen zur Vermeidung, Identifikation und Bewältigung dieser Interessenskonflikte.

Potenzielle und tatsächliche Interessenskonflikte i.S. dieser Informationen können sich beispielsweise ergeben zwischen unserem Haus, anderen Unternehmen unserer Gruppe, unserer Geschäftsleitung, unseren Mitarbeitern, vertraglich gebundenen Vermittlern oder anderen Personen, die mit uns verbunden sind, und unseren Kunden oder zwischen unseren Kunden.

### Interessenskonflikte können sich insbesondere ergeben:

- in der Anlageberatung und -vermittlung aus dem eigenen (Umsatz-) Interesse unseres Hauses am Absatz von Finanzinstrumenten, insbesondere konzerneigener Produkte;
- bei Erhalt oder Gewähr von Zuwendungen (z. B. Platzierungs- oder Bestandsprovisionen, geldwerte Vorteile) von Dritten oder an Dritte im Zusammenhang mit Wertpapierdienstleistungen für Sie an uns, unsere Mitarbeiter und Vermittler;
- beim Erhalt von Geschenken oder Einladungen von Kunden und Geschäftspartnern und der Gewähr von Geschenken oder Einladungen an Kunden und Geschäftspartner;
- durch erfolgsbezogene Vergütung von Mitarbeitern und Vermittlern;
- aus anderen Geschäftstätigkeiten unseres Hauses;
- aus Beziehungen unseres Hauses mit Emittenten von Finanzinstrumenten, etwa bei der Mitwirkung an Emissionen sowie bei Kooperationen;
- im Rahmen der Erbringung von Beratungsdienstleistungen;
- durch Erlangung von Informationen, die nicht öffentlich bekannt sind;
- aus persönlichen Geschäften (Mitarbeitergeschäften) in Finanzinstrumenten;
- aus persönlichen Beziehungen unserer Mitarbeiter oder der Geschäftsleitung oder der mit diesen verbundenen Personen;
- bei der Mitwirkung dieser Personen in Aufsichts- oder Beiräten.

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

### Generelle Vorkehrungen

Um zu vermeiden, dass gegenläufige Interessen zum Beispiel die Beratung oder die Erstellung von Anlageempfehlungen beeinflussen und sich negativ auf die Interessen unserer Kunden auswirken, haben wir uns und unsere Mitarbeiter auf die Einhaltung der Gesetze und Regularien und hoher ethischer Standards verpflichtet. Wir erwarten jederzeit Sorgfalt, Redlichkeit und Integrität, rechtmäßiges und professionelles Handeln, die Beachtung von Marktstandards und insbesondere immer die Beachtung des Kundeninteresses. Dieses geht stets den Interessen des Instituts und denen unserer Mitarbeiter vor.

Bei der Identifizierung von Interessenskonflikten werden wir unter anderem berücksichtigen, inwieweit wir, unsere Mitarbeiter oder Dritte, die direkt oder indirekt durch Kontrolle mit uns verbunden sind, aufgrund der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen, Wertpapiernebenendienstleistungen und anderer potenziell konfliktträchtigen Dienstleistungen

- zu Lasten von Kunden einen finanziellen Vorteil erlangen oder Verlust vermeiden können;
- am Ergebnis einer für Kunden erbrachten Dienstleistung oder eines für Kunden getätigten Geschäfts ein Interesse haben, das nicht mit dem Kundeninteresse im Einklang steht;
- einen finanziellen oder sonstigen Anreiz haben, die Interessen eines Kunden oder einer Kundengruppe über die Interessen anderer Kunden zu stellen;
- dem gleichen Geschäft nachgehen wie Kunden;
- zugunsten des Instituts im Zusammenhang mit der für einen Kunden erbrachten Dienstleistung über die hierfür übliche Provision oder Gebühr hinaus



## CONFLICT OF INTEREST POLICY DER ATVANTIS ASSET MANAGEMENT GMBH

von einem Dritten eine Zuwendung erhalten oder in Zukunft erhalten könnten, sei es in Form von Provisionen, Gebühren oder sonstigen Geldleistungen bzw. geldwerten Vorteilen.

In unserem Hause ist als Mitglied der Geschäftsleitung Herr Sven Hebenstreit für die Identifikation, die Vermeidung und das Management von Interessenkonflikten zuständig.

### Zur frühzeitigen Erkennung und Vermeidung von Interessenkonflikten ergreifen wir unter anderem folgende Maßnahmen:

- Hinsichtlich eigenes Umsatzinteresse an (konzernerneigenen) Finanzprodukten: Schaffung organisatorischer Verfahren zur Wahrung des Kundeninteresses in der Anlageberatung und -vermittlung; Finanzprodukte, die Gegenstand einer Anlageberatung sind, müssen auf einer internen Empfehlungsliste stehen; Finanzprodukte werden auf die Empfehlungsliste nur dann aufgenommen, wenn dies aus Gründen der Qualität der Produkte gerechtfertigt erscheint (bspw. Genehmigungsverfahren für neue Produkte).
- Hinsichtlich Zusammentreffen von mehreren Kundenaufträgen: Bearbeitung der Kundenaufträge in der Reihenfolge ihres Eingang beim Institut; Bearbeitung von Kundenaufträgen vor den Eigenhandelstransaktionen.
- Hinsichtlich Zuwendungen von oder an Dritte: Zahlung von und Vereinnahmung von Zuwendungen an Dritte nur unter der Voraussetzung, dass diese die Qualität der Dienstleistung gegenüber dem Kunden verbessern.
- Hinsichtlich erfolgsbezogener Vergütung von Mitarbeitern und Vermittlern: Die Vermittler erhalten Provisionen nur noch dann, wenn diese Provisionen dazu bestimmt sind, die Qualität der Dienstleistung für den Endkunden zu verbessern.
- Hinsichtlich 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.
- Hinsichtlich der Erstellung von Finanzanalysen über Wertpapiere, die gleichzeitig vertrieben werden: Es wird eine eigene Research-Abteilung vorgehalten, die räumlich, funktional, personell und organisatorisch von denen anderen Abteilungen im Institut getrennt ist; schließlich wird der Informationsaustausch zwischen den Abteilungen durch Errichtung von Informationsbarrieren (Zutritts- und Zugriffsbeschränkungen auf Informationen) unterbunden (Chinese Walls).
- Hinsichtlich Insiderinformationen: Führung von Beobachtungs- bzw. Sperrlisten, auf die Finanzinstrumente, in denen es zu Interessenkonflikten kommen kann; dadurch Überwachung des sensiblen Informationsaufkommens sowie der Verhinderung eines Missbrauchs von Insiderinformationen; außerdem Offenlegung von privaten oder beruflich veranlassten Wertpapiergeschäften durch die Mitarbeiter gegenüber der Compliance-Stelle (sog. Mitarbeitergeschäfte).
- regelmäßige Kontrollhandlungen durch die Compliance-Stelle sowie risikobasierter Kontrollhandlungen mit dem Fokus auf die Umsetzung und Einhaltung regulatorischer Anforderungen;
- Prozesse bezüglich der Erstellung und Weitergabe von Anlageempfehlungen, die darauf ausgerichtet sind, Konflikte mit den Kunden, denen Anlageempfehlungen angeboten werden, zu vermeiden oder zu managen;
- Generell gilt im Institut, dass in regelmäßigen Abständen Schulungen besucht werden müssen, um das Bewusstsein der Mitarbeiter und anderer relevanter Personen im richtigen Umgang mit Interessenkonflikten zu schärfen.

**Einige der oben aufgezeigten Maßnahmen zur Bekämpfung der Interessenkonflikte reichen nicht aus, um mit hinreichender Sicherheit zu gewährleisten, dass die Interessen des Kunden nicht geschädigt werden. In diesem Umfang ist das Risiko unvermeidbar, dass der Kunde einen finanziellen Nachteil dadurch erleidet, dass das Institut wegen eines Interessenkonflikts zu dessen Ungunsten handelt.**

Trotz der vom Institut durchgeführten laufenden Kontrollen der Mitarbeiter und der anderen relevanten Personen kann es vorkommen, dass diese Personen aufgrund von persönlichen Fehlverhalten die getroffenen Maßnahmen zur Bewältigung der Interessenkonflikte bewusst umgehen oder fahrlässig nicht beachten und dass diese Vorgehen von dem Institut unentdeckt bleiben. Es ist beispielsweise denkbar, dass diese Personen bewusst oder unbewusst:

- Kundenaufträge nicht in der zeitlichen Reihenfolge des Eingangs bearbeiten, etwa um einen bestimmten Kunden zu bevorzugen;
- Unzulässigerweise Informationen zwischen Personen verschiedener Abteilungen ausgetauscht werden, zwischen denen eine Chinese Wall besteht;
- Mitarbeiter unverhältnismäßig hohe Risiken für einen Kunden eingehen, da ein finanzieller Anreiz aufgrund höherer Provisionen besteht;
- Mitarbeiter eine Empfehlung in ein Wertpapier aussprechen, welches auf der Sperrliste des Instituts steht, um sich unter Nutzung der vorhandenen



## CONFLICT OF INTEREST POLICY DER ATVANTIS ASSET MANAGEMENT GMBH

Insiderinformationen einen persönlichen Vorteil zu verschaffen;

- Mitarbeiter ihre privaten Wertpapiergeschäfte nicht offenlegen und dadurch das Institut ein bestimmtes Fehlverhalten des Mitarbeitenden nicht erkennen kann.
- **Weitere Interessenkonflikte, die sich nicht vermeiden lassen sollten, werden wir gegenüber den betroffenen Kunden vor einem Geschäftsabschluss oder einer Beratung offen legen.**

### Auf die folgenden Punkte möchten wir Sie insbesondere hinweisen:

Beim Vertrieb von Wertpapieren erhalten wir in der Regel Zuwendungen von Fondsgesellschaften und Wertpapieremissionshäusern. Hierzu gehören umsatzabhängige Vertriebsfolgeprovisionen, die von Fondsgesellschaften aus den von ihnen vereinnahmten Verwaltungsgebühren an uns gezahlt werden sowie Vertriebsprovisionen, die von Wertpapieremittenten in der Form von Vertriebsprovisionen, entsprechenden Abschlägen auf den Emissionspreis (Discount/Rabatt) und Vertriebsfolgeprovisionen geleistet werden. Darüber hinaus vereinnahmen wir Ausgabeaufschläge selbst, soweit wir sie beim Verkauf von Investmentanteilen oder anderen Wertpapieren erheben.

Über den genauen Betrag der Zuwendungen wird der Kunde rechtzeitig informiert. Da die Zuwendungen teilweise laufend an das Institut gezahlt werden, wird der Kunde mindestens einmal jährlich über die tatsächliche Höhe der erhaltenen Zahlungen informiert. Die Zuwendungen sind dazu bestimmt, die Qualität der Dienstleistungen für den Kunden zu verbessern. Sie beeinträchtigen nicht die Pflicht des Instituts, im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln. Solange sie diese Zuwendungen vereinnahmt, erbringt das Institut u.a. folgende qualitätsverbessernde Maßnahmen für den Kunden:

- Erbringung der Anlageberatung auf Basis einer breiten Palette geeigneter Finanzinstrumente und unter Zugang zu einer solchen, einschließlich einer angemessenen Zahl von Instrumenten, die von Anbietern oder Emittenten stammen, die in keiner engen Verbindung zum Institut stehen; oder
- Erbringung der Anlageberatung in Kombination mit einer mindestens einmal jährlichen Beurteilung, ob die Finanzinstrumente, in die der Kunde investiert hat, weiterhin für diesen geeignet sind oder einer anderen fortlaufenden Dienstleistung mit wahrscheinlichem Wert für den Kunden, beispielsweise einer Beratung über die optimale Strukturierung des Vermögens des Kunden; oder
- die zu einem wettbewerbsfähigen Preis erfolgende Gewährung von Zugang zu einer breiten Palette von Finanzinstrumenten, die geeignet sind, den Bedürfnissen des Kunden zu entsprechen, darunter eine angemessene Zahl von Instrumenten, die von Anbietern oder Emittenten stammen, die in keiner engen Verbindung zum Institut stehen, in Kombination mit a) der Bereitstellung von Hilfsmitteln, die einen Mehrwert aufweisen, wie etwa objektiven Informationsinstrumenten, die dem Kunden bei Anlageentscheidungen helfen oder ihm die Möglichkeit geben, die Palette der Finanzinstrumente, in die er investiert hat, zu beobachten und anzupassen oder b) der Übermittlung periodischer Berichte über die Wertentwicklung sowie die Kosten und Gebühren der Finanzinstrumente; oder
- das Ermöglichen eines verbesserten Zugangs zu Beratungsdienstleistungen, etwa durch die Bereitstellung eines weitverzweigten Filialberaternetzwerkes, das für den Kunden die Vor-Ort-Verfügbarkeit qualifizierter Anlageberater auch in ländlichen Regionen sicherstellt.

An vertraglich gebundene oder unabhängige Vermittler, die uns mit oder ohne Bezug zu einem konkreten Geschäft Kunden oder einzelne Geschäfte zuführen, zahlen wir zum Teil erfolgsbezogene Provisionen und Fixentgelte. Darüber hinaus können gebundene Vermittler auch von Dritten, insbesondere Fondsgesellschaften und Wertpapieremissionshäusern, neben den von uns gezahlten Handelsvertreterprovisionen unmittelbar Zuwendungen erhalten. Wir gewähren diese Zuwendungen nur, wenn sie darauf ausgelegt sind, die Qualität der für den Kunden erbrachten Dienstleistung zu verbessern.

Sollten wir Finanzanalysen von uns erstellen oder verbreiten, informieren wir über relevante potenzielle Interessenkonflikte.

Auf Ihren Wunsch werden wir Ihnen weitere Einzelheiten zu diesen Grundsätzen zur Verfügung stellen.