

Richtlinie zu Interessenkonflikten

pure●

Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten (Conflict of Interest Policy) der DonauCapital Pure Investment GmbH

Bei der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen lassen sich Interessenkonflikte nicht völlig vermeiden. In Übereinstimmung mit den Bestimmungen des Wertpapier-handelsgesetzes hat die DonauCapital Pure Investment GmbH („Pure“ oder „wir“) diese Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten („Conflict of Interest Policy“) er-stellt, um ihre Kunden über die Vorkehrungen zu informieren, die sie zur Vermeidung oder Entschärfung von Interessenkonflikten getroffen hat, und um die Kunden über Interessenkonflikte zu informieren, die nicht vermieden werden können.

1 Auftreten von Interessenkonflikten

Interessenkonflikte können zwischen Pure, unseren Geschäftsführern und Führungs-kräften, den Mitarbei-tern von Pure oder anderen mit Pure verbundenen Personen und Kunden von Pure oder zwischen Kunden von Pure untereinander auftreten.

Interessenkonflikte können insbesondere entstehen

- durch leistungsbezogene Vergütungsbestandteile von Mitarbeitern, Vermittlern oder Signalgebern („Strategie-Anbietern“);
- bei der Entgegennahme oder Gewährung von Zuwendungen von Dritten oder an Dritte im Zusam-menhang mit Wertpapierdienstleistungen und Wertpapier-nebendienstleistungen;
- wenn Zuwendungen an unsere Mitarbeiter, Strategie-Anbieter und Vermittler gewährt werden;
- aus anderen geschäftlichen Aktivitäten unserer Unternehmensgruppe, insbe-sondere dem Interes-se der Unternehmensgruppe an Gewinnen aus dem Eigen-handel;
- durch ein verbundenes Unternehmen, das als Gegenpartei von Geschäften oder als Market Maker auftritt;
- durch den Erhalt von Informationen, die nicht öffentlich zugänglich sind;
- aus persönlichen Beziehungen unserer Mitarbeiter oder der Geschäftsführung oder ihnen nahe stehender Personen oder aus der Mitwirkung dieser Personen in Aufsichts- oder Beiräten.

2 Bestehende Interessenkonflikte

Nach umfassender Prüfung ist Pure der Ansicht, dass im Rahmen der erbrachten Dienstleistung folgender unvermeidbarer Interessenkonflikt auftreten kann:

Im Geschäftsmodell von Pure werden die Strategie-Anbieter durch eine Management Fee und eine Per-formance Fee vergütet. Bei der Performance Fee handelt es sich um eine erfolgsabhängige Vergütung. Aufgrund der erfolgsabhängigen Vergütungskom-ponente könnten Strategie-Anbieter versucht sein, un-verhältnismäßig hohe Risiken einzugehen, um eine möglichst hohe Performance und damit eine erhöhte Vergütung durch die Performance Fee zu erzielen. Dieser Interessenkonflikt kann aufgrund der Beson-derheiten der dabei verwendeten High-Watermark-Methode (vgl. zur Erläute-rung dieser Methode die Erläuterungen in den AGB von Pure) verstärkt zum Tragen kommen, wenn im Rahmen einer Strategie ein Verlust eingetreten ist, da dies für den Strategie-Anbieter einen Anreiz darstellen könnte, übermäßige Ri-siken einzugehen, um die vorangegangenen Verluste auszugleichen. Dies liegt daran, dass die Strategie-An-bieter nur dann eine Vergütung erhalten, wenn sie einen Gewinn erzielen, der über den zuvor erreichten Höchststand (High-Watermark) hinausgeht.

3 Zuwendungen

Pure erhält keine Zuwendungen von Dritten, d.h. von Personen, die nicht Kunden von Pure sind. Pure gewährt Zuwendungen an Dritte, nämlich an die Strategie-Anbieter, die von Pure einen Teil der vom Kunden gezahlten erfolgsabhängigen Vergütung (Per-formance Fee) erhalten. Pure wird den Kunden mindestens jährlich über die Höhe der tatsächlich an Strategie-Anbieter geleisteten Zahlungen informieren.

4 Vorkehrungen und Maßnahmen zum Umgang mit Interessenkonflikten

Pure hat seine Mitarbeiter auf ethische Standards verpflichtet, die einen angemessenen Umgang mit Interessenkonflikten vorschreiben. Insbesondere erwarten wir von unseren Mitarbeitern, dass sie sich jederzeit professionell verhalten und den Interessen unserer Kunden Vorrang einräumen. Pure hat eine direkt der Geschäftsführung unterstellte Compliance-Abteilung eingerichtet, die für die Identifizierung von Interessenkonflikten und die Kontrolle des ordnungsgemäßen Umgangs mit identifizierten Interessenkonflikten in Übereinstimmung mit dieser Conflict of Interest Policy verantwortlich ist. Darüber hinaus hat Pure die folgenden Vorkehrungen getroffen:

- Regelmäßige Schulung aller Mitarbeiter;
- Führung einer Insider- bzw. Beobachtungsliste, die der Überwachung des sensiblen Informationaufkommens sowie der Verhinderung eines Missbrauchs von Insiderinformationen dient;
- Führung einer Sperrliste, die unter anderem dazu dient, mögliche Interessenkonflikte durch das Verbot bestimmter Transaktionen zu vermeiden;
- Mitarbeiter, bei denen im Rahmen ihrer Tätigkeit Interessenkonflikte auftreten können, sind verpflichtet, Wertpapiertransaktionen gegenüber der Compliance-Abteilung offenzulegen (Überwachung der Einhaltung der Mitarbeiter-richtlinien);
- Verbot variabler, umsatzabhängiger Vergütungen für bestimmte Mitarbeiter, um eine Beeinflussung durch sachfremde Interessen zu verhindern;
- Wenn wir der Meinung sind, dass ein Interessenkonflikt nicht vermieden oder im besten Interesse des Kunden angemessen gelöst werden kann, legen wir ihn dem betreffenden Kunden gegenüber offen; wenn wir der Meinung sind, dass eine Offenlegung den Konflikt nicht lösen wird, können wir beschließen, ein Geschäft oder eine Dienstleistung abzulehnen, um einen Interessenkonflikt zu vermeiden.

Auf ausdrücklichen Wunsch wird Pure den Kunden über bestehende Interessenkonflikte und die diesbezüglich von Pure ergriffenen Maßnahmen näher informieren.