elefin

Zusammenfassung der Richtlinie zu Interessenkonflikten



Diese Zusammenfassung der Richtlinie zu Interessenkonflikten beschreibt die Vorkehrungen, die Elefin unterhält, um im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit entstehende Interessenkonflikte zu erkennen, zu steuern und offenzulegen.

1. ZWECK DER RICHTLINIE

1.1. Elefin (das „Unternehmen“) hat eine Richtlinie zu Interessenkonflikten eingeführt, setzt diese um und hält sie aufrecht, um Konflikte, die bei der Ausübung ihrer Geschäftstätigkeit entstehen können, zu erkennen, zu steuern und offenzulegen.

1.2. Diese Zusammenfassung der Richtlinie zu Interessenkonflikten (die „Richtlinie“) beschreibt die Vorkehrungen, die das Unternehmen zur Steuerung von Interessenkonflikten im Hinblick auf seine Pflichten gegenüber seinen Kunden unterhält. Eine vollständige Fassung der Richtlinie zu Interessenkonflikten kann auf Anfrage zur Verfügung gestellt werden.

2. WANN KONFLIKTE ENTSTEHEN KÖNNEN

2.1. Ein Interessenkonflikt kann entstehen, wenn das Unternehmen, ein verbundenes Unternehmen oder eine relevante Person:

- voraussichtlich zulasten eines Kunden einen finanziellen Vorteil erzielt oder einen finanziellen Verlust vermeidet;
- am Ergebnis einer Dienstleistung oder Transaktion ein Interesse hat, das sich vom Interesse des Kunden an diesem Ergebnis unterscheidet;
- einen Anreiz hat, einen Kunden oder eine Gruppe von Kunden gegenüber anderen zu bevorzugen;
- dieselbe Art von Geschäft betreibt wie der Kunde; oder
- im Zusammenhang mit einer für einen Kunden erbrachten Dienstleistung eine Provision, einen Vorteil oder eine sonstige Zuwendung erhält oder zahlt.

2.2. Zu den wichtigsten Umständen, die einen Konflikt begründen können, gehören Fälle, in denen:

- das Unternehmen Kundenpositionen ausführt oder vermittelt, an denen das Unternehmen, ein verbundenes Unternehmen oder eine relevante Person ein direktes oder indirektes wesentliches Interesse hat;
- das Unternehmen im Zusammenhang mit den für Kunden erbrachten Dienstleistungen verbundene Unternehmen einsetzt; oder
- das Unternehmen im Zusammenhang mit Kundenpositionen Vorteile, Provisionen oder sonstige Vergütungen an Dritte zahlt oder von Dritten annimmt.

3. MASSNAHMEN ZUR STEUERUNG VON KONFLIKTEN

3.1. Das Unternehmen unterhält Verfahren und Kontrollen, um Interessenkonflikte zu verhindern oder zu steuern. Dazu gehören unter anderem:

- Verfahren zur Verhinderung oder Kontrolle des Informationsaustauschs zwischen Personen, die Tätigkeiten mit Konfliktrisiko ausüben;
- Informationsbarrieren, einschließlich „Chinese Walls“, zur Beschränkung des Zugangs zu vertraulichen Informationen;
- Funktionstrennung, wenn eine gleichzeitige oder aufeinanderfolgende Beteiligung die ordnungsgemäße Konfliktsteuerung beeinträchtigen kann;
- die Verpflichtung relevanter Personen, tatsächliche oder potenzielle Interessenkonflikte offenzulegen;
- Schulungen, die Mitarbeitern helfen, Konflikte zu erkennen, zu verhindern und zu steuern;
- automatisierte Kontrollen zur Verringerung des Risikos menschlicher Fehler oder unangemessener Eingriffe;
- Qualitätskontrollen, Überwachung und Sicherheitsüberprüfungen;
- Verfahren zur Bekämpfung von Bestechung und Korruption sowie Hinweisgeberverfahren (Whistleblowing);
- Beschränkungen oder Verbote von Tätigkeiten, die zu einem nicht steuerbaren Konflikt führen können; und
- Offenlegung gegenüber dem Kunden, wenn ein Konflikt nicht vollständig verhindert oder angemessen gesteuert werden kann.

4. ANERKENNTNIS DES KUNDEN

4.1. Mit Abschluss der Kundenvereinbarung erkennt der Kunde an, dass Interessenkonflikte entstehen oder bestehen können, und willigt ein, dass das Unternehmen ungeachtet solcher Konflikte tätig wird, vorbehaltlich der Vorkehrungen des Unternehmens zu deren Steuerung.