

INFORMATIONEN ÜBER ZUWENDUNGEN SOWIE INTERESSENKONFLIKTE



Sehr geehrte Kundin, sehr geehrter Kunde,

die Dr. Peters Invest GmbH hält für Sie Vermögensanlagen in Wertpapieren und sonstigen Finanzinstrumenten bereit und bietet Ihnen eine umfassende Information und Vermittlungsleistungen an. Unter Berücksichtigung Ihrer Wünsche, Ihrer Kenntnisse und Erfahrungen in Geschäften mit Finanzinstrumenten und Ihrer finanziellen Verhältnisse, sowie Ihrer Risikobereitschaft vermitteln oder beraten wir Sie bei Ihren Anlageentscheidungen.

Die Dienstleistungen der Dr. Peters Invest GmbH sind mit einem kostenintensiven personellen und organisatorischen Aufwand verbunden. Zur Deckung unseres Aufwandes vereinnahmen wir Vertriebsvergütungen in Form von Zuwendungen (Provisionszahlungen). Diese Zuwendungen werden uns teilweise als Geldzahlung (sog. monetäre Zuwendungen) und teilweise als sonstige geldwerte Vorteile (sog. nicht-monetäre Zuwendungen) gewährt.

Die Dr. Peters Invest GmbH stellt im Rahmen der Vereinnahmung von Zuwendungen sicher, dass diese – egal ob monetärer oder nicht-monetärer Art – Ihren Interessen als Kunde nicht entgegenstehen, sondern dafür eingesetzt werden, die Qualität der von uns erbrachten Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebenleistungen aufrechtzuerhalten bzw. diese weiter zu verbessern.

Wir informieren Sie jeweils detailliert im Rahmen der Kostentransparenz über die konkreten monetären und transaktionsbezogenen nicht-monetären Zuwendungen, die wir von Emittenten und Investmentvermögen für die Vertriebsleistungen erhalten.

Wir erhalten nicht nur Zuwendungen, sondern gewähren weiteren Vertriebspartnern, die wir mit dem Vertrieb der Produkte betrauen, ebenfalls Zuwendungen in Gestalt von monetären und nicht-monetären Zuwendungen. Monetäre Zuwendungen gewähren wir insbesondere beim Vertrieb von Anteilen an unsere Vertriebspartner. Auch hierbei stellen wir organisatorisch sicher, dass diese Zuwendungen (monetärer und nicht-monetärer Art) Ihren Interessen als Kunde nicht entgegenstehen und dafür eingesetzt werden, die Qualität der erbrachten Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebenleistungen aufrechtzuerhalten bzw. weiter zu verbessern.

ÜBERBLICK ÜBER ERHALTENE UND GEWÄHRTE ZUWENDUNGEN

A. ERHALT VON ZUWENDUNGEN

Monetäre Zuwendungen

Anteile an Investmentvermögen

Beim Vertrieb von Fondsanteilen erhalten wir eine im Einzelfall vereinbarte einmalige Vertriebsprovision sowie den jeweiligen Ausgabeaufschlag. Die Höhe der Zuwendungen inkl. Ausgabeaufschlages beträgt in der Regel zwischen 5% und 12% des Nominalkapitals des gezeichneten Anteils.

Laufende Zuwendungen erhalten wir beim Vertrieb von Investmentvermögen regelmäßig nicht.

Anleihen

Beim Vertrieb einer Anleihe erhalten wir vom Emittenten eine einmalige Vertriebsprovision, die sich in der Regel zwischen 1% und 5% des Nennwerts der gezeichneten Anleihe befindet.

Geldwerte Vorteile bzw. nicht-monetäre Zuwendungen für alle Produktkategorien

Nicht-monetäre Zuwendungen bzw. geldwerte Vorteile können uns von Produkt- und Dienstleistungsanbietern gewährt werden. Im Wesentlichen handelt es sich um folgende Arten:

- technische Unterstützungsleistungen,
- Informationsmaterial zu Produkten und Markt,
- weiteres Vertriebsmaterial,
- allgemeine Vertriebsunterstützung,
- Schulungsmaßnahmen,
- Vorträge, Fachtagungen,
- Veranstaltungen, auch Unterstützung bei Endkunden-Veranstaltungen
- Beratungsleistungen.

B. GEWÄHR VON ZUWENDUNGEN

Monetäre Zuwendungen

Anteile an Investmentvermögen

Sofern wir beim Vertrieb von Anteilen an Investmentvermögen monetäre Zuwendungen in Gestalt von einmaligen Zuwendungen erhalten, wenden wir diese wiederum teilweise oder vollständig unseren jeweiligen Vertriebspartnern zu, die wir unterbeauftragt haben.

Geldwerte Vorteile bzw. nicht-monetäre Zuwendungen für alle Produktkategorien

Wir gewähren unseren Vertriebspartnern nicht-monetäre Zuwendungen bzw. geldwerte Vorteile. Im Wesentlichen handelt es sich um folgende Arten:

- Informationsmaterial (inkl. Research), insbesondere zu Finanzinstrumenten, Produkt- und Marktentwicklungen,
- Produkt- und Leistungsbeschreibungen mit allgemeinem Charakter wie z. B. Newsletter oder Werbeproschüren oder kleinere Sachleistungen,
- Schulungsmaßnahmen, Fachtagungen
- Beratungsleistungen,
- kunden- oder produktbezogene Informationen oder Veranstaltungen.

Ihr Vertriebsteam der Dr. Peters Invest GmbH

KUNDENINFORMATION

„CONFLICTS OF INTERESTS POLICY – UMGANG MIT INTERESSENKONFLIKTEN“

Grundsätze über den Umgang mit Interessenkonflikten

Interessenkonflikte lassen sich bei Instituten, die für ihre Kunden Vertriebsleistungen und Wertpapierdienstleistungen erbringen, nicht immer ausschließen. In Übereinstimmung mit den Vorgaben des Wertpapierhandelsgesetzes informieren wir Sie daher nachfolgend über unsere weitreichenden Vorkehrungen zum Umgang mit diesen Interessenkonflikten.

Interessenkonflikte können sich ergeben zwischen der Dr. Peters Invest GmbH, mit

- anderen Gesellschaften der Dr. Peters Group,
- durch uns beauftragte externen Dienstleister,
- anderen Unternehmen unserer Gruppe,
- unserer Geschäftsleitung, unseren Mitarbeitern, oder anderen Personen, die mit uns verbunden sind (sog. Relevante Personen),
- und unseren Kunden
- oder zwischen unseren Kunden untereinander.

Interessenkonflikte können sich insbesondere ergeben:

- in der Anlagevermittlung aus dem eigenen (Umsatz) Interesse des Instituts am Absatz von Finanzinstrumenten, insbesondere konzerneigener Produkte;
- bei der Ausführung von Kundenaufträgen durch das Zusammentreffen von mehreren Kundenaufträgen;
- durch erfolgsbezogene Vergütung von Mitarbeitern und im Weiteren eingesetzten dritten Vermittlern;
- bei der Gewähr von Zuwendungen an unsere Mitarbeiter und Vermittler;
- aus anderen Geschäftstätigkeiten der Dr. Peters Invest GmbH, insbesondere dem Interesse des Instituts am Absatz eigenemittierter Investmentvermögen;
- aus Beziehungen unseres Hauses mit Emittenten von Finanzinstrumenten, etwa bei Bestehen einer Mitwirkung an Emissionen, bei Kooperationen oder anderweitigen Beziehungen;
- durch Erlangung von Informationen, die nicht öffentlich bekannt sind (Insiderinformationen);
- aus privaten Wertpapiergeschäften von Mitarbeitern;
- aus persönlichen Beziehungen unserer Mitarbeiter oder der Geschäftsleitung 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.

Um zu vermeiden, dass sachfremde Interessen zum Beispiel die Anlagevermittlung die Beratung oder anderweitige Leistungen der Dr. Peters Invest GmbH beeinflussen, haben wir uns und unsere Mitarbeiter sowie andere relevante Personen auf hohe ethische Standards verpflichtet. Wir erwarten jederzeit Sorgfalt und Redlichkeit, rechtmäßiges und professionelles Handeln, die Beachtung von Marktstandards, und insbesondere immer die Beachtung des Kundeninteresses.

In unserer Gruppe und auch im Institut selber ist unter der direkten Verantwortung der Geschäftsleitung eine unabhängige Compliance-Stelle tätig, der die Identifikation, die Vermeidung und das Management von Interessenkonflikten obliegt.

Die Dr. Peters Group hat zur Vermeidung von Interessenkonflikten die folgenden Maßnahmen umgesetzt:

- Hinsichtlich eigenes Umsatzinteresse an (konzerneigenen) Finanzprodukten: Schaffung organisatorischer Verfahren zur Wahrung des Kundeninteresses in der Anlageberatung und der Vermögensverwaltung;
- In den Vertrieb aufgenommene Finanzprodukte werden im Rahmen der Product Governance einer umfassenden Prüfung unterzogen, in die die Compliance-Stelle einbezogen ist;
- Hinsichtlich des möglichen Zusammentreffens von mehreren Kundenaufträgen wurde festgelegt, dass die Bearbeitung der Kundenaufträge in der Reihenfolge ihres Eingangs beim Institut erfolgt;
- Die Zahlung an sowie die Vereinnahmung von Zuwendungen von Dritten erfolgt nur unter der Voraussetzung, dass diese die Qualität der Dienstleistung gegenüber dem Kunden verbessern;
- Das Vergütungssystem des Instituts sieht einen hohen Anteil fester Vergütung der Mitarbeiter vor. Der Anreiz für die Mitarbeiter, unverhältnismäßige Risiken für die Kunden einzugehen wurde somit bestmöglich reduziert;
- Vermittler erhalten Provisionen nur noch dann, wenn diese Provisionen dazu bestimmt sind, die Qualität der Dienstleistung für den Endkunden zu verbessern;
- Die Dr. Peters Group verfügt über Chinese Walls zwischen den Abteilungen und Konzernunternehmen, um zu verhindern, dass Informationen zu einem Interessenkonflikt führen können.
- Innerhalb der Dr. Peters Group ist es Mitarbeitern und auch Führungskräften untersagt, eigene Anteile an ausgelegten Investmentvermögen oder Emissionen zu zeichnen;
- Die Mitarbeiter des Instituts werden regelmäßig geschult, 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 persönlichem Fehlverhalten die getroffenen Maßnahmen zur Bewältigung der Interessenkonflikte bewusst umgehen oder fahrlässig nicht beachten und dass diese Vergehen von dem Institut unentdeckt bleiben.