



# Grundsätze über den Umgang mit Interessenkonflikten

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 dar-zulegen.

Die PVV AG unterliegt der Kontrolle der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) sowie der Deutschen Bundesbank und ist verpflichtet, deren aufsichtsrechtliche Vorgaben zu be-achten. Darüber hinaus ist das Institut Mitglied im Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e.V. (VuV) und hat sich 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 dem Institut selbst und seinen aktuellen, früheren und ggf. zukünftigen Kunden,
- zwischen den Geschäftsleitern, Mitarbeitern sowie vertraglich gebundenen Vermittlern, Zuführern bzw. Kooperationspartnern und den Kunden oder
- zwischen 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 des Instituts, insbesondere Umsatz- und Gewinnerzielungsbestreben.
- Die mit den 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 vom Institut gemanagten oder beratenen Investmentfonds, z.B. durch Vergütung in Abhängigkeit vom Fondsvolumen.
- Finanzielle Interessen in den vom Institut gesponsorten Indizes, z.B. durch Vergütungen in Abhängigkeit vom verbrieften Volumen.
- Annahme von Geld- oder Sachzuwendungen von Seiten Dritter, z.B. Vermittlungs- und Bestandsprovisionen oder Seminarangeboten, soweit diese nicht an die Kunden ausgekehrt werden.
- Erfolgsbezogene Vergütung von Geschäftsleitern, Mitarbeiter/innen und Vermittlern, Zuführern bzw. Geschäftspartnern sowie Gewährung von Geld- oder Sachzuwendungen an diese.
- Eigengeschäfte des Instituts zur Anlage liquider Mittel.
- Persönliche Geschäfte von Geschäftsleitern, Mitarbeiter/innen und Vermittlern, Zuführern bzw. Kooperationspartnern.
- Unterschiedliche Nachhaltigkeitspräferenzen von Kunden.

Ferner könnten Interessenkonflikte im Falle geschäftlicher oder persönlicher Beziehungen sowie Beteiligungen des Instituts, seiner Geschäftsleiter, Mitarbeiter/innen, Vermittler, Zuführer bzw. Kooperationspartner oder verbundener Personen zu bzw. an Kreditinstituten, Kapitalverwaltungs-gesellschaften, Emittenten etc. entstehen. Dies betrifft insbesondere

- Kooperationen mit solchen Einrichtungen,
- Mitwirkung in Aufsichts- oder Beiräten dieser Einrichtungen,
- Beteiligungsverhältnisse am Eigenkapital,
- Mitwirkung an Emissionen von Finanzinstrumenten und/oder
- 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, hat das Institut folgende, für alle Geschäftsleiter, Mitarbeiter/innen und Vermittler, Zuführer bzw. Kooperationspartner verbindlichen Grundsätze festgelegt und Maßnahmen ergriffen:

### 2.1 Allgemeine organisatorische Maßnahmen

- Verpflichtung zur Einhaltung des Ehrenkodex des VuV sowie der von sich selbst aufgestellten ethischen Grundsätze.
- Implementierung umfassender organisatorischer Vorkehrungen zum Schutz der Kundeninteressen in den Organisationsrichtlinien und Verpflichtung zu deren Einhaltung, welche auch jährlich den Prüfungshandlungen des Wirtschaftsprüfers unterliegen.
- 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 der Kooperationspartner (Depotbanken, andere ausführende Kreditinstitute, Kapital-verwaltungsgesellschaften, andere Produktgeber und Emittenten) nach den Kriterien günstige Kostenstruktur und bestmöglicher Auftragsabwicklung - siehe „Auswahl-Policy – Grundsätze über die Ausführung von Kundenaufträgen“.
- Offenlegung der mit dem Institut und dessen Dienstleistungen direkt verbundenen Kosten und Nebenkosten, so dass die Gesamtkosten sowie deren Auswirkung auf die Rendite der Vermö-gensanlage ersichtlich sind.
- 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 Vergü-tung des Instituts ist nur in Ausnahmefällen auf besonderen Kundenwunsch möglich.
- Offenlegung des Vergütungsmodells bei selbst gemanagten oder beratenen Investmentfonds, sofern diese an Kunden vermittelt bzw. in deren Vermögensverwaltung einsetzt werden.
- Einführung eines an die Bedürfnisse der Kunden angepassten Produktgenehmigungs- und überwachungsverfahrens, um Interessenkonflikte infolge eigener Umsatzinteressen des Instituts zu vermeiden und die Vermittlung von Finanzprodukten an Kunden mit nicht dazu passen-den Anlagezielen und Risikoneigungen zu verhindern.
- Unmissverständliche Offenlegung von Existenz, Art und Umfang der Zuwendungen, die das Institut von Dritten erhält und/oder an Dritte gewährt, insbesondere von Vermittlungs- und Bestandsprovisionen (soweit diese nicht an Kunden ausgekehrt werden).

- Strikte Beachtung des Verbots der Annahme von Provisionen im Rahmen der Vermögensverwaltung bzw. vollständige Weiterleitung vereinnahmter Zuwendungen (mit Ausnahme gering-fügiger nichtmonetärer Vorteile) an die Kunden.
- Ausgestaltung der Vergütungsmodelle für Geschäftsleiter und Mitarbeiter/innen 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 relevanten Personen (z. B. Geschäftsleiter, Mitarbeiter und Vermittler, Zuführer und Kooperationspartner (soweit einschlägig)) zu deren Einhaltung sowie zur Offenlegung von Konten, Depots und persönlichen Geschäften sowie Einräumung regelmäßiger Kontrollen dieser durch den Compliance-Beauftragten, soweit das Institut Geschäfte für sich oder dessen Kunden mit Wertpapieren tätigt, für die die entsprechenden Transaktionen marktbeeinflussende Wirkung haben könnten oder zu deren Emittenten den relevanten Personen Insiderinformationen vorliegen könnten.
- Beschränkungen bzw. Verbot von persönlichen Geschäften für bestimmte Wertpapiere mit geringer Marktkapitalisierung, strenges Verbot des Vor-, Mit- oder Gegenlaufens zu Kunden-geschäften.
- Regelmäßige Schulung der Mitarbeiter in Bezug auf mögliche Interessenkonflikte, deren Ver-meidung oder Reduzierung.

### 3 Fragen und Erläuterungen

Für auftretende Fragen und nähere Erläuterungen stehen die Mitarbeiter des Instituts gern zur Verfügung und erteilen auf Wunsch jederzeit Auskünfte zu weiteren Einzelheiten zu den vorste-henden Grundsätzen.

Stand: Mai 2023