

Interessenkonflikte Management

Conflicts of Interest Management

(English version follows the German version)



Interessenkonflikte

Interessenkonflikte sind definiert als Gegebenheiten, die ein Risiko dafür schaffen, dass professionelles Urteilsvermögen oder Handeln, welches sich auf ein primäres Interesse bezieht, durch ein sekundäres Interesse unangemessen beeinflusst wird. Interessenkonflikte sind nicht per se negativ zu bewerten. Sie manifestieren sich durch das Nebeneinander von primären Interessen und sekundären Interessen, deren Ausprägungsgrade und Bedeutungen variieren können. Interessenkonflikte sind somit oft unvermeidbar, aber nicht zwangsläufig problematisch im Hinblick auf eine Beeinflussung. Entscheidend für die Legitimation und Glaubwürdigkeit von Leitlinien in der Wahrnehmung durch Öffentlichkeit und Politik sind nach internationaler Auffassung Transparenz und der faire, vernünftige Umgang mit Interessenkonflikten.

Innerhalb der Mount Street Portfolio Advisers GmbH („MSPA“) können im Zusammenhang mit der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen oder Wertpapiernebenendienstleistungen Interessenkonflikte entstehen, seien es zwischen der MSPA (oder mit ihr verbundenen Personen) und ihren Kunden, Geschäftspartnern, Dienstleistern oder zwischen mehreren Kunden usw.

Um einen fairen Umgang zu gewährleisten, ist es wichtig, relevante Konflikte frühzeitig zu identifizieren, Maßnahmen zu ergreifen und zu dokumentieren.

Die MSPA organisiert ihre Geschäfte so, dass mögliche Risiken weitestgehend minimiert werden. Sollte dennoch ein möglicher Interessenkonflikt bestehen, wird die MSPA die Interessen ihrer Geschäftspartner berücksichtigen. Dabei stehen der MSPA verschiedene Vorgehensweisen zur Verfügung:

- **Konfliktvermeidung:** Wird ein Interessenkonflikt identifiziert, wird die MSPA versuchen, ihre Geschäftsaktivitäten so zu organisieren, dass ein solcher Konflikt vermieden wird. Die Vermeidung aller Konflikte ist in einem kommerziellen Umfeld jedoch im Allgemeinen nicht möglich.
- **Konfliktmanagement:** Implementierung geeigneter Kontrollen, um verbleibende Risiken bzw. tatsächliche und potentielle Interessenkonflikte so zu managen, dass sichergestellt wird, dass die MSPA und ihre Mitarbeiter keinen Vorteil haben und kein Kunde benachteiligt wird.
- **Konfliktüberwachung:** Werden Interessenkonflikte identifiziert, treten weitere Prozesse und Kontrollen in Kraft, um die Wirksamkeit der getroffenen Vereinbarungen zu überwachen.
- **Offenlegung von Konflikten:** Geschäftspartner und/oder andere betroffene Parteien werden über den Interessenkonflikt informiert und ihre Zustimmung eingeholt, um dennoch entsprechend weiter tätig werden zu dürfen.
- **Ablehnung des Geschäfts.**

Die MSPA verfügt über eine ausführliche Interessenkonflikte-Richtlinie und ihre Mitarbeiter erhalten regelmäßig Schulungen zum Thema und verpflichten sich dem MSPA Code of Conduct.

Zuwendungen

Mitarbeiter der MSPA werden regelmäßig zu kostenlosen Veranstaltungen (z.B. Webinaren, Webcasts u.ä.) eingeladen oder erhalten kostenlose Newsletter. Diese werden von Rechtsanwaltskanzleien, Banken, Beratungsgesellschaften usw. einem großen Empfängerkreis unabhängig von einer bestehenden oder angestrebten Geschäftsbeziehung zur Verfügung gestellt. Es handelt sich um nicht-monetäre Zuwendungen, die geeignet sind die Analyse- und Beratungsqualität für unsere Kunden zu verbessern.

Conflicts of Interest

Conflicts of interest are defined as circumstances that create a risk that professional judgment or action relating to a primary interest is inappropriately influenced by a secondary interest. Conflicts of interest are not to be assessed negatively per se. They manifest themselves through the coexistence of primary interests and secondary interests, the degrees and meanings of which can vary. Conflicts of interest are therefore often unavoidable, but not necessarily problematic in terms of influence. According to international opinion, transparency and the fair, sensible handling of conflicts of interest are decisive for the legitimation and credibility of guidelines in the perception of the public and politics

Within Mount Street Portfolio Advisers GmbH ("MSPA"), conflicts of interest may arise in connection with the provision of investment services or ancillary investment services, be it between MSPA (or persons connected with it) and its customers, business partners, service providers or between several customers, etc.

In order to ensure fair handling, it is important to identify relevant conflicts at an early stage, to take measures and to document them.

MSPA generally organizes its business in such a way that possible risks are minimized as far as possible. However, should there be a potential conflict of interest, MSPA will take the interests of its business partners into account. MSPA has various approaches available to it:

- **Conflict Avoidance:** If a conflict of interest is identified, MSPA will take reasonable steps to organize its business activities in such a way that such a conflict is avoided. However, avoiding all conflicts is generally not possible in a commercial setting.
- **Conflict management:** Implementation of suitable controls to manage remaining risks or actual and potential conflicts of interest in such a way that it is ensured that MSPA and its employees have no advantage and that no customer is disadvantaged.
- **Conflict monitoring:** If conflicts of interest are identified, further processes and controls come into effect in order to monitor the effectiveness of the agreements made.
- **Disclosure of conflicts:** Business partners and / or other affected parties are informed of the conflict of interest and their consent is obtained in order to be able to continue to act accordingly.
- **Rejection of the transaction / business relationship.**

MSPA has a detailed conflict of interest policy in place and its employees receive regular training on the subject and are committed to the MSPA Code of Conduct.

Inducements

MSPA employees are regularly invited to free events (e.g. webinars, webcasts, etc.) or receive free newsletters. These are made available by law firms, banks, consulting firms, etc. to a large number of recipients regardless of an existing or intended business relationship. These are non-monetary benefits that are suitable for improving the quality of analysis and advice for our customers.