

Conflict of Interest-Policy

Die **TopTen, Zweigniederlassung der FiNUM.Private Finance AG (Berlin)** (**TopTen**) strebt mit Ihnen als Kunde eine auf Fairness und Transparenz beruhende Geschäftsbeziehung an und ist daher grundsätzlich bestrebt, bei der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen Interessenkonflikte zwischen Ihnen und TopTen bzw. Ihrem Berater oder zwischen Ihnen und anderen Unternehmen des Konzerns, dem TopTen angehört, zu vermeiden. Intern werden alle Möglichkeiten dafür ausgeschöpft, jedoch lassen sich Interessenkonflikte nicht immer ausschließen. In dieser **Conflict of Interest-Policy** informiert TopTen, wie mit möglichen Interessenkonflikten umgegangen wird.

Umgang mit Interessenkonflikten

Ein Interessenkonflikt liegt vor, wenn die Interessen von TopTen und die Verpflichtung von TopTen Ihre Interessen als Kunde bestmöglich zu wahren, miteinander konkurrieren. Ein schädlicher Interessenkonflikt im Sinne des Wertpapieraufsichtsgesetzes 2018 liegt jedoch erst dann vor, wenn TopTen aus der konkreten Wertpapierdienstleistung einen Vorteil erlangt und gleichzeitig Sie als Kunde daraus einen Nachteil haben bzw. haben könnten.

Das Wertpapieraufsichtsgesetz 2018 regelt den Umgang mit Interessenkonflikten wie folgt:

„Erkennen — Vermeiden — Offenlegen“

Erkennen

Folgende Interessenkonflikte können bei TopTen auftreten:

Finanzieller Vorteil zulasten des Kunden

- Beratung/Vermittlung eines bestimmten weniger geeigneten Finanzinstruments, um dadurch eine höhere Provision als bei einem anderen Finanzinstrument zu erhalten.
- Auswahl der gewinnbringendsten Durch-/Ausführungsmöglichkeit ohne dabei die Interessen des Kunden zu beachten, obwohl mehrere Durch- /Ausführungsmöglichkeiten bestehen.

Vom Kundeninteresse abweichendes Eigeninteresse

- Beratung/Vermittlung von Finanzinstrumenten des Konzerns oder solcher Gesellschaften, die am Konzern beteiligt sind.
- Beratung/Vermittlung von Finanzinstrumenten, bei denen mit dem Emittenten eine Kreditbeziehung oder eine exklusive Vertriebs-Kooperation besteht

- Beratung/Vermittlung von Finanzinstrumenten, bei denen wirtschaftliche, persönliche oder gesellschaftsrechtliche Verflechtungen von TopTen, der Geschäftsleitung, der Mitarbeiter oder Berater zu den Emittenten/Produktgesellschaften oder zu Depot- und Verwahrstellen bestehen.

Sachfremde Kundenbevorzugung

- Kundenaufträge bestimmter Kunden werden schneller bearbeitet und/oder weitergeleitet.

Vorteile (Provisionen und Zuwendungen)

- Erhalt von Vorteilen (z.B. Abschluss-/Abschlussfolgeprovisionen) von Dritten im Zusammenhang mit Wertpapierdienstleistungen für Kunden.
- Gewähr von Vorteilen (insb. Provisionen) an Dritte (konkret Tippgeber) für die Benennung oder Namhaftmachung von potentiellen Kunden für Wertpapierdienstleistungen der TopTen.
- Erhalt oder Gewähr von unentgeltlichen Zuwendungen (Finanzanalysen, Informationsmaterial, Schulungen sowie Zugriff auf Informationssysteme von anderen Dienstleistungsunternehmen).

Sonstige Interessenkonflikte im Zusammenhang mit Wertpapierdienstleistungen für Kunden wurden von TopTen nicht identifiziert.

Vermeiden und Bewältigen

TopTen schöpft alle Möglichkeiten aus, um Interessenkonflikte, aus denen für Sie als Kunde ein Nachteil entsteht bzw. entstehen könnte, zu vermeiden bzw. zu bewältigen und setzt zu diesem Zweck zahlreiche organisatorische Maßnahmen. Diese lassen sich unterscheiden in allgemeine, also im Wege der Aufbau- und Ablauforganisation umgesetzte Maßnahmen, und konkrete, also permanent/regelmäßig gesetzte Maßnahmen zwecks Überprüfung der Wirksamkeit der Organisation.

Allgemeine Maßnahmen

- Compliance-Organisation
- Risikomanagement
- Vertraulichkeitsbereiche
- Richtlinien für persönliche Geschäfte
- Durchführungspolitik für Kundenaufträge
- Vergütungssysteme ohne Konfliktneigung
- Maßnahmen iZm der Anlageberatung

Conflict of Interest-Policy

Konkrete Maßnahmen

- Antragskontrolle
- Systemprüfungen
- Überprüfung der Depotbankenbedingungen
- Überprüfung der persönlichen Geschäfte von Mitarbeitern und Beratern/innen
- Analyse der vermittelten Produkte
- Offenlegung wirtschaftlicher und/oder persönlicher Verflechtungen mit Produktpartnern

Offenlegen

Interessenkonflikte, für die es keine Verfahren oder Maßnahmen gibt, um sie zu vermeiden, werden Ihnen einerseits im Anlagegesprächsprotokoll in Hinblick auf Art und Höhe standardisiert offengelegt, andererseits nachfolgend konkret mitgeteilt — damit sollen Sie vor Inanspruchnahme der Wertpapierdienstleistung eine Entscheidung auf informierter Grundlage treffen können.

Erhalt und Gewähr von Vorteilen

Bei der Beratung/Vermittlung von Finanzinstrumenten erhält TopTen von Investmentfondsgesellschaften, Depotbanken und Verwahrstellen in der Regel Vorteile (Abschluss- und Abschlussfolgeprovisionen). TopTen gewährt auch Vorteile (insb. Provisionen) an Dritte (konkret Tipgeber) für die gelegentliche Benennung oder Namhaftmachung von potentiellen Kunden für Wertpapierdienstleistungen der TopTen.

Unter Vorteilen werden nicht nur Provisionen, sondern auch nicht geldwerte Zuwendungen, wie Finanzanalysen oder sonstiges Informationsmaterial, Schulungen, technische Dienste sowie die Möglichkeit für den Zugriff auf Drittinformationssysteme von anderen Dienstleistungsunternehmen, verstanden.

Diese Provisionen und nicht geldwerten Zuwendungen werden zur Deckung des Vermittlungs-/Beratungsaufwandes und zur Bereitstellung einer hochwertigen personellen und technischen Infrastruktur für die Abwicklung der Kundenaufträge verwendet.

Die Provisionen und auch die unentgeltlichen Zuwendungen sind für TopTen notwendig, damit sie ihre Dienstleistungen Ihnen gegenüber mit der entsprechenden Qualität erbringen und fortlaufend verbessern kann.

Beratung/Vermittlung von konzerneigenen Produkten

Bei der Beratung/Vermittlung von Finanzinstrumenten des Konzerns, dem TopTen angehört, kann TopTen ein eigenes Interesse am Absatz haben, weil TopTen oder ein Unternehmen des Konzerns einen über das Entgelt für die Wertpapierdienstleistung hinausgehenden wirtschaftlichen Vorteil haben kann.

Beratung/Vermittlung von Produkten mit einer besonderen Beziehung zum Produktgeber

Bei der Beratung/Vermittlung von Finanzinstrumenten, die TopTen exklusiv vertreibt oder bei denen TopTen eine Kreditbeziehung zum Produktgeber hat, kann TopTen eine höhere Abschlussfolgeprovision als marktüblich erhalten oder möglicherweise einen über das Entgelt für die Wertpapierdienstleistung hinausgehenden (direkten oder indirekten) wirtschaftlichen Vorteil haben.

Beratung/Vermittlung mit eingeschränkter Produktauswahl

Die Beratung/Vermittlung von Finanzinstrumenten erfolgt durch selbständige Berater als vertraglich gebundene Vermittler oder Wertpapiervermittler. Diese Berater können Vertriebsorganisationen angehören, mit welchen TopTen die Vereinbarung hat, dass die Berater nur Finanzinstrumente von bestimmten Produktgebern empfehlen oder vermitteln dürfen.