

GRUNDSÄTZE FÜR DEN UMGANG MIT INTERESSENKONFLIKTEN FÜR PROFESSIONELLE KUNDEN UND GEEIGNETE GEGENPARTEIEN

Informationen über den Umgang mit Interessenkonflikten im institutionellen Geschäft mit professionellen Kunden und Geeigneten Gegenparteien in der WAVE Management AG

Interessenkonflikte lassen sich bei der WAVE Management AG (WAVE), die vielfältige geschäftliche Aktivitäten entfaltet und damit z.B. Wertpapierdienstleistungen erbringt, nicht immer ausschließen. In Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorgaben informieren wir Sie daher über unsere weitreichenden organisatorischen Vorkehrungen zum Umgang mit Interessenkonflikten.

Interessenkonflikte können zwischen der WAVE sowie anderen Unternehmen der VHV Versicherungsgruppe, unserem Vorstand, unseren Mitarbeitern einerseits und unseren Kunden andererseits oder auch zwischen unseren Kunden auftreten. Interessenkonflikte können insbesondere entstehen

- in der Anlageberatung und in der Vermögensverwaltung aus dem eigenen Interesse der WAVE am Absatz von Finanzinstrumenten, insbesondere den von Konzerngesellschaften konzipierten Produkten,
- bei Erhalt oder Gewähr von Zuwendungen (z.B. Bonifikationen, Vertriebs- und Vertriebsfolgeprovisionen, geldwerten Sach- und Dienstleistungen), die im Zusammenhang mit Wertpapierdienstleistungen von Dritten oder an Dritte geleistet werden,
- durch erfolgsbezogene Vergütung von Mitarbeitern und Vermittlern,
- bei Gewähr von Zuwendungen durch Kunden oder sonstige Dritte an unsere Mitarbeiter,
- aus Beziehungen unseres Hauses mit Emittenten von Finanzinstrumenten, etwa infolge der Mitwirkung an Emissionen,
- durch Erlangung von Informationen, die nicht öffentlich bekannt sind,
- aus persönlichen Beziehungen unserer Mitarbeiter oder des Vorstands oder der mit diesen verbundenen Personen oder bei der Mitwirkung dieser Personen in Aufsichtsräten oder Beiräten.

Um zu vermeiden, dass sachfremde Interessen zum Beispiel die Beratung, Auftragsausführung oder Vermögensverwaltung beeinflussen, haben wir uns und unsere Mitarbeiter auf besonders hohe ethische Standards verpflichtet. Wir erwarten jederzeit Sorgfalt und Redlichkeit, rechtmäßiges und professionelles Handeln, die Beachtung der Marktstandards und insbesondere die stete Beachtung des Kundeninteresses.

In unserem Hause wirkt in direkter Anbindung an den Vorstand eine unabhängige Compliance-Funktion. Der Compliance-Funktion und den Fachbereichen obliegt jeweils die Identifizierung, die Vermeidung und das Management von Interessenkonflikten. Zum Schutz und Wahrung der Kundeninteressen hat die WAVE u.a. folgende präventive Maßnahmen implementiert:

- Schaffung organisatorischer Verfahren zur Wahrung des Kundeninteresses wie z.B. Genehmigungsverfahren für neue Produkte,
- Festlegung von Regelungen über die Annahme und Gewährung von Zuwendungen sowie deren Offenlegung,
- Schaffung von Vertraulichkeitsbereichen,
- Führung einer Insider- bzw. Beobachtungsliste, die der Überwachung des sensiblen Informationsaufkommens sowie der Verhinderung des Missbrauchs von Insiderinformationen dient,
- Führung einer Sperrliste, die unter anderem dazu dient, möglichen Interessenkonflikten durch Geschäfts- oder Beratersverbote oder ein Verbot von Finanzanalysen zu begegnen,
- Gewährleistung der Offenlegung von Wertpapiergeschäften solcher Mitarbeiter bei deren Tätigkeit Interessenkonflikte auftreten können, und
- Schulungen unserer Mitarbeiter.

Interessenkonflikte, die sich nicht vermeiden lassen, werden wir gegenüber den betroffenen Kunden vor einem Geschäftsabschluss oder einer Beratung offenlegen. Auf die folgenden Punkte möchten wir Sie insbesondere hinweisen: Die WAVE kann von dritter Seite, wie z.B. in- und ausländischen Fondsgesellschaften oder sonstigen Emittenten, deren Produkte sie im Rahmen der Anlageberatung und Anlagevermittlung empfiehlt, Zuwendungen als Dienstleistungsentgelte in Form von Bonifikationen, Provisionen für Vermittlungsleistungen und/oder geldwerten Sach- und Dienstleistungen auf (Investment-) Fondsanteile und Vermögensanlagen i.S.d. § 1 Abs. 2 Vermögensanlagengesetz sowie sonstige nichtmonetäre Vorteile erhalten. Diese Zuwendungen und geldwerten Sach- und Dienstleistungen dienen der Bereitstellung effizienter und qualitativ hochwertiger Infrastrukturen in unserem Hause und somit der Verbesserung unserer Dienstleistungen.

- Provisionen für Vermittlungsleistungen knüpfen teilweise an den Erwerb von Wertpapieren (sog. Vertriebsprovisionen) und teilweise an den Bestand von Wertpapieren (sog. Vertriebsfolgeprovisionen) an.
- Vertriebsprovisionen werden in der Regel aus Ausgabeaufschlägen geleistet, die der jeweilige Fondsanbieter zusätzlich zum Rücknahmewert (z.B. Inventarwert) erhebt. Die Ausgabeaufschläge können vom Fondsanbieter ganz oder teilweise zur Zahlung von Vertriebsprovisionen an die WAVE verwendet werden. Die Höhe des Ausgabeaufschlages kann dem Verkaufsprospekt des betreffenden Investmentfonds entnommen werden.
- Vertriebsfolgeprovisionen zugunsten der WAVE werden vom jeweiligen Fondsanbieter in der Regel aus der Verwaltungsvergütung geleistet. Sie belaufen sich der Höhe nach auf einen Betrag von bis zu 1,2 % p.a. des jeweiligen Bestandswertes.
- Geldwerte Sach- und Dienstleistungen können – für die WAVE jeweils kostenfrei – insbesondere in der Leistung technischer Unterstützung oder in der Überlassung von Informationsmaterial oder in Schulungsmaßnahmen bestehen.

GRUNDSÄTZE FÜR DEN UMGANG MIT INTERESSENKONFLIKTEN FÜR PROFESSIONELLE KUNDEN UND GEEIGNETE GEGENPARTEIEN

Die genaue Höhe bzw. der Wert der oben genannten Zuwendungen ist von einer Vielzahl von Faktoren abhängig (u.a. Produkt, Geschäftsanzahl, Geschäftsvolumen, Depotwert, Haltedauer sowie Gesamtbestand in den entsprechenden Werten) und kann daher in der Regel nur unter Berücksichtigung der jeweiligen Einzeltransaktionen bestimmt werden. Hierüber informiert die WAVE den Kunden in den gesetzlich vorgeschriebenen Fällen mindestens einmal jährlich durch die Übermittlung von ex ante und ex post Kostenreports.

Zusätzlich zu den oben genannten Zuwendungen kann die WAVE von dritter Seite weitere Entgelte z.B. in Form von Depotbankvergütungen oder Vergütungen für Beratungs-, Management- und andere (Dienst-) Leistungen erhalten.

Im Zusammenhang mit der Vermögensverwaltung wird die WAVE keine Zuwendungen von Dritten oder für Dritte handelnde Personen annehmen und behalten, soweit es sich nicht lediglich um geringfügige nichtmonetäre Zuwendungen handelt. Geringfügig nichtmonetäre Zuwendungen können insbesondere die Teilnahme an Konferenzen und anderen Fortbildungsveranstaltungen, die zu den Vorteilen und Merkmalen einer bestimmten Wertpapierdienstleistung oder zu einem bestimmten Finanzinstrument abgehalten werden, allgemeine Informationen oder Dokumentationen zu einem Finanzinstrument oder einer Wertpapierdienstleistung, sowie Bewirtungen, deren Wert eine vertretbare Geringfügigkeitsschwelle nicht überschreitet.

Finanzanalysen bzw. Research im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes werden von der WAVE entgeltlich erworben.

Im Falle des Abschlusses eines Vermögensverwaltungsvertrages mit der WAVE hat der Kunde die Verwaltung und damit auch die Entscheidung über den Kauf und Verkauf von Finanzinstrumenten auf die WAVE delegiert. Damit trifft die WAVE im Rahmen der mit dem Kunden vereinbarten Anlagerichtlinien die Entscheidungen über Käufe und Verkäufe von Finanzinstrumenten, ohne hierzu im Einzelfall

die Zustimmung des Kunden einzuholen. Diese Konstellation kann einen bestehenden Interessenkonflikt verstärken. Den hieraus resultierenden Risiken begegnet die WAVE durch geeignete organisatorische Maßnahmen, insbesondere einen am Kundeninteresse ausgerichteten Investmentauswahlprozess. Hierzu gehört auch die oben dargestellte Offenlegung von Zuwendungen.

Ein weiterer bei der Vermögensverwaltung typischer Interessenkonflikt kann sich bei der Vereinbarung einer performanceabhängigen Vergütung ergeben. Hier ist nicht auszuschließen, dass die WAVE zur Erzielung einer möglichst hohen Performance und damit einer erhöhten Vergütung Risiken eingeht. Eine Risikoreduzierung wird hier unter anderem durch interne Überwachung der getroffenen Anlageentscheidungen erzielt.

Die vorliegenden Grundsätze werden regelmäßig, mindestens einmal jährlich überprüft.

Schließlich können wir von anderen Dienstleistern im Zusammenhang mit unserem Wertpapiergeschäft unentgeltliche Sach- und Dienstleistungen wie Informationsmaterial, Schulungen und zum Teil technische Dienste und Ausrüstung für den Zugriff auf Drittinformations- und -verbreitungssysteme erhalten. Die Entgegennahme derartiger Leistungen steht nicht in unmittelbarem Zusammenhang mit den Ihnen gegenüber erbrachten Dienstleistungen. Wir nutzen diese Zuwendungen vielmehr dazu, unsere Dienstleistungen in der von Ihnen beanspruchten hohen Qualität zu erbringen und fortlaufend zu verbessern.

An unabhängige Vermittler, die uns mit oder ohne Bezug zu einem konkreten Geschäft Kunden oder einzelne Mandate zuführen, zahlen wir zum Teil erfolgsbezogene Provisionen und feste Entgelte. Darüber hinaus können Vermittler auch von Dritten, insbesondere Fondsgesellschaften und Wertpapieremissionshäusern, neben den von uns gezahlten Handelsvertreterprovisionen unmittelbar Zuwendungen erhalten.

WAVE Management AG
VHV-Platz 1
30177 Hannover
www.wave-ag.de

WAVE Management AG / VHV-Platz 1 / 30177 Hannover
T +49.511.907-2500 / F +49.511.907-2524
E-Mail: info@wave-ag.de / www.wave-ag.de
Aufsichtsratsvorsitzender: Uwe H. Reuter
Vorstand: Ulrich Schneider (Vorsitzender), Dr. Lars Rothe, Boris Sonntag
Sitz: Hannover / Amtsgericht Hannover HRB 207213
USt-IdNr. DE207968261 / Steuer-Nr. 25/204/37809