

ADMIRAL MARKETS UK LTD

Richtlinie zu Interessenkonflikten

Mit Wirkung zum 30. Januar 2018

1. Einleitung

1.1 Gemäß dem Grundsatz der Financial Conduct Authority (FCA) für Unternehmen, Grundsatz 8 (Interessenkonflikte), ist Admiral Markets UK Ltd ("AM UK" oder "das Unternehmen") verpflichtet, die Interessen jedes Kunden gebührend zu berücksichtigen und etwaige Interessenkonflikte fair zu handhaben, sowohl zwischen sich selbst und der Gruppe, zu der es gehört, und seinen Kunden als auch zwischen einem Kunden und einem anderen Kunden. Die speziellen Regeln für den Umgang mit Interessenkonflikten finden Sie in den SYSC-Regeln (Senior Management Systems and Controls), die ab SYSC 10.1 zu finden sind.

1.2 Darüber hinaus hat das Unternehmen die folgenden FCA-Prinzipien berücksichtigt:

- Prinzip 1. Integrität: Ein Unternehmen muss seine Geschäfte mit Integrität durchführen.
- Prinzip 2. Erforderliche Sorgfalt: Ein Unternehmen muss seine Geschäfte fachgemäß und mit der erforderlichen Sorgfalt durchführen.
- Prinzip 3. Management und Kontrolle: Ein Unternehmen muss eine angemessene Organisations- und Kontrollstruktur aufweisen, sowie angemessene Systeme für das Risikomanagement.
- Prinzip 6. Kundeninteresse: Ein Unternehmen muss die Interessen seiner Kunden berücksichtigen und diese fair behandeln.

1.3 Das Unternehmen erstellt eine Richtlinie zu Interessenkonflikten (nachfolgend als "die Richtlinie" bezeichnet), um den oben genannten Anforderungen, den durch Prinzip 8 der FCA, Kapitel 4 (allgemeine organisatorische Anforderungen) und Kapitel 10 (Interessenkonflikte) des FCA

“Senior Management Arrangements, Systems and Controls Sourcebook” (SYSC) entstehenden Anforderungen, sowie den Finanzmarktanforderungen nach “MiFID II” zu entsprechen.

1.4 SYSC Kapitel 4 und SYSC Kapitel 10 erfordern die Errichtung eines effektiven Bezugssystems zur Identifizierung, Vermeidung, Kontrolle und Auswertung von Interessenkonflikten, sowie die Einrichtung und Instandhaltung einer Richtlinie für Interessenkonflikte, die den Unternehmensparametern, seiner Beschaffenheit und Größe angemessen ist. Das “Conduct of Business Sourcebook” (COBS) des FCA-Handbuches spezifiziert gesonderte, detaillierte Regeln für den Erwerb von Gütern und Dienstleistungen unter Verwendung von Kundeneinlagen sowie der Bereitstellung von Investmentmöglichkeiten zwischen den Kunden, unter der Anwendung eines angemessenen Managements bezüglich Interessenkonflikten.

1.5 MiFID und SYSC Kapitel 10, verlangen vom Unternehmen dass effektive administrative Maßnahmen ergriffen und aufrechterhalten werden, um Interessenkonflikte zwischen Unternehmen, Managern, Angestellten, Vertretern oder anderweitig mit ihnen in Verbindung stehenden Personen und den Klienten, oder zwischen Klienten untereinander, die im Zusammenhang mit vom Unternehmen angebotenen Investitionen oder anderen untergeordneten Dienstleistungen entstehen, inklusive solchen, die durch Anreize des Unternehmens selbst oder dritter entstehen, zu identifizieren, überwachen, managen und vorzubeugen.

1.6 Zweck der Richtlinie zu Interessenkonflikten:

- die Ermittlung der potenziellen Umstände, die zu Interessenkonflikten führen können, sowie ein materielles Risiko der Schädigung der Interessen des Kunden darstellen können;
- die Einrichtung geeigneter Mechanismen und Systeme zur Bewältigung dieser Konflikte;
- die Aufrechterhaltung der Systeme, um eine tatsächliche Beeinträchtigung der Kundeninteressen durch die identifizierten Konflikte vorzubeugen.

2. Was ist ein Interessenkonflikt?

2.1 Interessenkonflikte treten in Situationen auf, in denen das Unternehmen oder ein Mitglied der Unternehmensgruppe, zu der das Unternehmen gehört, oder ein relevanter Mitarbeiter des Unternehmens:

- auf Kosten des Kunden wahrscheinlich einen finanziellen Gewinn erzielen oder einen finanziellen Verlust vermeiden wird;
- ein Interesse am Ergebnis einer für den Kunden erbrachten Dienstleistung oder im Namen des Kunden durchgeführten Transaktion hat, welche sich von den Interessen des Kunden im Ergebnis unterscheidet;
- einen finanziellen oder sonstigen Anreiz hat, die Interessen eines anderen Kunden oder einer Gruppe von Kunden zu begünstigen über die Interessen des Kunden;
- das gleiche Geschäft wie der Kunde ausübt; oder
- von einer anderen Person als dem Kunden einen Anreiz erhält oder erhalten wird, eine Dienstleistung für den Kunden in Form von Geldern, Gütern oder Dienstleistungen zu anderen als den Standardprovisionen oder –gebühren für diesen Dienst zu erbringen.

Diese Aufzählung an Beispielen erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sondern nennt nur solche Fälle in denen die aufsichtführenden Stellen Interessenkonflikte für möglich halten (welche angemessen vom Unternehmen beachtet werden). Dementsprechend sollte die Identifizierung und Analyse von Interessenkonflikten objektiv und weitreichend durchgeführt werden, um das für den Klienten fairste Ergebnis zu ermöglichen.

2.2 Das Unternehmen hat versucht, Interessenkonflikte zu identifizieren, die in dem Geschäftsbereich von AM UK bestehen, und Maßnahmen zu ergreifen, die AM UK für den jeweiligen Konflikt als angemessen erachtet, um die Überwachung, das Management und die Kontrolle der potenziellen Auswirkungen dieser Konflikte für die eigenen Kunden zu gewährleisten. Die identifizierten Konflikte umfassen:

- solche zwischen Kunden mit konkurrierenden Interessen;
- solche zwischen Kunden und AM UK, oder wenn ihre jeweiligen Interessen an einem bestimmten Ergebnis anders sein können;
- solche zwischen den persönlichen Interessen des Personals von AM UK oder Mitgliedern der Gruppe, zu der AM UK gehört, und den Interessen von AM UK oder seinen Kunden, wenn diese Interessen unterschiedlich sein können.

2.3 Die Geschäftstätigkeit des Unternehmens ist so beschaffen, dass ein sehr geringes Potenzial für Interessenkonflikte zwischen Mitarbeitern und Kunden besteht. Das Unternehmen bietet ausschließlich eine Online-Handelsplattform für CFDs in Forex, Indizes, Kryptowährungen, Rohstoffe und Aktien an und bietet keine Beratungsdienstleistungen an und unternimmt auch keine Eigenhandels- oder Unternehmensfinanzierungsgeschäfte, in denen potenzielle Konflikte entstehen können. Kunden handeln online mit dem Unternehmen, wobei das Unternehmen in allen Geschäften mit Kunden auf einer „Matched Principal Broker“ Basis handelt. Die Geschäfte werden von der Gesellschaft auf Back-to-Back-Basis mit ihrem Liquiditätsanbieter, Admiral Markets AS, abgeschlossen.

2.4 Das Unternehmen hat eine Reihe von internen Richtlinien und Verfahren verabschiedet, die im Compliance-Handbuch aufgeführt sind, um identifizierte Interessenkonflikte zu managen. Diese unterliegen den üblichen Überwachungs- und Überprüfungsprozessen des Unternehmens.

2.5 Das Unternehmen ist bestrebt sicherzustellen, dass die Wahrnehmung von Mehrfachfunktionen durch die relevanten Personen diese Personen nicht daran hindern, bestimmte Funktionen vernünftig, ehrlich und professionell auszuführen. Unsere Richtlinien zur Aufgabentrennung innerhalb des Unternehmens und zur Vermeidung von Interessenkonflikten sind nachfolgend aufgeführt. Das Unternehmen ist sich bewusst, dass eine effektive Aufgabentrennung ein wichtiges Element der internen Kontrolle eines Unternehmens im aufsichtsrechtlichen Kontext ist. Insbesondere trägt es dazu bei, sicherzustellen, dass keine Einzelperson völlig frei ist, das Vermögen der Firma zu verpflichten oder Verbindlichkeiten in ihrem Namen einzugehen. Die Segregation trägt auch dazu bei, sicherzustellen, dass das Management des Unternehmens objektive und genaue Informationen über die finanzielle Leistung, die Risiken des Unternehmens, sowie die Angemessenheit seiner Systeme erhält.

2.6 Das Unternehmen stellt sicher, dass im Allgemeinen keine Einzelperson die unbeschränkte Befugnis hat, die folgenden Schritte auszuführen:

- eine Transaktion initiieren;
- das Unternehmen in beliebiger Hinsicht verpflichten;
- eine Zahlung leisten;
- und eine Verbuchung der Zahlung vornehmen.

2.7 Wenn das Unternehmen nicht in der Lage ist, die vollständige Aufgabentrennung aufgrund seiner begrenzten Mitarbeiterbasis sicherzustellen, verfügt es über angemessene Ausgleichskontrollen, einschließlich der häufigen Überprüfung eines Bereichs durch die zuständigen leitenden Manager.

2.8 Das Unternehmen stellt sicher, dass die relevanten Personen Kenntnis von den Verfahren haben, die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung ihrer Verantwortlichkeiten einzuhalten sind.

3 Managen von Konflikten

3.1 Die Maßnahmen zur Beilegung von Konflikten sollen sicherstellen, dass relevante Personen, die Geschäftstätigkeiten ausüben, welche Bezug zu einem Interessenkonflikt haben, diese Tätigkeiten auf einem Niveau der Unabhängigkeit ausüben, welches der Größe und den Tätigkeiten des Unternehmens und jeder Gruppe, zu der es gehört, sowie der Wesentlichkeit des Schadensrisikos für die Interessen der Kunden angemessen ist.

3.2 Das Unternehmen wendet diverse organisatorische und administrative Techniken bei der Identifikation und dem Management von Konflikten an. Dazu gehören:

- Informationsbarrieren: Kontrolle des Informationsflusses im Unternehmen durch physische und elektronische Barrieren.
- Training: Interne Leitung, Training und Überwachung wird angewandt, um sicherzustellen, dass den Mitarbeitern die relevanten Prinzipien der FCA sowie dadurch entstehende Voraussetzungen bekannt sind; sowie wie Interessenkonflikte identifiziert und gehandhabt werden.
- Berichterstattung und Eskalation: Mitarbeiter sind sich der Bedeutung von Interessenkonflikten bewusst und respektieren in diesem Zusammenhang die Verantwortung des Unternehmens bei der Ausführung ihrer Pflichten. Wenn ein Interessenkonflikt identifiziert wird, so wird dies unverzüglich der Compliance-Abteilung des Unternehmens gemeldet, welche dann über den Konflikt unter Berücksichtigung dieser Richtlinie angemessen entscheidet.
- Dokumentation: Das Konfliktregister ist eine stets aktuelle Aufzeichnung aller identifizierten Fälle von Interessenkonflikten und weist auch die angemessenen Maßnahmen für jeden Fall auf.
- Weiterführende Unternehmensrichtlinien: Das Unternehmen unterhält weitere Richtlinien, die Konflikte auf verschiedenen Ebenen innerhalb der Unternehmensstruktur ansprechen. Diese

umfassen unter anderem Kontenhandhabung, Unterhaltung von Firmenkunden und bestmögliche Ausführung (“Best Execution”);

- Entschädigungen: Entschädigungen werden durch den Verwaltungsausschuss überwacht.
- Offenlegung: Das Unternehmen wird nur dann Fälle von Interessenkonflikten offenlegen, wenn die organisatorischen und administrativen Strukturen des Unternehmens nicht ausreichen, um die Interessen eines Klienten angemessen zu wahren. Ein solcher Konflikt wird offengelegt, bevor die notwendigen Investitionen getätigt werden, und detailliert die Art und/oder Quellen des Interessenkonfliktes, sowie die notwendigen Schritte, um die Interessen des Klienten vor Schaden zu bewahren.
- Produktüberwachung: Interessenkonflikte werden bei der Absegnung neuer Produkte und bei der fortwährenden Auswertung existierender Produkte berücksichtigt, um z.B. die Tauglichkeit eines Produktes über seinen gesamten Anwendungszyklus hinweg zu gewährleisten
- Unterbindung von Aktivitäten, die Interessenkonflikte in Situationen fördern, in welchen betroffene Konflikte nicht angemessen hinsichtlich der Interessen des Klienten gemanagt werden können.

3.3 Beispiele für Verfahrenstypen zum Konfliktmanagement

Wirksame Verfahren zur Verhinderung oder Kontrolle des Informationsaustauschs zwischen relevanten Personen, die Tätigkeiten ausüben, bei denen das Risiko eines Interessenkonflikts besteht, wenn der Austausch dieser Informationen den Interessen eines oder mehrerer Kunden schaden könnte. Informationen zirkulieren also auf der Basis „Kenntnis nur bei Bedarf“.

Die gesonderte Beaufsichtigung von relevanten Personen, deren Hauptaufgaben die Durchführung von Tätigkeiten im Namen von (oder die Erbringung von Dienstleistungen an) Kunden sind, deren Interessen in Konflikt stehen können (oder die anderweitig unterschiedliche Interessen vertreten, die in Konflikt stehen könnten), einschließlich derjenigen des Unternehmens.

Wo erforderlich, verwaltet das Unternehmen auch Interessenkonflikte durch die Einrichtung und Aufrechterhaltung von internen Vereinbarungen, die den Informationsaustausch innerhalb des Unternehmens einschränken. Dies erfordert, dass Informationen, die eine Person bei der Durchführung eines Teils unseres Geschäfts besitzt, anderen Personen vorenthalten werden (oder von denen sie nicht benutzt werden), mit denen wir im Rahmen der Ausübung eines anderen Teils unseres Geschäfts handeln. Eine solche Anordnung wird als chinesische Mauer bezeichnet und kann eine hierarchische Trennung und physische Barrieren zwischen den Aktivitäten, die

Interessenkonflikte mit sich bringen können, umfassen, wodurch eine unzulässige Übertragung von Informationen verhindert werden soll.

Wenn es keine andere Möglichkeit zum Konfliktmanagement gibt oder wenn die getroffenen Maßnahmen nach Ansicht des Unternehmens die Interessen des Kunden nicht ausreichend schützen, sollte der Interessenkonflikt dem Kunden offengelegt werden, damit eine fundierte Entscheidung durch den Kunden getroffen werden kann, ob er in dieser besonderen Situation weiterhin Geschäfte mit dem Unternehmen tätigen möchte.

- 3.4 Wenn das Unternehmen der Ansicht ist, dass es den Interessenkonflikt auf keine andere Weise handhaben kann, kann es ablehnen, für den Kunden zu handeln.
- 3.5 Das Unternehmen überwacht und bewertet regelmäßig die Angemessenheit und Wirksamkeit eigener Systeme, interner Kontrollmechanismen und Vereinbarungen in Bezug auf Interessenkonflikte und ergreift geeignete Maßnahmen zur Umsetzung der erforderlichen Maßnahmen.