

Die Jung, DMS & Cie. GmbH (JDC) ist grundsätzlich bestrebt, Interessenkonflikte zwischen Ihnen und JDC bzw. dem Sie beratenden Poolpartner oder zwischen Ihnen und anderen Unternehmen der JDC-Gruppe zu vermeiden und schöpft dafür intern alle Möglichkeiten aus. Bei der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen können dennoch Interessenkonflikte entstehen.

Interessenkonflikte

Ein Interessenkonflikt liegt vor, wenn die Interessen von JDC auf der einen Seite und die Verpflichtung von JDC zur bestmöglichen Wahrung Ihrer Interessen auf der anderen Seite miteinander konkurrieren. Ein schädlicher Interessenkonflikt im Sinne des Wertpapieraufsichtsgesetzes 2018 liegt jedoch erst dann vor, wenn JDC aus der Wertpapierdienstleistung einen Vorteil erlangt und gleichzeitig für Sie als Kunde daraus ein Nachteil entsteht bzw. entstehen könnte.

Umgang mit Interessenkonflikten

Das Wertpapieraufsichtsgesetz 2018 legt den Umgang mit Interessenkonflikten fest: „Erkennen – Vermeiden – Offenlegen“

Erkennen

Folgende Interessenkonflikte können bei JDC 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
- Wahl der gewinnbringendsten Durch-/Ausführungsmöglichkeit ohne dabei die Interessen des Kunden zu beachten, obwohl verschiedene Durch-/Ausführungsmöglichkeiten bestehen

Vom Kundeninteresse abweichendes Eigeninteresse

- Beratung/Vermittlung von konzerneigenen Finanzinstrumenten oder Finanzinstrumenten von am Unternehmen beteiligten Gesellschaften
- Beratung/Vermittlung von Finanzinstrumenten, bei denen mit dem Emittenten eine Kreditbeziehung oder eine exklusive Vertriebs-Kooperation besteht
- wirtschaftliche, persönliche oder gesellschaftsrechtliche Verflechtungen von JDC, der Geschäftsleitung, der Mitarbeiter oder Poolpartner zu Emittenten/Produktgesellschaften von Finanzinstrumenten, die von JDC vertrieben werden oder zu Banken, Depot- und Verwahrstellen

Sachfremde Kundenbevorzugung

Kundenaufträge bestimmter Kunden werden schneller bearbeitet und/oder weitergeleitet

Vorteile (Provisionen und Zuwendungen)

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

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

Vermeiden und Bewältigen

JDC schöpft alle Möglichkeiten aus, um Interessenkonflikte, die Sie nachteilig treffen könnten, 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 oder regelmäßig gesetzte Maßnahmen zwecks Überprüfung der Wirksamkeit der Organisation.

Allgemeine Maßnahmen

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

Konkrete Maßnahmen

- Analyse der vermittelten Produkte
- Antragskontrolle
- Systemprüfung
- Überprüfung der Lagerstellenkonditionen
- Überprüfung von persönlichen Geschäften von Mitarbeitern und Poolpartnern
- Maßnahmen bei wirtschaftlichen, gesellschaftsrechtlichen und persönlichen Verflechtungen

Offenlegung

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 JDC von Investmentfondsgesellschaften, Emissionshäusern und Verwahrstellen in der Regel Vorteile (volumensabhängige Abschlussfolgeprovisionen). JDC gewährt auch Vorteile (insb. Provisionen) an Dritte (konkret Tippgeber) für die gelegentliche Benennung oder Namhaftmachung von potentiellen Kunden für Wertpapierdienstleistungen der JDC.

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 JDC 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 konzerneigenen Finanzinstrumenten hat JDC möglicherweise ein eigenes Interesse am Absatz, weil JDC oder ein mit JDC verbundenes Unternehmen einen über das Entgelt für die Wertpapierdienstleistung hinausgehenden (direkten oder indirekten) wirtschaftlichen Vorteil haben kann.

Beratung/Vermittlung von Produkten mit einer besonderen Beziehung zum Produktgeber

Bei der Beratung/Vermittlung von Finanzinstrumenten, die JDC exklusiv vertreibt oder bei denen JDC eine Kreditbeziehung zum Produktgeber hat, kann JDC 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/Wertpapiervermittler. Diese Berater können Vertriebsorganisationen angehören, mit welchen JDC die Vereinbarung hat, dass die Berater nur Finanzinstrumente von bestimmten Produktgebern empfehlen oder vermitteln dürfen.