

# INTERESSENKONFLIKTE

Pepperstone GmbH

Version: 1.0  
Date: November 2020  
Status: externes Dokument

Bei diesem Artikel handelt es sich um eine Werbemittlung. Diese Information wurde von Pepperstone GmbH bereitgestellt. CFD sind komplexe Instrumente und beinhalten wegen der Hebelwirkung ein hohes Risiko, schnell Geld zu verlieren. Zwischen 74 % und 89 % der Kleinanlegerkonten verlieren beim Handel mit CFD Geld. Sie sollten überlegen, ob Sie verstehen, wie CFD funktionieren und ob Sie es sich leisten können, das hohe Risiko einzugehen, Ihr Geld zu verlieren. Zusätzlich zum untenstehenden Haftungsausschluss enthält das auf dieser Seite enthaltene Informationsmaterial weder eine Auflistung unserer Handelspreise noch ein Angebot oder eine Aufforderung zu einer Transaktion in ein Finanzinstrument. Pepperstone übernimmt keine Verantwortung für die Verwendung dieser Kommentare und die daraus resultierenden Folgen. Es wird keine Zusicherung oder Gewähr für die Richtigkeit oder Vollständigkeit dieser Informationen gegeben. Folglich trägt der Anleger alleinverantwortlich das Risiko für einzelne Anlageentscheidungen. Jede angebotene Studie berücksichtigt nicht das Investment spezifischer Ziele, die finanzielle Situation und die Bedürfnisse einer bestimmten Person, die sie empfangen kann. Sie wurde nicht in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften zur Erstellung von Finanzanalysen erstellt und gilt daher als Werbemittlung im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG).

## Inhalt

1. Einleitung	2
2. Unser Ansatz	2
3. Offenlegung	2
4. Geschenke und Bewirtung	2

### 1. Einleitung

Im Folgenden finden Sie eine Zusammenfassung unserer Grundsätze für die Handhabung von Interessenkonflikten hinsichtlich der von uns gegenüber unseren Kunden geschuldeten Leistungen. Ein Interessenkonflikt kann zwischen Pepperstone, unseren Direktoren sowie Mitarbeitern, Konzerngesellschaften und Teilhabern („Pepperstone Group“) und Ihnen als Kunde bzw. zwischen Ihren Interessen und denen eines unserer anderen Kunden auftreten. Wir streben die Einführung, Beibehaltung und Durchführung effektiver Organisations- und Verwaltungsmaßnahmen mit der Absicht an, alle angemessenen Schritte zum Vermeiden von Interessenkonflikten zu unternehmen, die ein erhebliches Schadensrisiko für die Interessen unserer Kunden darstellen oder verursachen.

### 2. Unser Ansatz

Wir beabsichtigen, über unsere Aktivitäten, bei denen ein erheblicher Konflikt auftreten könnte oder bereits aufgetreten ist, Buch zu führen. Damit berücksichtigen wir auch die Aktivitäten anderer Mitglieder unseres Unternehmenskonzerns. Es gelten in unserem Unternehmen außerdem Verfahren zur Bewältigung bestehender oder potenzieller Konflikte. Dazu gehören unter anderem Verfahren zur Aufrechterhaltung einer angemessenen Eigenständigkeit unter unseren Mitarbeitern, die mit unterschiedlichen Aktivitäten befasst sind, beispielsweise durch Informationsschranken, die räumliche Trennung von Mitarbeitern, die Trennung von Aufgaben und Pflichten sowie die Aufrechterhaltung einer Unternehmenspolitik der Eigenständigkeit, die unsere Mitarbeiter dazu anhält, bei der Leistungserbringung an einen Kunden im besten Interesse des Kunden zu handeln, Interessenkonflikte außer acht zu lassen, und es gegebenenfalls abzulehnen, für einen Kunden oder potenziellen Kunden zu handeln.

### 3. Offenlegung

Soweit unsere Maßnahmen zur Bewältigung von Konflikten nicht ausreichen oder ausreichen können, um eine Beeinträchtigung des Kundeninteresses auszuschließen, werden wir, das allgemeine Wesen und/oder die Ursachen und/oder Quellen des Konflikts im Kundenvereinbarung oder an anderer Stelle offenlegen, bevor wir das Geschäft mit dem Kunden fortführen. Dadurch soll dem Kunden ermöglicht werden, abzuwägen, ob er weitere Informationen wünscht und ob die Dienstleistung fortgesetzt werden soll. Auf Wunsch kann der Kunde jederzeit Einzelheiten zu diesen Grundsätzen erfahren.



## **4. Geschenke und Bewirtung**

Die Annahme kleinerer Geschenke und in beschränktem Rahmen auch die Bewirtung von Dritten, mit denen wir in Geschäftsbeziehung stehen, ist unseren Mitarbeitern nicht untersagt; dies ist jedoch nur gestattet, wenn es nach Ansicht eines unserer Direktoren oder Senior Managers weder in einem verschwenderischen, übermäßigen noch übertriebenen Maße geschieht noch unsere Verpflichtung beeinträchtigt, im besten Interesse unserer Kunden zu handeln oder unserer Verpflichtung zur Einhaltung anderer rechtlicher oder behördlicher Vorschriften und Pflichten entgegensteht.



---

Neubrückstraße 1  
40213 Düsseldorf  
Deutschland

Phone +49 (0)211 81999940  
Email: [support@pepperstone.com](mailto:support@pepperstone.com)