

EINLEITUNG

Im Folgenden finden Sie eine Zusammenfassung unserer Grundsätze zur Handhabung von Interessenkonflikten im Zusammenhang mit den von uns gegenüber unseren Kunden erbrachten Finanzdienstleistungen. Gültig ab **Mai 2025**.

ALLGEMEINES – DEFINITION

Interessenkonflikte sind der Geschäftsausübung von Finanzdienstleistungsunternehmen, welche gegenüber einem oder mehreren Kunden eine Vielzahl von Anlage-, Handels- und ergänzenden Dienstleistungen anbieten, immanent. Gemäß WpHG (Wertpapierhandelsgesetz) legen wir mögliche Interessenkonflikte, die wir identifizieren, sowie unsere Vorkehrungen und Maßnahmen zu deren Vermeidung beziehungsweise Handhabung offen.

Ein Interessenkonflikt kann zwischen den Unternehmen und Mitarbeitern der IG Group, den Direktoren und dem Personal dieser Unternehmen („wir“ bzw. „uns“) und Ihnen als Kunde oder zwischen Ihnen und weiteren Kunden von uns entstehen.

Mit dem Ziel, zu vermeiden, dass mögliche Interessenkonflikte zu einer Verletzung der Interessen unserer Kunden oder gar zu einem Schaden führen, haben wir in jeweils angemessenen Umfang effektive organisatorische und administrative Regelungen implementiert und stellen deren Umsetzung und Einhaltung sicher, um Interessenkonflikte zu vermeiden, und, sofern dies nicht möglich ist, diese so zu handhaben, dass Kundeninteressen nicht verletzt werden. Im Sinne dieser übergreifenden Betrachtung finden Sie nachstehend die Offenlegung möglicher unvermeidbarer Interessenkonflikte sowie die Maßnahmen und Grundsätze zur Vermeidung bzw. Minderung dieser Konflikte.

SACHVERHALTE, DIE EINEN KONFLIKT AUSLÖSEN KÖNNEN

Ein Interessenkonflikt kann entstehen, wenn ein Unternehmen der IG Group oder eine entsprechende Person, unabhängig von ihrer hierarchischen Position (z. B. als Beschäftigter, Direktor oder Manager), oder eine Person, deren Handeln direkt oder indirekt von der IG Group zu verantworten ist,

- einen finanziellen Gewinn erzielt oder einen finanziellen Verlust vermeidet, und zwar auf Kosten oder zum Nachteil eines Kunden;
- nicht im Interesse des Kunden handelt, sondern nur im eigenen (finanziellen) Interesse, indem im Rahmen von für den Kunden erbrachten Dienstleistungen oder im Namen des Kunden ausgeführten Transaktionen Kundeninteressen außer Acht gelassen werden, sondern die Erbringung der Finanzdienstleistung darauf abzielt, spezielle handels- oder volumenbasierte Zusatzvergütungen oder andere Anreize zu erhalten, welche dem Mitarbeiter von IG gezahlt werden;
- durch jeden weiteren finanziellen oder anderen Anreiz dazu animiert wird bzw. werden soll, die eigenen oder die Interessen von IG oder die Interessen eines anderen Kunden oder einer Gruppe von Kunden gegenüber den Interessen des Kunden zu begünstigen;
- dasselbe Geschäft wie der Kunde betreibt;
- von einer Drittpartei oder anderen Person als dem Kunden eine Zuwendung in Bezug auf eine für den Kunden erbrachte Dienstleistung in Form von Geldern, Waren oder Dienstleistungen erhält oder einer Drittpartei oder anderen Person als dem Kunden gewährt wird, die über die übliche Kommission oder Gebühr hinausgeht (für Business mit Introducing Brokers siehe <https://www.ig.com/de/was-wir-an-ihren-introducing-broker-zahlen>);
- Anlage(strategie)empfehlungen erstellt oder vertritt, die aufgrund ihrer Veröffentlichung die Anlageentscheidung von Kunden beeinflussen können.

Konflikte können auch

- durch monetäre oder nicht-monetäre Zuwendungen entstehen, die IG im Zusammenhang mit Finanzdienstleistungen für unsere Kunden in Form von Geldern, Waren oder Dienstleistungen, die über die übliche Kommission oder Gebühr hinausgehen, von Drittparteien erhält oder an Drittparteien zahlt.
- durch gestaffelte Zuwendungen entstehen, die von Drittparteien an IG gezahlt werden. Dies könnte Mitarbeiter dazu verleiten, nicht im Interesse des Kunden, sondern im Interesse von IG zu handeln, um die nächste Stufe zu erreichen und höhere Zuwendungen zu erhalten.
- dadurch entstehen, dass ein anderes Unternehmen der Gruppe als Market-Maker auftritt (z. B. bei einer Sicherstellung der Marktliquidität durch das Ansetzen von Geld- und Briefkursen) oder (und ggf. auch gleichzeitig) als Handelspartner für IGE-Kunden im OTC Bereich agiert ferner soweit IGE mit anderen IG-Gesellschaften als Handelsplatz/MTF (multilaterales Handelssystem) interagiert.

Ein Konflikt ist insgesamt dann gegeben, wenn in etwa den vorgenannten Fällen ein beteiligtes Unternehmen oder eine beteiligte Person profitiert und daraus ein möglicher Nachteil für einen Kunden entsteht.

Wir sind bestrebt und gesetzlich verpflichtet, alle Arten von Aktivitäten, bei denen ein Konflikt entstehen könnte oder bereits entstanden ist, zu identifizieren und zu dokumentieren. Dabei berücksichtigen wir auch die Aktivitäten anderer Mitgliedsunternehmen der IG Group. Darüber hinaus sind wir bestrebt und gesetzlich verpflichtet, Verfahren zur Verhinderung und Bewältigung aller identifizierten tatsächlichen oder potenziellen Konflikte zu gewährleisten. Das beinhaltet beispielsweise Folgendes:

- organisatorische Verfahren zur Sicherstellung einer weitgehenden Unabhängigkeit unserer Mitarbeiter, die mit unterschiedlichen Aktivitäten befasst sind, etwa durch Kontrollen wie Informationsbeschränkungen sowie Beschränkung von IT-Zugriffen auf ein erforderliches Maß, räumliche Trennung der Mitarbeiter („Chinese Walls“), Trennung von Aufgaben und Zuständigkeiten sowie die Aufrechterhaltung einer Unternehmenspolitik der Unabhängigkeit, die sicherstellen soll, dass unsere Mitarbeiter bei der Erbringung von Dienstleistungen für Kunden im besten Interesse der Kunden handeln und Interessenkonflikte vermeiden, und es erforderlichenfalls ablehnen, für einen Kunden oder potenziellen Kunden zu handeln;
- Führung von Insiderverzeichnissen und Watchlisten, den Schutz sensibler Informationen und Verhinderung von Missbrauch;
- Meldung von persönlichen Transaktionen in Finanzinstrumenten durch Mitarbeiter, die durch die Compliance-Abteilung als sensibel eingestuft sind, wenn aufgrund ihrer Aufgaben Interessenkonflikte entstehen können, z. B. durch einen Kenntnisvorteil (beispielsweise durch Vorkennntnis von Marktresearch oder Anlageempfehlungen vor der Veröffentlichung oder Kenntnis über große Auftragsvolumina von Kunden);
- organisatorische Verfahren zur Vermeidung der Beeinflussung von Mitarbeitern durch Vergütungssysteme mit produktbezogenen monetären oder nicht-monetären Anreizen, die zu einem unsachgemäßen Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen an Kunden nur im Interesse der IG und der Mitarbeiter selber führen könnten;
- Regelung von Verfahren und Richtlinien, einschließlich der Schulung von Mitarbeitern (Follow-up durch die Compliance-Abteilung);
- Offenlegung von Interessenkonflikten, wenn die Vermeidung des Konflikts selbst mit den getroffenen Maßnahmen nicht vollständig möglich ist.

Im Zusammenhang finden Sie zur bestmöglichen Ausführung von Kundenorders beziehungsweise soweit weitere Unternehmen der IG Gruppe als Market Maker oder Vertragspartner von Kunden (Counterpart) agieren, weitere Informationen hier:

- [HANDELSPLÄTZE](#)
- [ZUSAMMENFASSUNG DER GRUNDSÄTZE ZUR ORDERAUSFÜHRUNG](#)

Soweit es um mögliche monetäre oder nicht-monetäre Zuwendungen geht, die IG im Rahmen der Finanzdienstleistungen, welche IG für Kunden erbringt, von Drittparteien erhält oder an Drittparteien zahlt (z. B. an einen Introducing Broker), verwendet IG diese Zuwendungen in Übereinstimmung mit den geltenden Gesetzen und Vorschriften für die folgenden (nicht ausschließlichen) Zwecke, insgesamt zur

Verbesserung der Qualität unserer Finanzdienstleistungen, um den Nutzen für die betreffenden Kunden oder Kundengruppen zu erhöhen. Das können beispielsweise folgende Maßnahmen sein:

- Bereitstellung eines Zugangs zu einer großen Anzahl von Produkten bzw. internationalen und nationalen zugrundeliegenden Basiswerten, Märkten,
- Bereitstellung eines Zugangs zu Produkten und Märkten, die Handelsmöglichkeiten außerhalb der regulären Handelszeiten bieten (für das CFD-Angebot „24/7“),
- Verfügbarkeit eines Call-Centers in allen relevanten Sprachen sowie zusätzliche Kundendienste und Kundens Schulungen über Introducing Broker (vermittelnde Anbieter);
- Bereitstellung von Entscheidungshilfen und Informationsmaterial für Kunden auf Website, Handelsplattformen,
- Bereitstellung und Pflege von schnellen Ordersystemen mit direkter Anbindung an Handelsplattformen, Anzeige von Kursen nahezu und in Echtzeit,
- Bereitstellung und Betrieb verschiedener Order- und Handelssysteme, die auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten werden können,
- Bereitstellung und Betrieb eines Online-Postfachs zur Aufbewahrung von Kontoauszügen und anderen Unterlagen für unsere Kunden, auf das die Kunden jederzeit zugreifen können,
- Bereitstellung von risikomindernden Funktionen wie Limits, Stop-Losses,
- wettbewerbsfähige Kosten und Gebühren, einschließlich günstiger Angebote für unsere Kunden, z. B. kommissionsfreie Handelsmöglichkeiten (es können andere Kosten anfallen, wie z. B. Übernachtfinanzierungskosten, Spreads).

IG finanziert die vorgenannten Kosten oder günstige Angebote teilweise über Zuwendungen von Drittparteien, zum Beispiel von Emittenten für Transaktionen mit ihren Produkten.

Wir zahlen eine Gebühr an Drittparteien wie Introducing Broker (vermittelnde Anbieter), die mit IG zusammenarbeiten und Kunden an IG vermitteln.

Generell verfügt IG über eine Regelung zur Vermeidung oder Handhabung von festgestellten Interessenkonflikten. Diese Regelung besteht hauptsächlich aus den folgenden Komponenten:

- Identifizierung möglicher Konfliktbereiche und interne Erfassung in Übereinstimmung mit den geltenden Gesetzen und Vorschriften,
- notwendige Einbindung der Compliance-Abteilung bei Innovationen oder Änderungen z. B. im Geschäftsmodell, um Konflikte zu vermeiden oder Prozesse und Änderungen rechtzeitig zu gestalten,
- regelmäßige, spätestens jährliche Überprüfung der internen Erfassung (Zeitplan) durch Compliance auf Vollständigkeit und/oder Aktualität,
- auf dieser Grundlage die Gestaltung interner Organisation und Prozesse, inkl.
- Implementierung schriftlicher Richtlinien und Grundsätze und die Weitergabe an das gesamte Personal zwecks Wissenstransfer und Schulung,
- Entwurf und Implementierung spezieller Kontrollen, um die Einhaltung der entsprechenden Prozesse und Richtlinien zu gewährleisten,
- Offenlegung von Konflikten, die trotz der Maßnahmen nicht vermieden werden können (z. B. durch Offenlegung der Kosten oder spezifische Kundenkommunikation).