

## Richtlinien zu Vergünstigungen

Ausgabe Januar 2018

Richtlinien zu ‚Inducements‘: Anreizmaßnahmen (Gesetz, Provision oder geldwerte Vorteile, die von Dritten überwiesen werden oder die Dritte erhalten)

Die Gesellschaft garantiert die Transparenz der Vergütungen, Provisionen, monetären und sonstigen Leistungen, die im Zusammenhang mit den für ihre Kunden erbrachten Wertpapierdienstleistungen gezahlt und erhalten werden.

Mit Inducements bezeichnet man alle monetären oder nicht monetären Vorteile, indirekte Vergütungen oder Rückübertragungen, die im Zusammenhang mit der Erbringung einer Wertpapierdienstleistung oder einer damit verbundenen Dienstleistung gezahlt oder erhalten werden.

Als Investmentgesellschaft, Vertreiber von Anlageprodukten oder Vermögensverwalter unterliegt die Gesellschaft unter anderem den MiFID- und UCITS-Vorschriften.

### Erhaltene Inducements

Sobald die MiFID II-Vorschriften in Kraft treten, wird jede von einem Dritten bezahlte Leistung, unabhängig von der Art der erbrachten Dienstleistung, abgelehnt. Eine in diesem Zusammenhang an ihn gezahlte indirekte Vergütung wird dem betreffenden Kunden unverzüglich zurückerstattet.

Allein zulässig sind mittelgroße nicht monetäre Anreize wie die Bereitstellung von Informationsmaterial, die Teilnahme an Konferenzen, Seminaren, Tagungen und anderen Informationsveranstaltungen.

Nicht monetäre Leistungen von Lieferanten können in Form von Forschung, Ausbildung und vertriebsnahen Dienstleistungen erbracht werden. Das Unternehmen hat beschlossen, alle Anreizmaßnahmen zu verweigern, die unangemessen sind, einschließlich jener, die in Form von Forschung erfolgen würden. Die Forschung, von der das Unternehmen und seine Teams profitieren, wird daher vollständig aus eigenen Mitteln finanziert.

Unter bestimmten Umständen kann die Gesellschaft für erbrachte Dienstleistungen bestimmte Provisionen an Dritte zahlen.

### Bezahlte Inducements

Es ist wahrscheinlich, dass das Unternehmen unter bestimmten Bedingungen und nur in bestimmten Fällen einen Teil der Provisionen, die seinen Kunden in Rechnung gestellt werden, mit Geschäftspartnern teilt.

Diese Vergütung kann auf der Grundlage der vom Beitragszahler geleisteten Arbeit berechnet werden, wobei die erhaltenen Provisionen oder Eintrittsgebühren oder die Höhe der verwalte-

ten Vermögen zu berücksichtigen sind.

Diese Provision dient dazu, die Qualität der dem Kunden angebotenen Dienstleistungen zu verbessern, soweit der Beitragende eingreift und unter anderem um:

1. dem Kunden zu helfen, seine Bedürfnisse zu formulieren, zwischen verschiedenen Arten von Dienstleistungen und Lieferanten zu wählen, um die Beziehungen zwischen dem Unternehmen und dem Kunden zu erleichtern und zu verbessern, indem er dem Unternehmen gegenüber die Rolle der privilegierten Kontaktperson des Kunden übernimmt;
2. der Gesellschaft gegebenenfalls Informationen über die Entwicklung der Situation des Kunden, die es ihr ermöglichen, die erbrachten Dienstleistungen anzupassen und zu verbessern, zur Verfügung zu stellen;
3. in der Kommunikation zwischen dem Kunden und dem Unternehmen als Dolmetscher zu handeln.

Die Vergütung des Einlegers darf nicht dazu führen, dass sich die Kosten der Dienstleistung zum Nachteil des Auftraggebers erhöhen. Ziel ist es, die Vergütung zwischen der Gesellschaft und dem Einleger zu teilen.

CapitalatWork Foyer Group S. A. empfiehlt Ihnen, sich mit Ihrem Berater in Verbindung zu setzen, um weitere Informationen über die Berechnungsmethoden und Einzelheiten über Sachbezüge, Provisionen und nicht monetären Leistungen zu erhalten, die im Rahmen einiger von uns erbrachten Dienstleistungen gezahlt und erhalten wurden.

In den seltenen Fällen, in denen Anreizzahlungen geduldet werden, wird die Gesellschaft stets sicherstellen, dass die folgenden Bedingungen erfüllt sind:

1. Die Anreize müssen darauf abzielen, die Qualität der für den Anleger erbrachten Dienstleistungen zu verbessern und sie müssen angepasst werden.
2. Der Anreiz muss zunächst dem Anleger offengelegt werden. Der Anleger erhält mindestens einmal im Jahr die genaue Aufstellung der gezahlten oder erhaltenen Anreizzahlung.
3. Der Anreiz muss so gestaltet sein, dass er die Bereitschaft, im Interesse des Kunden zu handeln, nicht schwächt.