

Riktlinjer för hantering av intressekonflikter

Global Invest Finansförmedling Sverige AB (Global) har identifierat ett antal potentiella intressekonflikter som möjligen skulle kunna inträffa i verksamheten. Med anledning av detta har dessa riktlinjer utarbetats för att Global i möjligaste mån skall undvika att intressekonflikter uppstår och om så ändå skulle ske skall det finnas rutiner för att hantera sådana på bästa möjliga vis.

1. Definition av intressekonflikt enligt Finansinspektionens föreskrifter (FFFS 2007:16) om värdepappersrörelse

"För att kunna identifiera de intressekonflikter som uppstår när investerings- eller sidotjänster erbjuds och som kan påverka kundens intressen negativt, ska ett värdepappersföretag åtminstone ta hänsyn till om företaget, en relevant person eller en person som genom ägarkontroll är direkt eller indirekt knuten till företaget

- 1. sannolikt kan erhålla en ekonomisk vinst eller undvika en ekonomisk förlust på kundens bekostnad,*
- 2. har ett annat intresse än kunden av resultatet av den tjänst som tillhandahålls kunden eller av den transaktion som genomförs för kundens räkning,*
- 3. har ett ekonomiskt eller annat skäl att gynna en annan kunds eller kundgrupps intressen framför kundens intressen,*
- 4. bedriver samma slag av verksamhet som kunden, eller*
- 5. tar emot eller kommer att ta emot incitament av en annan person än kunden i samband med en tjänst till kunden, i form av pengar, varor eller tjänster utöver standardkommissionen eller avgiften för den berörda tjänsten i samband med en listningsprocess."*

2. Potentiella intressekonflikter som identifierats i verksamheten

Global har identifierat två potentiella intressekonflikter i sin verksamhet. De beskrivna omständigheterna utgår dock från ett "värsta scenario" där utgångspunkten bygger på att det under vissa omständigheter kan finnas ett motstående intresse där Global eller dess medarbetare gynnas medan kunden missgynnas.

Global är dock av uppfattningen att det i nedan angivna intressekonflikter normalt sett inte finns ett direkt motstående intresse i och med att Globals huvudsakliga intresse alltid är att rekommendera så bra affärer som möjligt för sina kunder.

Global har inte identifierat några potentiella intressekonflikter som inte kan undvikas eller hanteras utan att en kund missgynnas.

Ägare och intressekonflikter

Global ägs av ett holdingbolag som i sin tur ägs av fyra privatpersoner, vilka samtliga även arbetar som rådgivare inom Global. Dessa personer skulle potentiellt kunna ha ett intresse av att styra verksamheten mot att rekommendera produkter som genererar så höga intäkter som möjligt på kort sikt för Global i stället för att se till vad som är det mest gynnsamma för bolagets kunder.

Den potentiella intressekonflikten hanteras dels genom att Global tydligt informerar om vilka externa produktleverantörer man använder sig av och dels att Global för sin långsiktiga lönsamhet alltid måste se till kundens bästa för att få behålla en långsiktig relation med sina kunder.

I Globals interna riktlinjer finns även regler om etiska frågor och affärsmässigt uppträdande, vilka understryker att kunden alltid skall sättas i första hand.

Investeringsrådgivning

En potentiell intressekonflikt skulle kunna vara att en rådgivare inom Global förmedlar produkter/försäkringar för sina kunders räkning som inte är den bästa produkten för kunden utan enbart ger stora intäkter för Global Invest.

En rådgivare skulle även potentiellt kunna övertyga en kund att anlita Global trots att det inte finns

behov för kunden för detta, vilket skulle kunna innebära att Global erhåller ersättningar för förmedlade produkter som missgynnar kunden.

Utöver vad som angivits ovan avseende åtgärder för att förhindra att en kund missgynnas så är det vidare så att inga rådgivare inom Global har bonus/ersättningar som är direkt relaterade till affärsvolym, vilket innebär att incitamentet för att missgynna en kund begränsas.

Produktleverantörer och samarbetspartners

En potentiell intressekonflikt kan vara att Global vid var tid skulle välja att samarbeta med produktleverantörer och fondbolag enbart utifrån vem som ger bäst ersättningar i form av förmedlingsprovisioner/stockersättning. I stället för att basera dessa val på performance eller motsvarande vilket då skulle kunna vara till nackdel för en kund.

Även denna potentiella intressekonflikt hanteras genom att Global kontinuerligt utvärderar sina samarbetspartners enligt en strukturerad process samtidigt som man tydligt informerar sina kunder om vilka produktleverantörer man använder sig av. Vidare så är det, vilket också nämnts ovan, att Global för sin långsiktiga intjäning alltid måste se till kundens bästa för att behålla långsiktiga relationer med sina kunder.

3. Rutiner för hantering av intressekonflikter

Global har för att undvika potentiella intressekonflikter samt för att hantera sådana om de ändå skulle inträffa, organiserat sin verksamhet på ett ändamålsenligt sätt med tydliga ansvarsområden, instruktioner och interna kontroller i rådgivningsverksamheten. Nedan redogörs för några viktiga beståndsdelar i detta avseende.

- Global har, utöver dessa riktlinjer, även fastställt interna regler i syfte att alltid bedriva en sund och etisk verksamhet med kundens bästa för ögonen i varje enskilt tillfälle.
- Global har även genom sina arbetsprocesser skapat dualitet i sin verksamhet, för att i möjligaste mån undvika att en enskild person skall ha möjlighet att vidta åtgärder i syfte att gynna sig själv eller Global på bekostnad av en kund eller annan motpart.
- I samband med den rådgivning som sker till Globals kunder upprättas dokumentation av kundens förutsättningar och kunden får även information om Global, samarbetspartners, produkter som tillhandahålls samt om risker med placeringar i finansiella instrument, vilket sammantaget bidrar till en god genomlysning av de rekommendationer Global lämnar till kund.
- Skulle en intressekonflikt uppstå i samband med investeringsrådgivning skall detta hanteras genom att de involverade helt enkelt avstår från att medverka i den fortsatta rådgivningen/hanteringen precis på samma sätt som en styrelseledamot exempelvis avstår från att delta i beslut där denne är jävlig.
- Härutöver sker även en löpande uppföljning i efterhand avseende all rådgivning dels genom löpande uppföljning genom ansvariga personer, men också genom kontroller från compliancefunktionen och genom internrevisionsgranskningar.

4. Information till kund om intressekonflikter som inte kan undvikas

I det fall att en intressekonflikt identifieras som inte kan undvikas och där det kan finnas en risk att en enskild kund skulle kunna missgynnas skall Global alltid lämna tydlig och skriftlig information till kunden om en sådan intressekonflikt.

5. Fastställande och utvärdering av potentiella intressekonflikter

Global skall minst en gång om året fastställa dessa riktlinjer och i samband med uppdatering av regelboken även utvärdera om det i verksamheten har identifierats några ytterligare intressekonflikter.
