

6 COMPLIANCE

6.1 INTERESSEKONFLIKTER

Uvildige.dk er bygget omkring fuldstændig uafhængighed af banker og andre finansielle udbydere. Der er derfor ingen provisionsaftaler eller lignende, og kundens interesser er og skal altid være i højsædet. Alligevel er der altid en potentiel risiko for interessekonflikter som vi løbende forsøger at identificere og forhindre. Vores forretningsgang vedr. interessekonflikter revideres minimum en gang årligt.

6.1.1 Identificering af interessekonflikter

Interessekonflikter kan opstå såfremt virksomheden eller en ansat kan opnå en fordel ved at kende kunders interesser eller påvirke kundens dispositioner, samt hvis virksomheden eller en ansat kan tilgodese sig selv eller andre på bekostning af en kunde.

Interessekonflikter kan eksempelvis opstå i følgende situationer:

1. En rådgiver anbefaler køb/salg af værdipapirer som vedkommende selv har en interesse i – dette kan især være et problem ved mindre likvide værdipapirer.
2. En rådgiver anbefaler kunder at benytte en bestemt finansiell virksomhed, for selv at opnå bedre vilkår hos denne – eks. at en rådgiver flytter nogle kunder til en bestemt bank, og dermed opnår bedre rentevilkår selv på grund af den gode relation og øget indtjening til banken.
3. En finansiell udbyder giver gaver, inviterer til arrangement mv. for at skabe en god relation i håb om at vores rådgiver undlader at forhandle de bedst mulige vilkår på plads hos den finansielle udbyder.
4. En rådgiver anbefaler en kunde et rådgivningsforløb, som de reelt ikke har brug for, for at performe bedre og stille sig selv bedre ved en lønforhandling (ansat) eller større overskud (partner).

Vi er opmærksomme på, at der kan være/opstå andre situationer og forsøger løbende at identificere dem.

6.1.2 Håndtering af interessekonflikter

Uvildige.dk er meget opmærksom på at agere som fuldstændige uafhængige af andre interesser end kundens bedste. Det gennemsyner alt vi gør, og den enkelte rådgiver er instrueret i, aldrig at bringe sig i en situation, der konflikter med kundens interesser eller kan risikere at komme til det.

1. En rådgiver skal altid orientere sine kunder, hvis rådgiveren selv har et omtalt værdipapirer eller overvejer at erhverve det. Der er en 3 måneders minimums ejetid på værdipapirer (ex.fonde) for alle investeringsrådgivere, for at undgå kortsigtede handler.
2. Ved indhentelse af tilbud skal der søges tilbud hos flere udbydere, og alle tilbud skal fremlægges for kunden. Der skal spørges ind til og tages hensyn til om kunden har egne præferencer (tilvalg/fravalg) i forhold til bestemte udbydere, særlige geografiske ønsker eller typen af medarbejder, de møder hos udbyderen.
3. Vi har en hård politik om, at vi ikke må modtage gaver af nogen form, særlige gunstige vilkår el.lign. fra de forskellige finansielle udbydere.
4. Der udsendes evalueringsskemaer til kunderne (stikprøver), hvor der blandt andet spørges ind til udbytte af rådgivning og hvorvidt det harmonerer med prisen. Pakkeløsninger er lavet ud fra typisk behov, ligesom forretningsgangen indeholder information om, hvilke pakker, der er relevante for hvilke typer kunder.