



Riktlinjer för hantering av intressekonflikter

ANTAGNA AV COELI WEALTH MANAGEMENT AB
VID STYRELSEMÖTE DEN 24 AUGUSTI 2022
TILLÄMPLIGA FRÅN DEN 24 AUGUSTI 2022



Innehåll

1.	Inledning	3
1.1	Bakgrund och syfte	3
2.	Riktlinjernas tillämplighet och målgrupp	4
3.	Definitioner.....	4
4.	Organisation och arbetssätt.....	4
4.1	Ansvarsfördelning och rapportering	4
4.2	Uppföljning och dokumentation	5
4.3	Omständigheter som kan ge upphov till intressekonflikter och hur dessa hanteras	5
4.4	Kriterier för att identifiera intressekonflikter	5
5.	Identifierade intressekonflikter	6
6.	Publicering och information till kunder	15
7.	Utbildning av medarbetare	15
8.	Andra relevanta dokument	15
9.	Ansvar och administration	16
10.	Uppdateringar och ändringar.....	16



1. Inledning

1.1 Bakgrund och syfte

- 1.1.1 Coeli Wealth Management AB (härefter "Coeli" eller "Bolaget"), org. nr. 556680–1716, har Finansinspektionens tillstånd att bedriva värdepappersrörelse enligt lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden (VpML). Bolaget tillhandahåller investeringsrådgivning, portföljförvaltning, orderförmedling, försäkringsförmedling, placering av finansiella instrument utan fast åtagande och depåförvar till privatpersoner och företag. Rådgivning lämnas främst kring Coeli-gruppens egna produkter samt ett urval av externa leverantörers produkter.
- 1.1.2 Bolaget ingår i Coeli-gruppen och ägs till 100 procent av Coeli Holding AB, org.nr. 556790–3199. I gruppen ingår också Coeli Asset Management AB, Coeli Frontier Markets AB, Coeli Global AB, Coeli European AB och en rad icke-tillståndspliktiga bolag. Huvudägare till Coeli Holding AB är Mikael Larsson.
- 1.1.3 Coeli-gruppens koncernstruktur och verksamheter, interna förhållanden mellan bolagen (t.ex. uppdragsavtal och distribution av egna produkter) samt externa omständigheter, kan ge upphov till olika typer av intressekonflikter som kan vara till nackdel för kunder till Coeli om de inte hanteras på rätt sätt.
- 1.1.4 Med utgångspunkt i de regelverk som är tillämpliga på Coeli har styrelsen därför beslutat att införa och tillämpa dessa riktlinjer, som syftar till att
- a. identifiera och informera vilka omständigheter som utgör eller kan ge upphov till en intressekonflikt som medför en betydande risk för att en eller flera kunders intressen påverkas negativt med hänsyn till den verksamhet som utförs av Coeli, och
 - b. ange vilka åtgärder som ska vidtas för att förhindra och hantera sådana konflikter.
- 1.1.5 Det kan uppkomma situationer som leder till att Coelis kunders intressen kan komma att påverkas negativt. Om sådana omständigheter uppkommer och Coelis åtgärder inte räcker för att rimligen säkerställa att riskerna för att kundernas intressen påverkas negativt kommer att förhindras, kommer Coeli att informera berörda kunder om konflikten innan Coeli utför några tjänster för kunders räkning.
- 1.1.6 Informationen enligt ovan ska innehålla en detaljerad beskrivning av intressekonflikten, vilket innebär den allmänna arten av och källorna till intressekonflikten, liksom de risker som uppstår för kunden till följd av intressekonflikten och de åtgärder som vidtagits för att minska dessa risker. Detta ska beskrivas på ett så detaljerat sätt så att kunden kan fatta ett välgrundat beslut med avseende på den tjänst eller produkt mot bakgrund av vilken intressekonflikten uppstår.



2. Riktlinjernas tillämplighet och målgrupp

2.1 Dessa riktlinjer omfattar alla medarbetare, anknutna ombud, anställda hos anknutna ombud och, i tillämpliga delar, styrelseledamöter, uppdragstagare och konsulter. Koncerninterna uppdragstagare, oavsett verksamhet, omfattas alltid av dessa riktlinjer.

3. Definitioner

Närstående fysisk person: make/maka, sambo eller registrerad partner, minderåriga barn och styvbarn.

Närstående juridisk person: en juridisk person i vilken en medarbetare, anknutet ombud, anställd hos ett anknutet ombud, styrelseledamot, uppdragstagare eller konsult utövar ett bestämmande inflytande eller har ett väsentligt intresse. Med väsentligt intresse innebär en bedömning kring vilket typ av intresse det är frågan om, exempelvis ett ekonomiskt intresse såsom ägarintresse eller ett personligt intresse vid inblandning av närstående, och om intresset är av sådan betydelse att det inte ses som obetydlig.

4. Organisation och arbetssätt

4.1 Ansvarsfördelning och rapportering

- 4.1.1 Verkställande direktörer (**VD**) ansvarar för att implementera dessa riktlinjer. VD ska regelbundet utvärdera eventuella uppkomna situationer i Bolagets verksamhet som kan anses innebära intressekonflikter. Om en intressekonflikt kan anses föreligga, ska VD besluta om hur man på bästa sätt ska säkerställa att ingen part otillbörligt gynnas eller hur intressekonflikten ska hanteras.
- 4.1.2 Bolagets ledningsgrupp ska arbeta aktivt med att löpande identifiera, följa upp och hantera de eventuella intressekonflikter som kan uppkomma i verksamheten i enlighet med dessa riktlinjer.
- 4.1.3 Medarbetare ska omedelbart informera Middle Office via e-post till adressen MOWM@coeli.se om situationer där intressekonflikter har identifierats. Mailet ska innehålla en beskrivning av intressekonflikten och berörda parter med anledning av intressekonflikten. Om medarbetaren har ett förslag på hantering av intressekonflikten ska det finnas med i rapporteringen.
- 4.1.4 Medarbetare uppmanas särskilt att uppmärksamma följande situationer som kan ge upphov till intressekonflikter; tillika-anställningar, när en medarbetare byter arbetsuppgifter inom bolaget eller inom Coeli-gruppen, vid lansering av nya produkter eller tjänster eller när medarbetares närstående blir kunder.



4.1.5 Bolagets styrelse ska vid varje styrelsemöte informeras om förekomsten av eventuella uppkomna väsentliga intressekonflikter i verksamheten samt om de intressekonflikter som identifierats i samband med - eller som uppkommit till följd av – uppdragsavtal. Styrelsen ska vidare få information om hur dessa konflikter hanteras. Denna information ska lämnas av VD.

4.2 Uppföljning och dokumentation

4.2.1 Compliance-funktionen ska löpande genom kontroller pröva om Bolagets åtgärder för att hantera intressekonflikter är verkningsfulla. Utfallet av kontrollerna ska rapporteras till styrelsen.

4.2.2 Identifierade existerande och potentiella intressekonflikter ska dokumenteras i en särskild logg som administreras av Middle Office. Dokumentationen ska innehålla information om hur intressekonflikten hanteras.

4.3 Omständigheter som kan ge upphov till intressekonflikter och hur dessa hanteras

4.3.1 Intressekonflikter kan uppstå när två eller flera parter har motstående eller potentiellt motstående intressen. Konflikterna kan förekomma i Bolagets verksamhet där kunders intressen ställs mot andra intressen, exempelvis i förhållande till andra kunder, till Bolaget eller något annat bolag inom Coeli-gruppen eller till dem närliggande fysiska eller juridiska personer, ägare eller till ledande befattningshavare eller andra medarbetare inom Coeli-gruppen eller hos anknutna ombud. Konflikten kan även förekomma gentemot olika leverantörer till Coeli-gruppen.

4.4 Kriterier för att identifiera intressekonflikter

4.4.1 För att kunna identifiera intressekonflikter som uppstår i Bolagets tillståndspliktiga verksamheter ska Bolaget åtminstone ta hänsyn till om de fysiska och juridiska personer som nämnts i ovanstående punkt

- a. sannolikt kan erhålla en ekonomisk vinst eller undvika en ekonomisk förlust på bekostnad av kunden,
- b. har ett annat intresse än kunden av resultatet av en tjänst som tillhandahålls eller av en transaktion som genomförs för en kunds räkning,
- c. har ett ekonomiskt intresse eller annat incitament att gynna någon annan kunds eller kundgrupps intressen framför kundens intressen,
- d. bedriver samma slags verksamhet som kunden,
- e. i samband med utförandet av tjänster för kunders räkning tar emot, eller kommer att ta emot ett incitament av någon annan än kunden i form av monetära eller icke-monetära förmåner eller tjänster.



5. Identifierade intressekonflikter

5.1 Vid arbetet med att identifiera intressekonflikter som bedöms medföra betydande risk för att en kunds intressen påverkas negativt med hänsyn till de tjänster som Coeli utför, har följande intressekonflikter identifierats.

5.2 Om Coeli gjort bedömningen att de organisatoriska och administrativa åtgärder som fastställts för att förebygga eller hantera intressekonflikterna inte är tillräckliga för att med rimlig säkerhet se till att förhindra att kundernas intressen påverkas negativt, har det angivits för den specifika intressekonflikten.

Intressekonflikt	Hantering
Utbud inom investeringsrådgivningen	
<p>Coeli-gruppens egna tjänster och produkter Investeringsrådgivningen och försäkringsförmedlingen sker primärt i Coeli-gruppens egna tjänster och produkter. Av den anledningen bedriver Coeli icke-oberoende rådgivning. Coeli-gruppen får generellt mer intäkter om kunderna väljer Bolagets och/eller Coeli-gruppens egna produkter eller tjänster framför andra aktörers likartade produkter eller tjänster. Därmed ligger det i Bolagets och Coeli-gruppens intresse att det egna utbudet väljs framför externa alternativ, trots att externa alternativ kan vara bättre lämpade för kunden genom exempelvis förmånligare avgifter, bättre förväntad avkastning, lägre risk eller annan, mer önskvärd, exponering. Därvidlag föreligger en intressekonflikt mellan å ena sidan kundens intresse av kostnadseffektiva och bättre lämpade avkastningsmöjligheter, och å andra sidan Bolagets och Coeli-gruppens vinstintresse.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Coeli strävar efter långsiktiga kundrelationer och arbetar därför aktivt med att skapa en kultur som uppmuntrar rådgivarna att alltid sätta kundens bästa i centrum.• Rekommendationer ska vid Bolagets investeringsrådgivning alltid sätta kundens intresse först och vara lämplig i förhållande till kundens önskemål och behov. Detta görs genom Bolagets lämplighetsbedömning, det vill säga en bedömning av kundens finansiella ställning, investeringsmål samt erfarenhet av och kunskap om den aktuella tjänster eller produkten.• Alla finansiella instrument ska endast förmedlas till kunder som omfattas av instrumentets på förhand bestämda målgrupp. Denna målgruppsbedömning måste beaktas av alla som deltar i förmedlingen.• Alla Bolagets rådgivare och anknutna ombud är utbildade inom kundskydd och omsorgsplikt och de är skyldiga att motivera alla lämnade råd. Detta gör att rådgivare blir tvungna att tänka igenom sina råd noga. Rådgivningen ska alltid dokumenteras.• Coeli belönar inte sina rådgivare med direkta och produktspecifika ersättningar och därav är incitament för en rådgivare att lämna råd om en specifik produkt begränsad.• Coeli är tydlig i sin kommunikation med kunderna med att rådgivning och förmedling sker primärt i Bolagets och Coeli-gruppens egna utbud och inte är oberoende. Detta framgår också av namnet på de produkter som tillhandahålls då de innehåller ordet "Coeli". Coeli är således transparent gentemot kunden vad avser tillhandahålla produkter som är



	<p>framtaga och utgivna av Bolaget och andra Coeli-bolag.</p> <ul style="list-style-type: none">• Coeli utför kontrollen för att säkerställa att Coeli-gruppens tjänster och produkter är lämpliga att distribueras till Bolagets kunder. Kontrollen innebär bland annat en jämförelse av avkastning och kostnader med externa, likvärdiga produkter och tjänster.
--	--

Provisioner och andra incitament inom rådgivningen

<p>Incitament vid placeringsuppdrag Coeli åtar sig placeringsuppdrag vilket innebär att Bolaget hjälper en emittent av finansiella instrument med att hitta potentiella investerare till en emission som emittenten planerar att genomföra. Bolaget tar emot provision för placeringsuppdragen och provisionernas storlek varierar mellan uppdragen. Som en följd av detta, och det faktum att emittenten är Bolagets uppdragsgivare och stundom även ett närstående bolag till Coeli, har Coeli ett intresse att placeringen blir lyckad. Detta innebär att Coeli har ett incitament att rekommendationen till kund styrs till fördel för att investera i emittentens produkt och/eller uppmana kunden att investera mer kapital än vad som är förenligt med vad som är kundens bästa. Detsamma gäller om Coeli distribuerar flera produkter från olika emittenter samtidigt, varvid Coeli har incitament att rekommendera kunden att investera i det instrumentet som Bolaget får mest intjänning eller har störst intresse att placeringen blir lyckad, trots att den andra produkten hade varit lämpligare för kunden. Det kan exempelvis gälla investeringens exponering, risk, förväntad avkastning eller investeringshorisont.</p>	<ul style="list-style-type: none">• För att säkerställa att kundens intresse alltid sätts först vidtar Bolaget de åtgärder som tidigare nämnts gällande lämplighetsprövning, målgrupp, kundsskydd, omsorgsplikt och motivering av lämnade råd.• Bolaget gör en bedömning om provisionernas storlek är rimlig i förhållande till den nytta som kunden kan få genom investeringen gällande exempelvis avkastning, riskspridning och Coelis arbetsinsats för att hantera kapitalresningen. Denna bedömning görs för varje enskilt uppdrag.• Kunden får alltid en redovisning kring kostnader och provisioner vid varje tillfälle det är aktuellt.• Om Coeli distribuerar flera produkter från olika emittenter samtidigt ska VD göra en bedömning om Bolaget har organisatoriska och administrativa arrangemang för att förebygga och hantera intressekonflikten på ett sådant sätt att med rimlig säkerhet se till att kundens intressen inte påverkas negativt. Exempel på en sådan hanteringsåtgärd är att Bolaget har tillräckliga resurser (personal, tid och tekniska arrangemang) för att hantera två emissioner samtidigt, eller att Bolaget har säkerställt att emissionerna är i tillräcklig grad olika genom exempelvis vara spridda i olika tillgångsklasser, risksegment och/eller kundgrupper. Denna bedömning och beslut ska göras i varje enskilt fall och dokumenteras. Berörda parter informeras.
<p>Provisioner och flera emittenter Coeli tar emot provision för placeringsuppdragen. Provisionernas storlek kan variera något beroende på uppdraget. Detta kan ge Bolaget ett incitament att gynna en emittent framför en annan emittent genom att Bolaget prioriterar förmedling av den emissionen som medför högst intjänning framför den andra. Likväl kan emittenten vara ett närstående bolag till Coeli. Detta kan medföra</p>	<ul style="list-style-type: none">• Coeli strävar efter att inte distribuera flera produkter från olika emittenter samtidigt.• Om flera produkter från olika emittenter ska distribueras samtidigt ska VD göra en bedömning om Bolaget har organisatoriska och administrativa arrangemang för att förebygga och hantera intressekonflikten på ett sådant sätt att med rimlig säkerhet se till att samtliga emittenters intressen inte påverkas negativt. Exempel på en sådan hanteringsåtgärd är att Bolaget har tillräckliga resurser (personal, tid och tekniska arrangemang) för att hantera två



<p>att Coeli har ett starkare incitament att gynna sitt närstående bolag framför andra emittenter.</p>	<p>emissioner samtidigt, eller att Bolaget har säkerställt att emissionerna är i tillräcklig grad olika genom exempelvis vara spridda i olika tillgångsklasser, risksegment och/eller kundgruppen. Denna bedömning ska göras i varje enskilt fall och dokumenteras.</p> <ul style="list-style-type: none">• Undantag från detta är företrädesemissioner där emittenten erbjuder fler av sina aktier till befintliga aktieägare. Dessa kan distribueras utan hänsyn till andra emissioner.
<p>Incitament vid försäkringsförmedling Coeli erhåller provision från en tredje part vid förmedling av vissa försäkringar. Provisionerna storlek varierar mellan olika försäkringsbolag och försäkringstyper. Provisionerna innebär att Bolaget har incitament att kunden ska investera, och investera så mycket som möjligt, i de försäkringar i vilka Coeli erhåller provision trots att en försäkring inte ligger in kundens intresse eller behov. Exempelvis om ett investeringssparkonto är lämpligare för kunden än en försäkring utifrån ett kostnadsperspektiv. Det kan också ge Bolaget ett incitament att gynna ett försäkringsbolag framför andra försäkringsbolag genom att Bolaget prioriterar förmedling av en viss försäkring som medför högst intjäning framför de andra.</p>	<ul style="list-style-type: none">• För att säkerställa att kundens intresse alltid sätts först och att provisionerna är utformade så att de inte har någon negativ inverkan på rådgivningen vidtar Bolaget de åtgärder som tidigare nämnts gällande lämplighetsprövning, målgrupp, kundsskydd, omsorgsplikt och motivering av lämnade råd.• Provisionerna ska vara av en sådan storlek att den inte står i uppenbart missförhållande till de tjänster som utförs. För att säkerställa detta har Coeli satt en beloppsbegränsning om 50 000 kr per enskild kund som Bolaget kan erhålla vid försäkringsförmedling. Har Coeli tagit emot per mycket provision för en enskild kund ska överskjutande belopp ges tillbaka till kunden.• Bolagets ekonomiavdelning uppmärksammar om nya intäktsströmmar som kommer från tredjepart, varvid Coeli säkerställer att det inte är någon förbjuden tredjepartsersättning och att tillåten ersättning hanteras på korrekt sätt.• Kunden får alltid en redovisning kring kostnader och provisioner vid varje tillfälle det är aktuellt.

Anknutna ombud	
<p>Ersättning till anknutna ombud Coeli använder sig av anknutna ombud för att marknadsföra Bolagets tjänste- och produktutbud. För detta erlägger Bolaget en ersättning till det anknutna ombudet. De anknutna ombudens ersättning kan vara utformade på det sättet att deras intjäning är olika för olika produkter som de förmedlar. Detta skapar incitament att rekommendera produkter med högre intjäning framför produkter med lägre intjäning, trots att kunden skulle gynnas mer av en annan placering.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Coeli strävar efter att utforma ersättningsarrangemang till anknutna ombud på ett sådant sätt att storleken på provisionerna mellan olika produkter inte är betydande.• En bedömning av ersättningsarrangemangen ska göras i samband med införandet av ett nytt anknutet ombud och vid varje förändring av redan ingångna avtal.• Anknutna ombud vidtar samma åtgärder som Bolagets egna rådgivare gällande lämplighetsprövning, målgrupp, kundsskydd, omsorgsplikt och motivering av lämnade råd.• Gällande försäljning av onoterade produkter utför Coeli kontroller för att upptäcka om anknutna ombud visar något beteende som påverkar kunderna negativt med anledning av intressekonflikten. Därutöver får anknutna ombud en förutbestämd del av den totala



	överenskomna mängden av kapital som Coeli får i uppdrag att resa åt emittenten. Det finns således en gräns kring hur mycket ersättning anknutna ombud kan erhålla för kapitalresningen.
--	---

Diskretionär förvaltning	
---------------------------------	--

<p>Investering i Coeli-gruppens fonder Bolagets diskretionära investeringsportföljer investerar huvudsakligen i Coeli-gruppens fonder. Detta innebär ökade intjäningsmöjligheter för Coeli-gruppen jämfört med om den diskretionära förvaltningen innebar investeringar i externa alternativ. Bolaget har därmed incitament att välja Coeli-gruppens förvaltade fonder i stället för externa alternativ trots att de kan vara billigare och bättre lämpade för portföljens strategi. Detta kan vara till skada för kunderna genom att de går miste om bättre avkastning.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Bolaget är tydlig i sin kommunikation med kunderna med att Bolagets diskretionära investeringsportföljer som investerar i fonder investerar huvudsakligen i Coeli-gruppens egna fonder. Coeli är således transparent gentemot kunden vad avser innehållet av de tillhandahållna tjänsterna.• En investering i Coeli-gruppens fonder får endast ske under förutsättning att det ligger i kundens intresse att investeringen sker. Detta åläggs förvaltaren inom ramen för dennes uppdrag. Förvaltarnas investeringsbeslut ska dokumenteras.
<p>Innehållet i Coeli-gruppens fonder och den diskretionära förvaltningen Det kan finnas fonder som förvaltas av ett bolag inom Coeli-gruppen som har innehav som är snarlik någon diskretionär tjänst som erbjuds till kund. Intressekonflikter kan uppstå genom att Coeli rådgiver en kund att köpa det alternativet som ger mest intjäning till Coeli och Coeli-gruppen trots att det är det dyrare och mindre lämpliga alternativet för kunden.</p>	<ul style="list-style-type: none">• För att säkerställa att kundens intresse alltid sätts först vidtar Bolaget de åtgärder som tidigare nämnts gällande lämplighetsprövning, målgrupp, kundsskydd, omsorgsplikt och motivering av lämnade råd.• Om en diskretionär tjänst kan komma att bli aktuell ska rådgivaren informera kunden om likheter och skillnader mellan de snarlika produkterna samt uppge en motivering kring vilken produkt som kunden väljer. Rådgivaren ska särskilt redogöra skillnader i avgifter. Exempelvis kan det vara motiverat att välja det dyrare alternativet om det handlar om ett bolag som ligger i träda som behöver diskretionär förvaltning, eller att det dyrare alternativet är kundens preferens. Detta sker inom rådgivningen och ska dokumenteras i kunddokumentationen.
<p>Handel i diskretionära portföljer Genom att utföra transaktioner i diskretionärt förvaltade portföljer skulle en förvaltare kunna generera courtage som belastar portföljerna som transaktionsavgifter och därmed utgöra en källa till intjäning för Coeli-gruppen, utan att transaktionerna är till nytta för kunderna.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Coeli har interna regler som föreskriver att transaktioner i portföljerna är enbart tillåtet om något av följande skäl föreligger:<ul style="list-style-type: none">○ Nyinvesteringar, avyttringar och omallokeringar,○ Rebalansering,○ Förändringar i målvikten i portföljen, eller○ Hantering av kassaflöden som uppstår till följd av insättningar, uttag och bolagshändelser (utdelningar, inlösen m.m.).• Skälen ska dokumenteras.



	<ul style="list-style-type: none">• Om möjligt ska rebalansering ske samtidigt som en omallokering i syfte att minimera antalet transaktioner i portföljen och därmed transaktionskostnaderna.• Bolaget utför kontroller att ovanstående efterlevs.
--	--

Ersättning, gåvor och förmåner

Ersättningssystem Ett felaktigt ersättningssystem kan ge Bolagets rådgivare ett incitament att rekommendera kunder produkter och tjänster som medför högst ersättning till rådgivaren i stället för sådana produkter och tjänster som är bäst lämpade för kunden.	<ul style="list-style-type: none">• Coeli tillämpar som huvudregel fasta löner utan några direkta kopplingar till försäljning av specifika produkter.• Eventuellt rörliga ersättningar ska riskjusteras i enlighet med det regelverk som gäller för den aktuella medarbetaren. Eventuell rörlig ersättning ska baseras på relevanta och på förhand fastställda kriterier som är mätbara och både innehåller kvalitativa och kvantitativa resultat. Huruvida en medarbetare erhåller rörlig ersättning eller inte och storleken på den eventuella rörliga ersättningen påverkas således av många olika kriterier och den direkta kopplingen mellan förmedling av en viss produkt och medarbetarens rörliga ersättning är mycket liten.
Gåvor och förmåner Coeli, medarbetare, uppdragstagare och styrelseledamöter kan erhålla gåvor och förmåner som kan medföra konflikter med kunder likväl som med Bolagets intressen, eftersom gåvor eller utsikter att erhålla gåvor kan föranleda beslut som inte är fullt ut baserade på omsorgen om kunders eller Bolagets intressen.	Bolaget tillämpar interna regler och rutiner för mottagande och givande av gåvor och förmåner. Enligt de interna reglerna är vissa gåvor och förmåner förbjudna och vissa ska rapporteras, vilket medför transparens och kontroll.

Placering av finansiella instrument

Tilldelning Inom ramen för Bolagets placeringsuppdrag så kan emissionen bli övertecknad. Om en emission blir övertecknad skulle Bolaget kunna gynna vissa kunder framför andra genom orättvis tilldelning av andelarna i emissionen. Att en viss kund bedöms medföra högre intjäningspotential till bolaget skulle kunna utgöra ett incitament till ett sådant förfarande.	Tilldelning av andelar sker alltid centralt enligt på förhand beslutad ordning. Rådgivare och någon annan befattningshavare som skulle kunna ha ett intresse att favorisera en kund på bekostnad av en annan får inte delta i tilldelningsbesluten.
--	---



Saminvesteringar¹	
<p>Avgifter och provisioner I samband med saminvesteringarna kan Coeli Investment bestämma hur avgifterna för produkterna ska se ut. Coeli Investment och Coeli-gruppen har ett intresse att tjäna så mycket pengar som möjligt, vilket utgör ett incitament att ta ut höga avgifter, vilket är till nackdel för investerarna.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Coeli och Coeli Investment ska verka för att hålla nödvändiga avgifter så låga som möjligt.• Avgifter och provisioner ska vara rimliga och transparenta gentemot investerarna.• De avgifter och provisioner som förekommer ska inte överstiga branschstandard och ska vara rimliga i beaktande till Bolagets insatser gällande rådgivning, marknadsföring och administration i samband med distributionen.• Avgiftsstrukturen ska aldrig vara sådan att den underminerar den förväntade avkastningen.• Coeli bedömer avgiftsstrukturen utifrån kriterierna ovan inför varje produkt. Bedömningen dokumenteras.
<p>Avkastningsfördelning Med beaktande av ovan nämnda saminvestering som kunderna gör med Coeli investment så har Coeli Investment en sådan position att de kan påverka beslutet över hur avkastningen från investeringen fördelas mellan Coeli Investment och investerarna. Detta görs i regel genom att olika aktieslag ges olika villkor för utdelning. Coeli Investment har därför ett incitament att ställa villkor som är fördelaktiga för sig själv på investerarnas bekostnad.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Villkoren för hur avkastningen fördelas mellan Coeli Investment och investerarna ska vara rättvisa och attraktiva för båda parter. Avkastningsfördelningen ska vara rimlig och utgöra ett ändamålsenligt incitament för Coeli Investment, i de fall Coeli Investment deltar i förvaltningen av bolaget, att prestera väl vilket gagnar alla parter.• Med anledningen av ovanstående har Coeli satt vissa ramar för hur villkoren ska se ut för att Coeli ska anta distributionsuppdraget.• Coeli ska vara transparent med avkastningsfördelningen och erbjuda lättförståelig information till investerarna. Sådan information ska åtminstone innehålla scenarioanalyser av hur avkastningsfördelningen slår ut i ett negativt, neutralt respektive positivt avkastningsscenario. Coeli säkerställer inför varje kapitalresning till saminvesteringar att informationen finns.
<p>Förtida avyttringar Med beaktande av tidigare nämnda saminvestering kan Coeli Investment mot förmodan behöva sälja sitt innehav. Vid dessa situationer ligger det nära till hands att sälja till en investerare. Affären hanteras sannolikt i sådana fall av Coeli. Detta innebär en intressekonflikt då Coeli å ena sidan har en omsorgsplikt gentemot sin kund och å andra</p>	<ul style="list-style-type: none">• Vid saminvesteringar ska Coeli Investment som utgångspunkt ha samma investeringshorisont som övriga investerare. Förtida avyttringar får endast ske i undantagsfall.• Coeli Investment ska göra en noggrann analys inför investeringen och slutsatsen av analysen ska med rimlig säkerhet visa att bolaget inte kommer att ha ett behov eller intresse att avyttra investeringen innan löptidens slut. Om produkten inte har en förutbestämd löptid, ska

¹ Coeli Investment AB (härefter "Coeli Investment"), ett systerbolag till Coeli, bedriver verksamhet som innebär att det investerar i onoterade bolag i tillväxtfas. Coeli Investment kan även delta i förvaltningen av dessa bolag genom t.ex. styrelsrepresentation. Dessa bolag erbjuds även Coelis kunder att investera i. Kunderna kan investera direkt eller indirekt. Med indirekt menas att kunderna investerar via ett bolag, till exempel en fondstruktur, som erbjuds inom ramen för den investeringsrådgivning som Bolaget tillhandahåller.



<p>sidan ett intresse av att få ett så högt pris som möjligt vilket gagnar sitt närstående bolag. Saminvesteraren kan då orsakas skada genom att denne köper till ett högre pris än nödvändigt.</p>	<p>utgångspunkten i stället vara att investeringen inte avyttras förrän de övriga investerarna har en realistisk möjlighet att avyttra sitt innehav, till exempel genom att produkten tas upp till handel på en börs eller handelsplats och likvid handel uppstår.</p> <ul style="list-style-type: none">• Om Coeli Investment ska avyttra sitt innehav ska köparen i första hand, om möjligt, inte vara en kund till Coeli.• Om köparen är en av Bolagets kunder ska full transparens råda kring vem som är säljaren. Vid en sådan försäljning ska en oberoende värdering inhämtas och kommuniceras till köparen om värdet på investeringen vid avyttringstillfället inte är uppenbart utifrån andra omständigheter. Värderingen ska vara aktuell och bekostas av Coeli Investment som är säljaren i det aktuella fallet.
<p>Styrelse och ledande befattningshavare Eftersom det är Coeli Investment som i regel arrangerar saminvesteringarnas bolagsrättsliga struktur har Coeli Investment möjlighet att utse strukturens styrelse och ledande befattningshavare. Styrelse och ledande befattningshavare kan fatta beslut som sätter Coeli Investments intressen framför de övriga investerarnas intressen.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Coeli Investment har som policy att styrelse och ledande befattningshavare ska tillsättas på en objektiv grund.• Samtliga styrelseledamöter och ledande befattningshavare har inom sitt uppdrag krav att alltid beakta andelsägarens intresse.
<p>Medarbetares saminvestering Medarbetare i Coeli-gruppen kan uppvisa intresse att investera i saminvesteringarna. Det kan leda till intressekonflikter genom att det uppstår konkurrens om tilldelningen i en emission som övertecknas. Tilldelning till medarbetare minskar saminvesteringarnas tilldelning i motsvarande mån, vilket kan vara till nackdel för saminvesteringarna.</p>	<p>Övriga investerare informeras om det är aktuellt att medarbetare ges möjlighet att investera inför varje emission.</p> <p><i>Bolaget vill uppmärksamma att de organisatoriska och administrativa åtgärder som fastställts för att förebygga eller hantera denna intressekonflikt kan inte anses som tillräcklig för att med rimlig säkerhet se till att förhindra att kundernas intressen påverkas negativt.</i></p>
<p>Informationsövertag I samband med saminvesteringar har Coeli, Coeli investment och medarbetare under bolagen ofta en sådan information att de har ett informationsövertag gentemot de övriga investerarna och en möjlighet att besluta över villkoren i saminvesteringen. Dessa omständigheter kan Coeli, Coeli Investment och/eller medarbetare utnyttja till sin fördel, vilket kan vara till nackdel för övriga investerare. Exempelvis om en medarbetare har också investerat i produkten och får negativ information om investeringen och därmed beslutar att sälja sitt innehav för att säkra eventuell vinst innan övriga investerare får den informationen.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Coeli och Coeli Investment ska genom alla tillgängliga medel försöka minimera sitt informationsövertag gentemot övriga investerare. De ska erbjuda lättförståelig, korrekt och tillräcklig information till investerarna inför investering. Detta innebär ett krav på ett informationsmemorandum som i allt väsentligt motsvarar de krav som ställs på innehållet i ett prospekt. Styrelsen för bolaget som reser kapitalet ska ta ansvar för innehållet fullt ut.• Under investeringens fortsatta löptid ska Coeli och Coeli Investment verka för att investerarna får tillräcklig information för att kunna utvärdera investeringens utveckling. Coeli säkerställer att emittenten åtagit sig att löpande informera investerarna om händelser och omständigheter som kan påverka investeringens utveckling.



	<ul style="list-style-type: none">• Coeli och Coeli Investment har en policy att de inte ska utnyttja sitt informationsövertag eller sin möjlighet att påverka villkoren i investeringen på ett sätt som har en negativ inverkan på investerarna och som inte kommuniceras i samband med investeringen.• Det krävs ett förhandsgodkännande från VD innan medarbetare får sälja sitt innehav. Inom detta godkännande bedömer VD syftet med transaktionen för att säkerställa att medarbetaren inte utnyttjar ett informationsövertag.
--	---

Intressekonflikter hänförliga till koncerninterna förhållanden

<p>Uppdrag inom Coeli-gruppen Styrelseledamöter och befattningshavare inom ledningsfunktioner i Coeli-gruppen kan ha styrelseposter och/eller befattningar inom ledning i flera olika bolag i Coeli-gruppen. Genom Coeli Investments saminvestering i onoterade bolag kan även vissa av personer ha ett indirekt ägarintresse i emittenten. Detta kan innebära att en ledamot eller annan befattningshavare tar ett beslut som är till nackdel för Bolaget och till fördel för det andra bolaget. Styrelseledamot eller befattningshavaren kan exempelvis vara mindre benägen att besluta om att avsluta uppdraget med en intern leverantör eller distributionsuppdraget åt emittenten trots att Coelis bästa kräver det. Styrelseledamoten eller befattningshavaren kan också bedöma leverantörens leverans på ett förmånligare sätt vilket kan medföra ett förbättringsåtgärder uteblir till nackdel för Coeli.</p>	<ul style="list-style-type: none">• En styrelseledamot eller befattningshavare i ett bolag ska inte delta i ett beslut där hen har ett väsentligt intresse som kan strida mot endera bolag hen företräder. Styrelseledamöter och befattningshavare som innehar befattningar och/eller styrelseposter i fler än ett bolag i Coeli-gruppen ska, om möjligt, inte delta i beslutsfattande avseende materiella beslut som innefattar en intressekonflikt mellan två eller flera bolag i Coeli-gruppen.• I de fall det gäller ett ägarintresse i en emittents bolag vidtar Coeli fler åtgärder för att minska risken att kunderna påverkas negativt. Beslut att distribuera produkten tas av den operativa enheten av Coeli, produkten ska som huvudregel granskas av ett Investeringsråd som ger en rekommendation om Coeli ska åta sig distributionsuppdraget eller inte, samt investerarna informeras om intressekonflikten i en särskilt upprättat dokument i samband med investering. <p><i>Bolaget vill uppmärksamma att de organisatoriska och administrativa åtgärder som fastställts för att förebygga eller hantera denna intressekonflikt kan inte anses som tillräcklig för att med rimlig säkerhet se till att förhindra att kundernas intressen påverkas negativt.</i></p>
<p>Intern outsourcing Bolaget lägger ut uppdrag på andra bolag inom Coeli-gruppen inom HR, marknad, ekonomi, IT, juridik och diskretionär förvaltning. Därmed finns det en risk att Bolaget lägger ut uppdrag på bolag som inte är bäst lämpade för uppdraget vilket kan påverka Coeli, och i slutändan kunderna, negativt. Kunderna kan påverkas negativt genom att Bolagets organisatoriska och administrativa arrangemang blir ineffektiva eller bristfälliga på grund av de andra bolagen, exempelvis</p>	<p>I enlighet med Bolagets <i>Riktlinjer för outsourcing</i> har Bolaget rutiner för att säkerställa att outsourcingarrangemang uppfyller lämpliga standarder för resultat och kvalitet. I detta syfte ska Coeli genomföra en Due Diligence (företagsbesiktning), riskbedömning och intressekonfliktanalys och vidta avhjälpande åtgärder vid behov.</p>



störningar i IT-driften som påverkar kundernas handel.	
Tillika-anställningar eller outsourcad personal Vissa funktioner inom Coeli-gruppen kan bemannas av personer som är anställda i flera bolag i Coeli-gruppen (tillika-anställningar) eller ett koncerninternt bolag i vilket Bolaget outsourcat ett uppdrag. Detta innebär en risk att dessa medarbetare nedprioriterar eller försummar sina uppgifter gentemot Bolaget till fördel för ett annat bolag inom koncernen.	Coeli ska utvärdera och säkerställa att en tillika-anställning eller outsourcinguppdrag inte medför intressekonflikter som kan vara till nackdel för Bolaget och/eller Bolagets kunder. Detta innebär att den anställde eller uppdragstagaren ska upprätta en årsplan över det arbete som de planerar att utföra för Bolagets räkning. Denna årsplan ska följas upp kontinuerligt.

Intressekonflikter i förhållande till andra intressenter än kunder

Jävssituationer Personer som utövar ägarkontroll inom Coeli, styrelseledamöter, ledande befattningshavare och andra relevanta personer kan ha styrelseuppdrag eller ägande i andra bolag som bedriver konkurrerande verksamhet eller på annat sätt har intressen som är motstridiga Coelis intressen. Detta kan medföra jävssituationer där Coelis och kundernas intressen åsidosätts.	<ul style="list-style-type: none">• Bolaget har i sina vid var tid gällande <i>Riktlinjer för hantering av etiska frågor</i> föreskrivit regler för jävshantering, av vilka det framgår att medarbetare i Bolaget i sin arbetsutövning inte får handlägga frågor i vilka den medarbetaren, eller en till denne närstående juridisk eller fysisk person, har ett personligt intresse.• Styrelseledamöter och uppdragstagare ska informera Bolaget om sina eventuella andra engagemang i samband med att uppdraget för Bolaget påbörjas och löpande under uppdragets gång.• En självständig prövning av eventuellt jäv och intressekonflikter i styrelsen utgör en stående punkt på styrelseagendan och görs av de närvarande styrelseledamöterna vid mötet.• Inför ett styrelsemöte gör Bolagets Chief Compliance Officer en självständig jävsprövning av dagordning och eventuella beslutsunderlag och rekommenderar, om lämpligt, att styrelseledamöterna ska jäva ut sig från beslut som innebär jäv eller intressekonflikt.
Bisysslor Intressekonflikter kan uppstå hos en enskild person när denne åter sig uppdrag i verksamheter utanför Coeli. I en sådan situation kan det vara svårt att urskilja i vilken roll personen agerar och vilket intresse personen företräder, liksom kan bisysslan konkurrera om tid i vilket personen kan försumma sitt arbete åt Coeli till fördel för bisysslan.	<ul style="list-style-type: none">• Medarbetare i Coeli ska omedelbart erbjuda godkännande från VD för uppdrag som ligger utanför anställningen inom Bolaget. VD ansvarar för att bedöma om uppdraget utgör någon intressekonflikt.• Nyanställda ska vid tidpunkten för anställningens påbörjande redovisa sina eventuella uppdrag utanför Bolaget.• VD får endast efter styrelsens godkännande ha uppdrag utanför Bolaget.• En uppdaterad lista på samtliga medarbetares uppdrag utanför Bolaget hålls av HR-funktionen.



<p>Egna affärer Coeli har identifierat att personer med tillgång till information om kunders värdepappersaffärer eller handeln i diskretionärt förvaltade investeringsportföljer kan utnyttja sådan information vid egna värdepappersaffärer. Utnyttjandet kan bestå i att personerna tar värdepapperspositioner som drar fördel av eventuell marknadspåverkan som orsakas av transaktionerna som görs inom Coeli-gruppen.</p>	<p>Samtliga medarbetare och andra relevanta personer ska anmäla sina egna och, i tillämpliga fall, sina närståendes utförda affärer i finansiella instrument på det sätt och i den omfattning som framgår av Coelis vid var tid gällande <i>Riktlinjer för hantering av egna och närståendes affärer</i>.</p>
<p>Internrevision Coeli outsourcar funktionen för internrevision. Uppdragstagaren bedriver även konsultverksamhet. Uppdragstagaren har ett affärsmässigt intresse att få in uppdrag från Coeli. Detta kan leda till att uppdragstagaren försöker vara Coeli till lags och är således inte godtagbart kritisk i sin roll som internrevisor. Uppdragstagaren har även stundom anlitats av Coeli för att ge råd i diverse regulatoriska frågor. Detta kan leda till att uppdragstagarens ställning som en oberoende granskningsfunktion i förhållande till Bolaget undermineras genom att de kan komma att granska de områden som de givit råd om.</p>	<ul style="list-style-type: none">• I enlighet med Bolagets <i>Riktlinjer för outsourcing</i> har Bolaget som rutin för att löpande följa upp funktion för internrevision och säkerställa att de uppfyller lämpliga standarder för resultat och kvalitet. I detta syfte ska Coeli genomföra en förnyad Due Diligence (företagsbesiktning), riskbedömning och intressekonfliktanalys och vidta avhjälpanande åtgärder vid behov.• Bolaget ska i största möjliga mån välja en annan aktör för konsultation.• I de fall Bolaget köper in den rådgivningstjänst som uppdragstagaren erbjuder ska Bolaget utvärdera om det finns en risk att de påverkas i sin roll som oberoende granskningsfunktion. Utvärderingen ska dokumenteras.

6. Publicering och information till kunder

6.1 Riktlinjerna ska publiceras på Coelis hemsida www.coeli.se.

7. Utbildning av medarbetare

7.1 Medarbetare ska genomgå löpande utbildning avseende innehållet i dessa riktlinjer.

Utbildningen ska betona vikten av att identifiera intressekonflikter och varje medarbetares skyldighet att rapportera förekomsten av sådana till Middle Office.

8. Andra relevanta dokument

8.1 Inom Bolaget finns andra interna styrdokument som på ett eller annat sätt berör intressekonflikter:

- Riktlinjer för hantering av etiska frågor
- Riktlinjer för ersättningar
- Riktlinjer för hantering av egna och närståendes affärer
- Riktlinjer för bästa orderutförande
- Riktlinjer för outsourcing



9. Ansvar och administration

9.1 Författare och kontaktperson avseende dessa riktlinjer är Middle Office. Ansvarig för implementering av dessa riktlinjer är VD. Ansvarig för kontroll av efterlevnad av dessa riktlinjer är Chief Compliance Officer.

10. Uppdateringar och ändringar

10.1 Dessa riktlinjer ska regelbundet, dock minst årligen, utvärderas, ses över och antas av styrelsen. Ändringar träder i kraft från den dagen som anges på försättsidan.