



Informationen über den Umgang der Bank mit möglichen Interessenkonflikten

Rechtmäßiges Handeln, Sorgfalt, Redlichkeit, Professionalität, Beachtung von Marktstandards sowie insbesondere das Handeln im Kundeninteresse sind Verpflichtungen, von denen die Bank sich in der Geschäftsbeziehung mit dem Kunden leiten lässt. Interessenkonflikte lassen sich jedoch bei einem Finanzdienstleister, der für seine Kunden eine Vielzahl von Wertpapierdienstleistungen erbringt und in Finanzierungsfragen berät, nicht vollständig ausschließen.

Nachfolgend sind deshalb Informationen über diese möglichen Interessenkonflikte sowie über die grundsätzlichen Vorkehrungen in Bezug auf den Umgang mit diesen Interessenkonflikten aufgeführt.

A Mögliche Interessenkonflikte

Interessenkonflikte können sich zwischen den Interessen des Kunden der Bank und den Interessen der Bank, der Mitarbeiter, der Geschäftsleitung und des Aufsichtsorgans der Bank sowie den Interessen anderer Kunden ergeben. Interessenkonflikte können beispielsweise auftreten bei der Erbringung von Dienstleistungen wie

- der Anlageberatung,
- der Vermittlung bzw. dem An- und Verkauf von Finanzinstrumenten für Kunden,
- der Vermögensverwaltung,
- dem Emissions- und Platzierungsgeschäft,
- dem Depotgeschäft,
- Devisengeschäften im Zusammenhang mit Geschäften in Finanzinstrumenten,
- eigenen Geschäften der Bank in Finanzinstrumenten,
- der Finanzierung von Finanzinstrumenten sowie
- der Weitergabe von Finanzanalysen bzw. Anlageempfehlungen von Dritten.

Dabei können sich Interessenkonflikte insbesondere ergeben

- aus dem eigenen Interesse der Bank oder von Gruppenunternehmen am Absatz von Geldanlageprodukten, sonstigen Finanzinstrumenten und Sachwertanlagen, insbesondere auch dann, wenn die Entscheidungen über den Kauf und Verkauf von Wertpapieren im Rahmen der vertraglichen Vereinbarung getroffen werden, ohne im Einzelfall die Zustimmung des Kunden einzuholen, und Fonds betroffen sind, bei denen die Bank als Fonds-Advisor oder Fonds-Manager tätig ist,
- aufgrund des Erhalts oder der Gewähr von Zuwendungen wie Vermittlungs-, Platzierungs-, Vertriebsfolgeprovisionen, Beratungs- oder Managementvergütungen oder anderen geldwerten Vorteilen von Dritten oder an Dritte im Zusammenhang mit von der Bank erbrachten Wertpapierdienstleistungen bzw. bei Gewähr von Zuwendungen an die Mitarbeiter,
- bei Vereinbarung einer performanceabhängigen Vergütung aus dem Interesse des Beraters oder Verwalters an einer möglichst hohen Performance unter dem Eingehen erhöhter Risiken,

- aufgrund der Aufstellung von Grundsätzen oder Zielen, die den Umsatz, das Volumen oder den Ertrag von empfohlenen bzw. durchgeführten Geschäften betreffen (sogenannte „Vertriebsvorgaben“),
- durch erfolgsbezogene Vergütung von Mitarbeitern,
- aus der Stellung der Bank als Kreditgeber von Emittenten von Finanzinstrumenten
- durch Erlangung und Verwendung von Informationen, die nicht öffentlich bekannt sind,
- durch Verwendung von Informationen aus persönlichen Beziehungen von Geschäftsleitung oder Mitarbeitern der Bank oder mit diesen verbundenen Personen zu Emittenten von Finanzinstrumenten z.B. aufgrund von Aufsichtsratsmandaten,
- durch Verwendung von Informationen aus dem eigenen Handel der Bank sowie
- durch Verwendung von Informationen aus den Geschäften mit Kunden (sogenanntes front bzw. parallel running).

B Vorkehrungen

Um zu vermeiden, dass Interessenkonflikte zum Beispiel die Beratung, Auftragsausführung, Vermögensverwaltung oder die Verwendung von Finanzanalysen beeinflussen, hat die Bank vielfältige organisatorische und arbeits-rechtliche Vorkehrungen getroffen.

Wesentliche Vorkehrungen sind

- die Verpflichtung der Mitarbeiter auf die Einhaltung von angemessenen Standards und von Verhaltensregeln bei Geschäften mit dem Kunden, Geschäften für die Bank oder bei privaten Geschäften,
- die Verpflichtung der Mitarbeiter zu einem Grundsatzgespräch mit dem Kunden vor der Beratung,
- ein am Kundeninteresse ausgerichteter Investmentprozess,
- die Einrichtung einer unabhängigen Compliance-Stelle unter der direkten Verantwortung der Geschäftsleitung, welcher die Identifikation und Überwachung von Interessenkonflikten bei Wertpapiergeschäften obliegt,
- die Vereinbarung von Leitsätzen für Mitarbeitergeschäfte,
- die Führung einer Insiderliste mit Mitarbeitern der Bank, die bestimmungsgemäß Insiderinformationen erhalten können,
- die Beschränkung des internen Informationsflusses gemäß dem „Need-to-Know-Prinzip“, u. a. durch Beschränkung von Systemzugriffsrechten,
- die Offenlegung und regelmäßige Überwachung von Wertpapiergeschäften von Mitarbeitern gegenüber der Compliance-Stelle, bei denen im Rahmen ihrer Tätigkeit Interessenkonflikte auftreten können sowie die arbeitsrechtliche Verpflichtung der Mitarbeiter den Bestimmungen des Insiderrechts Folge zu leisten,



BANKHAUS BAUER

PRIVATBANK

- die Festlegung einheitlicher Regelungen über die Annahme und Gewährung von Zuwendungen und deren Offenlegung,
- die Schaffung von Vertraulichkeitsbereichen, durch die Errichtung von Informationsbarrieren (Chinese Walls),
- die Trennung von Verantwortlichkeiten einschließlich der organisatorischen Trennung des Eigenhandels von den Kundengeschäften, von der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen und damit verbundener Nebendienstleistungen sowie
- ein Vergütungssystem, das feste Vergütungskomponenten einbezieht.

C Zuwendungen

Die Bank bietet im Wertpapierdienstleistungsgeschäft eine individuelle Beratung, umfassende Informationen und Dienstleistungen im Zusammenhang mit dem Erwerb, der Veräußerung und der Verwahrung von Finanzinstrumenten über verschiedene Kommunikationswege an. Dies umfasst auch die fachkundige Beratung der Kunden bei ihren Anlageentscheidungen unter Berücksichtigung der seitens der Kunden überlassenen Informationen zu den jeweiligen Kenntnissen und Erfahrungen der Kunden im Wertpapiergeschäft, ihrer finanziellen Verhältnisse, ihrer Anlageziele und ihrer Risikoneigung. Zudem prüft die Bank auf expliziten und gesondert zu vereinbarenden Wunsch des Kunden im Rahmen eines Beratungsgesprächs mindestens einmal jährlich, ob die im Bestand befindlichen Finanzinstrumente noch für den Kunden geeignet sind. Dieses Dienstleistungsangebot ist mit einem sehr kostenintensiven personellen und technischen Aufwand verbunden. Dieser Aufwand wird auch – soweit rechtlich zulässig – durch Zuwendungen, die die Bank von Vertriebspartnern erhält, gedeckt.

Diese monetären und nicht-monetären Zuwendungen beeinflussen die Unvoreingenommenheit und die Unabhängigkeit der Bank in ihren Dienstleistungen nicht und stehen somit den Interessen der Kunden nicht entgegen. Sie dienen vielmehr und ausschließlich dazu, die Qualität des Dienstleistungsangebots der Bank sowie die hochwertige personelle und technische Infrastruktur im Wertpapierdienstleistungsgeschäft aufrechtzuerhalten sowie stetig zu aktualisieren bzw. zu verbessern.

Nachfolgend erfolgt eine grundsätzliche Information zu möglichen Zuwendungsleistungen, die die Bank erhält oder gewährt. Unabhängig hiervon werden die Kunden vor Geschäftsabschluss über Zuwendungsleistungen im Zusammenhang mit dem einzelnen Geschäftsabschluss informiert.

Im Rahmen des Vertriebs von bestimmten Wertpapieren erhält die Bank einmalig Platzierungsprovisionen in Form entsprechender Abschläge auf den Emissionspreis durch die Wertpapieremittenten bzw. Ausgabeaufschläge bei Verkauf von Investmentfondsanteilen. Sowohl Platzierungsprovisionen als auch Ausgabeaufschläge werden dem Kunden vorab offengelegt

und in der Abrechnung aufgeführt. Darüber hinaus erhält die Bank bei der Vermittlung von Depotanlagen an Fondsgesellschaften oder deren Kooperationspartner sowie bei Vermittlungen von Sachwertanlagen (z.B. geschlossene Investmentvermögen oder Beteiligungen) Vermittlungsprovisionen, die dem Kunden ebenfalls vor Abschluss offengelegt werden. Weiterhin erhält die Bank von den Kapitalverwaltungsgesellschaften, bzw. deren Kooperationspartnern jährliche Vertriebsfolgeprovisionen, die sich prozentual aus dem bei der Bank durchschnittlich während eines Jahres gehaltenen bzw. durch die Bank vermittelten Fondsbestands errechnen. Die maximale Höhe dieses Prozentsatzes ist im Preis- und Leistungsverzeichnis der Bank aufgeführt. Der Prozentsatz für das jeweilige durch den Kunden erworbene Wertpapier bzw. dessen maximale Höhe wird dem Kunden vorab offengelegt. Die Vereinnahmung der oben aufgeführten monetären Zuwendungsleistungen im beratungsfreien Geschäft bzw. im Rahmen der provisionsbasierten Anlageberatung ist gemäß § 70 WpHG zulässig, sofern – wie von der Bank umgesetzt - die Kunden hierüber informiert werden und die Zuwendungen darauf ausgelegt sind, die Qualität der erbrachten Dienstleistungen zu verbessern. Die von der Bank vereinnahmten Zuwendungen werden in einem jährlich zu erstellenden Zuwendungsverzeichnis zusammengestellt und den erfolgten qualitätsverbessernden Maßnahmen gegenübergestellt.

In diesem Zusammenhang wird darauf hingewiesen, dass die Bank bei einzelnen Publikumsfonds als Fonds-Advisor oder als Fonds-Manager beauftragt ist. Für diese Tätigkeit erhält die Bank ein entsprechendes Dienstleistungshonorar, dessen prozentuale Höhe dem Kunden ebenfalls offengelegt wird, auch wenn dieses Honorar nicht unter die Definition der hier maßgeblichen Zuwendungen fällt. Das Dienstleistungshonorar setzt sich hierbei aus einem fixen Prozentsatz bezogen auf das Fondsvolumen sowie aus einem variablen Anteil, der in Abhängigkeit der Performance des Fonds anfällt, zusammen.

Zudem erhält die Bank von anderen Dienstleistern bzw. Vertriebspartnern als unterstützende Sachleistungen nicht-monetäre Zuwendungen in Form von unentgeltlichen Broschüren, Informationsmaterialien, Formularen und Vertragsunterlagen sowie in Form von unentgeltlichen fachbezogenen Informationsveranstaltungen oder Schulungen.

Die Mitarbeiter der Bank selbst dürfen Zuwendungen nur annehmen, wenn die Annahme dem Gebot der Höflichkeit entspricht, die Zuwendung nicht unverhältnismäßig und die Gefahr einer unsachgemäßen Beeinflussung ausgeschlossen ist.

Zuwendungen von der Bank an Dritte können im Rahmen der Zuführung von einzelnen Geschäften erfolgen, die in der Regel als erfolgsbezogene Provisionsleistungen geleistet und dem Kunden ebenfalls offengelegt werden.



BANKHAUS BAUER

PRIVATBANK

D Sonstiges

Die Einhaltung der getroffenen Vorkehrungen in Bezug auf den Umgang mit Interessenkonflikten wird regelmäßig durch die interne und externe Revision geprüft.

Sollten die Vorkehrungen nicht ausreichen, eine Beeinträchtigung der Kundeninteressen zu vermeiden, wird die Bank dem Kunden den zugrunde liegenden Interessenkonflikt vor einer Beratung und vor einem Geschäftsabschluss offenlegen.

Auf Wunsch des Kunden werden durch die Bank weitere Einzelheiten zum Umgang der Bank mit möglichen Interessenskonflikten zur Verfügung gestellt.

(Stand 10/2024).