

Information über den Umgang mit Interessenkonflikten

Fassung Januar 2018

Interessenkonflikte lassen sich bei einer Universalbank, die für ihre Kunden eine Vielzahl von Wertpapierdienstleistungen erbringt sowie Unternehmen finanziert und berät, nicht immer ausschließen. In Übereinstimmung mit den Vorgaben des Wertpapierhandelsgesetzes und der Verordnung (EU) 2017/565 informieren wir Sie nachfolgend über unsere weitreichenden organisatorischen Vorkehrungen zum Umgang mit Interessenkonflikten. Auf Wunsch stellen wir Ihnen darüber hinaus weitere Einzelheiten zur Verfügung.

Interessenkonflikte können sich ergeben zwischen unserer Bank, anderen Unternehmen unserer Gruppe sowie unseres Mutterkonzerns Skandinaviska Enskilda Banken AB, Stockholm, unserer Geschäftsleitung, unseren Mitarbeitern, vertraglich gebundenen Vermittlern oder anderen Personen, die mit uns verbunden sind, und unseren Kunden oder zwischen unseren Kunden.

Interessenkonflikte können sich insbesondere ergeben:

- In der Anlageberatung und in der Vermögensverwaltung aus dem eigenen Umsatzinteresse der Bank am Absatz von Finanzinstrumenten, insbesondere konzerneigener Produkte
- Bei Erhalt oder Gewähr von Zuwendungen (beispielsweise Platzierungs-/Vertriebsfolgeprovisionen/geldwerten Vorteilen) von Dritten oder an Dritte im Zusammenhang mit Wertpapierdienstleistungen für Sie
- Durch erfolgsbezogene Vergütung von Mitarbeitern und Vermittlern
- Bei Gewähr von Zuwendungen an unsere Mitarbeiter und Vermittler
- Aus anderen Geschäftstätigkeiten unseres Hauses, insbesondere dem Interesse der Bank an Eigenhandelsgewinnen und am Absatz eigen emittierter Wertpapiere
- Aus Beziehungen unseres Hauses mit Emittenten von Finanzinstrumenten, etwa bei Bestehen einer Kreditbeziehung, der Mitwirkung an Emissionen, bei Kooperationen
- Bei der Erstellung von Anlageempfehlungen über Finanzinstrumente oder Emittenten
- Bei der Erstellung von Empfehlungen oder Vorschlägen einer Anlagestrategie
- Durch Erlangung von Informationen, die nicht öffentlich bekannt sind
- Aus persönlichen Beziehungen unserer Mitarbeiter oder der Geschäftsleitung oder der mit diesen verbundenen Personen
- Bei der Mitwirkung dieser Personen in Aufsichts- oder Beiräten

Das Konzept unseres Hauses zum Umgang mit Interessenkonflikten besteht im Wesentlichen aus folgenden Komponenten:

Zunächst werden regelmäßig bekannte Interessenkonflikte analysiert und gegebenenfalls neue Interessenkonflikte identifiziert. Es werden wirksame organisatorische Maßnahmen geschaffen, um das Entstehen von Interessenkonflikten im Vorhinein zu verhindern. Sollten diese Vorkehrungen im Einzelfall nicht ausreichen, um mit hinreichender Sicherheit eine Beeinträchtigung des Kundeninteresses zu verhindern, legt unser Haus diesen Interessenkonflikt gegenüber dem Kunden offen. Zur Offenlegung gehört auch eine Beschreibung der aus dem jeweiligen Interessenkonflikt resultierenden konkreten Risiken für den Kunden und der von unserem Haus getroffenen Maßnahmen zu deren Begrenzung. Unser Haus führt regelmäßige Kontrollen zur Wirksamkeit unserer Maßnahmen durch und passt diese bedarfsweise an.

Im Rahmen der organisatorischen Vorkehrungen zur Verhinderung von Interessenkonflikten hat unser Haus die Mitarbeiter auf hohe ethische Standards verpflichtet, um zu vermeiden, dass sachfremde Interessen zum Beispiel die Beratung, die Auftragsausführung oder die Vermögensverwaltung beeinflussen.

Wir erwarten von Mitarbeitern unseres Hauses jederzeit Sorgfalt und Redlichkeit, rechtmäßiges und professionelles Handeln, die Wahrung von Marktstandards und insbesondere des Kundeninteresses.

In unserem Hause ist unter der direkten Verantwortung des Vorstandes eine unabhängige Compliance-Stelle eingerichtet, der die Identifikation, die Vermeidung und das Management von Interessenkonflikten obliegt. Hierbei ergreifen wir unter anderem folgende Maßnahmen:

- Schaffung organisatorischer Verfahren zur Wahrung des Kundeninteresses (z.B. Genehmigungsverfahren für neue Produkte)
- Regelung über die Annahme und Gewährung von Zuwendungen sowie deren Offenlegung
- Regelung zum Umgang mit Provisionen, Gebühren, finanziellen oder nicht finanziellen Vorteilen, die unser Haus in Bezug auf das Einrichten einer Emission erhält
- Schaffung von Vertraulichkeits-bereichen durch Errichtung von Informationsbarrieren, Trennung von Verantwortlichkeiten und/oder räumliche Trennung
- Führung einer Insider- bzw. Beobachtungs- und Sperrliste, die der Überwachung sensibler Informationen sowie der Verhinderung des Missbrauchs von Insiderinformationen dient
- Schaffung einer Mitarbeiter-Vergütungsstruktur, die das Handeln der Mitarbeiter im bestmöglichen Kundeninteresse gewährleistet
- Vorhalten von Ausführungsgrundsätze.
- Offenlegung von Wertpapiergeschäften solcher Mitarbeiter gegenüber der Compliance-Stelle, bei denen im Rahmen ihrer Tätigkeit Interessenkonflikte auftreten können
- Schulungen unserer Mitarbeiter
- Interessenkonflikte, die sich nicht durch wirksame organisatorische Maßnahmen vermeiden lassen, werden wir gegenüber den betroffenen Kunden vor einem Geschäftsabschluss oder einer Beratung offenlegen

Auf die folgenden Punkte möchten wir Sie insbesondere hinweisen:

Beim Vertrieb von Wertpapieren erhalten wir in der Regel Zuwendungen von Fondsgesellschaften und Wertpapieremissionshäusern.

Hierzu gehören umsatzabhängige Vertriebsfolgeprovisionen, die von Fondsgesellschaften aus den von ihnen vereinnahmten Verwaltungsgebühren an uns gezahlt werden. Für die Vermittlung von institutionellen Fonds erhält die DSK Hyp AG eine Provision von bis zu 92,5 % der Nettoverwaltungsgebühr. Vertriebsprovisionen, die von Wertpapieremittenten in Form von Platzierungsprovisionen, entsprechenden Abschlägen auf den Emissionspreis (Discount/Rabatt) und in Einzelfällen Vertriebsfolgeprovisionen geleistet werden.

Darüber hinaus vereinnahmen wir Ausgabeaufschläge selbst, soweit wir sie beim Verkauf von Investmentanteilen oder anderen Wertpapieren erheben. Den Erhalt oder die Gewährung von Zuwendungen legen wir unseren Kunden offen.

Schließlich erhalten wir von anderen Dienstleistern im Zusammenhang mit unserem Wertpapiergeschäft geringfügige, geldwerte Vorteile, die wir unseren Kunden ebenfalls offenlegen. Nicht-monetäre Zuwendungen, zum Beispiel in Form von Informationsmaterial und Schulungen. Diese Zuwendungen nutzen wir dazu, unsere Dienstleistungen in der von Ihnen beanspruchten hohen Qualität zu erbringen und kontinuierlich zu verbessern.

Den Erhalt oder die Gewährung von Zuwendungen legt unser Haus unseren Kunden vor Erbringung der Wertpapierdienstleistung offen. Ist der Umfang der Zuwendung vor Erbringung der Wertpapierdienstleistung nicht bestimmbar, legt unser Haus die Art und Weise der Berechnung der Zuwendung offen. Bei fortlaufenden Zuwendungen, die unser Haus im Zusammenhang mit den für unsere Kunden erbrachten Wertpapierdienstleistungen erhält, informieren wir unsere Kunden mindestens einmal jährlich individuell über die tatsächliche Höhe der angenommenen oder gewährten Zuwendungen.

An vertraglich gebundene oder unabhängige Vermittler zahlen wir zum Teil erfolgsbezogene Provisionen und Fixentgelte. Darüber hinaus können gebundene Vermittler auch von Dritten, wie zum Beispiel Fondsgesellschaften, neben den von uns gezahlten Handelsvertreterprovisionen unmittelbar Zuwendungen erhalten.