

## KUNDENINFORMATION IM UMGANG MIT INTERESSENKONFLIKTEN

Interessenkonflikte lassen sich bei Gesellschaften, die für ihre Kunden Tätigkeiten als Finanzanlagenvermittler erbringen, nicht immer ausschließen. In Übereinstimmung mit den Vorgaben der Finanzanlagenvermittlerverordnung (FinVermV) informieren wir Sie daher nachfolgend über unsere weitreichenden Vorkehrungen zum Umgang mit diesen Interessenkonflikten.

Solche Interessenkonflikte können sich ergeben zwischen unserer Gesellschaft, Aktionären unserer Gesellschaft, von unserer Gesellschaft beauftragten externen Dienstleistern, anderen Unternehmen unserer Gruppe (Gruppengesellschaften), unserer Geschäftsleitung, unseren Mitarbeitern, Geschäftsleitern der Gruppengesellschaften, Gesellschaftern oder Dienstleistern oder anderen Personen, die mit uns verbunden sind (sog. relevante Personen), und unseren Kunden oder zwischen unseren Kunden untereinander.

Interessenkonflikte können sich insbesondere ergeben:

- *in der Anlagevermittlung und Anlageberatung aus dem eigenen (Umsatz-) Interesse der Gesellschaft am Absatz von Finanzinstrumenten, insbesondere konzerneigener Produkte;*
- *bei Erhalt oder Gewähr von Zuwendungen (bspw. Platzierungs-/Vertriebsfolgeprovisionen/geldwerten Vorteilen) von Dritten oder an Dritte im Zusammenhang mit unseren Tätigkeiten als Finanzanlagenvermittler für Sie;*
- *durch erfolgsbezogene Vergütung von Mitarbeitern und Vermittlern;*
- *bei der Gewähr von Zuwendungen an unsere Mitarbeiter und Vermittler;*
- *aus anderen Geschäftstätigkeiten unserer Gesellschaft, insbesondere dem Interesse der Gesellschaft am Absatz eigenemittelter Wertpapiere;*
- *aus Beziehungen unserer Gesellschaft oder einer Gruppengesellschaft mit Emittenten von Finanzinstrumenten, etwa bei Bestehen einer Kreditbeziehung, der Mitwirkung an Emissionen, bei Kooperationen;*
- *durch Erlangung von Informationen, die nicht öffentlich bekannt sind (Insiderinformationen);*
- *aus privaten Wertpapiergeschäften von Mitarbeitern;*
- *aus persönlichen Beziehungen unserer Mitarbeiter oder der Geschäftsleitung oder der mit diesen verbundenen Personen oder*
- *bei der Mitwirkung dieser Personen in Aufsichts- oder Beiräten.*

**Interessenkonflikte können dazu führen, dass unsere Gesellschaft nicht im bestmöglichen Interesse des Kunden handelt. Hierdurch kann der Kunde einen finanziellen Nachteil erleiden.**

Um zu vermeiden, dass sachfremde Interessen zum Beispiel die Vermittlung, die Beratung oder die Auftragsausführung beeinflussen, haben wir uns und unsere Mitarbeiter sowie andere relevante Personen auf hohe ethische Standards verpflichtet.

Wir erwarten jederzeit Sorgfalt und Redlichkeit, rechtmäßiges und professionelles Handeln, die Beachtung von Marktstandards, und insbesondere immer die Beachtung des Kundeninteresses.

In unserer Gesellschaft ist unter der direkten Verantwortung der Geschäftsleitung eine unabhängige Compliance-Stelle tätig, der die Identifikation, die Vermeidung und das Management von Interessenkonflikten obliegt.

Im Einzelnen ergreift die Gesellschaft unter anderem folgende Maßnahmen:

- Hinsichtlich des eigenen Umsatzinteresses an konzerneigenen Finanzprodukten: Aufklärung des Kunden über die Emittenten und Anbieter im Rahmen der Kundenerstinformation;
- Hinsichtlich Zusammentreffen von mehreren Kundenaufträgen: Bearbeitung der Kundenaufträge in der Reihenfolge ihres Eingangs bei der Gesellschaft;
- Hinsichtlich Zuwendungen von oder an Dritte: Zahlung von und Vereinnahmung von Zuwendungen von Dritten nur unter der Voraussetzung, dass die Gesellschaft die Existenz, Art und Umfang der Zuwendung oder, soweit sich der Umfang noch nicht bestimmen lässt, die Art und Weise seiner Berechnung dem Kunden vor Abschluss des Vertrages in umfassender, zutreffender und verständlicher Weise offengelegt hat und die Zuwendung nicht entgegen einer ordnungsgemäßen Vermittlung und Beratung im Interesse des Kunden steht;
- Hinsichtlich erfolgsbezogener Vergütung von Mitarbeitern: Die Vergütungsstruktur der Gesellschaft sieht einen hohen Anteil fester Vergütung der Mitarbeiter vor, wobei der variable Vergütungsbestandteil, prozentual gemessen an der festen Vergütung, begrenzt ist. Hierdurch besteht lediglich ein geringer Anreiz für die Mitarbeiter, unverhältnismäßige Risiken für die Kunden einzugehen;
- Hinsichtlich Insiderinformationen: Führung von Insider-, Beobachtungs- bzw. Sperrlisten, in die Finanzinstrumente, in denen es zu Interessenkonflikten kommen kann, aufgenommen werden;

dadurch Überwachung des sensiblen Informationsaufkommens sowie der Verhinderung eines Missbrauchs von Insiderinformationen; außerdem Offenlegung von privaten oder beruflich veranlassten Wertpapiergeschäften durch die Mitarbeiter gegenüber der Compliance-Stelle (sog. Mitarbeitergeschäfte/ Persönliche Geschäfte);

- Hinsichtlich Mitwirkung in Aufsichts- und Beiräten: Keine Weitergabe der durch diese Tätigkeit gewonnenen nicht-öffentlichen Informationen an Fondsmanagement und Research. Jede Übernahme eines Aufsichts- oder Beiratsmandats bedarf zudem der Genehmigung der Geschäftsleitung und ggfs. des Aufsichtsrats der Gesellschaft bzw. der Gruppengesellschaft;
- Generell gilt in der Gesellschaft und ihren Gruppengesellschaften, dass in regelmäßigen Abständen Schulungen besucht werden müssen, um das Bewusstsein der Mitarbeiter und anderer relevanter Personen im richtigen Umgang mit Interessenkonflikten zu schärfen.

**Einige der oben aufgezeigten Maßnahmen zur Bekämpfung der Interessenkonflikte reichen unter Umständen nicht aus, um mit hinreichender Sicherheit zu gewährleisten, dass die Interessen des Kunden nicht geschädigt werden. Es besteht ein Risiko, dass der Kunde einen finanziellen Nachteil erleiden kann, dass unsere Gesellschaft oder eine ihrer Gruppengesellschaften wegen eines Interessenkonflikts, trotz der getroffenen Maßnahmen, zu dessen Ungunsten handelt.**

Trotz der von der Gesellschaft durchgeführten laufenden Kontrollen der Mitarbeiter und der anderen relevanten Personen kann es vorkommen, dass diese Personen aufgrund von persönlichem Fehlverhalten die getroffenen Maßnahmen zur Bewältigung der Interessenkonflikte bewusst umgehen oder fahrlässig nicht beachten und dass diese Vergehen von der Gesellschaft oder der Gruppengesellschaft unentdeckt bleiben. Es ist beispielsweise denkbar, dass diese Personen bewusst oder unbewusst:

- Kundenaufträge nicht in der zeitlichen Reihenfolge des Eingangs bearbeiten, etwa um einen bestimmten Kunden zu bevorzugen;
- Unzulässigerweise Informationen zwischen Personen verschiedener Abteilungen ausgetauscht werden, zwischen denen eine Chinese Wall besteht;
- Mitarbeiter unverhältnismäßig hohe Risiken für einen Kunden eingehen, obwohl dazu wegen des hohen Festgehalts kein finanzieller Anreiz besteht;
- Mitarbeiter eine Transaktion in einem Wertpapier tätigen, welches auf der Sperrliste der Gesellschaft steht, um sich unter Nutzung der vorhandenen Insiderinformationen einen persönlichen Vorteil zu verschaffen;

- Mitarbeiter ihre privaten Wertpapiergeschäfte nicht offenlegen und dadurch die Gesellschaft ein bestimmtes Fehlverhalten des Mitarbeitenden nicht erkennen kann.

**Weitere ggf. bestehende Interessenkonflikte, bei denen sich das Risiko einer Beeinträchtigung der Kundeninteressen nicht 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 erhält die Gesellschaft in der Regel Zuwendungen von Dritten. Hierzu gehören z.B. umsatzabhängige Vertriebsfolgeprovisionen, die aus vereinnahmten Verwaltungsgebühren an die Gesellschaft oder eine Gruppengesellschaft gezahlt werden.

Den Erhalt oder die Gewährung von Zuwendungen legen wir unseren Kunden vor Abschluss des Vertrages offen. Über den genauen Betrag der Zuwendungen wird der Kunde, sofern es sich um eine laufende vertragliche Geschäftsbeziehung handelt, einmal jährlich unterrichtet. Die Gesellschaft oder ihre Gruppengesellschaften können geringfügige nichtmonetäre Vorteile von Dritten annehmen, sofern diese hinsichtlich ihres Umfangs und ihrer Art vertretbar und verhältnismäßig sind und nicht vermuten lassen, dass das Handeln im bestmöglichen Interesse des Kunden beeinträchtigt würde. Nichtmonetäre Vorteile können die Teilnahme an Konferenzen, Seminaren und anderen Bildungsveranstaltungen sein.

**Auf Ihren Wunsch hin werden wir Ihnen gern weitere Einzelheiten zu diesen Grundsätzen zur Verfügung stellen.**