

# Transparenz schaffen – die Basis für eine langfristig erfolgreiche Geschäftsbeziehung

(Stand 1. Januar 2019)

Wir sind davon überzeugt, dass langfristiger Unternehmenserfolg von der Fähigkeit abhängt, geschäftliche Beziehungen nachhaltig und verantwortungsvoll zu gestalten. Ein wesentlicher Aspekt für eine langfristig erfolgreiche Geschäftsbeziehung besteht in der Vermeidung von Interessenkonflikten, um das Risiko der Beeinträchtigung von Kundeninteressen zu verhindern. Dennoch können die getroffenen wirksamen organisatorischen oder verwaltungsmäßigen Vorkehrungen zur Verhinderung oder Bewältigung der Interessenkonflikte nicht ausreichen, um mit hinreichender Sicherheit zu gewährleisten, dass eine Schädigung der Interessen der Kunden vermieden wird. So gilt es, Interessenkonflikte zwischen Kunden, zwischen Kunden und der Fondsdepot Bank GmbH (im nachfolgenden „Bank“ genannt) oder innerhalb der Unternehmensgruppe, welcher die Bank angehört, zu vermeiden. Das Interesse unserer Kunden genießt grundsätzlich Vorrang. Vor diesem Hintergrund und um unserer Verantwortung gerecht zu werden haben wir in schriftlicher Form unter Berücksichtigung der Art, des Umfangs und der Komplexität unserer Geschäfte angemessene Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten festgelegt.

Danach unterliegen beispielsweise sowohl die persönlichen Wertpapiergeschäfte unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als auch die Wahrnehmung von Mandaten und Nebentätigkeiten bei anderen Unternehmen (sowohl intern als auch extern) durch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter strengen Vorschriften und Kontrollen, damit Informationen, zu denen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Zugang haben, nicht unrechtmäßig zum eigenen Vorteil genutzt werden können.

Interessenkonflikte können durch persönliche Beziehungen von Mitarbeitern, der Geschäftsführung der Bank, der Geschäftsführung von Produktgebern und Kooperationspartnern, sowie deren verbundenen Personen entstehen oder aus Beziehungen der Fondsdepot Bank mit Emittenten von Finanzinstrumenten, z.B. bei der Erbringung von Dienstleistungen für Fondsgesellschaften.

Trotz dieser getroffenen wirksamen organisatorischen oder verwaltungsmäßigen Vorkehrungen zur Verhinderung oder Bewältigung der Interessenkonflikte lassen sich in den nachfolgend beschriebenen Fällen Interessenkonflikte nicht vollständig vermeiden. Ein solcher Interessenkonflikt kann unter Umständen aus der Tatsache resultieren, dass wir im Zusammenhang mit der Depotführung und der Abwicklung von Aufträgen eine zeitanteilige Bestandsprovision und/oder Vertriebsprovision, ggf. in der Gestaltung mit variablen Stufen (sog. Staffelp Provisionen) von den die jeweiligen Investmentvermögen aufliegenden Investmentgesellschaften entgegennehmen, solange die Anteile oder Aktien an Investmentvermögen bei uns verwahrt werden. Die Höhe der zeitanteiligen Bestandsprovision berechnet sich in der Regel als prozentualer Anteil des jeweiligen Wertes der verwahrten Anteile oder Aktien an Investmentvermögen. Schließlich gewähren uns Investmentgesellschaften sonstige monetäre Leistungen (z. B. künftige Projektkostenzuschüsse im Zusammenhang mit der Administration von Depots).

Sofern die Bank als Vermögensverwalter tätig wird, darf sie generell keine Zuwendungen annehmen, sofern es sich nicht um geringfügige nicht-monetäre Zuwendungen handelt.

Zudem unterliegen auch unsere Vertriebspartner möglicherweise Interessenkonflikten. Solche können aus der Tatsache resultieren, dass wir den Vertriebspartnern für ihre Dienstleistungen in Abhängigkeit zu den vermittelten Investmentvermögen und Einlagen eine zeitanteilige Bestandsvergütung (Vertriebsfolgeprovision) und/oder sonstige nicht monetäre Zuwendungen (z. B. Schulungen, Incentive-Veranstaltungen, Einladung von Vermittlern, Giveaways) gewähren.

Weiterhin möchten wir Ihnen mitteilen, dass Interessenskonflikte beim Beziehen von Research Reports oder anderen öffentlichen Äußerungen eines Research Analysten entstehen können.

Bei zeitlich befristeten Sparplänen mit einer Kostenvorausbelastung wird Ihnen für den vergünstigten Erwerb von Anteilen oder Aktien an Investmentvermögen ein Abschlussentgelt berechnet.

Nähere Informationen zu den genannten monetären und nicht monetären Zuwendungen und Kosten erhalten Sie in der gesetzlich vorgeschriebene Kosteninformation, die im Fall des reinen Ausführungsgeschäftes standardisiert erfolgt.

Sofern die Bank für Sie als Vermögensverwalter tätig wird, ergeben sich einige Besonderheiten: Hier beauftragen Sie uns mit der Verwaltung ihrer Kapitalanlage und delegieren damit auch die Entscheidung über den Kauf und Verkauf von Finanzinstrumenten an uns. Wir – oder ggf. von uns beauftragte Asset manager treffen diese Entscheidungen der mit Ihnen vereinbarten Anlagerichtlinie.

Um den sich daraus ergebenden Interessenkonflikten entgegenzuwirken, wurden bei uns spezielle organisatorische Maßnahmen errichtet. Ein typischer Interessenkonflikt ergibt sich z. B. aus der Vereinbarung einer performanceabhängigen Vergütung, da dabei nicht auszuschließen ist, dass der Vermögensverwalter zur Erzielung einer möglichst hohen Performance und damit einer erhöhten Vergütung unverhältnismäßige Risiken eingeht. Zur Vermeidung eines solchen Verhaltens werden besondere interne Überwachungs- und Kontrollhandlungen vorgenommen.

Auch möchten wir Sie darauf hinweisen, dass Dezimalstellen bei der Berechnung der Stücke im Vergleich zur Preisfeststellung der Investmentgesellschaft mitunter nur verkürzt dargestellt werden. Hierbei erfolgt eine kaufmännische Rundung auf drei Dezimalstellen.

Abschließend möchten wir Sie darüber informieren, dass wir Transaktionen in Anteilen oder Aktien an Investmentvermögen grundsätzlich über die jeweiligen Investmentgesellschaften abwickeln. Auch wenn über andere Bezugsquellen, wie z. B. über die Börse, im Einzelfall günstigere Erwerbskonditionen möglich sein sollten, sehen wir diese Art der Abwicklung unter Berücksichtigung aller Umstände als die für Sie vorteilhaftere Abwicklung an.

Geldanlage ist Vertrauenssache. Dieser Verantwortung sind wir uns bewusst und nehmen diese Verantwortung gerne an.