

Information über den Umgang mit Interessenkonflikten

Die Commerzbank International S.A. (im Folgenden die „Bank“) ist eine international agierende Universalbank, die ihren Kunden für eine Vielzahl von Dienstleistungen rund um die Vermögensanlage in Wertpapieren zur Verfügung steht. Gleichzeitig ist sie Kreditgeber für Unternehmen und andere Institutionen und berät diese in Fragen der Finanzierung. Die Bank ist bestrebt, Interessenkonflikte, die in diesem Zusammenhang entstehen können, zu vermeiden. Dafür hat die Bank eine Vielzahl von Vorkehrungen getroffen. Dennoch kann nicht ausgeschlossen werden, dass es in Einzelfällen zu solchen Interessenkonflikten kommt. In diesen Fällen geht die Bank damit stets professionell und unter strenger Berücksichtigung der Kundeninteressen um.

In Übereinstimmung mit den luxemburgischen gesetzlichen Vorgaben erhalten Sie nachfolgend ausführliche Informationen über die weitreichenden Vorkehrungen der Bank zum Umgang mit solchen Interessenkonflikten.

Interessenkonflikte können sich ergeben zwischen der Bank, anderen Unternehmen des Konzerns, der Geschäftsleitung, den Mitarbeitern der Bank oder anderen Personen, die mit der Bank verbunden sind, und den Kunden der Bank oder aber auch zwischen einzelnen Kunden der Bank.

Interessenkonflikte können insbesondere entstehen

- in der Anlageberatung und in der Vermögensverwaltung aus dem eigenen (Umsatz-) Interesse der Bank am Absatz von Finanzinstrumenten;
- bei Erhalt oder Gewähr von Zuwendungen (bspw. Platzierungs-/laufenden Vertriebsfolgeprovisionen/geldwerten Vorteilen) von Dritten oder an Dritte im Zusammenhang mit Wertpapierdienstleistungen;
- durch erfolgsbezogene Vergütung von Mitarbeitern und Vermittlern;
- bei Gewähr von Zuwendungen an Mitarbeiter und Vermittler der Bank;
- aus anderen Geschäftstätigkeiten der Bank, insbesondere dem Interesse der Bank an Eigenhandelsgewinnen und am Absatz eigener emittierter Wertpapiere;
- aus Beziehungen der Commerzbank mit Emittenten von Finanzinstrumenten, etwa bei Bestehen einer Kreditbeziehung, der Mitwirkung an Emissionen, bei Kooperationen;

- durch Erlangung von Informationen, die nicht öffentlich bekannt sind;
- aus persönlichen Beziehungen der Mitarbeiter oder der Geschäftsleitung oder der mit diesen verbundenen Personen oder
- bei der Mitwirkung dieser Personen in Aufsichts- oder Beiräten.

Wo immer sich geschäftliche Interessen gegenüberstehen, kann es zu Interessenkonflikten kommen. Die Bank setzt alles daran, solche Konflikte von vornherein auszuschließen. Dies ist allerdings nicht immer möglich.

Daher erwartet die Bank von ihren Mitarbeitern jederzeit Sorgfalt und Redlichkeit, rechtmäßiges und professionelles Handeln, die Beachtung von Marktstandards, und insbesondere immer die Beachtung des Kundeninteresses. Die Mitarbeiter der Bank sind verpflichtet, bestimmte Standards und Verhaltenspflichten zu beachten.

Die Integrität und Qualität der Bank dokumentiert sich in ihrem professionellen Umgang mit Interessenkonflikten. Daher ist in der Bank unter der direkten Verantwortung der Geschäftsleitung eine unabhängige Compliance-Stelle tätig, der die Überwachung der Identifikation, Vermeidung und des Managements von Interessenkonflikten durch die Geschäftsbereiche obliegt.

Im Einzelnen ergreift die Bank u.a. folgende Maßnahmen:

- Schaffung organisatorischer Verfahren zur Wahrung des Kundeninteresses in der Anlageberatung und der Vermögensverwaltung;
- Regelungen über die Annahme und Gewährung von Zuwendungen sowie deren Offenlegung;
- Schaffung von Vertraulichkeitsbereichen durch Errichtung von Informationsbarrieren, die Trennung von Verantwortlichkeiten und/oder räumliche Trennung;
- Führung einer Insider- bzw. Beobachtungsliste, die der Überwachung des sensiblen Informationsaufkommens sowie der Verhinderung eines Missbrauchs von Insiderinformationen dient;
- Führung einer Sperrliste, die unter anderem dazu dient, möglichen Interessenkonflikten durch Geschäfts- oder Beratungsverbote oder ein Verbot der Veröffentlichung von Finanzanalysen zu begegnen;

- Offenlegung von Wertpapiergeschäften solcher Mitarbeiter gegenüber der Compliance- Stelle, bei denen im Rahmen ihrer Tätigkeit Interessenkonflikte auftreten können.
- Schulungen ihrer Mitarbeiter;
- Interessenkonflikte, die sich nicht vermeiden lassen, wird die Bank gegenüber den betroffenen Kunden vor einem Geschäftsabschluss oder einer Beratung offen legen.

Folgende Punkte sind besonders zu beachten:

Beim Vertrieb von Wertpapieren erhält die Bank in der Regel Zuwendungen von Fondsgesellschaften und Wertpapieremissionshäusern. Hierzu gehören umsatzabhängige laufende Vertriebsprovisionen, die von Fondsgesellschaften aus den von ihnen vereinnahmten Verwaltungsgebühren an die Bank gezahlt werden sowie Vertriebsprovisionen, die von Wertpapieremissionshäusern vor allem in Form von Platzierungsprovisionen oder Abschlägen auf den Emissionspreis geleistet werden. Darüber hinaus vereinnahmt die Bank Ausgabeaufschläge selbst, soweit sie beim Verkauf von Investmentanteilen oder anderen Wertpapieren erhoben werden. Zuwendungen legt die Bank ihren Kunden gegenüber offen. Die Vereinnahmung dieser Zuwendungen und sonstiger Anreize dient der Bereitstellung effizienter und qualitativ hochwertiger Infrastrukturen für den Erwerb und die Veräußerung von Finanzinstrumenten. Gleichzeitig wird auf diesem Wege der Aufwand für die Beratung gedeckt, die die Kunden der Bank in Anspruch nehmen oder jederzeit in Anspruch nehmen können. Hierbei werden den Kunden der Bank im Einklang mit den gesetzlichen Vorgaben stets diejenigen Finanzinstrumente empfohlen, die für sie geeignet sind. Dies schließt nicht aus, dass durch interne vertriebssteuernde Maßnahmen unter jederzeitiger Beachtung der Eignung für den individuellen Kunden bestimmte Produkte, insbesondere konzern-eigene, bevorzugt empfohlen werden. So wählt die Bank im Rahmen der Anlageberatung zu Investmentfonds und Zertifikaten ihre Empfehlungen aus einer breiten Palette bank- und konzern-eigener Produkte aus. Daneben werden auch Produkte ausgewählter und qualifizierter konzern-fremder Vertriebspartner empfohlen.

In der Vermögensverwaltung wird das Ermessen des Vermögensverwalters bei Entscheidungen über Kauf und Verkauf von Wertpapieren durch die zuvor mit dem Kunden vertraglich vereinbarten Anlagerichtlinien konkretisiert. Die Anlageentscheidungen orientieren sich insbesondere an einem am Kundeninteresse ausgerichteten Investmentauswahlprozess. Unabhängig davon legt die Bank auch in der Vermögensverwaltung Zuwendungen ihren Kunden gegenüber offen.

Schließlich erhält die Bank von anderen Dienstleistern im Zusammenhang mit ihrem Wertpapiergeschäft unentgeltliche Zuwendungen wie Finanzanalysen oder sonstiges Informationsmaterial, Schulungen und zum Teil technische Dienste und Ausrüstung für den Zugriff auf Dateninformations- und Verbreitungssysteme. Die Entgegennahme derartiger Zuwendungsleistungen steht nicht in unmittelbarem Zusammenhang mit Dienstleistungen am Kunden; die Bank nutzt diese Zuwendungen dazu, ihre Dienstleistungen in der vom Kunden geforderten hohen Qualität zu erbringen und fortlaufend zu verbessern.

An Zuführer oder Vermittler, die der Bank Kunden oder einzelne Geschäfte vermitteln, werden zum Teil erfolgsbezogene Provisionen und fixe Entgelte bezahlt. Darüber hinaus können Vermittler auch von Dritten, insbesondere Fondsgesellschaften und Wertpapieremissionshäusern, neben den durch die Bank gezahlten Handelsvertreterprovisionen unmittelbar Zuwendungen erhalten.