



## Conflict of Interest Policy

### Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten

Interessenkonflikte lassen sich insbesondere bei Instituten, die für ihre Kunden eine Vielzahl von Wertpapierdienstleistungen erbringen sowie Unternehmen finanzieren und beraten, nicht immer ausschließen. In Übereinstimmung mit den Vorgaben des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) informieren wir Sie daher nachfolgend über unsere weitreichenden Vorkehrungen zum Umgang mit diesen Interessenkonflikten.

Solche Interessenkonflikte können sich ergeben zwischen unseren Kunden und unserem Haus (nachfolgend „Bank“), anderen Unternehmen unserer Gruppe, unserer Geschäftsleitung, unseren Mitarbeitern, vertraglich gebundenen Vermittlern oder anderen Personen, die mit uns verbunden sind, oder zwischen unseren Kunden.

Interessenkonflikte können sich insbesondere ergeben:

- in der **Anlageberatung** und in der **Vermögensverwaltung** aus dem eigenen (Umsatz-) Interesse der Bank am Absatz von Finanzinstrumenten;
- bei Erhalt oder Gewähr von **Zuwendungen** (z.B. Platzierungs- oder Vertriebsfolgeprovisionen, geldwerte Vorteile) von Dritten oder an Dritte im Zusammenhang mit Wertpapierdienstleistungen für Kunden;
- durch **erfolgsbezogene Vergütung** von Mitarbeitern und Vermittlern;
- bei Gewähr von **Zuwendungen** an Mitarbeiter und Vermittler der Bank;
- aus **anderen Geschäftstätigkeiten** der Bank;
- aus **Beziehungen** der Bank mit **Emittenten** von Finanzinstrumenten, etwa bei Bestehen einer Kreditbeziehung, der Mitwirkung an Emissionen sowie bei Kooperationen;
- bei der Erstellung von **Finanzanalysen** über Wertpapiere, die Kunden zum Erwerb angeboten werden;
- durch Erlangung von **Informationen**, die **nicht öffentlich** bekannt sind;
- aus **persönlichen Beziehungen** der Mitarbeiter der Bank oder der Geschäftsleitung oder der mit diesen verbundenen Personen
- bei der Mitwirkung dieser Personen in **Aufsichts- oder Beiräten**.

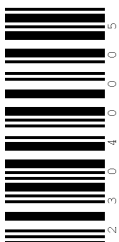
Um zu vermeiden, dass sachfremde Interessen z.B. die Beratung, Auftragsausführung, Vermögensverwaltung oder Finanzanalyse beeinflussen, haben wir uns und unsere Mitarbeiter auf hohe ethische Standards verpflichtet. Wir erwarten jederzeit Sorgfalt und Redlichkeit, rechtmäßiges und professionelles Handeln, die Beachtung von Marktstandards und insbesondere immer die Beachtung des Kundeninteresses. Unsere Mitarbeiter sind verpflichtet, dieses Standards und Verhaltenspflichten zu beachten.

In unserem Haus ist 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 ergreifen wir unter anderem die folgenden Maßnahmen:

- Schaffung organisatorischer Verfahren zur Wahrung des Kundeninteresses in der Anlageberatung und in der Vermögensverwaltung, z.B. durch Genehmigungsverfahren für neue Produkte;
- Regelungen über die Annahme und Gewähr 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 von Finanzanalysen zu begegnen;
- 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 vermeiden lassen, werden wir gegenüber den betroffenen Kunden vor einem Geschäftsabschluss oder einer Beratung offenlegen.

### Auf die folgenden Punkte möchten wir Sie insbesondere hinweisen:

1. Die Bank erhält im Zusammenhang mit der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen zusätzlich zu den im Preis- und Leistungsverzeichnis ausgewiesenen Entgelten umsatzabhängige Zahlungen (nachfolgend „Zuwendungen“) von Emittenten, Depotbanken, Kapitalanlagegesellschaften oder ausländischen Investmentgesellschaften (nachfolgend zusammen „Emittenten“) sowie den mit diesen Unternehmen verbundenen Unternehmen. Die Bank leitet im Rahmen vermittelter Kundenverbindungen erhaltene Zuwendungen ganz oder teilweise an Vertriebspartner (z.B. vertragliche gebundene Vermittler, Anlageberater, Anlagevermittler) weiter. Einzelheiten zu Existenz, Art und Umfang solcher Zuwendungen legt die Bank gegenüber dem Kunden wie folgt offen:
  - Vertriebsvergütungen werden als Platzierungs- und als Vertriebsfolgeprovisionen gezahlt.





## Conflict of Interest Policy

- Platzierungsprovisionen fallen beim Vertrieb von Investmentfonds und anderen Finanzinstrumenten an. Sie werden von den Emittenten dieser Wertpapiere als einmalige, umsatzabhängige Vergütung an die Bank geleistet. Die Höhe der Platzierungsprovisionen entspricht in der Regel dem beim Kauf von Investmentfondsanteilen oder anderen Finanzinstrumenten anfallenden Ausgabeaufschlag (Agio). Diesen Ausgabeaufschlag leitet die Bank bis zu 100% an Vertriebspartner weiter. Der Ausgabeaufschlag beträgt bei Investmentfondsprodukten regelmäßig (in Prozent des Anlagebetrages)
  - bei Geldmarktfonds: bis 3%
  - bei Rentenfonds: bis 5%
  - bei offenen Immobilienfonds: bis 6%
  - bei Aktienfonds: bis 6%
  - bei Mixed Assets (Portfoliofonds) bis 5%

Emittenten von strukturierten Produkten, insbesondere von Zertifikaten, vergüten die Platzierungsprovision gegebenenfalls in Form eines Abschlags oder eines Teils des Emissionspreises, der unmittelbar oder zeitlich gestreckt berechnet wird. Die Höhe dieser Vergütung unterscheidet sich von Emittent zu Emittent und beträgt maximal bis zu 6% des jeweiligen Anlagebetrages. Zudem erhält die Bank von Emittenten strukturierter Produkte ggfls. für eine begrenzte Vertriebsphase bereits emittierter Produkte Vertriebsprovisionen in einer Höhe bis zu 1%. Auch diese Zuwendungen leitet die Bank bis zu 100% an Vertriebspartner weiter.

- Vertriebsfolgeprovisionen fallen im Zusammenhang mit dem Verkauf der Investmentanteile und anderen Finanzinstrumente an. Die Vertriebsfolgeprovisionen orientieren sich am jeweiligen Bestandsvolumen bzw. Nettoinventarwert der vom Kunden gehaltenen Depotwerte (z.B. Investmentfondsanteile) und werden in der Regel aus der für das jeweilige Produkt festgelegten Managementgebühr heraus bezahlt. Sie werden von den Emittenten als wiederkehrende, bestandsabhängige Vergütung an die Bank geleistet. Die Höhe der Provision beträgt in der Regel beispielsweise bei Geldmarktfonds zwischen 0 und 0,2% pro Jahr, bei Rentenfonds zwischen 0 und 0,6% pro Jahr, bei offenen Immobilienfonds zwischen 0 und 0,3% pro Jahr, bei Aktienfonds zwischen 0 und 1,0% pro Jahr, bei Mixed Assets (Portfoliofonds) zwischen 0 und 1,0% pro Jahr. Auch diese Zuwendung leitet die Bank bis zu 100% an Vertriebspartner weiter.
  - Die Höhe der jeweiligen Platzierungs- und der Vertriebsfolgeprovisionen variiert je nach Emittenten und Produkt und ist in der Höhe zum Teil abhängig von so genannten Provisionsstaffeln, die von den Emittenten nach Volumenmengen vorgegeben und entsprechend gezahlt werden. Die exakte betragsmäßige Höhe lässt sich daher z.T. erst nach Durchführung der Transaktionen bzw. nach Abrechnung der Provisionen ermitteln. Auf Wunsch des Kunden werden ihm diese Beträge von der Bank mitgeteilt. Weitere Informationen über die Höhe der Zuwendungen im Einzelfall sind auf Nachfrage jederzeit bei der Bank erhältlich.
  - Geldwerte Vorteile werden gegebenenfalls von den Emittenten der Finanzinstrumente in Form von Training, Fortbildung oder Vertriebsunterstützung sowie der Teilnahme an kulturellen oder gesellschaftlichen Anlässen an Mitarbeiter der Bank gewährt.
  - Die vorstehend genannten Zuwendungen dienen der Bereitstellung und der Aufrechterhaltung einer effizienten und qualitativ hochwertigen Infrastruktur. Die Höhe der Zuwendungen für ein konkretes Wertpapier werden wir Ihnen auf Nachfrage, im Fall der Anlageberatung unaufgefordert vor dem Abschluss eines Geschäftes offenlegen.
2. In der **Vermögensverwaltung** haben Sie als Kunde die Verwaltung und damit auch die Entscheidung über den Kauf und Verkauf von Finanzinstrumenten auf Ihren Vermögensverwalter delegiert. Damit treffen wir im Rahmen der mit Ihnen vereinbarten Anlagerichtlinien die Entscheidungen über Käufe und Verkäufe, ohne Ihre Zustimmung einzuholen. Diese Konstellation kann einen bestehenden Interessenkonflikt verstärken. Den hieraus resultierenden Risiken begegnen wir durch geeignete organisatorische Maßnahmen, insbesondere einen am Kundeninteresse ausgerichteten Investmentauswahlprozess. Unabhängig davon legen wir Ihnen vor Abschluss einer Vermögensverwaltung die Größenordnung der Zuwendungen offen und legen hierüber Rechnung.
  3. Ein weiterer bei der **Vermögensverwaltung** typischer Interessenskonflikt kann sich bei der Vereinbarung einer performanceabhängigen Vergütung ergeben. Hier ist nicht auszuschließen, dass der Vermögensverwalter zur Erzielung einer möglichst hohen Performance und damit einer erhöhten Vergütung unverhältnismäßige Risiken eingeht. Eine Risikoreduzierung wird hier unter anderem durch interne Überwachung der getroffenen Anlageentscheidungen und durch die Kombination mit anderen festen Vergütungskomponenten erzielt.
  4. Schließlich erhalten wir von anderen Dienstleistern im Zusammenhang mit unserem Wertpapiergeschäft **unentgeltliche Zuwendungen** wie Finanzanalysen oder sonstiges Informationsmaterial, Schulungen und zum Teil technische Dienste und Ausrüstung für den Zugriff auf Drittinformations- und -verbreitungssysteme. Die Entgegennahme derartiger Zuwendungsleistungen steht nicht in unmittelbarem Zusammenhang mit den Ihnen gegenüber erbrachten Dienstleistungen; wir nutzen auch diese Zuwendungen dazu, unsere Dienstleistungen in der von Ihnen beanspruchten hohen Qualität zu erbringen und fortlaufend zu verbessern.



## Conflict of Interest Policy

5. An vertraglich gebundene **Vermittler**, die uns mit oder ohne Bezug zu einem konkreten Geschäft Kunden oder einzelne Geschäfte zuführen, zahlen wir zum Teil erfolgsbezogene **Provisionen** und **Fixentgelte**. Darüber hinaus können vertraglich gebundene Vermittler auch von Dritten, insbesondere Fondsgesellschaften und Wertpapieremissionshäusern, neben den von uns gezahlten Handelsvertreterprovisionen unmittelbar Zuwendungen erhalten.
6. Auch in von uns erstellten oder verbreiteten Finanzanalysen informieren wir entsprechend den gesetzlichen Vorgaben über relevante potenzielle Interessenkonflikte.
7. Auf Ihren Wunsch werden wir Ihnen weitere Einzelheiten zu diesen Grundsätzen zur Verfügung stellen.