

Interessenkonfliktpolitik

1 Grundlagen

1.1 Allgemeine Grundlagen

Definition eines Interessenkonflikts:

Jede Situation, die dem Einfluss von mindestens zwei einander widerstrebenden Faktoren unterliegt. Bei einem Interessenkonflikt im Sinne der MiFID stellt stets der Kunde, dem gegenüber die Wertpapierdienstleistung erbracht wird, den einen Faktor dar, die andere Seite bildet die Bank, wobei jedoch auch Situationen denkbar sind, in denen mehrere Faktoren auf Seiten der Bank im Konflikt zu den Kundeninteressen stehen.

Interessenkonflikte erfordern regelmäßig eine ausgewogene Regulierung zwischen den Zielen, und die gesetzlichen Bestimmungen verlangen, dass dem Ziel der unabhängigen und unbeeinflussten Wertpapierdienstleistung zum Schutz und Wahrung der Interessen des Kunden die höchste Priorität eingeräumt wird.

1.2 Gesetzliche Grundlagen

Das Gesetz vom 13. Juli 2007 i. V. m. mit der Richtlinie 2004/39 EG (hier insbes. Art. 13,18 I, Art. 21, nicht abschließend) der Durchführungsrichtlinie 2006/73 EG sowie der Großherzoglichen Verordnung vom 13. Juli 2007 und dem Rundschreiben der örtlichen Aufsichtsbehörde für Banken, CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier) 07/307.

2 Konzept

2.1 Grundsätze

In diesem Konzept ist der Beachtung – und ggf. Regelung – potenzieller Interessenkonflikte im Bereich der Wertpapierdienst- und -nebenleistungen besondere Bedeutung beizumessen.

Regelungsbedürftig sind daher alle denkbaren und tatsächlichen Konflikte, soweit sich diese auf die Wertpapierdienstleistung auswirken bzw. auswirken können, z.B. bei der Wertpapierberatung, der Vermögensverwaltung, der Orderannahme und –ausführung sowie bei erteilten Mandaten. Vermögensnachteile sind durch ein effektives Management nach Möglichkeit zu vermeiden.

2.2 Betroffene Mitarbeiter und Geschäftsbereiche

Die Beachtung der sich aus den Vorschriften des Gesetzes i. V. m. der Richtlinie ergebenden Verbote, Gebote und Pflichten ist für alle Mitarbeiter, die im Wertpapiergeschäft tätig sind, verbindlich, nicht delegierbar und höchste Priorität. Die Verletzung dieser Pflichten kann einen erheblichen Vertrauensverlust auf Kundenseite zur Folge haben und damit zu erheblichem Schaden für die Bank führen. Die Regeln zum Management von Interessenkonflikten betreffen sämtliche Wertpapierdienst- und -nebenleistungen der Bank.

SAL. OPPENHEIM

Besonders relevant sind die Bereiche, in denen die Bank selbst Wertpapierdienstleistungen erbringt sowie diejenigen, die als „widerstrebender Faktor“ (vgl. unter 1.1 Allgemeine Grundlagen) einen Zielkonflikt zum Wertpapierdienstleistungsgeschäft „am Kunden“ bzw. für den Kunden in Frage kommen.

- Anlageberatung und / oder Wertpapiergeschäft Private Banking
- Zentrale Vermögensverwaltung
- Mitarbeitergeschäfte

2.3 Arten von Konflikten

Das Kundeninteresse ist höchstes Gut; es bildet den Orientierungspunkt für den Konfliktansatz und Ausgangspunkt für die zu ergreifenden Maßnahmen. In folgender Hinsicht ist ein Konflikt mit den Kundeninteressen denkbar:

- eigene Interessen des Instituts, seiner verbundenen Unternehmen, Geschäftsführer oder Mitarbeiter im Konflikt zu den Interessen des Kunden;
- die Interessen eines Kunden laufen den Interessen des anderen Kunden zuwider.

Denkbare Konstellationen von Interessenkonflikten können insbesondere resultieren:

- aus persönlichen Beziehungen der Mitarbeiter oder der Geschäftsführung oder der mit diesen verbundenen Personen;
- bei der Mitwirkung dieser Personen in Aufsichtsräten oder Beiräten;
- in der Vermögensverwaltung;
- Informationen einzelner Mitarbeiter, die zum Zeitpunkt eines Kundengeschäfts noch nicht öffentlich bekannt sind;
- bei Erhalt oder Gewähr von Anreizen, insbesondere Zahlungen von Dritten oder an Dritte oder
- bei Gewähr von Anreizen für Mitarbeiter.

2.4 Konfliktschwerpunkte

Schwerpunkte der Konflikte bilden naturgemäß die Bank selbst sowie alle „compliance-relevanten“ Mitarbeiter. Als konfliktträchtig und für den Kunden nachteilige Situationen sind denkbar:

- finanzielle Vorteile oder die Abwesenheit von finanziellen Nachteilen auf Seiten der Bank und zu Lasten des Kunden;
- abweichendes Interesse;
- Anreize, die Interessen eines Kunden über die Interessen des anderen Kunden zu stellen;
- Konkurrenz: Kunde und Bank verfolgen dasselbe Geschäft;
- Anreize von Dritten: Die Bank erhält (neben den üblichen Provisionen und Entgelten für die Dienstleistung) in Bezug auf eine für den Kunden erbrachte Dienstleistung einen -zumeist vertraglich vereinbarten- Anreiz (Geld, Güter, andere Dienstleistungen). Zu diesen „Inducements“ verweisen wir auf unsere AGB's;
- nicht vertraglich geschuldete Geschenke und Entertainments, die über die Regelungen in der Betriebsordnung hinausgehen.

3 Maßnahmen gegen Interessenkonflikte

Sicherungsmaßnahmen müssen angemessen, wirksam und ggf. abschreckend sein; die betroffenen Personen müssen die Verfahren, die für eine ordnungsgemäße Erfüllung ihrer Pflichten einzuhalten sind, kennen und beherrschen. Zu diesem Zweck werden Richtlinien, Arbeitsanweisungen und Schulungen erstellt und stattfinden. Funktionen, Berichtswesen und Verantwortlichkeiten sind zu dokumentieren.

SAL. OPPENHEIM

Als generelle Maßnahmen gegen Konflikte kommen in Betracht:

Vorrangig: Maßnahmen zur Vermeidung des Konflikts und zur Kontrolle ordnungsgemäßen Handelns.

Sofern dies nicht möglich ist, Offenlegung des Konflikts gegenüber den Kunden bei fortgesetzter Wahrung seines Interesses.

Jedem Konflikt ist mit einer geeigneten Maßnahme zu begegnen. Im Einzelnen sollen folgende organisatorische und qualitätssichernde Maßnahmen ergriffen werden:

- Errichtung von Vertraulichkeitsbereichen mit sogenannten „Chinese Walls“, d.h. virtuelle bzw. tatsächliche Barrieren zur Beschränkung des Informationsflusses;
- Führung von Beobachtungs- bzw. Sperrlisten, in die Finanzinstrumente, bei denen es zu Konflikten kommen kann, aufgenommen werden. Geschäfte in Finanzinstrumenten aus der Beobachtungsliste bleiben erlaubt, werden aber zentral beobachtet; Geschäfte aus der Sperrliste sind untersagt;
- Führung eines Insiderverzeichnisses. In dieses Verzeichnis werden alle relevanten Personen des Hauses, die Insiderinformationen haben (mit Zeitpunkt und Art der Information) aufgenommen;
- bei Ausführung von Aufträgen handeln die relevanten Mitarbeiter der Bank entsprechend der „Best-Execution Policy“ bzw. der Weisung des Kunden. Hierüber erfolgt eine schriftliche Verfügung;
- Offenlegung der Mitarbeitergeschäfte im Haus;
- Regelung über die Annahme von Geschenken und sonstigen Vorteilen;
- Schulung aller relevanten Mitarbeiter.

4 Privatkunden

Gegenüber Privatkunden müssen die Grundzüge des Umgangs mit Interessenkonflikten mitgeteilt werden. Hierzu wird auf das Anschreiben an den Kunden sowie den Anhang zu diesem Anschreiben verwiesen.

Bestehen im Einzelfall konkrete Interessenkonflikte gegenüber einem Kunden, die nicht durch organisatorische und vertragliche Maßnahmen vermieden werden können, so sind diese nach allgemeiner Art und Herkunft dem Kunden offenzulegen. Die Offenlegung hat unaufgefordert schriftlich und vor dem Geschäftsabschluss zu erfolgen, damit der Kunde sich entscheiden kann, ob er trotzdem die konfliktbehaftete Dienstleistung in Anspruch nehmen möchte. In dieser Information an den Kunden müssen genügend Details des oder der Konflikte enthalten sein, die eine hinreichende Basis für eine Entscheidung des Kunden bilden können. Die Detailtiefe darf jedoch nicht bis zur Offenlegung von Insiderinformationen reichen. Konflikte mit anderen Kunden und die hieraus resultierende Wahrung des Bankgeheimnisses sind ebenfalls zu berücksichtigen.

5 Compliance

Eine Auflistung der Kontrollen der Einhaltung der Interessenkonfliktpolitik ist von der Compliance-Abteilung zu erstellen und entsprechende Kontrollen sind von der Abteilung durchzuführen.