

Gültig ab: 13.05.2024

1 Einführung

Die FNZ Bank SE bietet ihren Kunden die unterschiedlichsten Dienstleistungen rund um die Anlage in Fonds und Wertpapiere an.

Die FNZ Bank ist bestrebt, Interessenkonflikte, die in diesem Zusammenhang entstehen können, zu vermeiden. Dafür hat die FNZ Bank eine Vielzahl von Vorkehrungen getroffen. Dennoch kann nicht ausgeschlossen werden, dass es in Einzelfällen zu solchen Interessenkonflikten kommt. In diesen Fällen geht die FNZ Bank damit stets professionell und unter strenger Berücksichtigung der Kundeninteressen um.

In Übereinstimmung mit den Vorgaben des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) und der Wertpapierdienstleistungs-Verhaltens- und Organisationsverordnung (WpDVerOV) erhalten Sie nachfolgend Informationen über die weitreichenden Vorkehrungen der FNZ Bank zum Umgang mit solchen Interessenkonflikten.

Diese Policy kann in ihrer jeweils aktuellsten Version auch unter www.fnz.de/Downloads in der Rubrik „Vertragsunterlagen und vorvertragliche Informationen“ eingesehen werden.

2 Interessenkonflikte

Potenzielle und tatsächliche Interessenkonflikte im Sinne dieser Policy können entstehen zwischen den Interessen des Kunden auf der einen Seite und den Interessen

- der FNZ Bank,
- anderer verbundener Unternehmen,
- der Mitglieder des Vorstands der FNZ Bank,
- der Mitarbeiter der FNZ Bank oder anderer Personen und Parteien, die mit der FNZ Bank verbunden sind,

auf der anderen Seite.

Darüber hinaus können sich Konflikte auch bei voneinander abweichenden Interessenlagen von zwei oder mehreren Kunden der Bank, im Zusammenhang mit Dienstleistungen, welche die Bank für diese Kunden erbringt, ergeben.

Interessenkonflikte können insbesondere entstehen

- in der Anlageberatung und in der Vermögensverwaltung aus dem eigenen (Umsatz-)Interesse der Bank, einschließlich der Nachhaltigkeitspräferenzen der Kunden,
- bei kundenweisungsfreier Ausführung von Wertpapieraufträgen durch die Bank,
- im Rahmen vertriebssteuernder Maßnahmen,
- bei Erhalt oder Gewährung von Zuwendungen (z. B. laufenden Vertriebsprovisionen/sonstigen geldwerten Vorteilen) von Dritten oder an Dritte im Zusammenhang mit Wertpapierdienstleistungen (Vertriebsanreize),
- durch erfolgsbezogene Vergütung von Mitarbeitern und Vermittlern,
- bei Gewährung von Zuwendungen an Mitarbeiter und Vermittler,
- aus anderen Geschäftstätigkeiten der Bank,
- aus Beziehungen der FNZ Bank zu Dritten, z. B. Emittenten von Finanzinstrumenten, etwa bei Bestehen von Kooperationen,
- durch Erlangung von Informationen, die nicht öffentlich bekannt sind,
- aus persönlichen Beziehungen der Mitarbeiter oder des Vorstands oder der mit diesen verbundenen Personen oder bei der Mitwirkung dieser Personen in Aufsichts- oder Beiräten.

3 Allgemeine Informationen zu den Vorkehrungen der FNZ Bank zum Umgang mit Interessenkonflikten

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

Daher erwartet die FNZ 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 FNZ Bank sind verpflichtet, bestimmte Standards und Verhaltenspflichten zu beachten.

Die Integrität und Qualität der FNZ Bank dokumentieren sich durch ihren professionellen Umgang mit Interessenkonflikten.

Daher ist bei der FNZ Bank unter der direkten Verantwortung des Vorstands eine unabhängige Stabsstelle Compliance („Compliance“) tätig, der die Überwachung der Identifikation, Vermeidung und des Managements von Interessenkonflikten durch die Geschäftsbereiche obliegt.

Bei der Identifizierung von Interessenkonflikten berücksichtigt die FNZ Bank unter anderem, inwieweit die Bank, ihre Mitarbeiter oder Dritte, die mit der FNZ Bank verbunden sind, aufgrund der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen, Wertpapiernebenleistungen oder anderer, potenziell konfliktanfälliger Dienstleistungen

- zulasten von Kunden einen finanziellen Vorteil erzielen oder Verlust vermeiden könnten,
- am Ergebnis einer für Kunden erbrachten Dienstleistung oder eines für diese getätigten Geschäfts ein Interesse haben, das nicht mit dem Kundeninteresse an diesem Ergebnis im Einklang steht,
- einen finanziellen oder sonstigen Anreiz haben, die Interessen eines Kunden oder einer Kundengruppe über die Interessen anderer Kunden zu stellen,
- dem gleichen Geschäft nachgehen wie Kunden,
- zugunsten der Bank im Zusammenhang mit der für einen Kunden erbrachten Dienstleistung über die hierfür übliche Provision oder Gebühr hinaus von einem Dritten eine Zuwendung erhalten oder in Zukunft erhalten könnten, sei es in Form von Provisionen, Gebühren oder sonstigen Geldleistungen bzw. geldwerten Vorteilen.

Zur frühzeitigen Erkennung und Vermeidung von Interessenkonflikten ergreift die FNZ Bank u. a. folgende Maßnahmen:

- Schaffung organisatorischer Verfahren zur Wahrung des Kundeninteresses in der Anlageberatung und der Vermögensverwaltung, einschließlich solcher, die sich aus der Integration von Nachhaltigkeitspräferenzen der Kunden ergeben können;
- Regelungen über die Annahme und Gewährung von Zuwendungen sowie deren Offenlegung und, sofern eine Annahme dieser Zuwendungen durch die Bank nicht zulässig ist, für deren Auskehrung an den Kunden;
- Regelungen zu Vertriebsvorgaben und Vergütung;
- Schaffung von Vertraulichkeitsbereichen durch Errichtung von Informationsbarrieren, die Trennung von Verantwortlichkeiten und/oder räumliche Trennung;
- Führung von Insider- bzw. Beobachtungs- und Sperrlisten, die der Überwachung des sensiblen Informationsaufkommens sowie der Verhinderung eines Missbrauchs von Insiderinformationen dienen;
- regelmäßige Kontrollhandlungen (z. B. laufende Überwachung von Mitarbeitergeschäften) sowie risikoorientierte Reviews durch die Compliance-Stelle mit Fokus auf die Umsetzung und Einhaltung regulatorischer Anforderungen;
- spezielle Prozesse zur Prüfung und Genehmigung von Neuprodukten;

- regelmäßige Schulungen unserer Mitarbeiter;
- interne Arbeitsanweisungen, Compliance-Leitlinien und Policies (z. B. Richtlinie zu Einladungen und Geschenken, Leitsätze für Wertpapiergeschäfte von Mitarbeitern);
- Beschränkung des internen Informationsflusses gemäß dem „Need-to-Know-Prinzip“, u. a. durch Beschränkung von Systemzugriffsrechten;
- Vorhalten eines Hinweisgebersystems auf der Internetseite der Bank, welches den Mitarbeitern und Kunden der Bank – auch anonym – die Möglichkeit bietet, diese u. a. auf betrügerisches Verhalten und wirtschaftskriminelle Handlungen hinzuweisen;
- Definition eines Eskalationsprozesses für erkannte Interessenkonflikte, bezüglich deren Behandlung zwischen den involvierten Parteien der Bank keine Einigkeit erzielt werden kann, sowie für potenzielle Reputationsrisiken, erforderlichenfalls bis auf die Vorstandsebene.
- Allgemeine Grundsätze der Auftragsausführung (Best Execution Policy)

Die FNZ Bank hat organisatorische und administrative Vorkehrungen getroffen, welche in der Regel gewährleisten, dass das Risiko der Beeinträchtigung von Kundeninteressen gemanagt und vermieden wird. Wo die Maßnahmen zur Vermeidung und zum Management von Konflikten nicht ausreichen, um nach vernünftigem Ermessen zu gewährleisten, dass das Risiko der Beeinträchtigung von Kundeninteressen vermieden wird, wird die Bank von dem Geschäft Abstand nehmen, welches den Konflikt verursacht. Nur in begrenzten Ausnahmefällen wird die Bank dem Kunden die allgemeine Art und Ursache des Interessenkonflikts offenlegen sowie auch die daraus resultierenden Risiken und die Schritte, die unternommen wurden, um diese Risiken zu mindern, bevor sie Geschäfte für diesen Kunden tätigt, damit er seine Entscheidung bezüglich der Inanspruchnahme der angebotenen Dienstleistung auf informierter Grundlage treffen kann. Eine Offenlegung wird als letzter Ausweg nur dann erfolgen, wenn keine andere Möglichkeit zur Lösung der Interessenkonflikte besteht. Offengelegt wird in aussagekräftiger, aber anonymisierter Form, da das Geschäftsgeheimnis sowie das Bankgeheimnis und, soweit anwendbar, der gesetzliche Datenschutz gegenüber anderen Kunden gewahrt bleiben müssen.

4 Spezifische Informationen zu im Zusammenhang mit Interessenkonflikten besonders relevanten Punkten

4.1 Zuwendungen

Zuwendungen im Sinne des WpHG sind Provisionen, Gebühren oder sonstige Geldleistungen sowie alle nicht monetären Vorteile.

Die FNZ Bank darf im Zusammenhang mit der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen oder Wertpapiernebenleistungen (nachfolgend „Dienstleistungen“ genannt) keine Zuwendungen von Dritten annehmen oder an Dritte gewähren, die nicht Kunden dieser Dienstleistung sind oder im Auftrag des Kunden tätig werden, es sei denn, die Zuwendung ist darauf ausgelegt, die Qualität der für den Kunden erbrachten Dienstleistung zu verbessern, und steht der ordnungsgemäßen Erbringung der Dienstleistung im bestmöglichen Interesse des Kunden nicht entgegen.

Dem Kunden müssen vor der Erbringung der Dienstleistungen Existenz, Art und Umfang der Zuwendung oder, soweit sich der Umfang noch nicht bestimmen lässt, die Art und Weise ihrer Berechnung in umfassender und zutreffender Weise unmissverständlich offengelegt werden. Dies geschieht insbesondere im Rahmen der standardisierten Kosteninformation der FNZ Bank. Konnte die Bank den Umfang der Zuwendung noch nicht bestimmen und hat sie dem Kunden stattdessen die Art und Weise der Berechnung offengelegt, unterrichtet sie den Kunden nachträglich auch über den genauen Betrag der Zuwendung, die sie erhalten oder gewährt hat. Diese Information erfolgt im Rahmen der jährlichen ex-post-Kosteninformation.

Erhält die FNZ Bank im Zusammenhang mit für Kunden erbrachten Dienstleistungen fortlaufend Zuwendungen, unterrichtet sie die betroffenen Kunden regelmäßig individuell über die tatsächliche Höhe der angenommenen oder gewährten Zuwendungen. Auch diese Information erhalten die Kunden im Rahmen der jährlichen ex-post-Kosteninformation.

Ist die FNZ Bank dazu verpflichtet, Zuwendungen, die sie im Zusammenhang mit der Erbringung von Dienstleistungen erhält, an den Kunden auszukehren, muss sie ihn über die diesbezüglichen Verfahren informieren.

Die Bank legt sowohl monetäre Zuwendungen (z. B. Vermittlungs- und Vertriebsfolgeprovisionen) als auch nicht monetäre Zuwendungen (z. B. Einladungen zu Fortbildungsveranstaltungen) dem Kunden gegenüber offen. Nicht monetäre Vorteile, die die Bank im Zusammenhang mit für den Kunden erbrachten Dienstleistungen annimmt oder gewährt, werden der Höhe nach angegeben und separat offenge-

legt. Bei geringfügigen nicht monetären Vorteilen erfolgt die Offenlegung durch eine generische Beschreibung.

Beim Vertrieb von Fonds und Wertpapieren erhält die Bank in der Regel Zuwendungen von Fondsgesellschaften und Wertpapieremissionshäusern. Hierzu gehören insbesondere umsatzabhängige laufende Vertriebsprovisionen, die von Fondsgesellschaften aus den von ihnen vereinnahmten Verwaltungsgebühren an die Bank gezahlt 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 FNZ Bank in Anspruch nehmen oder jederzeit in Anspruch nehmen können.

Im Zusammenhang mit der standardisierten fondsgebundenen Vermögensverwaltung darf die FNZ Bank ausschließlich geringfügige nicht monetäre Vorteile unter spezifischen regulatorischen Voraussetzungen annehmen. Monetäre Zuwendungen, die in diesem Zusammenhang angenommen werden, wird die FNZ Bank in voller Höhe – ggf. unter Abzug von einzubehaltenden Steuern – an den Kunden durch Anlage in dessen bestehendes Fondsportfolio – sofern kein abweichender schriftlicher Auftrag des Kunden vorliegt – auskehren.

Die Bank erhält von einigen Kooperationspartnern und Dienstleistern (geringfügige) nicht monetäre Zuwendungen (wie z. B. Informationsmaterial, Schulungen und zum Teil technische Dienste sowie Ausrüstung für den Zugriff auf Dateninformations- und -verarbeitungssysteme). Die Entgegennahme derartiger Zuwendungen steht nicht im unmittelbaren 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 Vermittler oder Zuführer, 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 Provisionen unmittelbar Zuwendungen erhalten.

Im Zusammenhang mit der Führung von Edelmetalldepots erhält die FNZ Bank von dem Handelspartner im Zusammenhang mit Edelmetallgeschäften, die diese mit ihren Kunden abschließt, Vertriebsvergütungen in Form von Aufschlägen (Verkauf) bzw. Abschlägen (Kauf) auf den jeweiligen Handelskurs. Die FNZ Bank gibt diese Vertriebsvergütungen vollständig an den Kunden weiter. Darüber hinaus gewährt die FNZ Bank auf der Grundlage von Vertriebsverträgen mit Kooperationspartnern (B2B) ganz oder teilweise eine Vertriebsprovision sowie eine Beteiligung am volumenabhängigen Entgelt für die Verwahrung von Edelmetallen. Dieses anteilige volumenabhängige Entgelt wird von der FNZ Bank für die Vermittlungstätigkeit gewährt. Den Kunden entstehen aus dieser Gewährung keine zusätzlichen Kosten, da sie aus den von den Kunden vereinnahmten Entgelten von der FNZ Bank gezahlt wird. Abweichend von der gesetzlichen Regelung des Rechts der Geschäftsbesorgung (§§ 675, 667 BGB, 384 HGB) vereinbart die FNZ Bank mit den Kunden regelmäßig, dass die FNZ Bank die genannten Zuwendungen vereinnahmt und behalten sowie an die Kooperationspartner gewähren darf – sofern dies gesetzlich zulässig ist – und dass ein Anspruch der Kunden gegen die FNZ Bank und/oder die Kooperationspartner auf Herausgabe der genannten Zuwendungen nicht entsteht.

Über nähere Einzelheiten im Hinblick auf monetäre sowie nicht monetäre Zuwendungen informiert die Bank ihre Kunden auf Nachfrage.

4.2 Interessenkonflikte des Vermittlers (sofern vorhanden)

Kunden, die der FNZ Bank über einen Vermittler zugeführt wurden, weist die FNZ Bank darauf hin, dass auch bei dem Vermittler Interessenkonflikte entstehen und bestehen können. Ob und inwieweit etwaige Interessenkonflikte bei dem Vermittler des Kunden vorliegen, ist der FNZ Bank nicht bekannt, da dies insbesondere auch von dessen jeweiligem Geschäftsmodell abhängig sein kann. Für diesbezügliche Frage können sich die Kunden jederzeit an ihren Vermittler wenden.

5 Weitere Informationen

Einzelheiten zu den vorstehend dargestellten Grundsätzen stellt die FNZ Bank ihren Kunden auf Wunsch gerne zur Verfügung.