

Informationen über den Umgang mit Interessenkonflikten bei Berenberg

Interessenkonflikte lassen sich bei der Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG, die vielfältige geschäftliche Aktivitäten entfaltet und damit z. B. Wertpapierdienstleistungen erbringt, Unternehmen finanziert und berät oder eigene Interessen (z. B. Eigenhandel in Wertpapieren) verfolgt, nicht immer ausschließen. In Übereinstimmung mit den Vorgaben des Wertpapierhandelsgesetzes informieren wir Sie daher über unsere weitreichenden Vorkehrungen zum Umgang mit Interessenkonflikten.

Interessenkonflikte können zwischen der Bank sowie anderen Unternehmen der Berenberg-Gruppe, unserer Geschäftsleitung, unseren Mitarbeitern einerseits und unseren Kunden andererseits oder auch zwischen unseren Kunden auftreten.

Interessenkonflikte können insbesondere entstehen

- in der Anlageberatung und in der Vermögensverwaltung aus dem eigenen Interesse der Bank am Absatz von Finanzinstrumenten, insbesondere den von Konzerngesellschaften konzipierten Produkten,
- bei Erhalt oder Gewähr von Zuwendungen (z. B. Bonifikationen, Vertriebs- und Vertriebsfolgeprovisionen, geldwerten Sach- und Dienstleistungen), die im Zusammenhang mit Wertpapierdienstleistungen von Dritten oder an Dritte geleistet werden,
- durch erfolgsbezogene Vergütung von Mitarbeitern und Vermittlern,
- bei Gewähr von Zuwendungen an unsere Mitarbeiter und Vermittler,
- aus anderen Geschäftstätigkeiten unseres Hauses, hier insbesondere aus dem Interesse der Bank an der Erzielung von Eigenhandelsgewinnen,
- aus Beziehungen unseres Hauses mit Emittenten von Finanzinstrumenten, etwa bei Bestehen einer Kreditbeziehung und infolge der Mitwirkung an Emissionen,
- bei der Erstellung von Finanzanalysen über Wertpapiere, die dem Kunden zum Erwerb angeboten werden,
- durch Erlangung von Informationen, die nicht öffentlich bekannt sind,
- aus persönlichen Beziehungen unserer Mitarbeiter oder der Geschäftsleitung oder der mit diesen verbundenen Personen oder
- bei der Mitwirkung dieser Personen in Aufsichtsräten oder Beiräten.

Um zu vermeiden, dass sachfremde Interessen zum Beispiel die Beratung, Auftragsausführung, Vermögensverwaltung oder Finanzanalyse beeinflussen, haben wir uns und unsere Mitarbeiter auf besonders hohe ethische Standards verpflichtet. Wir erwarten jederzeit Sorgfalt und Redlichkeit, rechtmäßiges und professionelles Handeln, die Beachtung der Marktstandards und insbesondere die stete Beachtung des Kundeninteresses. Dies wird auch im Rahmen unserer effizienten Kontrollprozesse überwacht.

In unserem Hause wirkt in direkter Anbindung an die Geschäftsleitung eine unabhängige Compliance-Abteilung, der die Identifizierung, die Vermeidung und das Management von Interessenkonflikten obliegt. Die Compliance-Abteilung hat insbesondere folgende Aufgaben:

- Schaffung organisatorischer Verfahren zur Wahrung des Kundeninteresses wie z. B. Genehmigungsverfahren für neue Produkte,
- Festlegung von Regelungen über die Annahme und Gewährung von Zuwendungen sowie deren Offenlegung,
- Schaffung von Vertraulichkeitsbereichen durch Errichtung von Informationsbarrieren, die Trennung von Verantwortlichkeiten und räumliche Trennung,
- Führung einer Insider- bzw. Beobachtungsliste, die der Überwachung des sensiblen Informationsaufkommens sowie der Verhinderung des 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,
- Gewährleistung der Offenlegung von Wertpapiergeschäften solcher Mitarbeiter gegenüber der Compliance-Abteilung, bei deren Tätigkeit Interessenkonflikte auftreten können, und
- Schulungen unserer Mitarbeiter.

Interessenkonflikte, die sich nicht vermeiden lassen sollten, werden wir gegenüber den betroffenen Kunden vor einem Geschäftsabschluss oder einer Beratung offenlegen.

Auf die folgenden Punkte möchten wir Sie insbesondere hinweisen:

Die Bank erhält von dritter Seite, wie z.B. in- und ausländischen Fondsgesellschaften oder sonstigen Emittenten, deren Produkte sie im Rahmen der Anlageberatung empfiehlt oder deren Produkte sie im Rahmen des beratungsfreien Geschäftes für Rechnung der Kunden erwirbt oder deren Produkte sie im Rahmen der Vermögensverwaltung für Rechnung des jeweiligen Auftraggebers kauft, **Zuwendungen** als Dienstleistungsentgelte in Form von Bonifikationen, Provisionen für Vermittlungsleistungen und/oder geldwerten Sach- und Dienstleistungen auf (Investment-)Fondsanteile, Zertifikate und Vermögensanlagen i.S.d. § 1 Abs. 2 Vermögensanlagengesetz. Diese Zuwendungen und geldwerten Sach- und Dienstleistungen dienen der Bereitstellung effizienter und qualitativ hochwertiger Infrastrukturen in unserem Hause und somit der Verbesserung unserer Dienstleistungen.

- Bonifikationen für Zertifikate betragen der Höhe nach bis zu 3% des jeweiligen Emissionskurses.
- Provisionen für Vermittlungsleistungen knüpfen teilweise an den Erwerb von Wertpapieren (sog. Vertriebsprovisionen) und teilweise an den Bestand von Wertpapieren (sog. Vertriebsfolgeprovisionen) an.
- Vertriebsprovisionen werden in der Regel aus Ausgabeaufschlägen geleistet, die der jeweilige Emittent zusätzlich zum Rücknahmewert (z. B. Inventarwert) erhebt. Die Ausgabeaufschläge können von den Emittenten ganz oder teilweise zur Zahlung von Vertriebsprovisionen an die Bank verwendet werden. Sie betragen bis zu 6% des jeweiligen Rücknahmewertes. Für die Vermittlung von Kommanditkapital an geschlossenen Beteiligungen erhält die Bank Vertriebsprovisionen von bis zu 6,75%.
- Vertriebsfolgeprovisionen zugunsten der Bank werden vom jeweiligen Emittenten in der Regel aus der Verwaltungsvergütung geleistet. Sie belaufen sich der Höhe nach auf einen Betrag von bis zu 1,5% p.a. des jeweiligen Bestandwertes.
- Geldwerte Sach- und Dienstleistungen können – für die Bank jeweils kostenfrei – insbesondere in der Leistung technischer Unterstützung oder in der Überlassung von Research-/Informationsmaterial oder in Schulungsmaßnahmen bestehen.

Die genaue Höhe bzw. der Wert der oben genannten Zuwendungen ist von einer Vielzahl von Faktoren abhängig (u. a. Produkt, Geschäftsanzahl, Geschäftsvolumen, Depotwert, Haltedauer sowie Gesamtbestand in den entsprechenden Werten) und kann daher in der Regel nur unter Berücksichtigung der jeweiligen Einzeltransaktionen bestimmt werden.

Zusätzlich zu den oben genannten Zuwendungen kann die Bank von dritter Seite weitere Entgelte z. B. in Form von Depotbankvergütungen oder Vergütungen für Beratungs-, Management- und andere (Dienst-)Leistungen erhalten.

Nähere Einzelheiten zu sämtlichen Zuwendungen, welche die Bank von dritter Seite erhält oder an Dritte leistet, werden dem Kunden in geeigneter Weise offengelegt.

Im Falle des Abschlusses eines **Vermögensverwaltungsvertrages mit der Bank** hat der Kunde die Verwaltung und damit auch die Entscheidung über den Kauf und Verkauf von Finanzinstrumenten auf die Bank delegiert. Damit trifft die Bank im Rahmen der mit dem Kunden vereinbarten Anlagerichtlinien die Entscheidungen über Käufe und Verkäufe von Finanzinstrumenten, ohne hierzu im Einzelfall die Zustimmung des Kunden einzuholen. Diese Konstellation kann einen bestehenden Interessenkonflikt verstärken. Den hieraus resultierenden Risiken begegnet die Bank durch geeignete organisatorische Maßnahmen, insbesondere einen am Kundeninteresse ausgerichteten Investmentauswahlprozess. Hierzu gehört auch die oben dargestellte Offenlegung von Zuwendungen.

Ein weiterer bei der Vermögensverwaltung typischer Interessenkonflikt kann sich bei der Vereinbarung einer performanceabhängigen Vergütung ergeben. Hier ist nicht auszuschließen, dass die Bank 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 Vergütungskomponenten erzielt.

Schließlich erhalten wir von anderen Dienstleistern im Zusammenhang mit unserem Wertpapiergeschäft unentgeltliche Sach- und Dienstleistungen wie Finanzanalysen oder sonstiges Informationsmaterial, Schulungen und zum Teil technische Dienste und Ausrüstung für den Zugriff auf Drittinformations- und -verbreitungssysteme. Die Entgegennahme derartiger Zuwendungen steht nicht in unmittelbarem Zusammenhang mit den Ihnen gegenüber erbrachten Dienstleistungen. Wir nutzen diese Zuwendungen vielmehr dazu, unsere Dienstleistungen in der von Ihnen beanspruchten hohen Qualität zu erbringen und fortlaufend zu verbessern.

An vertraglich gebundene oder unabhängige Vermittler, die uns mit oder ohne Bezug zu einem konkreten Geschäft Kunden oder einzelne Geschäfte zuführen, zahlen wir zum Teil erfolgsbezogene Provisionen und feste Entgelte. Darüber hinaus können gebundene Vermittler auch von Dritten, insbesondere Fondsgesellschaften und Wertpapieremissionshäusern, neben den von uns gezahlten Handelsvertreterprovisionen unmittelbar Zuwendungen erhalten.

In von uns erstellten und verbreiteten **Finanzanalysen** informieren wir über relevante potenzielle Interessenkonflikte.

Auf Ihren Wunsch werden wir Ihnen weitere Einzelheiten zu diesen Grundsätzen zur Verfügung stellen.

Stand: Juni 2012



BERENBERG

PRIVATBANKIERS SEIT 1590