

Information über den Umgang mit Interessenkonflikten

Die Postbank – eine Niederlassung der Deutsche Bank AG (nachfolgend „Bank“ genannt) ist bestrebt, Interessenkonflikte, die im Zusammenhang mit ihrer Geschäftstätigkeit und insbesondere im Zusammenhang mit Wertpapierdienstleistungen und -nebenleistungen entstehen können, zu vermeiden. Dennoch kann insbesondere bei einer Universalbank nicht ausgeschlossen werden, dass es im Einzelfall zu Interessenkonflikten kommt. In diesen Fällen geht die Bank damit stets professionell und unter strenger Berücksichtigung der Kundeninteressen um. Hierzu hat die Bank Vorkehrungen getroffen, um Interessenkonflikte zu identifizieren und entsprechende Maßnahmen zur Vermeidung gegenüberzustellen.

In Übereinstimmung mit den Vorgaben des Wertpapierhandelsgesetzes informiert die Bank ihre Kunden nachfolgend über den Umgang mit Interessenkonflikten im Wertpapierdienstleistungs- und Wertpapiernebenleistungsgeschäft:

Interessenkonflikte können sich zwischen der Bank, den vertraglich gebundenen Vermittlern oder anderen Unternehmen der Deutsche Bank Gruppe, unserer Geschäftsleitung, den Mitarbeitern der Deutsche Bank Gruppe, oder anderen Personen, die mit der Bank verbunden sind, und den Bank-Kunden oder zwischen diesen Kunden ergeben.

Interessenkonflikte können sich insbesondere ergeben

- in der Anlageberatung und -vermittlung von Produkten aus dem eigenen (Umsatz- oder Provisions-) Interesse der Bank bzw. der Vermittler,
- bei Erhalt oder Gewähren von Zuwendungen (beispielsweise Vertriebsfolgeprovisionen sowie geldwerten Vorteilen) von Dritten oder an Dritte,
- durch erfolgsbezogene Vergütung von Mitarbeitern und Vermittlern,
- bei Gewähr von Zuwendungen an unsere Mitarbeiter und Vermittler,
- aus Eigeninteressen der Mitarbeiter an Geschäften von Kunden,
- aus anderen Geschäftstätigkeiten der Deutsche Bank Gruppe, insbesondere dem Interesse am Absatz eigen emittierter Finanzinstrumente,
- aus Beziehungen unseres Hauses mit Emittenten von Finanzinstrumenten, etwa bei Bestehen von Kreditbeziehungen, der Mitwirkung an Emissionen sowie bei Kooperationen,
- durch Erlangung von Informationen, die nicht öffentlich bekannt sind,
- bei der Abgabe einer Anlageempfehlung im Rahmen der Veröffentlichung von Finanzanalysen (Anlagestrategieempfehlungen oder Anlageempfehlungen),
- aus persönlichen Beziehungen unserer Mitarbeiter oder der Geschäftsleitung oder der mit diesen verbundenen Personen oder
- bei der Mitwirkung dieser Personen in Aufsichts- oder Beiräten.

Um zu vermeiden, dass sachfremde Interessen die Erbringung von Wertpapierdienstleistungen und -nebenleistungen gegenüber Kunden beeinträchtigen, hat die Bank ihre Mitarbeiter auf hohe ethische Standards verpflichtet. Die Bank erwartet von ihren Mitarbeitern jederzeit Sorgfalt und Redlichkeit, rechtmäßiges und professionelles Handeln, die Beachtung von Marktstandards und insbesondere die Beachtung des Kundeninteresses.

Die Deutsche Bank AG hat unter der direkten Verantwortung des Vorstands eine unabhängige Compliance-Funktion eingerichtet. Aufgabe der Compliance-Funktion ist unter anderem die Identifikation von möglichen Interessenkonflikten sowie die Überwachung der Vermeidung und des Managements von Interessenkonflikten durch die Geschäftsbereiche. Im Einzelnen hat die Bank folgende Maßnahmen zur Vermeidung von Interessenkonflikten ergriffen:

- Schaffung organisatorischer Vorkehrungen und Implementierung von Verfahren und Kontrollprozessen zur Wahrung des Kundeninteresses in der Anlageberatung und der Anlagevermittlung;
- Erstellung von Regelungen für die Aufnahme neuer Produkte in den Vertrieb;
- Regelungen über die Gewährung und Annahme von Zuwendungen sowie deren Offenlegung;
- Regelungen zum Umgang mit vertraulichen Informationen;
- Regelungen zum Umgang mit (potentiellen) Insiderinformationen;
- Regelungen für private Geschäfte der Mitarbeiter und deren Überwachung;
- Schulungen der Mitarbeiter;

- Prüfung des Vorliegens und Offenlegung von identifizierten Interessenkonflikten in Finanzanalysen;
- Überwachung der Einhaltung der Kundeninteressen bei Ausgestaltung und Umsetzung von Vertriebsvorgaben im Wertpapiergeschäft;
- Einrichtung eines angemessenen Vergütungssystems, das unter anderem darauf ausgerichtet ist, sicherzustellen, dass Kundeninteressen durch die Vergütung relevanter Personen kurz-, mittel- oder langfristig nicht beeinträchtigt werden.

Interessenkonflikte, die sich nicht vermeiden lassen, legt die Bank gegenüber den betroffenen Kunden im Folgenden oder gesondert vor einem Geschäftsabschluss oder im Rahmen einer Beratung offen.

Auf die folgenden Punkte wird gesondert hingewiesen:

Der Kunde zahlt bei einem außerbörslichen Erwerb von Investmentanteilen (Erwerb über die Fondsgesellschaft), Zertifikaten oder strukturierten Anleihen (Zeichnung) eine Dienstleistungsgebühr (Kommissionsentgelt) direkt an die Bank. Bei börslichen Wertpapiergeschäften bezahlt der Kunde ebenfalls eine Dienstleistungsgebühr (Transaktionspreis) direkt an die Bank.

Daneben erhält die Bank im Zusammenhang mit der Erbringung von Dienstleistungen und Nebendienstleistungen im Wertpapiergeschäft monetäre und nicht monetäre Leistungen von Dritten (Zuwendungen).

Zu den monetären Leistungen gehören zum einen volumenabhängige Vertriebsfolgeprovisionen, die Kapitalverwaltungsgesellschaften für die in den Kundendepots verwahrten Fondsanteile aus den von ihnen vereinnahmten Verwaltungsgebühren wiederkehrend an die Bank zahlen. Zum anderen fallen hierunter die von Emittenten von Zertifikaten und strukturierten Anleihen an die Bank geleisteten Vertriebsfolgeprovisionen.

Die zuvor dargestellten Zuwendungen werden Kunden im Rahmen der Anlageberatung durch den Anlageberater produktbezogen erläutert und offengelegt. Ferner enthalten die Produktinformationsunterlagen und die sog. detaillierte Kostenprognose ebenfalls Angaben zu den Zuwendungen.

Neben den dargestellten Zuwendungen in Form von Provisionen bzw. Geldleistungen erhält die Bank von Dienstleistern und Produktpartnern unentgeltliche Zuwendungen insbesondere in Form von Produktinformationsmaterialien und Finanzanalysen sowie technischer Dienste und Ausrüstung für den Zugriff auf Drittinformations- und -verarbeitungssysteme. Für die regelmäßige Fortbildung von Mitarbeitern und Vermittlern sowie zur Information von Kunden werden in Zusammenarbeit mit Dienstleistern und Produktpartnern Produktschulungen bzw. Kundenveranstaltungen durchgeführt.

Die Vereinnahmung der genannten Zuwendungen ist dazu bestimmt, die Qualität der Dienstleistung für den Kunden zu verbessern. Sie dient insbesondere der Erbringung einer zusätzlichen oder höherwertigen Dienstleistung für den jeweiligen Kunden. Die Qualitätsverbesserung ergibt sich u. a. aus der Bereitstellung eines weitverzweigten Filialberaternetzwerkes, das für den Kunden die Vor-Ort-Verfügbarkeit qualifizierter Anlageberater bundesweit sicherstellt.

Nähere Einzelheiten über mögliche Interessenkonflikte, insbesondere den Erhalt oder die Gewähr von Zuwendungen, teilt die Bank ihren Kunden auf Nachfrage gerne mit.

Stand: Mai 2020