

Grundsätze der Sydbank für den Umgang mit Interessenkonflikten

Laut dem dänischen Gesetz für Finanzinstitute [lov om finansielt virksomhed] und der delegierten Verordnung 2017/565 (MiFID II) sind Wertpapierfirmen verpflichtet Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten in schriftlicher Form festzulegen.

Die Grundsätze der Sydbank zur Vermeidung von beziehungsweise für den Umgang mit Interessenkonflikten gelten für alle Kundenbeziehungen - hierunter Firmenkunden - und sämtliche Aktivitäten der Bank im Rahmen der Lieferung von Produkten und Dienstleistungen an Kunden.

Die Grundsätze umfassen diejenigen Umstände, unter denen Interessenkonflikte auftreten beziehungsweise die Interessenkonflikte in der Bank mit sich führen können. Die Grundsätze beschreiben die übergeordneten Vorkehrungen der Bank, um Interessenkonflikte zu vermeiden und zu regeln.

In Fällen, wo die Vorkehrungen der Bank nicht ausreichen, um Interessenkonflikte zu vermeiden, sind diese soweit möglich einzudämmen sowie konsequent und effizient zu regeln, um Kundenbenachteiligungen zu vermeiden, die die Interessen des Kunden beeinträchtigen. Das heißt gleichzeitig, dass die Bank die Kunden loyal über etwaige Interessenkonflikte informiert, wenn die Gefahr besteht, dass die Interessen der Kunden ganz oder teilweise kompromittiert werden, selbst wenn dadurch das Risiko entsteht, dass der Kunde das Geschäft u. dgl. nicht länger bei der Bank tätigen möchte.

1. Umstände, die Interessenkonflikte mit sich führen können:

Ein Interessenkonflikt liegt vor, wenn die Bank, der Mitarbeiter oder andere mit der Bank verbundene Personen ein *Eigeninteresse* an der Wahl oder den Dispositionen des Kunden hat, und daher die Gefahr entstehen könnte, dass die Interessen des Kunden ganz oder teilweise unberücksichtigt bleiben oder dass der Kunde einen Verlust erleidet.

Der Umstand, dass eine Gegensätzlichkeit vorliegt, beispielsweise in einer Vereinbarung oder einem

Vertrag, wo die Bank dem Kunden einen Kredit gewährt, stellt an sich keinen Interessenkonflikt dar, obwohl die Bank ertragsseitig ein selbständiges Interesse daran hat, dem Kunden den Kredit zu gewähren.

Entsprechend kann die Beratung seitens des Mitarbeiters ebenfalls aufgrund der Produkte und Dienstleistungen der Bank erfolgen, ohne dabei die Produkte der Konkurrenz hinzuzuziehen.

Vertritt der Mitarbeiter jedoch bei der Lieferung der Produkte und Dienstleistungen Interessen, die für den Kunden nicht von Belang und diesem nicht bekannt sind, liegt ein Interessenkonflikt vor, vor allem wenn die Gefahr besteht, dass die Interessen des Kunden ganz oder teilweise unberücksichtigt bleiben oder dass der Kunde einen Verlust erleidet.

Solche Interessenkonflikte können sich beispielsweise in folgenden Fällen ergeben:

- Die Bank oder der Mitarbeiter u. a. m. erzielt einen finanziellen Vorteil zu Lasten des Kunden;
- Die Bank oder der Mitarbeiter u. a. m. hat ein Interesse am Ergebnis einer für den Kunden erbrachten Dienstleistung oder eines im Namen des Kunden getätigten Geschäfts, das nicht mit dem Interesse eines Kunden an diesem Ergebnis übereinstimmt;
- Die Bank oder der Mitarbeiter u. a. m. hat einen finanziellen oder sonstigen Anreiz, die Interessen eines Kunden oder einer Gruppe von Kunden über die Interessen des Kunden zu stellen;
- Die Bank oder der jeweilige Mitarbeiter u. a. m. geht dem gleichen Geschäft wie der Kunde nach;
- Die Bank oder der jeweilige Mitarbeiter u. a. m. erhält von einem Dritten einen Geldbetrag oder sonstige Vorteile im Rahmen der Lieferung von Dienstleistungen an den Kunden (z. B. Provision von einer Investmentgesellschaft).

2. Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten

Als Finanzdienstleister unterliegt die Sydbank dem Grundsatz, ehrlich, redlich und professionell und im besten Interesse des Kunden zu handeln. Wir legen großen Wert auf optimale Kundendienstleistungen und deshalb haben wir mehrere Maßnahmen ergriffen, die gewährleisten sollen, dass die Interessen unserer Kunden bestmöglich wahrgenommen werden.

Von den Mitarbeitern der Bank erwarten wir, dass sie stets sorgfältig, redlich, rechtschaffen und professionell handeln, sowie dass sie Marktstandards beachten und vor allem stets die Interessen des Kunden in den Vordergrund stellen.

Soweit die getroffenen Vorkehrungen nicht ausreichen, um nach vernünftigem Ermessen zu gewährleisten, dass das Risiko der Beeinträchtigung von Kundeninteressen vermieden wird, informiert die Bank den Kunden so ausführlich mittels eines dauerhaften Datenträgers, dass dieser seine Entscheidung über die Produkte und Dienstleistungen der Bank in Kenntnis der Sachlage treffen kann.

2.1. Organisation

Die Bank hat eine organisatorische und physische Funktionstrennung, um zu verhindern, dass der gleiche Mitarbeiter oder die gleiche Abteilung sowohl die Interessen des Kunden als auch der Bank wahrnimmt, und zugleich werden Informationsbarrieren (Chinese Walls) etabliert, damit nicht unzulässig Informationen weitergegeben werden, die einen Interessenkonflikt mit sich führen können.

Sollten trotz der getroffenen Vorkehrungen Informationen weitergegeben werden, die einen Interessenkonflikt bewirken können, sind die jeweiligen Mitarbeiter verpflichtet das Compliance-Office der Bank zu informieren. Die Compliance-Funktion führt ein Register über Dienstleistungen und Aktivitäten, wo Interessenkonflikte aufgetreten sind oder auftreten können. Die Compliance erstattet dem Vorstand der Bank einmal jährlich Bericht über den Inhalt dieses Registers.

2.2. Schulung:

Die Bank hat Fokus auf die Schulung der Mitarbeiter, damit diese - hierunter aufgrund dieser

Grundsätze - etwaige Interessenkonflikte erkennen und beilegen können.

2.3. Vergütungsgrundsätze

Die Vergütungsgrundsätze der Bank für Mitarbeiter, die mit der Lieferung von Kundendienstleistungen beschäftigt sind, sichern eine faire Behandlung der Kunden und tragen nicht zum Vorschub von Interessenkonflikten bei.

Etwaiges Prämientgelt für Mitarbeiter ist nicht vom Ertrag der Bank im Rahmen des jeweiligen Geschäfts oder Kunden abhängig.

2.4. Product Governance

Die Bank hat Produktgenehmigungsverfahren für die Produktion, Vermarktung und Distribution von neuen Produkten und Dienstleistungen für Kunden festgelegt. Diese Verfahren tragen u. a. dazu bei, dass die Finanzinstrumente lediglich einschlägigen Zielmärkten angeboten werden und den Bedürfnissen des Zielmarktes in Bezug auf Anlageziel und Risikoprofil u. ä. m. genügen.

2.5. Allgemeine Informationen für Kunden

Auf unseren Seiten sydbank.de stehen Informationen über unsere Kooperationspartner zur Verfügung. In Bezug auf Finanzinstrumente informieren wir über die Höhe der Provisionen, die wir von diesen Kooperationspartnern erhalten bzw. die wir an diese zahlen. Zudem informieren wir über Service und Dienstleistungen der Bank für die Kunden und über die Konditionen für diese Dienstleistungen u. dgl.

2.6. Compliance

Die Compliance-Funktion der Sydbank überprüft und kontrolliert laufend, dass die Bank den jeweils geltenden Regularien zur Verhinderung und Beilegung von Interessenkonflikten genügt, sowie dass die Abteilungen und Mitarbeiter der Bank diese Grundsätze zur Vermeidung und Beilegung von Interessenkonflikten beachten.

Die Compliance kontrolliert, dass die jeweiligen Abteilungen über die erforderlichen Anweisungen und Vorkehrungen u. ä. m. verfügen, um Interessenkonflikte zu vermeiden und beizulegen.

Diese Grundsätze werden einmal jährlich vom Aufsichtsrat überarbeitet.

Übersetzung

Dies ist eine Übersetzung des dänischen Dokumentes "Politik for håndtering af interessekonflikter i Sydbank". Im Zweifelsfall gilt der dänische Text.