
CONFLICT OF INTEREST POLICY

DER UNICREDIT BANK AG

STAND 01.01.2018

Inhaltsverzeichnis

1 EINLEITUNG	3
2 GENERELLE VORKEHRUNGEN	4
3 SPEZIFISCHE INFORMATIONEN	6
3.1 Ausführungsgrundsätze für Geschäfte in Finanzinstrumenten	6
3.2 Interessenkonfliktfreie Ausgestaltung von Vertriebsvorgaben	6
3.3 Zuwendungen	6
3.4 Vergütungssysteme	7
3.5 Vermögensverwaltung	7
3.6 Einrichtung von Vertraulichkeitsbereichen	8
3.7 Anlageempfehlungen und Anlagestrategieempfehlungen	9
3.8 Kreditfinanzierte Geschäfte in Finanzinstrumenten	9
3.9 Vermeidung von Konflikten mit persönlichen Interessen der Mitarbeiter	9
3.10 Mandate	10
3.11 Beteiligungen	10
3.12 Investmentbanking	10
3.13 Bankenabwicklung und Gläubigerbeteiligung (Bail-in)	10

1 EINLEITUNG

Die UniCredit Bank AG (nachfolgend „Bank“ genannt) erbringt Dienstleistungen für private Kunden und für Unternehmen sowie für Finanzinstitute. Die Aufgabe der Bank besteht darin, die Interessen aller Kunden zu berücksichtigen und Konflikte zu vermeiden.

In Übereinstimmung mit den Vorgaben des Wertpapierhandelsgesetzes („WpHG“) und der Wertpapierdienstleistungs-Verhaltens- und Organisationsverordnung („WpDVerOV“) erläutert die vorliegende Policy die getroffenen Maßnahmen der Bank zur Identifikation und Handhabung von Interessenkonflikten. Einzelheiten hierzu werden wir Ihnen auf Nachfrage mitteilen.

Diese Policy kann in ihrer jeweils aktuellsten Version auch auf der Internet-Website der Bank unter folgendem Link "Rechtliche Hinweise" eingesehen werden:

<https://www.hypovereinsbank.de/portal?view=/de/footer/rechtliche-hinweise.jsp>

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

- der Bank,
- anderer Unternehmen der UniCredit Gruppe,
- der Mitglieder der Geschäftsleitung der Bank,
- der Mitarbeiter der Bank,
- vertraglich gebundener Vermittler oder anderer Personen und Parteien, die mit der Bank verbunden sind,

auf der anderen Seite.

Des weiteren können Konflikte zwischen abweichenden Interessenlagen von zweien oder mehreren unserer Kunden entstehen im Zusammenhang mit Dienstleistungen, welche die Bank für diese Kunden erbringt.

Interessenkonflikte können insbesondere entstehen

- in der Anlageberatung und in der Vermögensverwaltung aus dem eigenen Interesse der Bank am Absatz von Finanzinstrumenten, insbesondere konzerneigener Produkte;
- bei der Ausführung von weisungsfreien Wertpapieraufträgen durch die Bank;
- bei Erhalt oder Gewährung von Zuwendungen (beispielsweise Verkaufs-/Bestandsprovisionen) von Dritten oder an Dritte im Zusammenhang mit für unsere Kunden erbrachten Wertpapierdienstleistungen und -nebedienstleistungen;
- durch erfolgsbezogene Vergütung von Mitarbeitern und Vermittlern;
- aus Geschäftsbeziehungen der Bank mit Emittenten von Finanzinstrumenten, etwa bei Bestehen einer Kreditbeziehung, bei Beratungsleistungen zur Finanzierungsstrategie, bei der Mitwirkung an Emissionen, oder bei Kooperationen;
- bei der Erstellung von Anlageempfehlungen zu Finanzinstrumenten, welche Kunden zum Erwerb angeboten werden;
- durch Erlangung und Nutzung von Informationen, die nicht öffentlich bekannt sind;
- bei Mitarbeitergeschäften in Finanzinstrumenten;
- im Rahmen der Erbringung von Beratungs- und/oder Finanzierungsdienstleistungen an Kunden, welche den Erwerb oder Verkauf von Unternehmen oder Objekten verfolgen, beispielsweise, wenn verschiedene Investoren beabsichtigen, dasselbe Zielunternehmen zu akquirieren;
- aus persönlichen Beziehungen der Mitarbeiter oder der Mitglieder des Vorstands der Bank, oder mit diesen verbundener Personen;
- bei der Mitwirkung vorgenannter Personen in Aufsichts- oder Beiräten.

2 GENERELLE VORKEHRUNGEN

Um zu vermeiden, dass divergierende Interessen zum Beispiel die Beratung, die Auftragsausführung, die Vermögensverwaltung, oder die Erstellung von Anlageempfehlungen beeinflussen und sich dadurch negativ auf die Interessen unserer Kunden auswirken, hat die Bank sich und ihre Mitarbeiter auf hohe ethische Standards und die Einhaltung der anwendbaren Gesetze und Regularien verpflichtet. Wir erwarten jederzeit Integrität, Sorgfalt und Redlichkeit, rechtmäßiges und professionelles Handeln, die Beachtung von Marktstandards, und insbesondere immer die Beachtung des Kundeninteresses. Dieses geht stets den Interessen der Bank und ihrer Mitarbeiter vor.

In unserem Hause ist unter der direkten Verantwortung des Vorstands eine unabhängige Compliance-Stelle tätig, welche von einer eigens bestellten Compliance-Beauftragten geleitet wird. Dieser Compliance-Stelle obliegt unter anderem die frühzeitige Identifikation, die Vermeidung und das Management von Interessenkonflikten sowie die Vermeidung des Missbrauchs von Insider-Informationen bzw. der Marktmanipulation.

Bei der Identifizierung von Interessenkonflikten werden wir unter anderem berücksichtigen, inwieweit wir, unsere Mitarbeiter, oder Dritte, die direkt oder indirekt durch Kontrolle mit uns verbunden sind, aufgrund der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen, Wertpapiernebenleistungen oder anderer, potentiell konfliktträchtiger Dienstleistungen

- zu Lasten 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,
- zu Gunsten 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 ergreifen wir unter anderem folgende Maßnahmen:

- Schaffung organisatorischer Verfahren zur Wahrung des Kundeninteresses in der Anlageberatung, Wertpapieremission und Vermögensverwaltung;
- Regelungen für 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 im Rahmen der Vergütung;
- Schaffung von Vertraulichkeitsbereichen durch Errichtung von Informationsbarrieren, die Trennung von Verantwortlichkeiten und/oder räumliche Trennung („Chinese Walls“);
- Führen einer Insiderliste und einer Beobachtungsliste („Watch List“), die der Überwachung des sensiblen Informationsaufkommens sowie der Verhinderung des Missbrauchs von Insiderinformationen und sonstiger compliance-relevanter Informationen dienen;
- Führen einer Sperrliste („Restricted List“) von Emittenten und sich auf diese beziehender Wertpapiere, welche dazu dient, mögliche Interessenkonflikte der UniCredit Gruppe durch Beschränkungen hinsichtlich ihrer Vertriebs-, Handels-, Research- und sonstiger marktbasierter Aktivitäten zu vermeiden;
- Führen eines Konfliktregisters zur Definition, Identifizierung und Dokumentation möglicher Interessenkollisionen;
- Führen eines Registers zur Erfassung nicht mit dem Beschäftigungsverhältnis verbundener Nebentätigkeiten und Geschäftsinteressen unserer Mitarbeiter;

- Führen eines Vertriebsvorgabenregisters zur Vermeidung von Interessenkonflikten im Rahmen der Anlageberatung;
- Aufstellung interner Leitlinien zu Preisfindung, Platzierung und Zuteilung von Emissionen;
- regelmäßige Kontrollhandlungen durch die Compliance-Stelle (z. B. laufende Überwachung von Eigen- und Mitarbeitergeschäften);
- daneben risikoorientierte Review- und Kontrollhandlungen durch die Compliance-Stelle mit Focus auf die Umsetzung und Einhaltung regulatorischer Anforderungen;
- Policies und Prozesse bezüglich Anlageempfehlungen, die darauf ausgerichtet sind, Konflikte mit Kunden zu vermeiden oder zu managen, denen Anlageempfehlungen unterbreitet werden;
- 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 Wertpapier- und Immobiliengeschäfte von Mitarbeitern);
- Beschränkung des internen Informationsflusses gemäß dem „Need-to-Know-Prinzip“, u. a. durch Beschränkung von Systemzugriffsrechten;
- Vorhalten eines Hinweisgebersystems, welches den Mitarbeitern der Bank – auch anonym – die Möglichkeit bietet, diese u. a. auf betrügerisches Verhalten und wirtschaftskriminelle Handlungen hinzuweisen;
- Definition eines Eskalationsprozesse für erkannte Interessenkonflikte, bezüglich deren Behandlung zwischen den involvierten Parteien der Bank keine Einigkeit erzielt werden kann, sowie für potentielle Reputationsrisiken, erforderlichenfalls bis auf die Geschäftsleitungsebene.

Die Bank hat organisatorische und administrative Vorkehrungen getroffen, welche zumeist 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 Inanspruchnahme der angebotenen Dienstleistung auf informierter Grundlage treffen kann. Diese Unterrichtung erfolgt, sofern eine Kundenklassifizierung gemäß WpHG besteht, unter Berücksichtigung seiner Einstufung als Privatkunde, professioneller Kunde oder geeignete Gegenpartei. 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.

In Kapitel 3 erhalten Sie detailliertere Informationen zu im Zusammenhang mit Interessenkonflikten relevanten Themen, welche besonderes Augenmerk erfordern.

3 SPEZIFISCHE INFORMATIONEN

3.1 Ausführungsgrundsätze für Geschäfte in Finanzinstrumenten

Gemäß ihrer Verpflichtung nach dem WpHG hat die Bank Ausführungsgrundsätze für Geschäfte in Finanzinstrumenten (auch „Best-Execution-Policy“ genannt) im Zusammenhang mit der Ausführung weisungsfreier Kundenaufträge aufgestellt, bei denen unter Umständen ein Konflikt zwischen den Interessen des Kunden und denen der Bank auftreten könnte. Um dies zugunsten des Kunden zu regeln, wurden die Ausführungsgrundsätze aufgestellt, mit denen die Bank ihrer Verpflichtung nachkommt, Grundsätze zur Auftragsausführung festzulegen, um das bestmögliche Ergebnis für ihre Kunden zu erreichen. Mit der Erreichung des bestmöglichen Ergebnisses für den Kunden bzw. der Bestimmung des bestmöglichen Ausführungsplatzes ist keine Garantie verbunden, für jeden einzelnen Auftrag das tatsächlich beste Ergebnis zu erzielen. Entscheidend ist, dass das angewandte Verfahren typischerweise zum bestmöglichen Ergebnis für den Kunden führt. Diese Ausführungsgrundsätze sind Bestandteil der Allgemeinen Geschäftsbedingungen sowie der Sonderbedingungen für das Wertpapiergeschäft der Bank und bilden damit die Basis für die Geschäftsbeziehung mit dem Kunden. Die Konzeption und Planung der Best-Execution Prozesse sowie deren nach dem WpHG erforderliche Überprüfung erfolgt unter Beteiligung der Compliance-Stelle. Nähere Informationen entnehmen Sie bitte den Ihnen ebenfalls ausgehändigten Ausführungsgrundsätzen für Geschäfte in Finanzinstrumenten.

3.2 Interessenkonfliktfreie Ausgestaltung von Vertriebsvorgaben

Vertriebsvorgaben sind alle Grundsätze oder Ziele, die den Umsatz, das Volumen oder den Ertrag der im Rahmen der Anlageberatung empfohlenen Geschäfte unmittelbar oder mittelbar betreffen. Dazu gehören Maßnahmen des Vorstandes oder des Vertriebsmanagements der Geschäftsbereiche zur Steuerung des Produktabsatzes in der Anlageberatung, sowohl auf strategischer Ebene oder Produktebene, als auch auf der Ebene des Erfolgs-Controllings.

Gemäß WpHG ist die Bank verpflichtet, Vertriebsvorgaben derart auszugestalten, umzusetzen und zu überwachen, dass Kundeninteressen nicht beeinträchtigt werden. Zu diesem Zweck führt die Bank ein Vertriebsvorgabenregister, welches der Erkennung, Dokumentation und Überwachung möglicher Interessenkonflikte im Rahmen der Anlageberatung durch Vertriebsvorgaben dient. Des Weiteren erfolgt das Controlling der Vertriebsleistung bei der Bank auf aggregierter Ebene.

Daneben ist die Compliance-Stelle in die Aufstellung der Jahresstrategie der Bank und in den Genehmigungsprozess für Neuprodukte sowie in die Überprüfung der Vergütungssysteme und der internen Arbeitsanweisungen eingebunden und wird bei Kundeninformationen beratend tätig.

3.3 Zuwendungen

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

Die 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 offen gelegt werden. Dies geschieht insbesondere im Rahmen der Vorab-Kosteninformation. Konnte die Bank den Umfang der Zuwendung noch nicht bestimmen und hat sie dem Kunden statt dessen 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.

Erhält die 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.

Ist die 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 offengelegt. Bei geringfügigen nicht-monetären Vorteilen erfolgt die Offenlegung durch eine generische Beschreibung.

Im Zusammenhang mit Vermögensverwaltung darf die Bank ausschließlich geringfügige nicht-monetäre Vorteile nach spezifischen regulatorischen Maßgaben annehmen (siehe auch Ziffer 3.5 Vermögensverwaltung). Monetäre Zuwendungen, die in diesem Zusammenhang angenommen werden, sind nach Erhalt so schnell als nach vernünftigem Ermessen möglich und in vollem Umfang an den Kunden auszukehren.

Im Zusammenhang mit dem Publikumsfondsgeschäft erhält die Bank von der Kapitalverwaltungsgesellschaft in der Regel maximal 70 % der jährlichen Verwaltungsvergütung des Fonds als Vertriebsfolgeprovision. Über die derzeit gültigen Prozentsätze informiert Sie gerne Ihr Betreuer. Im Zusammenhang mit der Vermittlung von Depots an Dritte erhält die Bank Vermittlungsprovisionen von bis zu 7% einmalig. Bei der Vermittlung von Sachwerten erhält die Bank Vermittlungsprovisionen von bis zu 9% einmalig.

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

3.4 Vergütungssysteme

Die Vergütungssysteme der Bank sind darauf ausgelegt, sicherzustellen, dass Kundeninteressen durch die Vergütung der Mitarbeiter nicht beeinträchtigt werden. So sind die Vergütungssysteme der Bank darauf ausgerichtet, keine Anreize zu setzen, die die Mitarbeiter veranlassen könnten, die Interessen der Bank oder eigene Interessen über die Kundeninteressen zu stellen. Bei der Bemessung der variablen Vergütung werden insbesondere auch qualitative Ziele zugrunde gelegt.

3.5 Vermögensverwaltung

Mit einem Portfolioverwaltungsvertrag überträgt der Kunde die Verwaltung von Wertpapieren, Konten und Rohstoffen - einschließlich der Entscheidung über den Kauf und Verkauf von Finanzinstrumenten, Rohstoffen und Devisen - auf die Bank als seinen Vermögensverwalter. Damit trifft die Bank im Rahmen der Anlagerichtlinien und basierend auf einem bestimmten, mit dem Kunden vereinbarten Investitionsprofil die Entscheidungen über Käufe und Verkäufe von Finanzinstrumenten, Rohstoffen und Devisen, ohne jeweils dessen Zustimmung für jedes einzelne Geschäft einzuholen.

Diese Konstellation kann einen bestehenden Interessenkonflikt verstärken oder zu einem neuen führen. Den hieraus resultierenden Risiken begegnet die Bank durch geeignete organisatorische, prozessuale und vertragliche Maßnahmen.

Es kann im Interesse der Bank sein, im Rahmen der Portfolioverwaltung Finanzinstrumente zu erwerben, wenn der Bank aus diesem Kauf besondere Vorteile erwachsen.

Um diesem Risiko entgegenzuwirken,

- ist die Vermögensverwaltung organisatorisch getrennt vom Investment Banking sowie von der Handelsabteilung und vom Eigenhandel;
- agiert die Vermögensverwaltung in ihren Anlageentscheidungen unabhängig;
- ist es der Bank nicht gestattet, im Rahmen der Vermögensverwaltung von Dritten Leistungen anzunehmen und diese einzubehalten; in Ausnahmefällen können nicht-monetäre Leistungen angenommen werden, sofern sie geringfügiger Art sind, die Qualität der Dienstleistung verbessern können, einen Umfang und eine Ausprägung aufweisen, die den Interessen des Kunden nicht entgegenstehen, und diesem klar offengelegt werden;
- wird die Bank im Rahmen der Vermögensverwaltung sämtliche von Dritten erhaltenen, monetären Leistungen an die Kunden auskehren, die hierauf einen Anspruch haben, und zwar sobald dies nach Eingang der Gelder bei der Bank nach vernünftigem Ermessen möglich ist; die Bank informiert ihre Kunden über etwaige Honorare, Provisionen bzw. monetäre Leistungen, die die Bank erhalten hat; dies erfolgt beispielsweise im Rahmen der den Kunden regelmäßig vorgelegten Berichte;
- erwirbt die Vermögensverwaltung keine von der UniCredit Group emittierten Finanzinstrumente, mit Ausnahme zur Risikoabsicherung eingesetzter Derivate.

Ein weiterer im Rahmen der Vermögensverwaltung typischer Interessenkonflikt kann sich bei der Vereinbarung einer performanceabhängigen Vergütung ergeben. Hier ist nicht auszuschließen, dass der für die Portfolioverwaltung zuständige Mitarbeiter der Bank zur Erzielung einer möglichst hohen Performance und damit einer erhöhten Vergütung unverhältnismäßige Risiken eingeht.

Diesem Umstand wird wie folgt Rechnung getragen:

- Organisatorische Trennung der Anlageberatung von der Vermögensverwaltung;
- keine Zuweisung der Erträge an die Vermögensverwaltungseinheit;
- interne Zuweisungs- und Leistungsüberwachung bei sämtlichen Vermögensverwaltungsportfolios;
- eine detaillierte Risiko- und Leistungskontrolle der Vermögensverwaltungsstrategie/des Portfolioverwaltungsmodells.

Zur Erzielung hoher transaktionsbezogener Provisionen kann es im Interesse der Bank sein, im Rahmen der Vermögensverwaltung einen hohen Transaktionsumsatz zu generieren oder Ausführungsorte zu wählen, an denen die höchsten Provisionen erzielt werden. Diesem Risiko begegnen wir durch die folgenden Maßnahmen:

- Lediglich ein Pauschalpreismodell wird angeboten (keine transaktionsbezogenen Provisionen);
- Ausführungsgrundsätze für Geschäfte in Finanzinstrumenten wurden aufgestellt und implementiert, um die bestmögliche Ausführung von Kundenaufträgen zu erreichen (siehe Ziffer 3.1).

3.6 Einrichtung von Vertraulichkeitsbereichen

Durch die Errichtung von Informationsbarrieren, sogenannten „Chinese Walls“, zwischen den einzelnen in der Bank definierten Vertraulichkeitsbereichen wird sichergestellt, dass die Weitergabe von vertraulichen Informationen auf das im üblichen Geschäftsablauf notwendige Mindestmaß beschränkt bleibt (sogenanntes „Need-to-Know-Prinzip“); Ausnahmen unterliegen einem besonderen Genehmigungsprozeß. Insbesondere die Bereiche des Investment Banking, einschließlich der Aktivitäten Corporate Finance, Kapitalmarkt, Finanzberatung und sonstige Kapitalbeschaffung, sind durch physische und nicht-physische Informationsbarrieren von den Einheiten des Bereiches Markets separiert. Innerhalb des Bereichs Markets sind Eigenhandel und Kundenhandel durch organisatorische Maßnahmen voneinander getrennt. Des Weiteren ist der Bereich Research immer räumlich von allen anderen Geschäftsbereichen der Bank getrennt.

3.7 Anlageempfehlungen und Anlagestrategieempfehlungen

Die Bank hat entsprechend den gesetzlichen Regelungen des WpHG und der Vorgaben der Marktmissbrauchsverordnung (EU) Nr. 596/2014 geeignete interne Richtlinien und Prozesse zur Offenlegung möglicher Interessenkonflikte bei der Erstellung oder Verbreitung von Anlageempfehlungen und Anlagestrategieempfehlungen etabliert. Die Offenlegung erfolgt entweder direkt im Anhang der jeweiligen Anlageempfehlung, oder kann über einen in der Anlageempfehlung enthaltenen Link aufgerufen werden.

3.8 Kreditfinanzierte Geschäfte in Finanzinstrumenten

Interessenkonflikte bei der Vergabe von Krediten zur Finanzierung von Geschäften in Finanzinstrumenten werden durch gesetzliche Vorgaben (z. B. Verbot der Finanzierung von der Bank oder anderen Unternehmen der UniCredit Gruppe emittierter Eigenkapitalinstrumente) und bankinterne Richtlinien und Arbeitsanweisungen (z. B. Beleihungsgrenzen bei der Sicherheitenstellung) verhindert.

3.9 Vermeidung von Konflikten mit persönlichen Interessen der Mitarbeiter

Zur Vermeidung von Konflikten mit persönlichen Interessen der Mitarbeiter gibt es innerhalb der Bank Leitsätze für Mitarbeitergeschäfte in Finanzinstrumenten und Immobilien.

Die Mitarbeiter unterliegen des Weiteren dem gesetzlichen Verbot von Insidergeschäften und von Marktmanipulation (Marktmissbrauchsverordnung (EU) Nr. 596/2014) sowie den Vorschriften zu Mitarbeitergeschäften, welche sich aus den organisatorischen Anforderungen gemäß WpHG und § 25 a Kreditwesengesetz („KWG“) ergeben. Bei Interessenkollisionen haben Kundeninteressen immer Vorrang vor den Eigeninteressen der Mitarbeiter.

Mitarbeiter, welche fallweise oder regelmäßig Zugang zu Insiderinformationen haben, unterliegen einem sogenannten Pre-Clearing-Prozess, welcher sie dazu verpflichtet, sich jede einzelne Transaktion in Finanzinstrumenten von der Compliance-Stelle freizeichnen zu lassen, bevor sie ein entsprechendes Geschäft eingehen.

Mitarbeiter in besonderen Funktionen (z. B. Finanzanalysten, Wertpapierhändler), die im Rahmen ihrer dienstlichen Aufgaben regelmäßig Informationen erhalten, welche geeignet sind, die Marktverhältnisse im Wertpapierhandel sowie im Handel in Derivaten erheblich zu beeinflussen, tragen eine besondere Verantwortung und unterliegen daher zusätzlichen Verpflichtungen (z. B. Offenlegungspflichten gegenüber der Compliance-Stelle für eigene Geschäfte in Finanzinstrumenten). Daneben können je nach Notwendigkeit Handelsverbote, Haltefristen oder Zustimmungserfordernisse für Mitarbeitergeschäfte auferlegt werden.

Personen, die wesentliche unternehmerische Entscheidungen treffen, z. B. Vorstandsmitglieder der Bank, unterliegen besonderen gesetzlichen Regelungen („Directors‘ Dealings“).

Des Weiteren sind die Mitarbeiter verpflichtet, der Bank Nebentätigkeiten und Geschäftsinteressen, welche nicht in direktem Bezug zum Beschäftigungsverhältnis stehen und gegebenenfalls die Interessen der Bank oder ihrer Kunden direkt oder indirekt beeinflussen könnten, anzuzeigen und sich diese vorab genehmigen zu lassen.

Auch dürfen Mitarbeiter der Bank für sich oder ihre Angehörigen von Dritten Zuwendungen oder sonstige Vorteile, die ihre Unabhängigkeit beeinträchtigen könnten, weder fordern noch annehmen.

3.10 Mandate

Im Rahmen der Übernahme und Wahrnehmung von Mandaten bei Gesellschaften außerhalb der UniCredit Gruppe (z. B. einem Aufsichtsratssitz) durch ihr Management oder ihre Mitarbeiter hat die Bank Regelungen aufgestellt und einen internen Genehmigungsprozess etabliert, um Interessenkonflikte zu vermeiden. Einem Mandatsträger darf es beispielsweise nicht gestattet sein, auf bestimmte Entscheidungen einzuwirken (z. B. Verbot der Mitwirkung an Kreditentscheidungen bezüglich einer Gesellschaft, in deren Organ er vertreten ist).

3.11 Beteiligungen

Für Beteiligungen der Bank an Unternehmen bestehen besondere Regelungen, um Interessenkonflikte innerhalb der Bank zu vermeiden. Insbesondere werden Entscheidungen über das Eingehen oder den Abbau von Beteiligungen vom Vorstand getroffen. Das Beteiligungsgeschäft ist innerhalb von Bank organisatorisch vom Kreditgeschäft getrennt. Entscheidungen über Kredite an Beteiligungen, die in § 15 KWG näher definiert sind (Organkredite), werden entsprechend der KWG-Vorgaben getroffen. Die Compliance-Stelle ist jederzeit aktuell über alle Beteiligungen der Bank informiert. Auch der Öffentlichkeit wird der Beteiligungsbesitz transparent gemacht: So veröffentlicht die Bank im Rahmen der Anteilsbesitzliste ihren Beteiligungsbesitz im Geschäftsbericht. Veränderungen des Beteiligungsbesitzes an Emittenten, für die die Bundesrepublik Deutschland der Herkunftsstaat ist, werden gemäß den Vorgaben des WpHG unverzüglich gemeldet und sind folglich auf der Homepage der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht auch für die Öffentlichkeit einsehbar.

3.12 Investmentbanking

Im Rahmen des Investmentbankings können beispielsweise Interessenkonflikte zwischen der Bank und dem Kunden entstehen, aber auch zwischen verschiedenen Kunden, wenn die Bank von Kunden mit unterschiedlichen Geschäftsinteressen mandatiert wird.

Die Bank hat hierzu ein Interessenkonfliktmanagement eingeführt, mit dem Ziel, potentielle Konflikte anhand eines Konfliktregisters möglichst frühzeitig (also bereits in der Anbahnungsphase einer Transaktion und noch vor Eingehen einer Verpflichtung gegenüber den beteiligten Parteien) zu identifizieren, zu dokumentieren und durch geeignete Maßnahmen auszuräumen. Eine geeignete Maßnahme für das Management solcher Konflikte ist beispielsweise die anlaßbezogene Bildung transaktionsspezifischer Ad-hoc-Informationsbarrieren zwischen den beteiligten Deal Teams. Interne Leitlinien zur Preisgestaltung, Platzierung und Zuteilung mit entsprechenden Dokumentationsanforderungen dienen dazu, bei der Begebung von Finanzinstrumenten mögliche Konflikte zwischen der Bank, dem Emittenten und dem Käufer des Wertpapiers zu identifizieren und zu managen.

3.13 Bankenabwicklung und Gläubigerbeteiligung (Bail-in)

Als Reaktion auf Erfahrungen in der Finanzkrise 2008 haben viele Staaten Regelungen erlassen, mit denen ausfallgefährdete Banken zukünftig ohne eine Beteiligung des Steuerzahlers geordnet abgewickelt werden können. Dies führt dazu, dass Anteilhaber und Gläubiger von Banken im Falle einer Abwicklung an deren Verlusten beteiligt werden können. Ziel ist es, die Abwicklung einer Bank ohne den Einsatz öffentlicher Mittel zu ermöglichen.

Beim Erwerb von Finanzinstrumenten, die von der Bank ausgegeben werden (z. B. Aktien, Anleihen oder Zertifikate), oder als Inhaber vertraglicher Forderungen gegen die Bank (z. B. Einzelabschlüsse unter einem Rahmenvertrag für Finanztermingeschäfte) haftet der Kunde als Anteilshaber oder Gläubiger bereits im Falle einer Abwicklung der Bank nach den nationalen gesetzlichen Maßgaben auf Grundlage der sogenannten Sanierungs- und Abwicklungsrichtlinie (Bank Recovery and Resolution Directive, „BRRD“) und der Verordnung zur Festlegung einheitlicher Vorschriften und eines einheitlichen Verfahrens für die Abwicklung von Kreditinstituten und bestimmten Wertpapierfirmen im Rahmen eines einheitlichen Abwicklungsmechanismus und eines einheitlichen Abwicklungsfonds („SRM-Verordnung“). Soweit alle Abwicklungsvoraussetzungen vorliegen, kann die jeweilige nationale Abwicklungsbehörde – bereits vor einer Insolvenz – umfangreiche Abwicklungsmaßnahmen ergreifen, die sich auf Anteilseigner und Gläubiger der Bank nachteilig auswirken können (Bankenabwicklung und Gläubigerbeteiligung – „Bail-in“).

Ob ein Anteilseigner oder Gläubiger von der Abwicklungsmaßnahme des Bail-in betroffen ist, hängt von der Reichweite der angeordneten Maßnahme und davon ab, in welche Klasse sein Finanzinstrument oder seine Forderung einzuordnen ist. Im Rahmen eines Bail-in werden Finanzinstrumente und Forderungen in verschiedene Klassen eingeteilt und nach einer gesetzlichen Rangfolge zur Haftung herangezogen (sog. Haftungskaskade).

Weitere Einzelheiten zum sogenannten Bail-in und zur Haftungskaskade können der Kundeninformation „Hinweis zur Bankenabwicklung und Gläubigerbeteiligung (Bail-in)“ entnommen werden, welche als Druckversion in jeder Filiale der Bank erhältlich sowie auch über die Internetseite der Bank abrufbar ist (www.hypovereinsbank.de/bankenabwicklung), und sind darüber hinaus auf der Internetseite der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht („BaFin“) einsehbar

https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/BA/mb_haftungskaskade_bankenabwicklung.html.

Dem möglichen Interessenkonflikt aus dem Eigeninteresse der Bank an der Emission und dem Vertrieb von Produkten, auf welche der Bail-in angewendet wird, einerseits, und der damit potentiell einhergehenden Anteilshaber- bzw. Gläubigerbeteiligung an der Abwicklung der Bank andererseits, begegnet die Bank u. a. durch Maßnahmen wie Offenlegung gegenüber den Anlegern, Berücksichtigung im Rahmen einer Geeignetheitsprüfung, ein vorgelagertes Freigabeverfahren für Neuprodukte, sowie durch entsprechendes Training ihrer für die Kundenbetreuung zuständigen Vertriebsmitarbeiter.