

Offenlegung von Interessenkonflikten

Zur Einhaltung der gesetzlichen Anforderungen ist die FIL Fondsbank GmbH (Bank) verpflichtet, ihren Kunden die allgemeine Art und Herkunft von Interessenkonflikten und die zur Begrenzung der Risiken der Beeinträchtigung der Kundeninteressen unternommenen Schritte eindeutig darzulegen, soweit die organisatorischen Vorkehrungen nicht ausreichen, um nach vernünftigem Ermessen zu gewährleisten, dass das Risiko der Beeinträchtigung von Kundeninteressen vermieden wird.

Geldanlage ist Vertrauenssache. Dies gilt bei der Wahl eines persönlichen Ansprechpartners (z. B. eines Vermittlers) und endet bei der Auswahl einer geeigneten Abwicklungsstelle, um die Anlageentscheidungen umzusetzen. Trotz aller Objektivität können bei den Beteiligten aber auch unterschiedliche Interessenlagen aufeinandertreffen.

Die Bank möchte zunächst die „Rollen“ der einzelnen, in den Anlageprozess eingebundenen Beteiligten kurz beleuchten. Ausgangspunkt ist der Kunde. Bei ihm ist vor dem Hintergrund der persönlichen Lebenssituation ein gewisser Anlagebedarf (z. B. Altersvorsorge, Liquiditätsanlage) entstanden. Der Kunde entwickelt selbst oder ggf. mit einem von ihm gewählten Ansprechpartner seines Vertrauens eine auf seine Situation zugeschnittene Anlagestrategie. Die Bank ist ausschließlich für die Beschaffung und Verwahrung der Fondsanteile verantwortlich und nimmt keinerlei Einfluss auf die Auswahl der Fondsprodukte durch ihre Kunden.

Im folgenden Fall kann das Risiko der Beeinträchtigung von Kundeninteressen nicht gänzlich ausgeschlossen werden:

Sollten bei der Abwicklung der Transaktionsaufträge Fremdwährungsgeschäfte notwendig sein, werden diese in der Regel für jede abzuwickelnde Währung zusammengefasst und über konzernzugehörige Unternehmen abgewickelt. Hieraus können dem Konzern Vorteile entstehen. Die Bank behält sich eine bankenübliche Marge ein. Durch die Bündelung der Fremdwährungsgeschäfte werden jedoch die mit kleinen Einzeltransaktionen zumeist verbundenen hohen Transaktionskosten vermieden, so dass dem Kunden auch Vorteile aus dieser Vorgehensweise erwachsen.

Einzelheiten sind auf Anfrage bei der Bank erhältlich.

Zum Abschluss noch ein Wort zu den Interessen von Beratern (Vermittlern): Hier könnten mögliche Interessenkonflikte zum Beispiel darauf beruhen, dass der Berater des Kunden in Abhängigkeit der an den Kunden vermittelten Investmentfonds Teile des Ausgabeaufschlages (Vertriebsprovision) beziehungsweise eine haltedauerabhängige Vertriebsfolgeprovision sowie ggf. Sachzuwendungen erhält. Die Vertriebsfolgeprovision wird aus der Verwaltungsgebühr der jeweiligen Fonds über die Bank an den Berater beziehungsweise seine Vertriebsorganisation gezahlt. Es entstehen dem Kunden hierdurch keine zusätzlichen Aufwendungen. Ob und inwieweit sich hieraus bei dem Berater Interessenkonflikte ergeben können, ist der Bank nicht bekannt und von dem jeweiligen Geschäftsmodell des Beraters abhängig. Sicher steht der Berater seinen Kunden für einen offenen Austausch und zur Klärung eventuell bestehender Fragen zur Verfügung.