



Interessenskonflikte und Vorteile

Raiffeisenbank Oberes Waldviertel eGen



Inhalt

Präambel	3
I. Interessenkonflikte.....	3
1. Definition	3
Begriff des Interessenkonflikts	3
Unzulässige Interessenkonflikte.....	4
2. Verantwortung	4
3. Erkennen von potentiellen Interessenkonflikten	4
4. Maßnahmen, um die Verwirklichung potentieller Interessenkonflikte zu verhindern	5
Allgemeine Grundsätze	5
(i) Geschenke und Zuwendungen für Mitarbeiter	5
(ii) Genehmigungsvorbehalt	6
(iii) Unabhängigkeit	6
(iv) Informationsaustausch	6
(v) Vergütungen.....	6
(vi) Unangemessener Einfluss, Gleichzeitige / Aufeinanderfolgende Erbringung von Dienstleistungen durch eine Person	6
(vii) Compliance Sperrliste	7
(viii) Schaffung von Vertraulichkeitsbereichen	7
Maßnahmen für die konkreten Geschäftsbereiche.....	7
5. Maßnahmen bei Eintritt eines Interessenkonflikts.....	7
Meldung von eingetretenen Interessenkonflikten	7
Konfliktbeobachtungsliste	8
Schritte zur Bewältigung eingetretener Interessenkonflikte	8
(i) Unterlassung von Geschäften	8
(ii) Offenlegung von Interessenkonflikten.....	9
II. Vorteile (Inducements).....	10
1. Grundsätze.....	10
2. Zulässige Vorteile	10
3. Offenlegung.....	12
Matrix Konfliktpotential/Maßnahmen	13



Präambel

Um den rechtlichen Anforderungen, insbesondere aus dem WAG 2018, in der Folge kurz WAG, zu entsprechen, trifft die

Raiffeisenbank Oberes Waldviertel eGen mit Sitz in 3943 Schrems, Hauptplatz 22 (FN 44605 x, in der Folge kurz „Bank“) mit Erlassung der vorliegenden Leitlinien alle angemessenen Vorkehrungen, um potentielle unzulässige Interessenkonflikte, die bei der Erbringung von Dienstleistungen oder Nebendienstleistungen im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten entstehen, zu erkennen und durch geeignete Maßnahmen (insbesondere organisatorischer Natur) die Verwirklichung des Konfliktpotentials zu verhindern.

Diese Leitlinien für den Umgang mit Interessenkonflikten sind als Dienstanweisung in Kraft gesetzt und im betriebsinternen Informationssystem veröffentlicht; Aktualisierungen werden ebenso in diesem Medium, das allen betroffenen Mitarbeitern zur Verfügung steht, publiziert.

Der Compliance-Officer hat darauf hinzuwirken, dass diese Leitlinien für den Umgang mit Interessenkonflikten von der Bank, ihren Führungskräften und ihren Mitarbeitern eingehalten werden. Er übt diese Verantwortung in direkter Abstimmung mit der Geschäftsleitung aus.

I. Interessenkonflikte

1. Definition

Begriff des Interessenkonflikts

Jedem Bankgeschäft ist - wie anderen Geschäften unseres Wirtschaftssystems auch – der Interessenkonflikt zwischen Angebot und Nachfrage immanent. Dem Interesse des einen Marktteilnehmers, einen möglichst hohen Preis zu erzielen, steht das Interesse des anderen Marktteilnehmers gegenüber, bei möglichst großem Leistungsinhalt einen möglichst geringen Preis zu bezahlen. Solange dieser immanente Interessenkonflikt durch eine angemessene Vereinbarung, die dem entspricht, was zwei faire Geschäftspartner vernünftiger Weise vereinbaren, marktadäquat aufgelöst wird, liegt kein unzulässiger Interessenkonflikt im Sinne des WAG vor.

Irrelevant sind für das WAG auch Interessenkonflikte ohne jedes Schadenspotential für die Kunden oder Interessenkonflikte zwischen Mitarbeitern und Kunden auf rein persönlicher Ebene ohne finanzielle Auswirkungen.

Interessenkonflikte können entstehen zwischen Kunden der Bank und

- der Bank selbst,
- Personen, die für Bank tätig sind (Geschäftsleitung, Angestellte, freie Mitarbeiter, Vermittler ¹)
- Gesellschaften, die von Bank kontrolliert werden,
- anderen Kunden der Bank

¹ Vertraglich gebundene Vermittler (§ 1 Z 44 WAG 2018) werden von der Bank nicht eingesetzt, bei sonstigen Vermittlern erfolgt der Geschäftsabschluss bzw. die Nachbearbeitung durch die Bank selbst, wodurch allfällige Interessenkonflikte ausgeschlossen sind.



Unzulässige Interessenkonflikte

Von den Bestimmungen des WAG angesprochen sind Situationen, in denen die Bank im Rahmen eines Geschäfts über das vorstehend angesprochene marktadäquate Verhalten hinaus um eines finanziellen Vorteils willen ihre eigenen Interessen oder diejenigen eines Dritten über die Interessen des Kunden stellt. Unzulässig sind Interessenkonflikte, wenn diese den Interessen des Kunden schaden.

In besonderer Art regelt das WAG die sogenannten „finanziellen Anreize“, also jene finanziellen Vorteile (Geld, Güter oder Dienstleistungen), die die Bank von einer anderen Person als dem Kunden in Bezug auf eine für den Kunden erbrachte Dienstleistung erhält. Darauf wird daher im Abschnitt II gesondert eingegangen.

2. Verantwortung

Interessenkonflikte sind zunächst, soweit möglich, in der betroffenen Abteilung zu lösen. Eine Meldung an den Compliance-Officer ist jedoch in jedem Fall vorzunehmen. Dem Compliance-Officer fällt die Aufgabe zu, die betreffenden Abteilungen bzw. Mitarbeiter durch entsprechende Information und Instruktion in die Lage zu versetzen, Interessenkonflikte zu erkennen und zu bewältigen und gegebenenfalls eine entsprechende Information an den Compliance-Officer zu veranlassen. Er übt diese Verantwortung in direkter Abstimmung mit dem Vorstand aus. Sofern der Interessenkonflikt über die Abteilung hinausgeht, ist der Compliance Officer einzubeziehen.

Jeder Mitarbeiter ist verpflichtet, Interessenkonflikte, von denen er Kenntnis erlangt, unverzüglich dem Compliance-Officer mitzuteilen und mit diesem die erforderlichen Maßnahmen abzustimmen.

3. Erkennen von potentiellen Interessenkonflikten

Die Erkennung und Meldung potentieller Interessenkonflikte ist Aufgabe der betreffenden Abteilungen bzw. Mitarbeiter. Dies ist vom Compliance-Officer zu überwachen und gegebenenfalls durchzusetzen.

In nicht abschließender Weise werden folgende mögliche Interessenkonflikte aufgezählt:

- Es besteht die Gefahr, dass die Bank oder eine relevante Person (§ 1 Z 65 WAG) zu Lasten des Kunden einen finanziellen Vorteil erzielt oder finanziellen Verlust vermeidet;
- die Bank oder eine relevante Person hat am Ergebnis einer für den Kunden erbrachten Dienstleistung oder eines für den Kunden getätigten Geschäfts ein Interesse, das nicht mit dem Interesse des Kunden an diesem Ergebnis übereinstimmt;
- für die Bank oder eine relevante Person gibt es einen finanziellen oder sonstigen Anreiz, die Interessen eines anderen Kunden oder einer anderen Gruppe von Kunden über die Interessen des Kunden zu stellen;
- die Bank oder eine relevante Person übt die gleiche geschäftliche Tätigkeit aus wie der Kunde;
- die Raiffeisenbank oder eine relevante Person erhält gegenwärtig oder künftig von einer vom Kunden verschiedenen Person in Bezug auf eine für den Kunden erbrachte Dienstleistung



zusätzlich zu der für diese Dienstleistung üblichen Provision oder Gebühr einen Vorteil gemäß § 51 WAG.

Die in den Geschäftsbereichen der Bank aktuell gegebenen potentiellen Interessenkonflikte sowie die getroffenen Maßnahmen, damit diese verhindert werden, sind – gegliedert nach Geschäftsfeldern – in der Konfliktmatrix im Anhang zu diesen Leitlinien aufgelistet. Diese Konfliktmatrix beruht

- auf einer Analyse der tatsächlichen Geschäftsfelder der Bank sowie der daraus resultierenden potentiellen Interessenkonflikte und
- auf der Erfassung von Umständen, die zu relevanten Interessenkonflikten führen könnten (wie etwa bestimmte Kreditanträge, Beratungsmandate, Aufsichtsratsmandate, Großorders.), der wichtigsten anderweitigen Geschäftsbeziehungen sowie namhafter Beteiligungen der Bank.

Die Konfliktmatrix soll die Potentiale für unzulässige Interessenkonflikte, die in den verschiedenen Geschäftsfeldern und Geschäftsbeziehung der Bank liegen, ersichtlich machen.

Bei Zweifel, ob bestimmte Umstände zu einem Interessenkonflikt führen könnten, sollte zuerst der Vorgesetzte oder Compliance Officer befragt werden, bevor Schritte gesetzt werden. Wenn im eigenen Interesse des Mitarbeiters eine Meldung über einen bestehenden Interessenkonflikt durchgeführt werden soll, ist ein Mail an Bank Compliance zu senden.

4. Maßnahmen, um die Verwirklichung potentieller Interessenkonflikte zu verhindern

Die nachstehend beschriebenen Maßnahmen dienen der Abwehr von unzulässigen Interessenkonflikten, die aufgrund der in Punkt 3. angesprochenen Vorkehrungen erkannten Konfliktpotentialen nicht schlagend werden.

Der Compliance-Officer trägt dafür Sorge, dass die nachstehend angeführten Maßnahmen für alle relevanten Bereiche im notwendigen Ausmaß schriftlich dokumentiert werden, überwacht die Einhaltung der daraus resultierenden Vorschriften und überprüft periodisch die Effizienz und Zweckmäßigkeit der Maßnahmen.

Ergibt sich aus zwingenden Gründen die Notwendigkeit, von einer der nachstehend festgelegten Maßnahmen abzugehen, ist vorweg der Compliance-Officer davon zu verständigen. Entsprechende Ersatzmaßnahmen sind mit ihm abzustimmen. Dauerhafte Änderungen von Maßnahmen sind durch Änderung der vorliegenden Leitlinien vorzunehmen.

Ergibt sich in einem konkreten Geschäftsfall die Notwendigkeit, von einer hierin festgelegten Maßnahme abzugehen, haben eine Konfliktmeldung und eine Eintragung in der Konfliktbeobachtungsliste (Punkt 5) zu erfolgen.

Allgemeine Grundsätze

Damit potentielle Interessenkonflikte nicht schlagend werden, sind allgemein die nachfolgenden Grundsätze zu beachten:

(i) Geschenke und Zuwendungen für Mitarbeiter

Mitarbeitern ist es - in allen Geschäftsbereichen (und unabhängig davon, ob Geschäfte in Finanzinstrumenten betrieben werden) - grundsätzlich untersagt, Geschenke oder andere Vorteile an-



zunehmen. Die Annahme oder Vergabe anlassbezogener Geschenke und anderer Zuwendungen inkl. Einladungen ist nur in dem in der Dienstanweisung Geschenkkannahme vorgegebenen Rahmen zulässig.

(ii) Genehmigungsvorbehalt

Für folgende Vorgänge bedarf es - in allen Geschäftsbereichen (und unabhängig davon, ob Geschäfte in Finanzinstrumenten betrieben werden) - der vorgehenden schriftlichen Genehmigung des zuständigen Vorstandsmitgliedes. Als genehmigungspflichtige Interessenkonflikte gelten:

- Das Einbringen persönlicher Interessen in Transaktionen, die in Zusammenhang mit der Bank stehen.
- Verhandlungen oder Vertragsabschlüsse für die Bank oder der Bank mit Drittparteien, aus denen der Mitarbeiter, ein Verwandter, Freund oder andere Personen, zu denen ein Naheverhältnis besteht, etwaige Vorteile zieht.
- Die Annahme von Arbeitsverhältnissen, Beraterpositionen, Geschäftsführerpositionen, Gesellschaftsanteilen oder Joint-venture Beteiligungen oder ähnliche Mitwirkung außerhalb der Bank.
- Die Annahme oder Fortführung von Arbeitsverhältnissen in der Bank durch Personen, die in einem Naheverhältnis zueinander stehen, wenn diese dadurch mit ihren Verpflichtungen in der Bank in Konflikt geraten könnten. Insbesondere dürfen keine dem Vier-Augen Prinzip unterliegenden Handlungen durch in einem Naheverhältnis stehende Mitarbeiter gemeinsam durchgeführt werden.

(iii) Unabhängigkeit

Personen, die mit mehreren, mit einem möglichen unzulässigen Interessenkonflikt verbundenen Tätigkeiten befasst sind, haben diese mit einem Grad an Unabhängigkeit auszuführen, der der Größe und den Tätigkeiten der Bank und dem Risiko, dass Kundeninteressen geschädigt werden, angemessen ist. Im Zweifel ist der Compliance Officer einzubinden, um allfällige Interessenkonflikte zu lösen.

(iv) Informationsaustausch

Der Informationsaustausch zwischen Personen, deren Tätigkeit einen unzulässigen Interessenkonflikt nach sich ziehen könnte, hat auch innerhalb eines Vertraulichkeitsbereichs zu unterbleiben. In besonders sensiblen Fällen hat das Gespräch unter Anwesenheit des Compliance-Officer zu erfolgen.

(v) Vergütungen

Die Vergütungen von Personen dürfen keinerlei direkte Verbindung haben mit

- den an andere Personen geleisteten Vergütungen oder
- dem von anderen Personen erwirtschafteten Ertrag,

wenn die Tätigkeiten der betroffenen Personen zueinander in einem unzulässigen Interessenkonflikt stehen.

(vi) Unangemessener Einfluss, Gleichzeitige / Aufeinanderfolgende Erbringung von Dienstleistungen durch eine Person



Durch die Geschäftsverteilung in der Bank ist zu verhindern, dass

- Personen einen unangemessenen Einfluss auf die Art und Weise ausüben, wie andere Personen Tätigkeiten im Zusammenhang mit Wertpapier- oder Nebendienstleistungen, die potentiell miteinander in einem unzulässigen Interessenkonflikt stehen, ausführen.
- Mitarbeiter und relevante Personen in konflikträchtiger Weise Wertpapierdienstleistungen bzw. Nebendienstleistungen gleichzeitig oder unmittelbar aufeinanderfolgend durchführen oder in solche Dienstleistungen einbezogen werden.

Die jeweiligen Organigramme mit Zuständigkeiten und Weisungsbefugnissen sind dem Compliance-Officer in der jeweils aktuellen Fassung zur Verfügung zu stellen.

(vii) Compliance Sperrliste

Für Mitarbeiter, die Zugang zu möglichen Insiderinformationen haben, bestehen in der Bank Regelungen im internen Compliance-Handbuch, auf Grund derer ihnen der Handel mit damit verbundenen Wertpapieren vom Compliance Officer untersagt werden kann.

(viii) Schaffung von Vertraulichkeitsbereichen

In der Bank erfolgt eine den möglichen Konfliktlinien folgende Separierung der Geschäftsbereiche und die Beschränkung oder Kontrolle des Informationsflusses zwischen diesen (Vertraulichkeitsbereiche). Diese wirksam eingerichtete und überwachte Unterbindung des Informationsflusses hat zur Folge, dass die horizontale Wissenszurechnung zwischen den separierten Geschäftsbereichen ausscheidet und die jeweils mit der Annahme und Ausführung betrauten Personen weder einem aus der Bank Sphäre noch aus einem der Kundensphäre stammenden Interessenkonflikt ausgesetzt sind.

Die Bank hat die Vertraulichkeitsbereiche im Compliance Handbuch definiert und dort auch Regelungen zu Vertraulichkeitsbereichen, wall-crossing etc. festgeschrieben.

Maßnahmen für die konkreten Geschäftsbereiche

Im Anhang zu diesen Leitlinien sind den in den einzelnen Geschäftsfeldern gegebenen Konfliktpotentialen Maßnahmen zur Abwehr gegenübergestellt. Diese Maßnahmen sind zusammen mit den in Punkt 4. festgelegten allgemeinen Grundsätzen jederzeit zu beachten. Zur Verhinderung von Interessenkonflikten wurden neben dieser Richtlinie in der Bank bereits Regelungen für folgende Geschäftsbereiche erlassen:

- Orderdurchführung (Best Execution)
- Leitlinien zur Kundeneinstufung
- Compliance (Marktmissbrauch, Insiderhandel, Mitarbeitergeschäfte, Vertraulichkeitsbereiche)

5. Maßnahmen bei Eintritt eines Interessenkonflikts

Sollte trotz der in 4. festgelegten Maßnahmen in einem konkreten Fall ein Interessenkonflikt eintreten, ist wie folgt vorzugehen.

Meldung von eingetretenen Interessenkonflikten

Eingetretene Interessenkonflikte bzw. der begründete Verdacht eines eingetretenen Interessenkonflikts sind unverzüglich dem Compliance-Officer zu melden („Konfliktmeldung“). Die



Konfliktmeldung hat den Inhalt des Konflikts sowie die Betroffenen (Kunden, Mitarbeiter, Dritte) und die zur Bewältigung des Konflikts vom Geschäftsbereich vorgeschlagenen Schritte anzugeben. Die Konfliktmeldung hat per E-Mail an den Compliance Officer der Bank zu erfolgen.

Der Compliance Officer kann auch von sich aus jederzeit Informationen und Unterlagen zu einem von ihm vermuteten Interessenkonflikt anfordern.

Konfliktbeobachtungsliste

Der Compliance Officer hat die Konfliktmeldungen und von ihm eigenständig erkannte Interessenkonflikte in der Konfliktbeobachtungsliste zu dokumentieren.

Die Konfliktbeobachtungsliste beinhaltet

- den Zeitpunkt der Konfliktmeldung bzw. des Erkennens des Konflikts durch den Compliance Officer
- den Inhalt des Interessenkonflikts
- die zur Bewältigung des Interessenskonflikts gesetzten Schritte.

Der weitere Verlauf der in der Konfliktbeobachtungsliste verzeichneten Transaktionen wird vom Compliance-Officer überwacht. Es obliegt der Entscheidung des Compliance-Officer, betroffene Geschäfte wieder von der Konfliktbeobachtungsliste zu streichen.

Schritte zur Bewältigung eingetretener Interessenkonflikte

Der Compliance-Officer entscheidet unabhängig auf Grundlage der einschlägigen gesetzlichen Regelungen und der vorliegenden Leitlinien für den Umgang mit Interessenkonflikten, ob über die für den jeweiligen Konflikt in der Konfliktmeldung vorgeschlagenen Maßnahmen des Geschäftsbereichs hinaus Schritte nötig sind. Die Entscheidung ist dem Geschäftsbereich umgehend mitzuteilen. Jeder unangemessene Einfluss auf die Entscheidung des Compliance-Officer ist zu unterlassen.

Sind weitere Schritte erforderlich, teilt der Compliance Officer dies dem Geschäftsbereich in seiner Entscheidung mit. Er kann, falls erforderlich, zur Entscheidungsfindung interne oder externe Experten hinzuziehen. Dies ist zu dokumentieren.

Bei der Entscheidung über die zu setzenden Schritte ist danach zu trachten, die Interessen des Kunden, zu dessen Nachteil der Interessenkonflikt besteht, gegenüber den Interessen

- der Bank und der für sie tätigen Personen vorrangig
- anderer Kunden gleichrangig

zu behandeln.

Sollte dies aufgrund der Sachlage nicht möglich sein oder der betroffene Geschäftsbereich dies im Hinblick auf gewichtige Interessen der Bank oder eines anderen Kunden ablehnen, hat der Compliance Officer den Geschäftsbereich vor die Wahl zu stellen, eine der beiden nachfolgenden Maßnahmen zu setzen:

(i) Unterlassung von Geschäften



Die Bank unterlässt eines von mehreren miteinander in Konflikt stehenden Geschäften, wenn der Konflikt erkannt wurde, bevor entsprechender Verpflichtungen eingegangen wurden und keine anderweitigen Bindungen vorhanden sind. In diesem Falle ist es dem Geschäftsbereich allerdings nicht verwehrt, das für Bank lukrativere Geschäft zu wählen.

(ii) Offenlegung von Interessenkonflikten

Die Bank legt dem Kunden die Art und die Ursache des Interessenkonfliktes offen, bevor sie Geschäfte in seinem Namen tätigt. Diese Offenlegung wird jedoch nur als ultima ratio angewendet, wenn die wirksamen organisatorischen und administrativen Vorkehrungen, die sie zur Verhinderung oder Bewältigung des Interessenkonflikts getroffen hat, nicht ausreicht, um mit hinreichender Sicherheit zu gewährleisten, dass die Interessen des Kunden nicht geschädigt werden. Diesbezüglich erfolgt jeweils eine deutliche Angabe dem Kunden gegenüber. Die Offenlegung für den Kunden erfolgt auf einem dauerhaftem Datenträger und ist im Hinblick auf die Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden ausreichend detailliert, sodass der Kunde eine fundierte Entscheidung in Bezug auf die Finanzdienstleistungen treffen kann, in deren Zusammenhang der Interessenkonflikt steht. Unbeschadet aller Offenlegungspflichten sind das Bankgeheimnis und die einschlägigen datenschutzrechtlichen Bestimmungen zu wahren.



II. Vorteile (Inducements)

1. Grundsätze

Im Hinblick auf die interessengerechte Durchführung von Dienstleistungen wird die Bank die Zahlung oder Entgegennahme von Provisionen, Gebühren oder nicht in Geldform bestehenden Zuwendungen („Vorteile“) dann unterlassen, wenn sich aus der Art bzw. Höhe solcher Vorteile deren Eignung ergibt, Kundeninteressen gegenüber Eigeninteressen des Kreditinstituts oder den Interessen dritter Marktteilnehmer zu beeinträchtigen. Ausgenommen sind Zahlungen des Kunden an die Bank und Zuwendungen an den Kunden.

Nicht als Vorteile zu betrachten sind Gebühren und Entgelte, welche die Erbringung der Wertpapierdienstleistung erst ermöglichen oder dafür notwendig sind. Dazu gehören insbesondere Entgelte für die Verwahrung von Finanzinstrumenten, die Abwicklung von Geschäften oder die Nutzung von Handelsplätzen, behördliche Kosten oder gesetzliche Gebühren.

2. Zulässige Vorteile

Zulässig sind Vorteile nur dann, wenn sämtliche der folgenden Voraussetzungen gegeben sind:

- gemäß § 52 die Qualität der Dienstleistung für den Kunden verbessern,
- die Erfüllung der Pflicht des Rechtsträgers, im bestmöglichen Interesse der Kunden zu handeln, nicht beeinträchtigt und
- die Existenz, die Art und der Betrag des Vorteiles dem Kunden vor Erbringung der betreffenden Wertpapier- oder Nebendienstleistung in umfassender, zutreffender und verständlicher Weise unmissverständlich offen gelegt werden; ist die Höhe des Betrages nicht feststellbar, so ist die Art und Weise der Berechnung dem Kunden offen zu legen; oder
- die Erbringung von Wertpapierdienstleistungen ermöglichen oder dafür erforderlich sind, wie Verwahrungsgebühren, Abwicklungs- und Handelsplatzgebühren, Verwaltungsgebühren oder gesetzliche Gebühren und die ihrer Natur nach keine Konflikte mit der Verpflichtung des Rechtsträgers hervorrufen können, im besten Interesse seiner Kunden ehrlich, redlich und professionell zu handeln.

Ob durch einen Vorteil eine Qualitätsverbesserung erreicht wird, ist nach folgenden Kriterien zu beurteilen:

- Der Vorteil ist durch die Erbringung einer zusätzlichen oder höherwertigen Dienstleistung für den jeweiligen Kunden gerechtfertigt, die in angemessenem Verhältnis zum Umfang der angenommenen Vorteile steht, insbesondere
- durch die Erbringung nicht-unabhängiger Anlageberatung und den Zugang zu einer breiten Palette geeigneter Finanzinstrumente einschließlich einer angemessenen Zahl von Finanzinstrumenten dritter Produkthanbieter ohne enge Verbindungen zum betreffenden Rechtsträger oder
- durch die Erbringung nicht-unabhängiger Anlageberatung entweder
- in Kombination mit einem Angebot an den Kunden, mindestens einmal jährlich zu bewerten, ob die Finanzinstrumente, in die der Kunde investiert hat, weiterhin geeignet sind, oder



- in Kombination mit einer anderen fortlaufenden Dienstleistung mit wahrscheinlichem Wert für den Kunden, beispielsweise Beratung über die vorgeschlagene optimale Portfoliostrukturierung des Kunden

oder

- die zu einem wettbewerbsfähigen Preis erfolgende Gewährung eines Zugangs zu einer breiten Palette von Finanzinstrumenten, die geeignet sind, den Bedürfnissen des Kunden zu entsprechen, darunter eine angemessene Zahl von Finanzinstrumenten dritter Produkthanbieter ohne enge Verbindung zum betreffenden Rechtsträger, entweder

- in Kombination mit der Bereitstellung von Hilfsmitteln, die einen Mehrwert aufweisen, wie etwa objektiven Informationsinstrumenten, die dem betreffenden Kunden bei Anlageentscheidungen helfen oder ihm die Möglichkeit geben, die Palette der Finanzinstrumente, in die er investiert hat, zu beobachten, zu modellieren und anzupassen, oder

- in Kombination mit der Übermittlung periodischer Berichte über die Wertentwicklung sowie die Kosten und Gebühren der Finanzinstrumente

oder

- wenn der Zugang zur Anlageberatung durch die Vor-Ort-Verfügbarkeit von qualifizierten Beratern ermöglicht wird.

- Der Vorteil kommt nicht unmittelbar dem empfangenden Rechtsträger, seinen Anteilseignern oder Beschäftigten zugute, ohne zugleich einen materiellen Vorteil für den betreffenden Kunden darzustellen.

- Der Vorteil ist durch die fortlaufende Qualitätsverbesserung für den betreffenden Kunden, die in einem angemessenen Verhältnis zu dem laufenden Vorteil steht, gerechtfertigt.

- Der Vorteil führt zu keiner Befangenheit oder Verzerrung des Rechtsträgers bei Erbringung der betreffenden Dienstleistung für den Kunden.

- Der Rechtsträger hat die Anforderungen gemäß Abs. 1 zu erfüllen, so lange er den Vorteil annimmt oder gewährt.

- Der Rechtsträger hat nachzuweisen, dass jeglicher von ihm angenommene oder gewährte Vorteil, die Qualität der jeweiligen Dienstleistung für den Kunden verbessert,

- indem er eine interne Liste aller Vorteile führt, die er im Zusammenhang mit der Erbringung von Wertpapier- und Nebendienstleistungen von einem Dritten annimmt, und

- indem er aufzeichnet, wie der von ihm angenommene oder gewährte oder von ihm beabsichtigte Vorteil die Qualität der Dienstleistungen für die betreffenden Kunden verbessert und welche Schritte unternommen wurden, um die Erfüllung seiner Pflicht, ehrlich, redlich und professionell im bestmöglichen Interesse seiner Kunden zu handeln, nicht zu beeinträchtigen.



3. Offenlegung

- Vor der Erbringung der betreffenden Wertpapier- oder Nebendienstleistung hat der Rechtsträger dem Kunden Informationen über den betreffenden Vorteil nach Maßgabe des Abs. 3 Z 3 offenzulegen. Eine generische Beschreibung geringfügiger nicht-monetärer Vorteile ist zulässig. Andere nicht-monetäre Vorteile, die der Rechtsträger im Zusammenhang mit der für einen Kunden erbrachten Wertpapierdienstleistung annimmt oder gewährt, werden bepreist und separat offengelegt.
- Konnte ein Rechtsträger den Betrag eines angenommenen oder gewährten Vorteils nicht im Voraus feststellen und hat er dem Kunden stattdessen die Art und Weise der Berechnung dieses Betrags offengelegt, so hat er den Kunden nachträglich auch über den genauen Betrag des Vorteils zu unterrichten, den er angenommen oder gewährt hat.
- Solange der Rechtsträger im Zusammenhang mit den für die betreffenden Kunden erbrachten Wertpapierdienstleistungen Vorteile annimmt, hat er seine Kunden mindestens einmal jährlich individuell über die tatsächliche Höhe der angenommenen oder gewährten Vorteile zu unterrichten. Eine generische Beschreibung geringfügiger nicht-monetärer Vorteile ist zulässig.



Matrix Konfliktpotential/Maßnahmen

Geschäftsfeld	Interessenskonflikt	Maßnahmen
Anlageberatung	Empfehlung könnte nicht im Kundeninteresse sein – primär Empfehlung von Raiffeisen-Produkte	Kundenberatung erfolgt in Form nicht unabhängiger Beratung, diese folgt den Regeln anlegergerechter Beratung (Portfolioansatz)



Geschäftsfeld	Interessenskonflikt	Maßnahmen
Emissionen der RLB NÖ-Wien AG	Gefahr, dass Kaufempfehlungen von Emissionen der RLB NÖ-Wien AG nicht im Kundeninteresse liegen könnten (bail-in-fähig)	Information über Rechtsfolgen einer Bankensanierung auf Homepage, in Risikohinweisen, Anleihe-Bedingungen sowie Produktblättern Beratung wird nach Grundsätzen anleger- und anlagegerechter Beratung durchgeführt
IPO's, Übernahmen, Verkauf von Fremdemissionen	Zuteilungen könnten Kunden gegenüber der Bank benachteiligen	Zuteilung erfolgt gemäß vor Zuteilung bekannt gegebenen Kriterien (z.B. Prioritätsprinzip, pro rata)
	Preisfestsetzung, Kursbildung, Rückkaufspreis könnten zum Nachteil des Kunden erfolgen	Preisfestsetzung bei einer (Fremd-)Emission erfolgt idR. durch die Raiffeisenlandesbank NÖ-W AG, welche über eine eigene Policy zur Vermeidung von Interessenskonflikten verfügt.
Geschäftsfeld	Interessenskonflikt	Maßnahmen
Finanzanalyse	Empfehlung in bestimmtes Produkt auf Grund Analyse könnte Kundeninteresse widersprechen	Analysen von Dritten (Raiffeisen Research): Offenlegung der Quelle, Analyse ist von einem anerkannten Unternehmen / Analysten erstellt, Beratung orientiert sich ausschließlich am Kundeninteresse; Eigene Analysen iZm Produktempfehlungen erfolgen nicht
Finanzierung	Empfehlung in Wertpapiere des finanzierten Kunden könnte nicht im Kundeninteresse sein	Trennung Finanzierung/Wertpapierberatung durch Vertraulichkeitsbereichsregelung (s. Compliance Handbuch); Beratungsverbot für das Wertpapier für die involvierten Mitarbeiter
	Verwertung von verpfändeten Wertpapieren könnte mit Kundenorder in Konflikt stehen	Vorrang der Kundenorder; Trennung Finanzierungsabteilungen von Wertpapierabwicklung
Bearbeitung von Kundenaufträgen	Kundenaufträge könnten nicht in bestmöglicher Weise abgewickelt werden	Siehe dazu Best-Execution-Policy
Portfoliomanagement – RCM ²	Im Rahmen Portfoliomanagement werden auch RCM-Produkte angeboten	RCM-Fondsauswahlprozess von RCM als objektives Kriterium festgelegt, wird dem Kunden auf Wunsch ausgehändigt

² Portfolioverwaltung wird nur im Rahmen des RCM-Portfoliomanagement angeboten, näheres dazu in der Policy Interessenskonflikte der RCM.

Zuteilungen

Knappheitsbedingte Zuteilungen erfolgen
nach vorher festgelegten Regeln (pro rata)

Zuordnung Kundenorder in
Kenntnis des
Ausführungskurses

Zuordnung zu Kundendepots erfolgt vor
Orderausführung



Geschäftsfeld	Interessenskonflikt	Maßnahmen
Lagerstellen	Gemeinsame Verwahrung Kundenpapiere und Nostropapiere	Auf Grund Aussonderungsrecht in Insolvenzverfahren bleibt Papier im Eigentum des Kunden; Aufzeichnungen ermöglichen jederzeit Unterscheidung Kunden- und Nostropapiere; Überwachung durch Schutzbeauftragten von Kundengeldern
Börseabwicklung	Konkurrenz Nostro- und Kundenorders bei manueller Erfassung	Meldung an CO unter Angabe Orderdetails, Name Auftraggeber, Hinweis, ob Abwicklung sofort oder in Teilorders, Handelsverbot in Titel für Mitarbeiter RSC, solange Titel gehandelt wird; sofern Kundenorders betroffen: vorrangige Ausführung; konkurrierende Nostro- und Kundenorders: zusätzlich Meldung an CO unter Angabe Orderdetails, Hinweis auf Interessenkonflikt, Auftraggeber (im Haus), Kunde
	Konkurrenz Kundenorder mit Order eines Mitarbeiters	Verbot des Front-/Parallelrunnings (siehe Compliance Handbuch), Vorrang der Kundenorder
Vergütung	Kundeninteressen könnten durch Vergütungen gegenüber Eigeninteressen des KI beeinträchtigt werden	<p>Grundsätzlich Vermeidung von Vorteilsannahmen durch zuwendungsfreie Depotmodelle. Vergütungen (bei Altbestand) nur zulässig, wenn: Zahlung generell darauf ausgelegt, die Qualität der Dienstleistung für den Kunden zu verbessern</p> <p>Offenlegung von Existenz, Art und Betrag des Vorteils gegenüber Kunden: Diese erfolgt in Form einer ex-ante-Kostenoffenlegung, im Aushang sowie in den dem Kunden zur Verfügung gestellten Abrechnungen</p> <p>Bank wird nicht in Pflicht behindert, im besten Interesse des Kunden zu handeln</p> <p>IK aus Vergütungssystemen: Es ist sichergestellt, dass etwaige Vergütungssysteme für ua. Schlüsselkräfte (identified staff), sowie Vertriebsseinheiten gemäß der Vorgaben der EBA Leitlinien für solide Vergütungspolitik bzw. der „Leitlinien on Remuneration of sales staff“ ausgerichtet sind.</p>