

Umgang mit Interessenskonflikten

Im vielfältigen Geschäftsalltag unserer Bank können Interessenskonflikte auftreten. Es ist unsere oberste Priorität, die Interessen unserer Kundschaft zu wahren. Um mögliche Interessenskonflikte zu vermeiden, treffen wir transparente und faire Vorkehrungen, die sicherstellen, dass die Interessen der Bank und ihrer Mitarbeitenden nicht mit den Kundeninteressen in Konflikt geraten. Sollte ein Konflikt auftreten, ergreifen wir Massnahmen. Wir handeln stets im Einklang mit den rechtlichen Vorgaben und unseren internen Verhaltensregeln, um Vertrauen und Transparenz zu gewährleisten.

1. Mögliche Arten von Interessenskonflikten

Interessenskonflikte können in verschiedenen Konstellationen entstehen – zwischen Bank und Kundschaft, zwischen Kundinnen und Kunden oder zwischen Mitarbeitenden und Kundschaft. Im Folgenden nennen wir typische Beispiele für Interessenskonflikte:

- **Kundenaufträge und Eigenhandel:** Konflikte entstehen, wenn mehrere Kundenaufträge zusammentreffen oder wenn Kundenaufträge mit Eigengeschäften der Bank kollidieren. Zum Beispiel könnte die Bank in Versuchung geraten, eigene Handelsgeschäfte oder die einer bevorzugten Kundin oder eines bevorzugten Kunden vorzeitig auszuführen (Front Running), was die Kundschaft benachteiligt.
- **Eigeninteresse der Bank und Vertriebsentschädigungen:** Die Bank hat ein ertragsorientiertes Eigeninteresse beim Vertrieb oder Handel von Finanzinstrumenten, insbesondere wenn es sich um eigene Produkte oder solche von Partnerunternehmen handelt. Ein besonderes Augenmerk gilt dabei den Vertriebsentschädigungen. Darunter versteht man Drittentschädigungen wie Retrozessionen, Provisionen, oder andere finanzielle Vorteile, die eine Bank von Dritten erhält – typischerweise von Produktanbietern wie Fondsgesellschaften, Versicherungen oder anderen Banken, wenn sie deren Finanzprodukte an die Kundschaft vertreibt. Solche Vergütungen können einen Interessenskonflikt verursachen, da sie einen Anreiz für die Bank schaffen, bestimmte Produkte zu empfehlen, die für sie lukrativer sind, aber nicht zwingend im besten Interesse der Kundschaft liegen. Für die Kundschaft kann eine Investition in solche Produkte mit höheren Kosten oder geringeren Renditen verbunden sein. Detaillierte Informationen zu Vertriebsentschädigungen finden Sie in unserem «Merkblatt Vertriebsentschädigungen» oder auf unserer Webseite unter «/rechtliches».
- **Umgang mit vertraulichen Informationen:** Banken verfügen oft über nicht öffentlich bekannte Informationen (Insiderinformationen). Ein Konflikt ergibt sich, wenn die Bank einerseits solche Informationen hat und andererseits andere Kundinnen und Kunden zu Finanzinstrumenten berät oder Handelsaufträge entgegennimmt. Hier muss die Bank sicherstellen, dass kein unrechtmässiger Informationsvorteil genutzt wird.
- **Geschenke und Einladungen:** Erhalten Bankmitarbeitende Geschenke oder Einladungen von der Kundschaft oder von Geschäftspartnern, kann ihre Unabhängigkeit dadurch beeinträchtigt werden. Die Gefahr besteht, dass sie unbewusst die Interessen des Schenkenden bevorzugen.
- **Leistungsbezogene Entlöhnung:** Mitarbeitende oder Vermittler mit leistungsabhängigen Vergütungsmodellen könnten geneigt sein, Geschäftsabschlüsse zu tätigen oder Produkte zu empfehlen, die primär dem Eigeninteresse des Mitarbeitenden dienen, aber nicht zwingend im besten Interesse der Kundschaft liegen.
- **Mehrfachmandate und persönliche Verflechtungen:** Persönliche Beziehungen oder Beteiligungen von Bankmitarbeitenden (z. B. Mandate in Verwaltungsräten, private Beteiligungen an Finanzunternehmen) können ihre Entscheidungen beeinflussen. Solche Verflechtungen können Konflikte zwischen den Pflichten gegenüber der Bank bzw. der Kundschaft und den eigenen Interessen der Mitarbeitenden verursachen. Die obige Liste ist nicht abschliessend. Sie soll jedoch häufige Situationen veranschaulichen, in denen Interessenskonflikte auftreten können und die daher von uns besonders beachtet und geregelt werden.

2. Umgang mit Interessenkonflikten

2.1. Identifikation

Ein wirksames Konfliktmanagement beginnt mit der Identifikation potenzieller Interessenkonflikte. Wir haben interne Verfahren und Prozesse definiert, um Risikosituationen frühzeitig zu erkennen. Bankmitarbeitende sind verpflichtet, Interessenbindungen zu Dritten offenzulegen, damit Konflikte proaktiv erkannt werden können. Mit unseren internen Kontrollen überwachen wir laufend die Geschäftstätigkeit, um Auffälligkeiten oder sich anbahnende Konflikte aufzudecken.

2.2. Vermeidung

Nach der Erkennung eines Konflikts liegt der Fokus auf Vermeidung oder Begrenzung der Auswirkungen. Wir haben zahlreiche organisatorische Vorkehrungen getroffen, um Interessenkonflikte gar nicht aufkommen zu lassen bzw. deren Einfluss zu minimieren. Mitarbeitergeschäfte beispielsweise unterliegen klaren Regeln wie etwa Haltefristen oder Handelsverbote, sodass Mitarbeitende nicht von vertraulichen Kundenaufträgen profitieren können. Interne Weisungen verbieten ungebührliches Verhalten wie das Bevorzugen eigener Aufträge gegenüber Kundenaufträgen ausdrücklich. Außerdem gelten Marktverhaltensregeln, um Insiderhandel oder Marktmanipulation zu verhindern und Chancengleichheit für die Kundschaft zu wahren.

2.3. Offenlegung

Trotz aller Präventionsmassnahmen kann nicht jeder Interessenkonflikt vollständig ausgeschlossen werden. In Situationen, in denen ein verbleibender Konflikt besteht, legen wir den Interessenkonflikt transparent und in geeigneter Weise offen.

3. Massnahmen zur Vermeidung von Interessenkonflikten

Zur präventiven Vermeidung oder um die Auswirkungen von Interessenkonflikten einzudämmen, setzen wir eine Reihe konkreter Massnahmen um:

- **Kundenaufträge im Kundeninteresse:** Wir gewährleisten, dass alle Anlageberatungs- und Vermögensverwaltungsaufträge mit höchster Sorgfalt ausgeführt werden und die Interessen unserer Kundschaft stets gewahrt bleiben. Es gelten strikte Ausführungsgrundsätze (z. B. Best Execution). Ungebührliches Verhalten wie Front Running (das Ausnutzen von Kundenorders für eigene Trades) oder die bevorzugte Ausführung eigener Aufträge ist ausdrücklich verboten und wird durch entsprechende Regeln und Überwachung unterbunden. Unsere Mitarbeitenden verfügen über die erforderlichen Fachkenntnisse, um die Beratung sowie Verwaltung professionell zu steuern und die Anlagepolitik festzulegen.
- **Eigeninteresse der Bank:** Neben Finanzinstrumenten externer Anbieter führen wir auch eigene Produkte im Angebot, wie etwa Fonds oder strukturierte Produkte. Deren Angebot, Empfehlung oder Einsatz kann zu Interessenkonflikten führen. Um solchen Konflikten vorzubeugen, haben wir entsprechende Massnahmen eingeführt. Unsere Anlageentscheidungen und Empfehlungen basieren daher stets auf qualitativen und quantitativen Kriterien – unabhängig vom Anbieter.
- **Einhaltung von Marktverhaltensregeln:** Um Marktmissbrauch und Interessenkonflikte zu verhindern, wurden gemäss den regulatorischen Vorgaben der Finanzmarktaufsicht (FINMA) organisatorische und prozessuale Massnahmen eingeführt. Wir führen Watchlists und Restricted Lists, auf denen Wertpapiere vermerkt sind, bei denen die Bank über potenziell kursrelevante Informationen verfügt. Intern wurden Vertraulichkeitsbereiche geschaffen, um den Fluss sensibler Informationen zwischen verschiedenen Abteilungen der Bank einzuschränken.
- **Überwachung von Mitarbeitergeschäften:** Eigengeschäfte von Mitarbeitenden können zu Konflikten führen, daher unterliegen sie strengen internen Richtlinien. Wir setzen z.B.

Haltefristen für Wertpapiertransaktionen von Mitarbeitenden fest und verlangen die vorgängige Genehmigung oder Meldung von privaten Handelsgeschäften. Diese Massnahmen sollen sicherstellen, dass Mitarbeitende nicht auf Kosten der Kundschaft handeln oder vertrauliches Wissen zu ihrem Vorteil nutzen.

- **Unabhängige Kontrollinstanzen und Schulung:** Wir haben eine unabhängige Compliance- und Controlling-Abteilung, welche die Einhaltung der Regeln zum Umgang mit Interessenkonflikten überwacht. Über automatisierte Kontrollsysteme wie beispielsweise regelbasierte Überwachungstools werden Transaktionen laufend auf auffällige Muster geprüft. Gleichzeitig werden alle Mitarbeitenden regelmässig zu Themen wie Marktverhalten, Interessenkonflikten, Insiderhandel und Finanzprodukten geschult und sensibilisiert.