

Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten

Die BankM AG („BankM“ oder „die Bank“) ist ein nach § 15 i.V.m. § 86 Abs. 1 WpIG (Wertpapierinstitutsgesetz) zugelassenes Wertpapierinstitut. BankM betreibt ein Geschäftsmodell, das im Wesentlichen das Angebot qualitativ hochwertiger Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebenleistungen umfasst. Hieraus können im Einzelfall Interessenkonflikte entstehen. Ein Interessenkonflikt liegt vor, wenn die Erbringung der Wertpapierdienstleistung einen potentiellen Vorteil für die BankM oder einen anderen Dritten und gleichzeitig einen potentiellen Nachteil für den Kunden beinhaltet. Die nachfolgende Darstellung stellt die Grundzüge möglicher Interessenkonflikte unseres Hauses dar.

Interessenkonflikte lassen sich bei einer Bank, die eine Vielzahl von Wertpapier- und Finanzdienstleistungen erbringt, nicht immer ausschließen. Solche Interessenkonflikte können sich zwischen der Bank, anderen Unternehmen, unserer Geschäftsleitung, unseren Aktionären, unserem Aufsichtsrat, unseren Mitarbeitern oder anderen Personen, die mit uns verbunden sind und unseren Kunden und Geschäftspartnern oder zwischen unseren Kunden und Geschäftspartnern ergeben.

Bei der Gestaltung der Gremien und Systeme wurde auf einen bestmöglichen Gleichklang zwischen den Interessen der Kunden und Geschäftspartner, der Mitarbeiter, der Geschäftsleitung und der Eigentümer geachtet. Bestehende immanente Interessenkonflikte wurden analysiert und in der Organisation des Geschäftsbetriebes berücksichtigt. Beispiele hierfür sind:

- Incentivierungssystem („Teamfähigkeit“ vor „kurzfristiger Performance“, Minderung der „Principal-Agent-Problematik“);
- Berücksichtigung operativer Interessenkonflikte, z.B. zwischen Sales und Projektmanagement, gleichwertige Berücksichtigung der Investoren und der Kunden-Interessen;
- Langfristige Festlegung der Dividenden-Quote (Stabilität der EK-Basis, kurzfristige versus langfristige Dividendenrendite);
- Gemeinschaftliches Profit-Center zur Bestimmung der Bonusgrundlage (Verhinderung von Abteilungs-Egoismen)

Wichtigstes Ziel von BankM ist es, ihre Kunden langfristig zu binden und so die Ertragsvolatilität zu reduzieren. Dies ist nur dann möglich, wenn auch die Mitarbeiter und die Führungsstruktur langfristig orientiert sind. Deshalb sorgen die Incentivierung über das Bonussystem dafür, dass insbesondere langfristige Aspekte wie die Entwicklung der Kundenbeziehung, die Teamfähigkeit und die Entwicklung der Bank erhebliches Gewicht erhalten. Die kurzfristige Ertragsmaximierung (ggf. gegen das Kundeninteresse) wird über das Incentivierungssystem nicht honoriert.

Zwischen Aktionären, dem Aufsichtsrat und dem Unternehmen gibt es eine klare, seit Aufnahme des Geschäftsbetriebs geübte Verteilung der Erträge.

Es existiert keine finanzielle Incentivierung, besonders hohe Erträge für die Bank, ggf. entgegen den Kundeninteressen, zu erwirtschaften. Es wird im Gegenteil für alle Mitarbeiter und den Vorstand ein wesentlicher monetärer Anreiz geschaffen, dass Mitarbeiter und Führungsebene sich im Interesse des Unternehmens und seiner Kunden und Geschäftspartner verhalten.

Die Gehaltsstruktur führt darüber hinaus dazu, dass Mitarbeiter BankM attraktiv finden, die langfristig planen und einen relativ sicheren Arbeitsplatz schätzen. Das Gründerteam arbeitet größtenteils seit dem Jahr 1998 zusammen und seit der Aufnahme des Geschäftsbetriebes der BankM ist keiner der 7 Gründer ausgeschieden. Die Fluktuation unter den Mitarbeitern ist ebenfalls gering (< 1 Mitarbeiter / Jahr). Seit dem Start der Tätigkeiten unter der Marke BankM hat es keinen Restrukturierungsprozess oder betriebsbedingte Entlassungen gegeben.

Darüber hinaus finden alle einschlägigen Vorschriften zur Vermeidung oder zum Umgang mit Interessenkonflikten Anwendung (Chinese Walls, Need-to-Know Prinzip, Restricted-List, sowie Überwachung von Mitarbeitergeschäften).

Der Aufsichtsrat vertritt die Interessen der Aktionäre, welche grundsätzlich an einer hohen Dividendenausschüttung interessiert sind. Um hier Konflikte zu vermeiden, wurde eine grundsätzliche und längerfristige Regelung der Allokation des Jahresüberschusses geschaffen.

Zu Mitgliedern des Aufsichtsrates wird derzeit mit der Ausnahme eines operativ mitarbeitenden Mitgliedes des Aufsichtsrates keine Geschäftsbeziehung unterhalten. Sollte dies in der Zukunft in Sonderfällen als sinnvoll erachtet werden, wird der Vorstand stets mehrere Angebote von vergleichbaren Anbietern einholen.

Zum Schutz unserer Kunden und Geschäftspartner, vor allem zur wirksamen Verhinderung von Kundenbenachteiligungen, bestehen für das operative Geschäft der Bank des Weiteren Grundsätze zur Identifikation, Vermeidung und Offenlegung von Interessenkonflikten.

Insbesondere erwarten wir von unseren Mitarbeitern jederzeit Sorgfalt und Redlichkeit, rechtmäßiges und professionelles Handeln, die Beachtung von Marktstandards und insbesondere immer die Beachtung des Kundeninteresses. Bei BankM ist unter der direkten Verantwortung der Geschäftsleitung ein unabhängiger Compliance-Officer installiert, der auch die Einhaltung der Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten überwacht.

Im Einzelnen ergreifen wir unter anderen folgenden Maßnahmen:

- **Schaffung organisatorischer Verfahren zur Wahrung des Kundeninteresses**
- **Schaffung von Vertraulichkeitsbereichen durch Errichtung von Informationsbarrieren, die Trennung von Verantwortlichkeiten und/oder räumliche Trennung**
- **Regelungen über die Annahme und Gewährung von Zuwendungen sowie deren Offenlegung**
- **Führung einer Beobachtungsliste, die der Überwachung des sensiblen Informationsaufkommens sowie der Verhinderung eines Missbrauchs von Insiderinformationen dient**
- **Führung einer Sperrliste, die unter anderem dazu dient, möglichen Interessenkonflikten zu begegnen**
- **Offenlegung von Wertpapiergeschäften aller Mitarbeiter gegenüber dem Compliance-Officer**
- **Fortlaufende Schulungen unserer Mitarbeiter**
- **Offenlegung von Interessenkonflikten, deren Vermeidung oder Lösung nicht möglich ist**
- **Offenlegung potenzieller Interessenkonflikte in den von BankM erstellten bzw. verbreiteten Finanzanalysen**

Im Zusammenhang mit der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen oder Wertpapiernebenleistungen darf die Bank keine Zuwendungen von Dritten annehmen oder an Dritte gewähren, die nicht Kunden dieser Dienstleistung sind, es sei denn, die Zuwendung ist darauf ausgelegt, die Qualität der für den Kunden erbrachten Dienstleistung sicherzustellen oder zu verbessern. Die Zuwendung darf der ordnungsgemäßen Erbringung der Dienstleistung im Interesse des Kunden nicht entgegenstehen. Diese Vorgabe wird seitens BankM umgesetzt.

Bei Zuwendungen, die die Bank von Dritten erhält bzw. an Dritte gewährt kann es sich im Allgemeinen um materielle oder immaterielle Leistungen handeln. Darunter fallen unter anderem Provisionen, Gebühren oder sonstige Geldleistungen sowie geldwerte Vorteile. Die Bemessungsgrundlage für diese Zuwendungen ist in der Regel transaktionsbezogen. In bestimmten Fällen gewährt BankM einzelnen Kooperationspartnern für die Vermittlung von Geschäftsbeziehungen Zuwendungen.

