

## **AGB –Auszug: Interessenkonflikte**

### **Ihre Geschäftsbeziehung mit der vPE Bank**

#### **Umgang mit Interessenkonflikten**

Trotz aller Maßnahmen ist es nicht immer möglich, Interessenkonflikte zu vermeiden oder zu lösen. Die vPE hat daher zahlreiche Vorkehrungen zum Umgang mit Interessenkonflikten getroffen, die wir im Folgenden darlegen möchten:

#### **Entstehung von Interessenkonflikten:**

Interessenkonflikte können vorkommen in der Anlageberatung und der Vermögensverwaltung, aus dem eigenen Umsatzinteresse bei Erhalt oder Gewähr von Zuwendungen (z.B. Platzierungs-/ Vertriebsfolgeprovisionen) oder geldwerten Vorteilen von Dritten oder an Dritte im Zusammenhang mit Wertpapierdienstleistungen und bei Nebendienstleistungen durch erfolgsbezogene Vergütung der Mitarbeiter und Vermittler bei Gewähr von Zuwendungen an Mitarbeiter und Vermittler. Sie können ebenfalls dann entstehen, wenn Mitarbeiter und Kunden den gleichen Geschäften nachgehen oder wenn finanzielle oder sonstige Anreize oder persönliche Beziehungen die Interessen eines Kunden/Kunden-Gruppe über die Interessen eines anderen Kunden (-gruppe) gestellt werden.

#### **Maßnahmen, die zur Vermeidung getroffen wurden:**

Um zu vermeiden, dass sachfremde Interessen z. B. die Beratung, die Ausführung von Aufträgen oder die Vermögensverwaltung beeinflussen, hat die vPE sich selbst und die Mitarbeiter zur Einhaltung hoher ethischer Standards verpflichtet. Diese beinhalten jederzeit rechtmäßiges und professionelles Handeln, sowie die Beachtung von Marktregeln unter steter Beachtung des Interesses des Auftraggebers. Bei der vPE besteht eine „Compliance Funktion“, welche der Geschäftsleitung direkt unterstellt ist. Dieser Funktion obliegt die fortlaufende Identifikation, die Vermeidung und das Management (Regelung) von Interessenskonflikten.

#### **Maßnahmen sind u. a.:**

Schaffung organisatorischer Verfahren zur Wahrung des Kundeninteresses in der Auftragsausführung, Anlageberatung und der Vermögensverwaltung z.B. durch Prüfungs- und Genehmigungsverfahren für Dienstleistungen und auf potenzielle Interessenskonflikte ausgerichtete interne Arbeitsanweisungen und Richtlinien. Schaffung organisatorischer Vorgaben und interner Richtlinien, die u.a. festlegen, dass für bestimmte Mitarbeiter keine am Vertriebserfolg gemessene variable Vergütung vereinbart werden darf, um dadurch eine Beeinflussung durch sachfremde Interessen zu verhindern. Verhinderung unsachgemäßer Einflussnahme, Schulungen und Offenlegung von Interessenskonflikten, deren Vermeidung oder Lösung nicht möglich ist.