

Interessenkonflikte und Vorteile

Stand Dezember 2007

1. Interessenkonflikte

1.1. Präambel

Das immer größer werdende Spektrum von Tätigkeiten und Dienstleistungen im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten und Finanzdienstleistungen, die von Kreditinstituten angeboten und ausgeführt werden, hat das Potential für Interessenkonflikte zwischen diesen Tätigkeiten und den Interessen der Kunden erhöht.

Die Anforderungen, welche das WAG 2007 und die IIKV der FMA an die Kreditinstitute im Hinblick auf die Bewältigung von Interessenkonflikten stellen, können in eine dreistufige Ordnung gebracht werden. Die einzelnen Stufen des von den Richtlinien verlangten Managements von Interessenkonflikten lassen sich mit den Stichworten Erkennen, Verhindern und Offenlegen kennzeichnen, wobei auf allen Stufen die hierzu erforderlichen organisatorischen Vorkehrungen zu treffen sind.

Daher haben Kreditinstitute alle angemessenen Vorkehrungen zu treffen, um Interessenkonflikte, die bei der Erbringung von Dienstleistungen oder Nebendienstleistungen im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten entstehen, zu erkennen, sowie durch geeignete insbesondere organisatorische und verwaltungsmäßige Maßnahmen diese Konflikte zu verhindern oder gegebenenfalls dem Kunden eindeutig offenzulegen. Diese Interessenkonflikte können einerseits zwischen ihnen selbst, einschließlich ihrer Geschäftsleitung, ihren Beschäftigten und vertraglich gebundenen Vermittlern oder anderen Personen, die mit ihnen direkt oder indirekt durch Kontrolle verbunden sind, und ihren Kunden, sowie andererseits zwischen ihren Kunden entstehen.

Gemäß der GoC ist der Compliance-Officer dazu bestimmt, sicherzustellen, dass die gesetzlichen Vorschriften zur Vermeidung bzw. Offenlegung von Interessenkonflikten vom Kreditinstitut, seinen Führungskräften und Mitarbeitern eingehalten werden.

Das Gebot zur Bewältigung von Interessenkonflikten ist nicht als ein solches zur absoluten Verhinderung des Entstehens von Interessenkonflikten zu deuten, denn ein solches Verhinderungsgebot wäre von Kreditinstituten angesichts einer Vielzahl von Geschäftsfeldern und Kunden schlechterdings nicht zu erfüllen. Schon die MiFID macht deutlich, daß es allein darum geht zu verhindern, daß Interessenkonflikte im Sinne des Artikels 18 der MiFID den Kundeninteressen schaden. Verlangt wird daher der Einsatz angemessener Maßnahmen. Im Hinblick auf die Angemessenheit der Maßnahmen sind die Größe und Organisation des jeweiligen Kreditinstituts sowie Art, Umfang und Komplexität seiner Geschäfte zu berücksichtigen. Das Gebot, mit angemessenen Maßnahmen zu vermeiden, daß Interessenkonflikte zu Lasten der Kunden gehen, schließt freilich auch Maßnahmen mit ein, die – wie etwa die Beschränkung des Informationsflusses innerhalb des Kreditinstituts – schon das Entstehen von Interessenkonflikten verhindern können.

1.2. Erkennen von Interessenkonflikten

Insbesondere folgende Konstellationen und Verhaltensweisen stellen potenzielle Interessenkonflikte dar, die den Interessen des Kunden schaden können:

Wenn das Kreditinstitut oder eine relevante Person (§ 1 Z 29 WAG), ein vertraglich gebundener Vermittler oder eine andere direkt oder indirekt durch Kontrolle mit dem Kreditinstitut verbundene Person:

- zu Lasten des Kunden einen finanziellen Vorteil erzielt oder einen finanziellen Verlust vermeidet,
- am Ergebnis einer für den Kunden erbrachten Dienstleistung oder eines im Namen des Kunden getätigten Geschäftes ein Interesse hat, das dem Interesse des Kunden zuwiderläuft;

- einen finanziellen oder sonstigen Anreiz hat die Interessen eines anderen Kunden oder einer anderen Gruppe von Kunden über die Interessen des Kunden zu stellen,
- der gleichen geschäftlichen Tätigkeit nachgeht wie der Kunde (beim Interbankgeschäft muß nicht grundsätzlich von einem Interessenkonflikt ausgegangen werden);
- aktuell oder künftig von einer anderen Person als dem Kunden in Bezug auf eine für den Kunden erbrachte Dienstleistung zusätzlich zu der dafür üblichen Provision oder Gebühr einen Vorteil in Form von Geld, Gütern oder Dienstleistungen erhält.

Aufgrund Pkt. 2. der GoC fällt dem Compliance-Officer 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 veranlassen¹. Die Erkennung und Bewältigung konkreter Interessenkonflikte bleibt Aufgabe der betreffenden Abteilungen bzw. Mitarbeiter, ist jedoch von dem Compliance-Officer zu überwachen und gegebenenfalls durchzusetzen.

1.3. Umgang mit Interessenkonflikten

Das WAG 2007 verlangt in § 35 vor allem die schriftliche Festsetzung und dauerhafte Umsetzung von wirksamen und umfassenden Leitlinien für den Umgang mit Interessenkonflikten. Darunter ist jene Form des Umgangs mit Interessenkonflikten zu verstehen, die darauf gerichtet und geeignet ist, die Entstehung von Interessenkonflikten und das Durchschlagen derselben auf den einzelnen Kunden zu vermeiden. Bei der Festlegung der Grundsätze ist der Einbindung eines Kreditinstituts in eine Gruppe und den daraus möglicherweise resultierenden Interessenkonflikten Rechnung zu tragen.

Welche Verfahren und welche Maßnahmen im einzelnen einzuleiten sind, wird unten unter Pkt. 1.5 und 1.6. angeführt.

1.4. Offenlegung von Interessenkonflikten

Reichen die vom Kreditinstitut gemäß Punkt 3 getroffenen organisatorischen oder verwaltungsmäßigen Vorkehrungen zur Regelung von Interessenkonflikten nicht aus, um nach vernünftigem Ermessen zu gewährleisten, daß das Risiko der Beeinträchtigung von Kundeninteressen vermieden wird, so legt das Kreditinstitut dem Kunden die Art und die Ursache von Interessenkonflikten offen, bevor es Geschäfte in seinem Namen tätigt. Die Offenlegung von Interessenkonflikten ist keine Alternative zu Maßnahmen des Interessenkonfliktmanagements und befreit daher auch nicht von der Erfüllung der Pflichten zur Bewältigung von Interessenkonflikten. Vielmehr ist die Offenlegung eines nicht ausräumbaren Interessenkonflikts nur eine zwangsläufige Folge der generellen Grenzen einer Vermeidungspolitik und damit gleichsam das letzte Mittel im Umgang mit Interessenkonflikten. Diese Offenlegung kann im Einzelfall auch auf ausdrückliche Veranlassung des Compliance-Officer erfolgen.

Die Offenlegung für den Kunden hat auf dauerhaftem Datenträger zu erfolgen und muss im Hinblick auf die Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden ausreichend detailliert sein, sodass der Kunde eine fundierte Entscheidung in Bezug auf die Finanzdienstleistungen treffen kann, in deren Zusammenhang der Interessenskonflikt steht. Weiters hat die Offenlegung gegenüber dem Kunden bereits vor Ausführung des in Frage stehenden Geschäfts zu erfolgen. Unbeschadet aller Offenlegungspflichten sind das Bankgeheimnis und die einschlägigen datenschutzrechtlichen Bestimmungen zu wahren.

1.5. Schriftliche Leitlinien für den Umgang mit Interessenkonflikten

Jedes Kreditinstitut hat in schriftlichen Leitlinien (conflicts of interest policy) entsprechend seiner Größe und der Komplexität seiner Geschäfte und Produkte eine wirksame Strategie für den Umgang mit Interessenkonflikten festzulegen und laufend anzuwenden.

¹ Gemeint sind nicht etwa geringfügige bzw. unerhebliche Interessenkonflikte ohne Schadenspotential für die Kunden oder persönliche Interessenkonflikte zwischen Mitarbeitern und Kunden, sondern solche (auch organisatorischer und struktureller Art), die geeignet sind, Kunden einen tatsächlichen Schaden entstehen zu lassen und die in das Konfliktregister aufzunehmen sind bzw. die Basis für Maßnahmen bezüglich der Konfliktbeobachtungsliste bilden.

Ist das Kreditinstitut Teil einer Gruppe, muss diese Richtlinie auch allen Umständen Rechnung tragen, die aufgrund der Struktur und der Geschäfte anderer Gruppenmitglieder einen Interessenkonflikt nach sich ziehen könnten.

In diesen schriftlich festgelegten Leitlinien sind auch die im Hinblick auf die speziellen Finanzdienstleistungen des Kreditinstituts möglichen Umstände festzulegen, unter denen ein Interessenkonflikt, der den Interessen eines oder mehrerer Kunden erheblich schaden könnte, vorliegt oder entstehen könnte.

Ebenso sind die Verfahren und Maßnahmen, die zur Steuerung dieser Interessenkonflikte zu ergreifen sind, festzulegen.

Als Maßnahmen und Instrumente, die für den Umgang mit Interessenkonflikten eingesetzt werden können, kommen etwa in Betracht:

- Die möglichen Konfliktlinien folgende Separierung der Geschäftsbereiche und die Beschränkung oder Kontrolle des Informationsflusses zwischen diesen (Vertraulichkeitsbereiche). Dabei hat die wirksam eingerichtete und überwachte *Unterbindung* des Informationsflusses 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 Sphäre des Kreditinstituts noch aus einem der Kundensphäre stammenden Interessenkonflikt ausgesetzt sind. Durch die Unterbindung des Informationsflusses gibt es auch keinen Interessenkonflikt durch vertikale Zurechnung, d.h. durch Zurechnung des Wissens zur Unternehmensspitze.
- Die Unterlassung eines von mehreren miteinander in Konflikt stehenden Geschäften. Diese einfachste aller Konfliktlösungsmöglichkeiten steht dem Kreditinstitut allerdings nur dann zur Verfügung, wenn es die Konfliktmöglichkeiten vor Eingehung entsprechender Verpflichtungen erkennt und keine anderweitigen Bindungen vorhanden sind. In diesem Falle ist es dem Kreditinstitut allerdings nicht verwehrt, das für es lukrativere Geschäft zu wählen.
- Bei bestimmten Arten von Interessenkonflikten, insbesondere bei knappheitsbedingten, empfiehlt sich die strikte Anwendung des Prioritätsprinzips (d.h. das Kundeninteresse ist stets gegenüber dem Kreditinstitut bzw. dessen Mitarbeiter als vorrangig zu behandeln) oder die Teilausführung bei der Orderausführung.

Die Compliance-Organisation hat dafür Sorge zu tragen, dass diese wirksamen Strategien für alle relevanten Bereiche schriftlich erstellt werden und hat die Einhaltung der daraus resultierenden Vorschriften zu überwachen sowie periodisch die Effizienz und Zweckmäßigkeit der Strategien zu überprüfen.

1.6. Maßnahmen im Zusammenhang mit Interessenkonflikten

1.6.1. Meldung von Interessenkonflikten

Interessenkonflikte bzw. der begründete Verdacht eines Interessenkonflikts sind ausnahmslos dem Compliance-Officer zu melden. Dieser hat die Meldungen zu dokumentieren sowie Zeitpunkt, Inhalt, Meldenden, Interessenkonflikt und die ergriffenen Maßnahmen festzuhalten. Die Erfassung von Interessenkonflikten kann im Einzelfall auch auf ausdrückliche Veranlassung des Compliance-Officer erfolgen.

- Zu den zu meldenden Interessenkonflikten gehören per definitionem solche, die auf Insiderinformationen und sonstigen compliance-relevanten Informationen beruhen. Mitarbeiter und relevante Personen, die über solche Informationen verfügen, haben diese unverzüglich dem Compliance-Officer zu melden.
- Ebenso sind Geschäfte, bei denen der begründete Verdacht besteht, dass für einen Kunden aufgrund eines Interessenskonfliktes ein Schaden entstehen könnte, von Mitarbeitern und relevanten Personen vorab dem Compliance-Officer zu melden.
- Zu melden ist auch die gleichzeitige oder unmittelbar nachfolgende Einbeziehung von relevanten Personen in die Erbringung von Dienstleistungen nach dem WAG, wenn diese Einbeziehung nicht verhindert werden konnte, die Einbeziehung jedoch ein ordnungsgemäßes Konfliktmanagement beeinträchtigen könnte.

1.6.2. Konfliktregister

Der Compliance-Officer hat ein streng vertrauliches, in seiner Gesamtheit nur ihm bekanntes Konfliktregister zu führen, das gegebenenfalls durch andere Informationssysteme – wie etwa Mandatsdatenbanken oder Insiderverzeichnisse – ergänzt wird. Das Konfliktregister basiert einerseits auf einer Analyse der tatsächlichen Geschäftsfelder eines Kreditinstituts sowie der daraus resultierenden potentiellen Interessenkonflikte und andererseits auf der Erfassung Umstände, die zu relevanten Interessenkonflikten führen könnten (wie etwa bestimmte Kreditanträge, Beratungsmandate, Aufsichtsratsmandate, Großorders, (Co-)Leadfunktionen bei Emissionen, Analysen), der wichtigsten anderweitigen Geschäftsbeziehungen (darunter insbesondere im Bereich von Mergers & Acquisitions) sowie namhafter Beteiligungen des Kreditinstituts. Will das Kreditinstitut neue Geschäftsbeziehungen oder Beteiligungen mit Interessenkonfliktpotential eingehen, werden diese zuvor einem „Konflikt-Check“ unterzogen. Kommt es zum Abschluß des Geschäfts oder zur Vornahme der Beteiligung, werden diese dem Register hinzugefügt. Darüber hinaus ist auch jede anderweitige Änderung in Bezug auf Registereintragungen an den Compliance-Officer als registerführende Stelle zu melden und von dieser entsprechend zu verarbeiten.

1.6.3. Entscheidung über erkannte Interessenkonflikte

Der Compliance-Officer entscheidet unabhängig, aber im Sinne der gesetzlichen Regelungen und der von ihm approbierten internen Leitlinien für den Umgang mit Interessenkonflikten, ob ein Tätigwerden über die für den jeweiligen Konflikt ergriffenen Maßnahmen des Geschäftsbereichs hinaus nötig ist. Ist ein solches erforderlich, so entscheidet der Compliance-Officer über die weiteren Maßnahmen zur Lösung dieses Konfliktes bzw. führt er selbst eine Entscheidung herbei. Er kann, falls erforderlich, interne oder externe Experten hinzuziehen. Dies ist zu dokumentieren. Jeder unangemessene Einfluß auf die Entscheidung des Compliance-Officer ist zu unterlassen, ebenso wie jede gleichzeitige oder spätere Einbeziehung einer Person in konfliktträchtige Transaktionen, sofern diese Einbeziehung ein angemessenes Konfliktmanagement beeinträchtigen könnte.

1.6.4. Informationsaustausch

Der Informationsaustausch zwischen Personen, deren Tätigkeit einen Interessenkonflikt nach sich ziehen könnte, wenn dieser den Interessen eines oder mehrerer Kunden schaden könnte, hat zu unterbleiben. Ist ein solcher Informationsaustausch aus dienstlichen Gründen unumgänglich, ist der Compliance-Officer vorab davon und über den Inhalt zu verständigen. In besonders sensiblen Fällen (insbesondere im Investmentbanking) hat das Gespräch unter Anwesenheit des Compliance-Officer zu erfolgen. Im übrigen sind die Vorschriften bezüglich der Vertraulichkeitsbereiche zu beachten.

1.6.5. Konfliktbeobachtungsliste

Geschäfte, aus denen zwischen dem Kreditinstitut bzw dessen Mitarbeitern einerseits und Kunden andererseits oder zwischen verschiedenen Kunden ein Interessenkonflikt resultiert, sind auf eine Konfliktbeobachtungsliste zu setzen und der weitere Verlauf der Transaktion ebenso wie die involvierten Personen vom Compliance-Officer zu überwachen. Es obliegt der Entscheidung des Compliance-Officer, betroffene Geschäfte wieder von der Konfliktbeobachtungsliste zu streichen.

Ein Kreditinstitut kann die Möglichkeit nutzen, bestehende Register und Listen zusammen mit den hier genannten organisatorisch einheitlich zu führen, sofern dadurch der Regelungszweck nicht vereitelt wird.

1.6.6. Unabhängigkeit

Personen, die mit mehreren, mit einem möglichen Interessenkonflikt verbundenen Tätigkeiten befasst sind, haben diese mit einem Grad an Unabhängigkeit auszuführen, der der Größe und den Tätigkeiten des Kreditinstituts und dem Risiko, dass Kundeninteressen geschädigt werden, angemessen ist.

1.6.7. Gleichzeitige / Aufeinanderfolgende Erbringung von Dienstleistungen durch eine Person

Das Kreditinstitut hat durch geeignete Maßnahmen – insbesondere Funktionstrennung – soweit wie möglich zu verhindern, dass Mitarbeiter und relevante Personen in konfliktträchtiger Weise Wertpapierdienstleistungen bzw Nebendienstleistungen gleichzeitig oder unmittelbar aufeinanderfolgend durchführen oder in solche Dienstleistungen einbezogen werden. Falls die

Verhinderung nicht möglich ist, ist die Durchführung der Tätigkeiten in geeigneter Weise durch den Compliance-Officer zu kontrollieren.

1.6.8. Überwachung von Mitarbeitern

Der Compliance-Officer hat Mitarbeiter und relevante Personen, die im Namen von Kunden tätig werden oder Dienstleistungen für Kunden erbringen, im Hinblick auf mögliche Interessenkonflikte zu überwachen, etwa durch ein Monitoringsystem.

1.6.9. Vergütungen

Die Vergütungen von Personen dürfen keinerlei direkte Verbindung mit den Vergütungen oder dem erwirtschafteten Ertrag von anderen Personen haben, deren Tätigkeiten in einem Interessenkonflikt mit Tätigkeiten der ersteren stehen. Dies betrifft insbesondere Sales, Eigenhandel, Research, Emission, M&A und Vermögensverwaltung.

1.6.10. Unangemessener Einfluss

Um 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 Interessenkonflikt stehen, ausführen, hat das Kreditinstitut in angemessener Weise organisatorische Vorkehrungen zu treffen. Diese sind regelmäßig zu aktualisieren. Ihre Einhaltung ist vom Compliance-Officer zu kontrollieren. Maßstab für die Beurteilung ist das jeweils für das Kreditinstitut gültige Organigramm mit Zuständigkeiten und Weisungsbefugnissen, das dem Compliance-Officer in der jeweils aktuellen Fassung zur Verfügung zu stellen ist.

Eine Maßnahme gegen unangemessenen Einfluss von außen ist bildet etwa ein Regelwerk zur Geschenkannahme.

1.6.11. Informationen für Kunden

Dazu wird auf Punkt 1 lit. h und i der Anlage 1 zu § 40 WAG 2007 verwiesen

2. Vorteile (Inducements)

2.1. Wahrung des Kundeninteresses

2.1.1. Im Hinblick auf die interessengerechte Durchführung von Dienstleistungen werden Kreditinstitute die Zahlung oder Entgegennahme von Provisionen, Gebühren oder nicht in Geldform bestehenden Zuwendungen (insgesamt im Folgenden auch „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 das Kreditinstitut und Zuwendungen an den Kunden. Kreditinstitutsinterne Zuweisungen von Vertriebsprovisionen aus Produktmargen sowie Bonusprogramme gelten nicht als Vorteile.

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

- dem Kunden werden vor Erbringung der betreffenden Wertpapier- oder Nebendienstleistung Existenz, Art und Betrag des Vorteils oder – wenn der Betrag nicht feststellbar ist – die Art und Weise der Berechnung dieses Betrages bzw. Bandbreiten in umfassender, zutreffender und verständlicher Weise offen gelegt, und
- die Zahlung bzw. Leistung des Vorteils ist generell, d.h. bezogen zumindest auf bestimmte Kunden- und/oder Produktgruppen darauf ausgelegt, die Qualität der für den Kunden erbrachten Dienstleistung zu verbessern, und

- das Kreditinstitut wird nicht in seiner Pflicht behindert, im besten Interesse des Kunden zu handeln.

2.2. Verbesserung der Dienstleistungsqualität

2.2.1. Diese „Auslage zur Qualitätsverbesserung“ ist abstrakt zu sehen und somit als Zielsetzung zu interpretieren, die Qualität einer bestimmten Dienstleistung zu verbessern. Es handelt sich stets um eine ex ante Beurteilung durch das Kreditinstitut. Daher ist kein ex post Nachweis einer konkreten Qualitätsverbesserung zu verlangen. Dies ist nach folgenden – nicht abschließend aufgezählten – Kriterien zu beurteilen:

- Haben Zahlungen des Kreditinstituts an Dritte (z.B. externe Vermögensverwalter) primär den Zweck, zu Gunsten des Dritten durch direkte Honorierung des Kunden nicht gewährte marktübliche Verwaltungs- bzw. Vermittlungsprovision nachzuholen, steht auch bei umsatzbezogenen Zahlungen der Charakter eines Leistungsentgelts im Vordergrund. Darin liegt keine Begünstigung des Kreditinstituts zu Lasten des Kunden.
- Erhalten Kreditinstitute von Emittenten von Finanzinstrumenten Vorteile, welche sich als marktübliche Vermittlungs- bzw. Vertriebsprovisionen darstellen, stellt dies ebenso eine Abgeltung für eine Leistung des Kreditinstituts dar. Auch hier handelt es sich um keine Begünstigung des Kreditinstituts zu Lasten des Kunden.
- Die Annahme so genannter „Bestandsprovisionen“ durch Kreditinstitute ist zulässig, sofern das Kreditinstitut den Kunden trotzdem interessengerecht betreut und die als Bestandsprovisionen erhaltenen Mittel zumindest teilweise dafür nützt oder zum Anlass dafür nimmt, Know-how und Servicequalität im jeweiligen Finanzinstrument zum Nutzen des Kunden zu verbessern.
- Vorteile, wie etwa Bestandsprovisionen, die dazu dienen, effiziente und qualitativ hochwertige Infrastrukturen für den Erwerb und die Veräußerung von Finanzinstrumenten aufzubauen oder zu erhalten, können ebenfalls dazu geeignet sein, die Qualität der Dienstleistung zu verbessern.

2.2.2. Die Annahme eines Vorteils durch ein Kreditinstitut im Zusammenhang mit einer Anlageberatung, oder mit allgemeinen Empfehlungen ist jedenfalls geeignet, eine qualitative Verbesserung der Anlageberatung gegenüber dem Kunden zu erreichen, sofern die Beratung bzw. die Empfehlungen trotz der Annahme des Vorteils unvoreingenommen erfolgen. Dies schließt nicht aus, dass auch bei der Anlagevermittlung durch die Annahme von Vorteilen eine Qualitätsverbesserung der Dienstleistung für den Kunden bewirkt werden kann. Die Eignung zur Qualitätsverbesserung kann u.a. darin bestehen, dass die entsprechende Dienstleistung ohne diesen Vorteil nicht stattgefunden hätte.

2.2.3. Ein Sonderfall sind Zahlungen von einer Anlagegesellschaft an in den Vertrieb eingeschaltete Anlagevermittler. In diesem Fall handelt es sich um eine Vergütung der Vermittlungsleistung, ohne welche die Vermittlung nicht stattgefunden hätte. Dies muss allerdings für den Kunden eindeutig erkennbar sein oder ihm offengelegt werden. Gleiches gilt allgemein für Vorteile, ohne deren Leistung das Finanzinstrument bzw. Produkt dem Kunden nicht angeboten werden könnte.

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.

2.2.4. Für Kapitalanlagegesellschaften und Depotbanken gelten die Regelungen der „Qualitätsstandards der österreichischen Investmentfondsbranche“ (Z 27 und 28 der Fassung Juni 2005).

2.3. Offenlegung

Die wesentlichen Bestimmungen der Vereinbarungen über Vorteile dürfen dem Kunden in zusammengefasster Form offen gelegt werden. Auf Wunsch des Kunden ist das Kreditinstitut jedoch

verpflichtet, weitere Einzelheiten offen zu legen. In dieser zusammenfassenden Offenlegung, die mehrere Gruppen von Finanzinstrumenten umfassen kann, sind einzelne Beträge bzw. Prozentsätze nicht zwingend auszuweisen; der Ausweis von Gesamtzuwendungen in Absolutbeträgen oder in Prozentsätzen oder die Angabe einer Bandbreite entsprechen i.d.R. dem Offenlegungserfordernis. Lässt sich der Umfang der Zuwendung im Zeitpunkt der Aufklärung noch nicht bestimmen, kann die Art und Weise seiner Berechnung mitgeteilt werden.

2.4. Aufwandsersatz des Kreditinstituts

Unmittelbar leistungsbezogene Zahlungen – wie Verwahrungsgebühren, Abwicklungs- und Handelsplatzgebühren, Verwaltungsabgaben oder gesetzliche Gebühren – entstehen aufgrund der Geschäftsverbindung und sind in der Regel bereits nach den AGB des Kreditinstituts vom Kunden zu tragen, ohne dass dadurch ein Interessenkonflikt begründet würde.