

Allgemeines Informationspaket der Generali Bank AG

Wichtige Informationen über die Generali Bank AG – bitte durchlesen!

- I. Informationen über die Generali Bank AG und ihre Dienstleistungen
- II. Ausführungsgrundsätze der Generali Bank AG bei der Auftragsbearbeitung bzw. Auftragsweiterleitung („Durchführungspolitik“, „Best-Execution-Policy“)
- III. Informationen über die Gewährung und Annahme von Vorteilen im Geschäft mit Finanzinstrumenten (insbesondere Provisionen)
- IV. Informationen der Generali Bank AG zu Interessenkonflikten
- V. Informationen zur Sicherung von Kundenvermögen und Kundenfinanzinstrumenten



GENERALI BANK

Generali Bank AG

Landskrongasse 1–3, Postfach 320, 1011 Wien

Büro: Kratochwjlestraße 4, 1220 Wien

www.generalibank.at

I. Informationen über die Generali Bank AG und ihre Dienstleistungen

Generali Bank AG

Aktiengesellschaft mit Sitz in Wien, Firmenbuch HG Wien FN 209697 d, DVR Nr. 2108441, UID-Nr. ATU 51888809, BLZ 18400, SWIFT: BGEN AT WWXXX

Landskronogasse 1-3, Postfach 320, 1011 Wien

Büro: Kratochwjlestraße 4, 1220 Wien

Telefon: 0810 500 100

E-Mail: serviceteam@generalibank.at

Telefax: 0810 500 111

Internet: <http://www.generalibank.at>

Die Generali Bank AG bietet eine breite Palette von Geschäften in Wertpapieren und anderen Finanzinstrumenten an, insbesondere im Zusammenhang mit dem Erwerb und der Veräußerung von Wertpapieren sowie deren Verwahrung.

Die Generali Bank AG besitzt eine Bankenkonzession und ist Mitglied der Einlagensicherungsgesellschaft der österreichischen Banken und Bankiers. Einlagen von natürlichen Personen sind bis zu einem Höchstbetrag von EUR 100.000,- pro Einleger pro Bank gesichert; Forderungen, die sich aus Dienstleistungen in Bezug auf Wertpapiere ergeben können, sind bis zu einem Gesamtbetrag von EUR 20.000,- gesichert. Detaillierte Informationen sind unserem Informationsblatt zur Einlagensicherung und Anlegerentschädigung zu entnehmen.

Zuständige Aufsichtsbehörde ist die österreichische Finanzmarktaufsicht (FMA), Otto-Wagner-Platz 5, 1090 Wien. Der Jahresabschluss wird in der Wiener Zeitung sowie im Internet unter www.generalibank.at veröffentlicht. Der gedruckte Geschäftsbericht kann jederzeit direkt bei der Generali Bank AG angefordert werden.

Der Kunde hat die Möglichkeit, persönlich, telefonisch, per Brief, per Telefax oder per E-Mail ausschließlich in deutscher Sprache mit der Generali Bank AG zu kommunizieren. Aufträge des Kunden können schriftlich, telefonisch (TelefonBanking) oder durch elektronische Datenübertragung via Internet (InternetBanking) erteilt werden. Die Durchführung von Aufträgen durch die Bank im Rahmen des TelefonBanking und des InternetBanking erfordert die Einhaltung der in den Besonderen Bedingungen der Generali Bank AG beschriebenen Identifikationsmerkmale (siehe Punkt 1. Identifikation des Kunden bei Dispositionen).

Alle Verträge zwischen der Generali Bank AG und dem Kunden, die zugrunde liegenden Vertragsbedingungen, Informationen über Chancen und Risiken bei Veranlagungen in Wertpapiere sowie Anlegerprofilformulare und Beratungsprotokolle werden ausschließlich in deutscher Sprache abgefasst. Weiters sind auch alle übrigen Unterlagen, die die Generali Bank AG dem Kunden übermittelt (z.B. Factsheets, Berichte) nur in deutscher Sprache erhältlich.

Beschwerden können wie folgt an die Generali Bank AG gerichtet werden:

Telefon: 0810 500 100 (Service Team Hotline)

Kunden mit einer Beschwerde werden sofort nach dem Inhalt der Beschwerde befragt, um eine umgehende Zuweisung der Beschwerde in die zuständige Abteilung sicher zu stellen.

E-Mail: serviceteam@generalibank.at

Via E-Mail übermittelte Beschwerden werden über eine eigene Einheit, die einlangende E-Mails bearbeitet bzw. weiterleitet, nach dem Inhalt den zuständigen Abteilungen zugeteilt.

E-Mail: ombudsstelle@generalibank.at

Weiters hat der Kunde die Möglichkeit, sich per E-Mail direkt an die Ombudsstelle der Generali Bank AG zu wenden.

Fax: 0810 500 111

Via Fax einlangende Beschwerden werden in der Generali Bank AG automatisch in die Aufgabenliste jener Einheit gestellt, die für die Bearbeitung der E-Mails zuständig ist. Auch in diesem Fall erfolgt die Zuteilung der Beschwerden nach Inhalt an die zuständige Abteilung.

In die Behandlung von Beschwerden sind grundsätzlich die verantwortlichen Gruppen- bzw. Abteilungsleiter der Generali Bank AG eingebunden. Sämtliche Beschwerden werden dokumentiert und im elektronischen Kundenakt zur jederzeitigen Aufrufbarkeit abgelegt.

II. Ausführungsgrundsätze der Generali Bank AG bei der Auftragsbearbeitung bzw. Auftragsweiterleitung („Durchführungspolitik“, „Best-Execution-Policy“)

1. Einleitung

Die nachfolgenden Grundsätze (Best-Execution-Policy) der Generali Bank AG (im Folgenden: „die Bank“) regeln ergänzend zu den „Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Generali Bank AG“, zu den „Vertraglichen Grundlagen der Geschäftsverbindung“, zu den „Besonderen Bedingungen der Generali Bank AG“ sowie zu den „Bedingungen für die Beratung und Vermittlung von Finanzinstrumenten der Generali Bank AG“ die Ausführung von An- und Verkaufsaufträgen von Finanzinstrumenten.

Mit diesen Grundsätzen soll das gleichbleibend bestmögliche Ergebnis für den Kunden bei der Auftragsausführung bzw. -weiterleitung sichergestellt werden. Der Begriff „gleichbleibend“ meint, dass die bestmögliche Ausführung nicht auf Grund der Beurteilung eines einzelnen Geschäfts, sondern längerfristig im Sinne einer Durchschnittsbetrachtung zu verstehen ist.

Der Kunde hat die Möglichkeit, der Bank bei Auftragserteilung eine ausdrückliche Weisung zu erteilen. In diesem Fall geht die Weisung des Kunden den hier beschriebenen Grundsätzen vor. Kann die Bank die Weisung des Kunden – aus welchen Gründen immer – nicht durchführen, wird sie den Kunden umgehend davon verständigen.

2. Faktoren für die Auftragsausführung

Bei Privatkunden ist gemäß Wertpapieraufsichtsgesetz allein das Gesamtentgelt (Preis/Kurs und Kosten) das entscheidende Auswahlkriterium für einen Ausführungsplatz. Da aber bei der Auftragsausführung noch einige weitere Faktoren eine wesentliche Rolle spielen (siehe Punkte 2., 2.2. sowie 2.3.), berücksichtigt die Bank auch diese Aspekte. Diese Faktoren (z.B. Liquidität) sind Kriterien, die die Bank bei der Beurteilung des bestmöglichen Gesamtentgeltes berücksichtigt. Unter „Liquidität“ versteht man das Ausmaß, in dem das Finanzinstrument (z.B. Aktie) auf dem Markt gehandelt werden kann, ohne dass eine einzelne Transaktion den Marktpreis wesentlich beeinflusst.

2.1. Preis/Kurs und Kosten

Bei der Auswahl eines Ausführungsplatzes sind einerseits dessen Preisbildungsmechanismen und andererseits die Kosten, das heißt Gebühren, Provisionen und Spesen Dritter, heranzuziehen. Relevant für die Preisbildungsmechanismen sind jedenfalls Anzahl der Marktteilnehmer, Häufigkeit der Auktionen, Market Maker (ein Market Maker ist jemand, der die Handelbarkeit von Wertpapieren sicherstellen soll), etc. Sofern die Bank den Auftrag direkt an einem Börseplatz ausführt, fallen neben den Gebühren und Spesen der Bank auch die Spesen Dritter (z.B. der Börsen) sowie sonstige Gebühren für Dritte (z.B. Steuern) an, soweit diese dem Kunden verrechnet werden. Sofern die Bank die Durchführung des Auftrags an einen Dritten (z.B. Broker) weiterleitet, fallen neben den oben genannten Kosten auch die Kosten des Dritten an. Die Höhe der fremden Spesen ist in der Konditionenübersicht Wertpapier (Preisblatt) angeführt.

2.2. Geschwindigkeit der Auftragsausführung

Ein weiteres Auswahlkriterium für den Ausführungsplatz ist der Zeitraum, der für die Ausführung des Kundenauftrags am Ausführungsplatz benötigt wird. Gerechnet wird dabei der Zeitraum von der Entgegennahme des Auftrags bis zu dessen tatsächlicher Ausführung.

2.3. Ausführungswahrscheinlichkeit

Die Ausführungswahrscheinlichkeit ist im Wesentlichen von der Liquidität am Ausführungsplatz abhängig. Dabei ist zu beachten, dass es bei geringer Liquidität zu Teilausführungen kommen kann, welche sich negativ auf die Gesamtkosten auswirken können. Unter „Liquidität“ versteht man das Ausmaß, in dem das Finanzinstrument (z.B. Aktie) auf dem Markt gehandelt werden kann, ohne dass eine einzelne Transaktion den Marktpreis wesentlich beeinflusst.

Zu den bereits genannten Kriterien können folgende Faktoren hinzukommen:

- Unterschiedliche technische Anbindung von Ausführungsplätzen (z.B. Ostbörsen)
- Zeitverschiebung und unterschiedliche Handelszeiten
- Unterschiede bei der Ordergröße

3. Auswahl der Ausführungsplätze nach Finanzinstrumentgruppen

Bei der Auswahl der Ausführungsplätze geht die Bank nach den jeweiligen Finanzinstrumentgruppen vor. Mögliche Ausführungsplätze sind geregelte Märkte und multilaterale Handelssysteme im In- und Ausland. Ein multilaterales Handelssystem ist ein von einer Wertpapierfirma oder einem Marktteilnehmer eingerichtetes und betriebenes, börseähnliches Netzwerk bzw. multilaterales System mit dem Ziel, die Interessen einer Vielzahl Dritter am Kauf und Verkauf von Finanzinstrumenten zusammenzuführen.

Die Bank leitet Aufträge zum An- und Verkauf von Wertpapieren, die an einer Börse ausgeführt werden sollen, über die Raiffeisen Bank International AG an die jeweilige Börse (siehe ab Punkt 3.1.).

Die Raiffeisen Bank International AG ist langjähriger Abwicklungspartner der Bank. Diese trägt durch ihre hohe Qualität in der Ausführung ihrer Servicedienstleistung dazu bei, das bestmögliche Ergebnis für den Kunden bei der Auftragsdurchführung sicherzustellen.

Zudem prüft die Bank (zumindest) einmal jährlich, ob die Weiterleitung von Aufträgen an die Raiffeisen Bank International AG das durchschnittlich günstigste Gesamtentgelt für ihre Kunden sicherstellt. Dabei ist insbesondere zu berücksichtigen, dass die Kosten für eine eigene Börsenanbindung der Bank, aber auch die Kosten für einen Wechsel zu einer anderen Ausführungsstelle zu einer Erhöhung der Kosten für den Kunden führen.

Sofern der Kunde keine anderslautende Weisung erteilt, unterliegt die Order in diesem Fall den Ausführungsgrundsätzen des ausführenden Instituts (Raiffeisen Bank International AG) für die ausgewählte Börse.

Die Bank behält sich vor, sofern der Kunde zustimmt, Aufträge auch außerhalb geregelter Märkte und multilateraler Handelssysteme auszuführen.

3.1. Aktien (Inland/Ausland und EU)

Für den An- und Verkauf von Aktien hat die Bank eine interne Gewichtung der Faktoren Kosten, Kurs, Wahrscheinlichkeit und Geschwindigkeit der Auftragsausführung vorgenommen. Um ein bestmögliches Ergebnis für den Kunden in der Auftragsdurchführung zu erzielen, wurde der Faktor Kosten mit 40 %, der Faktor Kurs mit 10 %, der Faktor Wahrscheinlichkeit (Liquidität) mit 40 % und der Faktor Schnelligkeit mit 10 % gewichtet. All diese Faktoren sind Kriterien zur Ermittlung des bestmöglichen Gesamtentgeltes für den Privatkunden.

Die Ergebnisse dieser Gewichtung, durch die die Bank den jeweils bestmöglichen Ausführungsplatz herausgefiltert hat, sind wie folgt:

Emittenten Inland: Xetra Wien

Ausland:

Deutsche Emittenten: Xetra Frankfurt

Alle anderen Emittenten: Börse Frankfurt

Falls ein Papier nicht an einer deutschen Börse gelistet ist, kommt die Börse zum Zug, die der ausländische Emittent als seine Heimatbörse betrachtet.

Mangels eigener Börsenanbindung der Bank werden Aufträge zum An- und Verkauf über die Raiffeisen Bank International AG an die jeweilige Börse (siehe Punkt 3.) weitergeleitet.

3.2. Anleihen

Dieser Klasse gehören Rentenpapiere (Schuldverschreibungen) und Geldmarktpapiere sowie rentenähnlich ausgestaltete sonstige Wertpapiere (z.B. strukturierte Wertpapiere) an. Für diese Werte bietet die Bank auf Anfrage die Möglichkeit, diese über die Bank außerbörslich zu erwerben oder über die Bank zu verkaufen. Dabei schließt die Bank für Rechnung des Kunden mit einer anderen Partei ein entsprechendes Ausführungsgeschäft (Kommissionsgeschäft). Bei derartigen Transaktionen fallen Geld/Briefspannen an, deren Höhe am Preisblatt der Bank ersichtlich ist und welche den Kaufkurs für den Kunden entsprechend erhöhen bzw. den Verkaufskurs für den Kunden entsprechend vermindern. Eine Verpflichtung der Bank zum Abschluss eines solchen Geschäftes besteht nicht.

3.3. Bezugsrechte

Neben dem klassischen Bezugsrecht (Recht des Aktionärs einer Aktiengesellschaft auf den Bezug von jungen Aktien im Rahmen einer Kapitalerhöhung seiner Aktiengesellschaft) zählen dazu auch handelbare Erwerbsansprüche (z.B. Optionsrechte auf den Erwerb zusätzlicher Aktien) sowie Redemption Rights (Rücknahmerechte).

Im Hinblick auf die zeitlich begrenzte Bezugsfrist sind bei im Ausland verwahrten Bezugsrechten die Kriterien Wahrscheinlichkeit und Geschwindigkeit der Ausführung stärker zu gewichten.

Aufträge über im Inland börslich notierte Bezugsrechte werden aufgrund der regelmäßig höheren Liquidität an der Wiener Börse (Xetra Wien) ausgeführt. Unter „Liquidität“ versteht man das Ausmaß, in dem das Produkt auf dem Markt gehandelt werden kann, ohne dass eine einzelne Transaktion den Marktpreis wesentliche beeinflusst.

Aufträge über im Ausland verwahrte Werte werden außerbörslich direkt über die jeweilige Lagerstelle im Ausland ausgeführt.

Bezugsrechte, für welche die Bank keine Kundenorder erhalten hat, werden interessewahrend für den Kunden am letzten Handelstag verkauft. Sollte kein Bezugsrechtshandel zustande kommen, verfallen die Bezugsrechte wertlos.

Um die mit der Abwicklung verbundenen Kosten gering zu halten, wird die Bank im Interesse der Kunden solche Aufträge zusammenfassen.

3.4. Investmentfondsanteile

Aufträge zum Erwerb oder zur Veräußerung von inländischen Anteilen an Investmentfonds, deren Depotbank nicht die Generali Bank AG ist, werden vor der Annahmeschlusszeit (Cut-off-Zeit) des jeweiligen Fonds an die österreichische Depotbank (des Fonds) zur Ausführung weitergeleitet. Ist die Depotbank nicht die orderannahmende Stelle, so werden die Aufträge direkt an die Fondsgesellschaft zur Ausführung weitergeleitet. Die Depotbank ist jenes Kreditinstitut, bei dem das Vermögen des Fonds (Wertpapiere) hinterlegt ist.

Aufträge zum Erwerb oder zur Veräußerung von ausländischen Anteilen an Investmentvermögen werden an die jeweilige Fondsgesellschaft zur Ausführung weitergeleitet. Ist mangels einer entsprechenden Vereinbarung mit der betroffenen Fondsgesellschaft die direkte Weiterleitung an die betroffene Fondsgesellschaft nicht möglich, werden diese Aufträge über einen Abwicklungspartner an die orderannahmende Einheit weitergeleitet. Diese orderannahmende Einheit kann die Fondsgesellschaft oder deren Depotbank sein. Die Generali Bank AG leitet sämtliche Aufträge vor der Cut-off-Zeit des jeweiligen Fonds weiter.

3.5. Optionsscheine

EUWAX, falls ein Optionsschein nicht an einer deutschen Börse handelbar ist, kommt die Börse zum Zug, die der ausländische Emittent als seine Heimatbörse betrachtet.

3.6. Strukturierte Wertpapiere und Zertifikate

Emissionen im Auftrag der Generali Bank AG:	Generali Bank AG außerbörslich
Sonstige Emissionen, strukturierte Wertpapiere:	außerbörslich (siehe Punkt 3.2.)
Zertifikate:	EUWAX

Falls ein Papier nicht an einer deutschen Börse handelbar ist, kommt die Börse zum Zug, die der ausländische Emittent als seine Heimatbörse betrachtet.

Emissionen im Auftrag der Generali Bank AG:

Primärmarkt (Erstausgabe während der Zeichnungsfrist bis zur Erstvaluta):

Die Bank bietet Kunden im Primärmarkt strukturierte Produkte (Schuldverschreibungen) zum Kauf an. Der Kaufpreis für den Kunden beträgt in der Regel 100 % (Kurs) des Nominales zuzüglich Ausgabeaufschlag (abhängig von der Laufzeit des strukturierten Produktes zwischen 2 % und 5 %). Die Bank erwirbt dieses Produkt vom Emittent im Vorfeld zwischen 90 % und 100 % des Nominales. Die Einstandspreise sind insbesondere abhängig von der Struktur des Produktes, von der Laufzeit des Produktes sowie von der aktuellen Marktsituation.

Die von der Bank vereinnahmte Handelsspanne wird von der Bank dafür verwendet, um die hohe Qualität der Dienstleistung der Bank beibehalten zu können bzw. zur Stärkung des Betreuungsangebotes. Abgedeckt werden dabei insbesondere notwendige Investitionen in Produktentwicklung, Marktexpertise, Absatzrisiko, Systemkosten und Vertriebsschulung.

Für Kunden, die von externen Vermittlern mit eigener Konzession (z.B. Wertpapierfirma) betreut werden (keine direkte Beratung durch die Bank), erhält der jeweilige Vermittler in der Regel einen Anteil des Ausgabeaufschlages bzw. der von der Bank vereinnahmten Handelsspanne. Die Höhe dieser Anteile kann bei der Bank erfragt werden.

Bei der Auswahl der Emittenten werden von der Bank in der Regel folgende Kriterien berücksichtigt:

- Bonität des Emittenten (insbesondere auf Basis von Bonitätseinstufungen weltweit anerkannter Rating-Agenturen)
- Bisherige Erfahrung mit dem jeweiligen Emittenten
- Vorhandensein einer entsprechenden Vereinbarung zum Abschluss eines solchen Geschäftes
- Vorhandensein einer entsprechenden Kontrahentenlinie beim jeweiligen Emittenten
- Möglichkeit des Emittenten, marktgerechte und den Kundenbedürfnissen entsprechende strukturierte Produkte aufzulegen

Sekundärmarkt

Bei Transaktionen, welche zeitlich nach der Erstvaluta (die Erstvaluta ist jener Tag, an dem das Produkt bei der Erstausgabe dem Kundendepot zugebucht wird) stattfinden, können Transaktionskosten, beispielsweise in Form marktüblicher Geld/Briefspannen in der Höhe von bis zu 2 % zur Anwendung kommen.

Unmittelbar nach der Erstvaluta unterliegt das Produkt Wertschwankungen, welche auch zu Tageswerten führen können, die vom ursprünglichen Kaufpreis des Kunden deutlich abweichen können. Der Tageswert ist abhängig von der Marktentwicklung, Geld/Briefspanne und der Handelsspanne inkl. Vertriebsvergütung (z.B. Kaufpreis 100 % des Nominales; Tageswert 96 % des Nominales).

4. Zusammenlegung von Aufträgen

Die Bank behält sich vor, Kundenaufträge gemäß ihren internen Leitlinien zusammenzulegen, sofern dies für den Kunden insgesamt nicht nachteilig ist. Weiters kann die Bank gemäß ihrer internen Leitlinien Kundenaufträge mit eigenen Aufträgen zusammenlegen, wobei bei Teilausführungen den Kundengeschäften der Vorrang gegeben wird. Sollte das Zusammenlegen für den Kunden dennoch nachteilig sein, wird dies dem Kunden vorab mitgeteilt.

5. Systemausfälle

Bei Systemausfall oder anderen unvorhergesehenen Ereignissen kann die Bank von den vorgesehenen Grundsätzen abweichen. In diesem Fall kann es dazu kommen, dass die Bank den Auftrag nicht bzw. nicht unverzüglich ausführen kann. Die Bank wird den Kunden davon jedoch umgehend verständigen. Die Bank wird trotz Systemausfalls bzw. unvorhergesehener Ereignisse danach streben, die bestmögliche Ausführung für den Kunden sicherzustellen.

6. Kosten und Nebenkosten

Kosten, Nebenkosten, fremde Spesen und sonstige Gebühren, die im Rahmen der Abwicklung von Transaktionen anfallen, sind im Preisblatt der Generali Bank, welches der Kunde dem Aushang entnehmen kann, angeführt. Dem Kunden wird das Preisblatt von der Generali Bank jederzeit zur Verfügung gestellt und kann auf der Homepage der Generali Bank unter www.generalibank.at eingesehen werden. Bezüglich Emissionen im Auftrag der Generali Bank AG siehe Punkt 3.6.

7. Berichterstattung

Die Bank übermittelt dem Kunden schnellstmöglich, spätestens am ersten Geschäftstag nach Ausführung des Auftrages, auf einem dauerhaften Datenträger eine Bestätigung der Auftragsausführung. Bei regelmäßig ausgeführten Aufträgen von Privatkunden über Anteile an Investmentfonds erfolgt die Information alle drei Monate.

III. Informationen über die Gewährung und Annahme von Vorteilen im Geschäft mit Finanzinstrumenten (insbesondere Provisionen)

Gemäß Wertpapieraufsichtsgesetz ist im Zusammenhang mit der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen oder Wertpapiernebenleistungen die Annahme von Vorteilen von Dritten oder die Gewährung von Vorteilen an Dritte nur unter bestimmten Voraussetzungen gestattet. Der Begriff Vorteile ist weit gefasst, darunter fallen Gebühren, Provisionen, sonstige Geldleistungen oder nicht in Geldform angebotene Zuwendungen.

Das Wertpapieraufsichtsgesetz definiert, in welchen Fällen die Gewährung oder Annahme von Vorteilen rechtmäßig ist. Die Gewährung oder Annahme von Vorteilen ist demnach zulässig, wenn

- dem Kunden vor Erbringung der betreffenden Wertpapier- oder Nebendienstleistung Existenz, Art und Betrag des Vorteils offen gelegt wurde, und
- die Zahlung bzw. die Leistung des Vorteils darauf ausgelegt ist, die Qualität der Dienstleistungen zu verbessern, und
- das Kreditinstitut nicht in seiner Pflicht behindert wird, im besten Interesse des Kunden zu handeln.

1. Investmentfondsgeschäft

Für die Vermittlung von Investmentfonds erhält die Bank Vermittlungsprovisionen, welche einerseits sofort (Anteil am Ausgabeaufschlag) und andererseits rätierlich (siehe Punkt 4.) ausgezahlt werden.

2. Ankauf und Verkauf von Investmentfonds

Beim Kauf eines Investmentfonds durch den Kunden fällt in der Regel der so genannte Ausgabeaufschlag an. Dieser Satz wird von der Fondsgesellschaft vorgegeben. Der Ausgabeaufschlag beträgt bis zu 6 % des Rechenwertes des Fondsanteils. Diesen erhält die Bank im Regelfall zum überwiegenden Teil als Vermittlungsprovision. Die Vermittlungsprovision erhält die Bank in erster Linie als Entgelt für die erfolgreiche Vermittlung des jeweiligen Investmentfonds.

3. Strukturierte Produkte / Zertifikate

Zertifikate werden teilweise mit Ausgabeaufschlag (siehe Investmentfonds) angeboten, daneben gibt es auch Zertifikate ohne Ausgabeaufschlag; hier werden je nach Ausgestaltung die üblichen Spesen für Aktien- bzw. Anleihen- und Verkäufe verrechnet (siehe dazu auch Kapitel II., Punkt 3.6.).

4. Ratierlich ausgezahlte Vermittlungsprovision

Für den Bestand an Investmentfonds bzw. Immobilienaktien erhält die Bank ratierlich ausgezahlte Vermittlungsprovisionen von der jeweiligen Fondsgesellschaft, vom Produkthanbieter oder Emittenten.

	% p.a. des Bestandsvolumen
Aktienfonds	0 % – 1,5 %
Rentenfonds	0 % – 0,9 %
Geldmarktfonds	0 % – 0,5 %
Immobilienaktien	0 % – 0,25 %
Gemischte Fonds	0 % – 1,0 %

Die Bank erhält diesen Satz multipliziert mit dem aktuellen Wert des Bestandes. Bei Investmentfonds ist diese Provision in der Managementgebühr enthalten und hat daher keine Auswirkung auf die Performance des Fonds.

Sämtliche Vergütungen sind marktüblich. Es liegt nicht im Einflussbereich der Bank und ist daher unvermeidlich, dass Produkte aufgrund unterschiedlicher rechtlicher, organisatorischer und vertraglicher Bestimmungen auch unterschiedlich hohe Vergütungen hervorrufen können, die sich innerhalb der angegebenen Bandbreiten befinden.

Für Kunden, die von externen Vermittlern mit eigener Konzession (z.B. Wertpapierfirma) betreut werden und sich die Dienstleistung der Bank auf die reine Abwicklung beschränkt, erhält der jeweilige Vermittler oben genannte Vermittlungsprovisionen bzw. einen Anteil daran von der Bank.

Detaillierte Informationen bezüglich Vermittlungsprovisionen können jederzeit angefordert werden. Auf die Homepage der FMA <http://www.fma.gv.at/cms/site/DE/einzel.html?channel=CH0057>, auf welcher Bandbreiten für marktübliche Entgelte publiziert werden, wird hingewiesen.

Die oben angeführten Vermittlungsprovisionen werden dafür verwendet, um die hohe Qualität der Dienstleistung der Bank beibehalten zu können bzw. zur Stärkung des Betreuungsangebotes.

Abgedeckt werden insbesondere:

- Notwendige Investitionen: Personalkosten, Schulungsaufwand, Systemkosten, Marktexpertise und Produktentwicklung
- Aufrechterhaltung des hohen Standards bei den IT-Sicherheitssystemen
- Ergebnisoffene, bedarfsorientierte und kundenindividuelle Beratung im Einklang mit dem WAG 2007
- Erstellung und Aushändigung von Unterlagen/Beantwortung von Rückfragen
- Risikoaufklärung über die einzelnen Produkte
- Abwicklung und Transaktion des jeweiligen Kundenauftrages
- Entgelte für die Vermittlungstätigkeit

Zusammenfassend handelt es sich also um Vorteile, die dazu dienen, effiziente und qualitativ hochwertige Infrastrukturen für den Erwerb und die Veräußerung von Finanzinstrumenten aufzubauen oder zu erhalten.

IV. Informationen der Generali Bank AG zu Interessenkonflikten

Die Generali Bank AG (im Folgenden: „Bank“) ist darauf bedacht, ihre Dienstleistungen immer im bestmöglichen Interesse des Kunden zu erbringen. Zu diesem Zweck hat die Bank Vorkehrungen getroffen, die gewährleisten sollen, dass sich Interessenkonflikte zwischen ihr, ihrer Geschäftsleitung, ihren Beschäftigten, ihren Kooperationspartnern und ihren Kunden oder zwischen den Kunden untereinander nicht negativ auf die Interessen des Kunden auswirken. Diese Vorkehrungen werden im Folgenden kurz erläutert:

1. An welchen Schnittstellen können Interessenkonflikte auftreten?

In der Bank können Interessenkonflikte auftreten zwischen Kunden und

- a) der Bank und anderen Unternehmen des Generali Konzerns
- b) den in der Bank beschäftigten Mitarbeitern, einschließlich der Geschäftsleitung
- c) anderen Kunden
- d) Vertriebspartnern der Generali Bank AG

2. Welche Finanzdienstleistungen können Interessenkonflikte auslösen?

- a) **Anlageberatung:** Abgabe von persönlichen Empfehlungen über Geschäfte in Finanzinstrumenten
- b) **Portfolioverwaltung:** Verwaltung von Kundenportfolios auf Einzelkundenbasis mit Ermessensspielraum im Rahmen einer Vollmacht des Kunden
- c) **Vermittlung:** Annahme und Übermittlung von Aufträgen, sofern diese Finanzinstrumente zum Gegenstand haben
- d) **Kommissionsgeschäft:** Anschaffung oder Veräußerung von Finanzinstrumenten im eigenen Namen für fremde Rechnung
- e) **Eigenhandel:** Anschaffung oder Veräußerung von Finanzinstrumenten für eigene Rechnung als Dienstleistung für andere

3. Interessenkonflikte können sich insbesondere wie folgt ergeben:

- a) Emittenten von Finanzinstrumenten sind auch Kunden der Bank
- b) Emittent ist ein Tochterunternehmen der Bank bzw. die Bank ist am Emittenten beteiligt
- c) Die Bank wirkt an der Emission des betreffenden Finanzinstruments mit
- d) Die Bank ist Kredit- und Garantiegeber des Emittenten des betreffenden Finanzinstruments
- e) In der Anlageberatung aus dem eigenen Interesse der Generali Bank AG am Absatz von Finanzinstrumenten, insbesondere Produkten des Generali Konzerns
- f) Bei Erhalt oder Gewähr von Zuwendungen im Zusammenhang mit für den Kunden erbrachte Wertpapierdienstleistungen (beispielsweise bei unterschiedlich hohen gewährten Vermittlungsprovisionen innerhalb einer Produktgruppe)
- g) Der Bank bzw. den relevanten Mitarbeitern liegen bei Durchführung des Kundengeschäfts Informationen vor, die zum Zeitpunkt der Auftragsausführung noch nicht öffentlich sind

4. Maßnahmen zur Vermeidung von Interessenkonflikten

Die Bank und ihre Mitarbeiter sind zum rechtmäßigen, sorgfältigen und redlichen Handeln im Interesse des Kunden verpflichtet. Ziel ist es, Interessenkonflikte frühzeitig zu erkennen und soweit als möglich zu vermeiden.

Mit der Vermeidung der Interessenkonflikte ist die Compliance-Organisation betraut. Dabei handelt es sich um speziell geschulte Mitarbeiter, die die Einhaltung der gesetzlichen Rahmenbedingungen überwachen. Um Interessenkonflikte zu vermeiden, hat die Bank unter anderem folgende Maßnahmen ergriffen:

- a) Die Einrichtung von Vertraulichkeitsbereichen mit so genannten „Chinese Walls“; dabei handelt es sich um virtuelle bzw. tatsächliche Barrieren zur Beschränkung des Informationsflusses.
- b) Sofern die Zusammenarbeit unterschiedlicher (Vertraulichkeits-)Bereiche notwendig ist („Wall Crossing“), wird der Compliance-Officer als unabhängige Person hinzugezogen.
- c) Alle Mitarbeiter, bei denen im Rahmen ihrer Tätigkeit Interessenkonflikte auftreten können, sind zur Offenlegung aller ihrer Geschäfte in Finanzinstrumente verpflichtet.
- d) Strikte Dienstanweisungen für Mitarbeiter der Vertraulichkeitsbereiche
- e) Tourliche Überprüfung der Einhaltung der internen Leitlinien durch die Compliance-Organisation
- f) Reihung der Interessen; die Interessen der Kunden gehen immer den Interessen der Bank bzw. ihrer Mitarbeiter vor.
- g) Führung von Beobachtungs- bzw. Sperrlisten; in diese Listen werden die Finanzinstrumente, in denen es zu Interessenkonflikten kommen kann, aufgenommen. Diese Listen werden tourlich aktualisiert.
- h) Tourliche Kontrolle aller eigenen Geschäfte mit Finanzinstrumenten der in unserem Haus tätigen relevanten Personen
- i) Bei der Zuteilung von Garantieprodukten geht die Bank nach dem Prinzip „first come first serve“ vor.
- j) Bei Ausführung von Aufträgen handelt die Bank immer im Einklang mit der Best-Execution-Policy bzw. mit einer allfälligen Weisung des Kunden.
- k) Regelungen über die Annahme von Vorteilen; die Vorteile dienen in erster Linie dazu, die Vermittlungs- und Vertriebskosten abzudecken. Weiters ermöglichen sie es der Bank, das hohe Niveau der Kundenbetreuung beizubehalten und ständig zu verbessern (z.B. Schulungen für Mitarbeiter, Erstellen von Kundeninformationen, hoher Standard der IT-Sicherheit zum Schutz sensibler Kundendaten etc).
- l) Regelmäßige Schulungen der Mitarbeiter
- m) Die Produktempfehlung erfolgt auf Basis objektiv nachvollziehbarer Kriterien.
- n) Kontrolle von Mitarbeitern, bei denen gehäuft Kundenbeschwerden auftreten

Die Bank weist ausdrücklich darauf hin, dass sie zwar gesetzlich erlaubte Vorteile annimmt, sie aber jedenfalls im besten Interesse des Kunden (objektiv und unvoreingenommen) handelt.

5. Offenlegung von Interessenkonflikten

In Einzelfällen kann es vorkommen, dass Interessenkonflikte nicht vermeidbar sind. In diesem Fall wird die Bank die betroffenen Kunden vorab über den Interessenkonflikt informieren. Die Bank wird gegebenenfalls in diesen Fällen auf eine Beurteilung, Beratung oder Empfehlung zum jeweiligen Finanzinstrument verzichten.

V. Informationen zur Sicherung von Kundenvermögen und Kundenfinanzinstrumenten

1. Einleitung

Zur Abwicklung von Wertpapiertransaktionen – wie z.B. Käufen und Verkäufen – und der damit verbundenen Verwahrung und Verwaltung bedient sich die Generali Bank AG (im Folgenden: „die Bank“) externer Drittverwahrer (Lagerstellen) im Inland wie auch im Ausland. Auf die sorgfältige Auswahl des Drittverwahrers legt die Bank höchsten Wert.

2. Depotverwahrung

Die Bank unterliegt bei der Verwahrung von Wertpapieren bei einem Dritten den geltenden Rechtsvorschriften und Usancen des entsprechenden Landes bzw. Verwahrortes sowie den allgemeinen Geschäftsbedingungen des Vertragspartners. Inländische und im Inland erworbene ausländische Wertpapiere werden in der Regel bei einem inländischen Drittverwahrer verwahrt. Ausländische Wertpapiere werden in der Regel im Heimatmarkt des betreffenden Papiers oder in dem Land verwahrt, in dem der Kauf getätigt wurde.

3. Auswahl des Drittverwahrers

Die Auswahl des Drittverwahrers erfolgt nach den gesetzlichen Vorschriften und nach den internen Auswahlkriterien der Bank. Grundvoraussetzung ist, dass der Drittverwahrer Bankstatus besitzt oder ein von den nationalen Behörden zugelassener professioneller Finanzdienstleister ist. Weitere Kriterien zur Auswahl sind die Bonitätseinstufung seitens weltweit anerkannter Rating-Agenturen sowie der Bekanntheitsgrad des Drittverwahrers. Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Lagerstelle ist eine hohe Qualitätsdienstleistung in der Wertpapierabwicklung und -verwaltung.

4. Lagerstellenpolitik

Das Ziel der Bank ist, den Schutz der Vermögenswerte des Kunden durch sichere Verwahrung und qualitativ beste Abwicklung für den Kunden zu gewährleisten. Die Bank stellt sicher, dass eine entsprechende aktualisierte Dokumentation inklusive Verträgen und Abwicklungsvereinbarungen zu jeder Geschäftsbeziehung geführt wird. Weiters werden regelmäßige Servicebeurteilungen und Konditionsgespräche geführt. Regelmäßige Abstimmungen bzw. Abgleiche der Bestände zwischen den internen Konten und Aufzeichnungen der Bank und jenen der Drittverwahrer zur buchhalterischen Sorgfaltspflicht runden die laufende Geschäftsbeziehung ab.