

Informationen über die Oberbank AG und ihre Dienstleistungen

Die Oberbank AG wurde 1869 gegründet und besitzt eine Vollbankkonzession (§ 1 Abs. 1 Zi 1-11, Zi 15-18 und Zi 20 Bankwesengesetz (BWG)), welche ihr durch die österreichische Finanzmarktaufsicht (FMA), Otto-Wagner-Platz 5, 1090 Wien, erteilt wurde und auch in Deutschland Gültigkeit hat. Die zuständige Aufsichtsbehörde ist die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Graurheindorfer Straße 108, 53117 Bonn bzw. Lurgiallee 12, 60439 Frankfurt (im Internet unter: www.bafin.de).

Oberbank AG
Niederlassung Deutschland
Oskar-von-Miller-Ring 38
80333 München
www.oberbank.de
Telefon: +49 (0)89 / 559 89 - 0
Telefax: +49 (0)89 / 594807
E-Mail: mue.sekretariat@oberbank.at

Die Oberbank 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 Oberbank AG, Niederlassung Deutschland ist der Sicherungseinrichtung des Bundesverbandes deutscher Banken angeschlossen.

Sofern für ein von der Oberbank AG ausgegebenes und öffentlich angebotenes Wertpapier ein Prospekt nach dem Wertpapierprospektgesetz (WpPG) veröffentlicht ist, wird dieser zur kostenlosen Ausgabe bei der Oberbank AG, Untere Donaulände 28, A-4020 Linz und der Oberbank AG, Niederlassung Deutschland, Oskar-von-Miller-Ring 38, 80333 München bereitgehalten.

Der Kunde hat die Möglichkeit, persönlich, telefonisch, per Brief, per Telefax oder per e-mail in deutscher oder englischer Sprache während der Geschäftszeiten mit der Oberbank AG zu kommunizieren. Aufträge des Kunden können persönlich oder schriftlich in deutscher Sprache übermittelt werden. Bei Abschluss einer entsprechenden Vereinbarung ist auch die Übermittlung telefonisch möglich.

Die Oberbank AG übermittelt dem Kunden auf Wunsch Informationen über den Stand seines Auftrages. Dem Kunden wird spätestens am ersten Geschäftstag nach Ausführung eines Auftrages oder, sofern die Bank die Bestätigung des Auftrages von einem Dritten erhält, spätestens am ersten Geschäftstag nach Eingang der vollständigen Daten eine Abrechnung oder eine Auftragsbestätigung übermittelt.

Information über das Produktangebot bei der Anlageberatung in der Oberbank

Die Wertpapierberatung in der Oberbank beschränkt sich auf nachstehende Produktkategorien:

- **Oberbank Emissionen**
- **Investmentfonds der 3 Banken-Generali Investment-Gesellschaft m.b.H.**
- **Ausgewählte Aktien aus der Aktien-Fokusliste**
- **Ausgewählte Produkte von Drittanbietern:** Anleihen / Investmentfonds / Zertifikate / ETFs

Für alle übrigen Finanzinstrumente stellen wir auf Wunsch unserer Kunden gerne Informationsmaterial zur Verfügung (soweit wir dieses besorgen können). Es erfolgt aber keine Beratung in diesen Instrumenten.

Information über die Gewährung und Annahme von Zuwendungen im Geschäft mit Finanzinstrumenten

Die Oberbank AG erhält oder gewährt folgende Arten von Zuwendungen im Sinne des § 31d Abs. 1 S. 1 WpHG.

Investmentfondsgeschäft

Im Geschäft mit Investmentfonds bietet die Oberbank sowohl "hauseigene" Fonds, das sind Fonds der 3 Banken-Generali Investment-Gesellschaft m.b.H. als auch "fremde" Fonds diverser Fondsgesellschaften an. An der 3 Banken-Generali Investment-Gesellschaft m.b.H. hält die Oberbank eine Beteiligung.

Ankauf und Verkauf von Investmentfonds

Beim Kauf eines Investmentfonds durch den Kunden fällt in der Regel der sogenannte Ausgabeaufschlag an, dieser Satz wird von der Fondsgesellschaft vorgegeben. Die Differenz zwischen dem vom Kunden bezahlten Ausgabeaufschlag und dem von der Fondsgesellschaft einbehaltenen Anteil am Ausgabeaufschlag erhält die Bank als Vertriebsprovision.

Bestand an Investmentfonds

Für den Bestand an Investmentfonds erhält die Bank Vergütungen (Bestandsprovisionen) von der jeweiligen Fondsgesellschaft. Die Bestandsprovisionen werden in Prozenten der Managementgebühr im Fonds ausgewiesen und variieren von Fonds zu Fonds. Die Bank erhält diesen Satz multipliziert mit dem aktuellen Wert des Bestands. Detaillierte Informationen können jederzeit angefordert werden.

Strukturierte Produkte / Zertifikate

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

In diesem Geschäftsfeld hat sich eine so genannte Up-Front etabliert. Das ist die Differenz zwischen dem Ausgabekurs von 100 (%-Notiz) und dem Preis zu dem die Bank das Papier erwirbt. Bei Fremdanbietern wird diese Differenz als Vertriebsprovision vergütet, bei den eigenen Produkten werden aus dieser Differenz die Kosten für die Strukturierung des Produktes bezahlt.

Verbesserung der Dienstleistungsqualität

Alle oben angeführten Vertriebs- bzw. Bestandsprovisionen haben für die Kunden keinerlei nachteilige Wirkungen, insbesondere entstehen dadurch auch keine Interessenkonflikte:

- Provisionen die für Bestände in Dachfonds vereinnahmt werden, werden diesen vollständig zugebucht.
- Die Bank bietet umfangreiche Aufklärungs- und Beratungsleistungen für den Kunden an. Hierfür berechnet sie zunächst keine gesonderte Gebühr. Daher sind zur Abdeckung dieser Wertschöpfung Erträge aus den Geschäften mit Wertpapieren nötig.
- Die Vertriebs- und Bestandsprovisionen dienen der Schaffung eines Vertriebsnetzes (zB die Fondsgesellschaften wenden sich ja nicht direkt an das Anlagepublikum) und somit der Stärkung des Betreuungsangebots. Abgedeckt werden insbesondere:
 - Notwendige Investitionen: Personalkosten Berater, Schulungsaufwand, Systemkosten
 - Gesprächsvorbereitung mit dem Kunden

- Ergebnisoffene, bedarfsorientierte und kundenindividuelle Beratung
 - Aushändigung von Unterlagen / Beantwortung von Rückfragen
 - Risikoaufklärung über die einzelnen Produkte
- Der Kunde kann jederzeit und ohne Bezahlung eine qualitativ hochwertige Beratungsdienstleistung in Anspruch nehmen mit der keine Abschlussverpflichtung verbunden ist. Damit wird deutlich, dass die "indirekte Vergütung" durch die Refinanzierung aus den Produkten für den Kunden sehr vorteilhaft ist.
- Bestandsprovisionen dienen der Entlastung der Erwerbskosten. Die Provision wird somit auf die Haltedauer des Papiers "gestreckt". Ferner dienen Bestandsprovisionen als "Anti-Churning-Fee", also der Vermeidung des Anreizes zu ständigem Umschichten.
- 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.
- In Bezug auf Erfolgsbonifikationen ist festzuhalten, dass zu deren Erzielung ein höherer Personal- und Sachaufwand der Bank erforderlich ist.

Vermittlergeschäft

Für Kunden, die über Vermittler in die Oberbank gekommen sind, erhält der Vermittler, wenn der Kunde in weiterer Folge von der Oberbank betreut wird, eine einmalige "Finding Fee". Kunden die vom Vermittler betreut werden und wo sich die Dienstleistung der Oberbank auf die reine Abwicklung beschränkt erhalten oben genannte Vertriebsprovisionen bzw. einen Anteil daran von der Oberbank ausbezahlt.

Alle potentiellen und tatsächlichen Vorteile werden in dieser Information aufgelistet, weiterführende Auskünfte werden dem Kunden auf Anfrage selbstverständlich erteilt.

Kundeninformation über den Umgang der Oberbank AG mit möglichen Interessenkonflikten

Rechtmäßiges Handeln, Sorgfalt, Redlichkeit, Professionalität, die Einhaltung von Marktstandards sowie das Handeln im Kundeninteresse sind Verpflichtungen, von denen wir uns in der Geschäftsbeziehung mit Ihnen als unserem Kunden leiten lassen.

Um diesen hohen Ansprüchen gerecht zu werden, möchten wir Sie darauf hinweisen, dass bei der Vielfalt der geschäftlichen Aktivitäten im Verhältnis zu Ihnen Interessenkonflikte auftreten können, die ohne entsprechende organisatorische Vorkehrungen möglicherweise zu Nachteilen für Sie führen können.

Sie können insbesondere durch kollidierende Interessen zwischen der Oberbank AG, ihren Mitarbeitern, der Geschäftsleitung, anderen Unternehmen unserer Unternehmensgruppe, und unseren Kunden oder auch zwischen unseren Kunden entstehen.

Interessenkonflikte können beispielsweise bei der Erbringung von Dienstleistungen wie

- dem An- und Verkauf bzw. der Vermittlung von Finanzinstrumenten,
- der Anlageberatung,
- (der Vermögensverwaltung,)
- dem Emissions- oder Platzierungsgeschäft und Dienstleistungen im Zusammenhang mit dem Emissionsgeschäft,
- eigenen Geschäften der Bank in Finanzinstrumenten, einschließlich Designated Sponsoring und Market Making,
- dem Depotgeschäft,
- der Finanzierung von Finanzinstrumenten,
- der Beratung von Unternehmen, beispielsweise über ihre Kapitalstruktur und bei Unternehmenskäufen oder -zusammenschlüssen,
- Devisengeschäften im Zusammenhang mit Geschäften in Finanzinstrumenten
- der Erstellung und der öffentlichen Verbreitung oder Weitergabe von Finanzanalysen an Kunden auftreten.

Um zu vermeiden, dass sich Interessenkonflikte zu Ihrem Nachteil auswirken können, haben wir vielfältige organisatorische und arbeitsrechtliche Vorkehrungen zu Ihrem Schutz getroffen.

Wesentliche Vorkehrungen sind

- die Schaffung von Vertraulichkeitsbereichen,
- die Trennung von Verantwortlichkeiten sowie
- die Verpflichtung unserer Mitarbeiter zur Einhaltung von Verhaltensregeln bei Geschäften mit Ihnen, für unser Haus oder privaten Geschäften.

Unsere Mitarbeiter dürfen Geschenke oder sonstige Vorteile nur annehmen oder gewähren, wenn die Annahme oder Gewährung dem Gebot der Höflichkeit entspricht, das Geschenk nicht unverhältnismäßig ist und die Gefahr einer unsachgemäßen Beeinflussung unserer Mitarbeiter ausgeschlossen ist. Detaillierte Vorgaben enthält eine für unsere Mitarbeiter verbindliche hausinterne Regelung.

Zuwendungen von Dritten, wie beispielsweise Vermittlungsprovisionen, werden von unserem Haus nur im Rahmen des gesetzlich Zulässigen angenommen. Entsprechendes gilt auch für die Gewährung von Zuwendungen an Dritte.

Die Einhaltung sämtlicher Verhaltensregeln wird von unabhängigen Stellen in unserem Haus überwacht.

Daneben wird die Ordnungsmäßigkeit unseres Wertpapierdienstleistungsgeschäftes gemäß den gesetzlichen Bestimmungen jährlich neben internen Revisionsprüfungen zusätzlich durch externe Prüfer kontrolliert.

Sollten unsere Vorkehrungen einmal nicht ausreichen, eine mögliche Beeinträchtigung Ihrer Interessen auszuschließen, werden wir Ihnen den zugrunde liegenden Interessenkonflikt vorab offen legen, um Ihnen eine Entscheidung auf informierter Grundlage zu ermöglichen.

In diesem Zusammenhang halten wir fest, dass wir unsere eigenen Produkte bzw. Produkte von Unternehmen, an denen wir beteiligt sind, bevorzugt anbieten, sofern das Produkt für den Kunden geeignet und angemessen ist. Die Oberbank wird entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen eine kundenorientierte, anleger- und anlagegerechte Beratung vornehmen und auch über geeignete Produkte anderer Anbieter informieren.

Nähere Informationen zu möglichen Interessenkonflikten im Zusammenhang mit den Dienstleistungen, die wir Ihnen gegenüber erbringen, sowie den zu Ihrem Schutz ergriffenen Vorkehrungen werden wir Ihnen auf Ihren Wunsch hin zur Verfügung stellen.

Oberbank AG
Niederlassung Deutschland