

INFORMATIONEN FÜR PROFESSIONELLE KUNDEN NACH DEM WERTPAPIERHANDELSGESETZ (WpHG)

Gemäß den Vorgaben der Delegierten Verordnung (EU) 2017/565 sowie dem Wertpapierhandelsgesetz informieren wir Sie im Folgenden über die TARGOBANK AG und den Geschäftsbereich „Corporate und Institutional Banking“ („CIB“) sowie über unsere Wertpapierdienstleistungen.

Allgemeine Informationen

Dieser Abschnitt enthält allgemeine Informationen über die TARGOBANK und den Abschluss und die Abwicklung von Verträgen und Vorgängen mit der TARGOBANK. Diese Informationen sind von besonderer Bedeutung für Verträge, die unter Verwendung von Fernkommunikationsmitteln, zum Beispiel Telefon, Brief, Fax, Internet etc., abgeschlossen werden (sogenannte Fernabsatzverträge) und für außerhalb von Geschäftsräumen geschlossene Verträge.

Vertragspartner/Anschrift

Verträge kommen zustande mit der

TARGOBANK AG
Kasernenstraße 10
40213 Düsseldorf

im Rahmen des Vertrages, der zu Grunde liegenden Bedingungen und sonstigen Informationen auch als TARGOBANK, Bank oder Unternehmen bezeichnet. Angaben zu der kontoführenden Filiale entnehmen Sie bitte den Vertragsformularen.

Hauptgeschäftstätigkeit

Der Gegenstand des Unternehmens ist der Betrieb von Bank- und Finanzgeschäften aller Art sowie verwandter Geschäfte mit Ausnahme des Investmentgeschäfts.

Eintragung in das Handelsregister/ Umsatzsteueridentifikationsnummer

Die TARGOBANK AG ist unter der Nummer HRB 83351 bei dem Handelsregister des Amtsgerichts Düsseldorf eingetragen. Die Umsatzsteueridentifikationsnummer lautet DE811285485, die Steuernummer lautet 133/5810/2040.

Vertretungsverhältnisse

Die Gesellschaft wird vertreten durch den Vorstand Isabelle Chevelard (Vorsitzende); Christophe Jéhan (stellv. Vorsitzender); Berthold Rüsing; Maria Topaler; Marco Voosen.

Zuständige Aufsichtsbehörde

Zuständige Aufsichtsbehörde ist die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Graurheindorfer Str. 108, 53117 Bonn und Marie-Curie- Straße 24-28, 60439 Frankfurt a. Main (Internet: www.bafin.de).

Weiterhin zuständig ist die Europäische Zentralbank, Sonnemannstraße 20, 60314 Frankfurt am Main (www.ecb.europa.eu)

Vertragssprache/Rechtsordnung/Gerichtsstand

Maßgebliche Sprache für alle Vertragsverhältnisse zwischen Kunde und TARGOBANK und für die Kommunikation mit dem Kunden ist Deutsch. Gemäß Punkt 6 der Allgemeinen Geschäftsbedingungen gilt für den Vertragsschluss und die gesamte Geschäftsverbindung zwischen dem Kunden und der Bank deutsches Recht.

Aufzeichnung von telefonischer und elektronischer Kommunikation

Telefonische und elektronische Kommunikation, die sich auf die Annahme, Übermittlung oder Ausführung von Aufträgen zu Finanzinstrumenten oder Wertpapierdienstleistungen und -nebedienstleistungen bezieht, müssen wir aufgrund gesetzlicher Verpflichtungen aufzeichnen und für fünf Jahre aufbewahren, bei aufsichtsbehördlicher Anordnung im Einzelfall für bis zu sieben Jahre. Innerhalb dieses Zeitraums stellen wir Ihnen eine Kopie der Aufzeichnungen auf Verlangen zur Verfügung. Sollte ein Bevollmächtigter für Sie tätig werden, gelten die Vorschriften zur telefonischen und elektronischen Kommunikation für den Bevollmächtigten ebenfalls. Bitte beachten Sie, dass für bestimmte Kommunikationswege gesonderte Vereinbarungen gelten. Ihre Fragen zur Aufzeichnungspflicht beantwortet Ihr Firmenkundenbetreuer gerne im persönlichen Gespräch.

Hinweis zum Beschwerdemanagement

Wir haben Regelungen zum Umgang mit Kundenbeschwerden in der TARGOBANK CIB getroffen.

Kundenbeschwerden können Sie der TARGOBANK CIB auf elektronischem Weg über die E-Mail-Adresse cib_kundenbeschwerde@targobank.de mitgeteilt werden.

Schriftliche Kundenbeschwerden richten Sie bitte an folgende Adresse:

TARGOBANK AG

Corporate & Institutional Banking

„Beschwerdemanagement“

Wilhelm-Leuschner-Str. 9-11

60329 Frankfurt am Main

Informationen zur Anlagevermittlung

Die TARGOBANK bietet Ihnen im Rahmen der Anlagevermittlung Zugang zu OTC-Derivaten hauptsächlich zu Zwecken der Absicherung an:

Sollten Sie diese Finanzprodukte nutzen wollen, stellt TARGOBANK den Kontakt zwischen Ihnen und **Crédit Industriel et Commercial** - 6, Avenue de Provence – 75009 Paris (Frankreich, nachfolgend CIC), registriert unter der Nummer 542 016 381 RCS Paris - her, welcher OTC-Derivate anbietet und für diesen Teil des Geschäfts Ihr Vertragspartner bei Erwerb des Finanzinstruments wird. TARGOBANK vermittelt insoweit nur den Abschluss eines für den Abschluss von OTC-Einzelgeschäften erforderlichen Rahmenvertrag (DRV oder ISDA).

Informationen über Kundeneinstufungen und einzuholende Kundenangaben

Wir informieren Sie hiermit darüber, dass wir Ihr Haus im Rahmen der Vermittlung des Rahmenvertrags und gegebenenfalls weiterer Geschäftsbeziehungen als „professionellen Kunden“ im wertpapierrechtlichen Sinn einstufen und als solchen in unseren Unterlagen führen.

Die Kriterien zur Kundeneinstufung sind gesetzlich festgelegt. „Professionelle Kunden“ im Sinne des Gesetzes sind Kunden, die über ausreichende Erfahrungen, Kenntnisse und Sachverstand verfügen, um ihre Anlageentscheidungen zu treffen und die damit verbundenen Risiken angemessen zu beurteilen. Unter die Kundenkategorie „professioneller Kunde“ (unvollständige Auswahl, vgl. Anhang II Abschnitt I Abs. 1 der MiFID-Richtlinie 2014/65/ EU bzw. § 67 Abs. 2 WpHG) können demnach unter anderem fallen:

- Unternehmen, die nicht im Sinne des § 67 Abs. 2 Nr. 1 WpHG zulassungs- oder aufsichtspflichtig sind, um auf den Finanzmärkten tätig werden zu können und mindestens zwei der drei nachfolgenden Merkmale überschreiten:
20.000.000 Euro Bilanzsumme, 40.000.000 Euro Umsatzerlöse, 2.000.000 Euro Eigenmittel;
- andere institutionelle Anleger, die nicht im Sinne des § 67 Abs. 2 Nr. 1 WpHG zulassungs- oder aufsichtspflichtig sind, aber deren Haupttätigkeit in der Investition in Finanzinstrumente besteht;
- Einrichtungen, die die Verbriefung von Vermögenswerten und andere Finanzierungsgeschäfte betreiben.

Ergeben sich ungeachtet der o.g. finanziellen Schwellenwerte Zweifel, ob Sie bzw. die für Sie tätig werdenden Mitarbeitenden ausreichende Kenntnisse und Erfahrungen im Handel mit derivativen Finanzprodukten haben, so werden wir ggf. weitere Informationen oder eine Bestätigung von Ihnen einholen, über ausreichende Erfahrungen und Kenntnisse zu verfügen.

Eine Änderung der Kundeneinstufung kann zwischen der TARGOBANK und Ihrem Haus individuell vereinbart werden.

Informationen über den Umgang mit Interessenskonflikten

Die TARGOBANK erbringt für Sie eine Vielzahl von Services und Dienstleistungen. Die TARGOBANK verpflichtet sich, dabei die höchsten Maßstäbe in Bezug auf ethische Grundsätze anzuwenden. Die Interessen der Kunden stehen bei der TARGOBANK an erster Stelle. Ziel der TARGOBANK ist es, mögliche Interessenskonflikte in angemessener Weise zu identifizieren und zu verhindern. Wenn sich ein Interessenskonflikt durch interne Maßnahmen nicht oder nicht vollständig vermeiden lässt, erfolgt eine Offenlegung gegenüber den betroffenen Kunden. Interessenskonflikte können sich zwischen Mitarbeitern der TARGOBANK, ihrer Geschäftsleitung und anderen mit der Bank und ihren Kunden verbundenen Personen sowie vertraglich gebundenen Vermittlern ergeben. Interessenskonflikte können auch zwischen der TARGOBANK und anderen Konzernunternehmen der Crédit Mutuel Bankengruppe auftreten sowie zwischen der TARGOBANK und ihren Kunden oder allein unter den Kunden.

Identifizierung von Konflikten

Um mögliche Interessenskonflikte zu identifizieren, überprüft die TARGOBANK regelmäßig ihre Geschäftstätigkeiten und Prozesse dahingehend, ob ein Risiko der Beeinträchtigung von Kundeninteressen bestehen könnte.

Dabei wird auch berücksichtigt, ob die TARGOBANK oder ein Mitarbeiter der TARGOBANK

- aufgrund der Anlagevermittlung (Vermittlung von Geschäften über die Anschaffung und die Veräußerung von Finanzinstrumenten oder deren Nachweis) zulasten des Kunden einen finanziellen Vorteil erzielen oder einen finanziellen Verlust vermeiden könnte;
- ein Interesse am Ergebnis einer für den Kunden erbrachten Dienstleistung oder eines im Namen des Kunden getätigten Geschäfts hat, das vom Interesse des Kunden abweicht;
- einen finanziellen oder sonstigen Anreiz hat, das Interesse eines anderen Kunden oder einer Kundengruppe über die Interessen anderer Kunden zu stellen;
- den gleichen Geschäften nachgeht wie ihre Kunden;
- von einer anderen Person als dem Kunden im Zusammenhang mit der für einen Kunden erbrachten Dienstleistung über die hierfür übliche Provision oder Gebühr hinaus von einem Dritten eine Zuwendung im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) erhält, erhalten wird oder möglicherweise zu einem späteren Zeitpunkt erhalten könnte oder die Kundeninteressen im Rahmen von Vertriebsvorgaben hinreichend berücksichtigt hat.

Maßnahmen zum Umgang mit Interessenkonflikten

Im Folgenden informieren wir Sie über die wichtigsten Verfahren und Systeme, die dazu dienen, Situationen mit potentiellen Interessenkonflikten zu erkennen und zu vermeiden:

- Verpflichtung zur Offenlegung aller Geschäfte in Finanzinstrumenten bei Mitarbeitern, bei denen im Rahmen ihrer Tätigkeit Interessenkonflikte auftreten können
- Beobachtung bestehender und Genehmigung neuer Produkte, Dienstleistungen und Vertriebsstrategien unter expliziter Berücksichtigung der Kundeninteressen
- Organisatorische Trennung von Informationen und/ oder Personen, die Ursache von Interessenkonflikten werden können. Diese können physischer Natur oder anderer Art sein (sog. „Chinese Walls“). Sie umfasst unter anderem Informationsbarrieren, Kompensationsvereinbarungen bzw. Verwaltungs- und Überwachungsstrukturen.
- Überprüfung von Kontakten zwischen und innerhalb von Geschäftsbereichen, deren Kunden nachteilige oder konkurrierende Interessen im Verhältnis zu Kunden anderer Geschäftsbereiche haben
- Etablierung von Geschäftsanweisungen und Verfahren zur Sicherstellung einer fairen bzw. gleichberechtigten Behandlung aller Kunden oder Kundengruppen
- Regelung der persönlichen Investitions- und Geschäftsaktivitäten von Mitarbeitern der TARGOBANK durch die Compliance-Funktion, um das Auftreten von Interessenkonflikten zu verhindern
- Regelmäßige Schulungen für Mitarbeiter
- Regeln für die Annahme und Vergabe von Prämien/ Anreizen
- Entkopplung der Messung des Vertriebs Erfolges eines Mitarbeiters und der tatsächlich generierten Erträge für die TARGOBANK
- Transparente Offenlegung der erhobenen Kosten und erhaltenen Zuwendungen von Dritten
- Führen eines internen Registers aller identifizierten Interessenkonflikte einschließlich der dafür getroffenen Maßnahmen. Das Register wird bei der Identifikation eines neuen Interessenkonfliktes laufend fortgeschrieben
- Überwachung der Identifikation, Vermeidung und des Managements von Interessenkonflikten durch eine unabhängige Compliance-Funktion, die unter der direkten Verantwortung des Vorstandes tätig ist

Potentielle Interessenkonflikte können nach unseren Erkenntnissen insbesondere in folgenden Situationen auftreten:

- Interessenkonflikte können ebenfalls durch den Vertrieb konzerneigener Produkte auftreten.
- Trotz umfassender Kontrollmechanismen kann nicht ausgeschlossen werden, dass die Kenntnis von Kundenaufträgen in Finanzinstrumenten mit geringer Marktkapitalisierung durch den Abschluss von Eigen- beziehungsweise Mitarbeitergeschäften zum Nachteil des Kunden ausgenutzt werden kann (sog. Vor-, Mit- oder Gegenlaufen).
- Interessenkonflikte können ferner bei der Erstellung von Finanz- oder Marktanalysen auftreten. In diesem Zusammenhang können Interessenkonflikte entstehen, die nicht für alle Fälle ausgeschlossen werden können. Interessenkonflikte, die nicht vermieden oder vollständig gelöst werden können, werden den Kunden, die an der Transaktion beteiligt sind, vor einem Geschäftsabschluss oder einer Beratung offengelegt.



Auf Anfrage stellen wir gerne detailliertere Informationen zu den oben beschriebenen Grundsätzen zur Verfügung.

Zuwendungen

Für auf Basis eines von uns vermittelten Rahmenvertrags (DRV oder ISDA) abgeschlossene Finanzinstrumente können wir von unserem Vertriebspartner **Crédit Industriel et Commercial** oder Kontrahenten des Kunden eine Zuwendung erhalten, deren Höhe abhängig von der konkreten Geschäftsausgestaltung sowie des Ordervolumens variieren kann.

Diese Zuwendungen belaufen sich auf 40% der Provisionen, die zwischen dem Kunden und unserem Vertriebspartner vereinbart werden.