

## INTERESSENKONFLIKT-ÜBERSICHT im Sinne der MIFID-RICHTLINIE

Für die Erhebung der Interessenkonflikte wurden alle Annahmen bewertet, die dem Kundeninteresse zuwiderlaufen würden. Die Interessen und mögliche finanzielle Vorteile (direkt oder indirekt) der Bank, stünden somit im Vordergrund und die Interessen des Kunden im Hintergrund.

Voraussetzungen für eine korrekte Einteilung der Interessenkonflikte:

- Das Potenzial eines Interessenkonflikts muss vorab schätzbar sein; tritt ein Interessenkonflikt im Nachhinein ein, wird er nicht mehr berücksichtigt.
- Die Unterordnung von Interessen des Kunden in Hinsicht auf die Bank oder eines anderen Kunden (Bevorzugung); der ursprüngliche Zweck einer Transaktion stimmt nicht mehr mit dem Zweck den die Bank verfolgt, um einen eigenen Nutzen daraus zu ziehen, überein.

Die Einteilung der Interessenkonflikte sind unter Punkt "B" der "Informationen zur Handhabung von Interessenkonflikten" im Dokument "Allgemeines Informationspaket zu Dienstleistungen im Anlagebereich der Hypo Tirol Bank Italien AG" aufgelistet. Etwaige Änderungen von den folgenden Ausführungen müssen dem Verantwortlichen Compliance gemeldet werden, der mögliche Maßnahmen im dafür vorgesehenen Register erfasst.

ART DER ANLAGE-DIENSTLEISTUNG	BESCHREIBUNG DES POTENTIELLEN INTERESSENKONFLIKTS	ART DES INTERESSENKONFLIKTS	UMGANG MIT INTERESSENKONFLIKTEN	WERTPAPIER-GATTUNG
<b>ANNAHME, AUSFÜHRUNG UND WEITERLEITUNG VON WERTPAPIER-AUFTRÄGEN</b>	Kunden der Bank werden bevorzugt behandelt zum Nachteil anderer Kunden, wenn die Bank die Verpflichtung nicht einhält, Aufträge ordnungsgemäß und nach ihrer Priorität abzuarbeiten.	Die Interessen der Bank weichen von den Interessen des Kunden ab - bevorzugte Behandlung von Kunden zum Nachteil anderer Kunden.	Die Verfahrensweisen der Bank sind eindeutig und sehen eine chronologische Abarbeitung aller Aufträge vor - alle Aufträge werden am Tagesende kontrolliert; das EDV System garantiert die Einhaltung der Priorität der eingegebenen Aufträge.	Alle
	Die Bank könnte bei Aufträgen als direkte Gegenpartei auftreten, anstatt die Aufträge an einen (dritten) Gegenpartei (Finanzintermediär) weiterzuleiten.	Die Interessen der Bank weichen von den Interessen des Kunden ab - die Bank könnte einen Gewinn zu Lasten des Kunden einstreichen.	Ausschließlich in Fällen die von den "Grundsätzen zur Ausführung und Weiterleitung von Kundenaufträgen durch die Hypo Tirol Bank Italien AG" vorgesehen sind, tritt die Bank als direkte Gegenpartei zum Kunden auf.	Alle

	Die Bank könnte die Aufträge der Kunden direkt auf geregelten Märkten, auf multilateralen Handelssystemen oder außerhalb der o.g. Handelsplätze ausführen.	Die Interessen der Bank weichen von den Interessen des Kunden ab - die Bank könnte einen Gewinn zu Lasten des Kunden einstreichen.	In den "Grundsätzen zur Annahme, Ausführung und Weiterleitung von Kundenaufträgen durch die Hypo Tirol Bank Italien AG" nicht vorgesehen.	Alle
	Die ausführenden Mitarbeiter könnten Kunden Empfehlungen aufgrund von vorangegangenen, bereits ausgeführten Aufträgen, oder Markttrends geben.	Die Interessen der Bank weichen von den Interessen des Kunden ab - die Bank könnte einen Gewinn zu Lasten des Kunden einstreichen.	Der Verhaltenskodex der Bank verpflichtet alle Mitarbeiter zur korrekten Ausübung ihrer Tätigkeiten - die Verbreitung von einzelnen Kundeninteressen an andere Kunden ist nicht erlaubt - die ausführenden Mitarbeiter dürfen weder als Promotori Finanziari, noch als Kundenberater tätig sein.	Alle
	Die ausführenden Mitarbeiter könnten in ihrem eigenen Depot dieselben Aufträge ausführen, die sie vorher für die Kunden der Bank ausgeführt haben.	Die Bank führt dieselben Geschäfte durch, die ihre Kunden durchgeführt haben.	Die Verfahrensweisen der Bank verbieten es den Mitarbeitern (Personen im Vertraulichkeitsbereich) selbst Aufträge für ihr persönliches Portfolio durchzuführen – nur ein persönlicher Berater darf (mittels EDV) die Aufträge der Mitarbeiter erfassen.	Alle
	Die Vertriebsmitarbeiter könnten unangemessene Aufträge in den Portefeuilles der Kunden durchführen.	Die Bank könnte einen Gewinn zu Lasten des Kunden einstreichen.	Es werden nur Aufträge angenommen, die direkt vom Kunden unterschrieben/in Auftrag gegeben wurden.	Alle
<b>EIGENHANDEL</b>	Die Bank handelt mit nicht quotierten oder verbreiteten Anleihen der Hypo Tirol Bank Gruppe (HTB).	Die Bank könnte einen Gewinn zu Lasten des Kunden einstreichen.	Bei jedem Auftrag wird auf diesen Interessenkonflikt hingewiesen.	Nicht quotierte oder ver-breitete HTB Anleihen
	Die Bank führt Aufträge derselben Wertpapiere sowohl im Wertpapierhandel als auch im Asset Management durch und könnte somit höhere Margen einbehalten.	Die Interessen der Bank weichen von den Interessen des Kunden ab – die Bank könnte einen Gewinn zu Lasten des Kunden einstreichen.	Im Vordruck des Auftrages, bzw. der Portfolioverwaltung, ist der Interessenkonflikt aufgeführt.	Nicht quotierte oder ver-breitete HTB Anleihen
	Preisfeststellung: die Bank könnte einen Gewinn zu Lasten des Kunden einstreichen.	Die Bank könnte einen Gewinn zu Lasten des Kunden einstreichen.	Die Preisfeststellung wird mit dem Kunden ausgehandelt und ist im entsprechenden Auftragsformular enthalten.	Nicht quotierte oder ver-breitete HTB Anleihen
	Siehe dazu auch die vorgesehenen Dienstleistungen im Vertrag zur Annahme, Ausführung und Weiterleitung von Kundenaufträgen.			

<b>PORTFOLIOVERWALTUNG</b>	Die Bank benutzt Wertpapiere die von Unternehmen der HTB Gruppe oder von beteiligten Unternehmen begeben werden.	Die Interessen der Bank weichen von den Interessen des Kunden ab – die Bank könnte einen finanziellen Anreiz für diese Wertpapiere erhalten.	Die Performance der Portfolioverwaltungen hat keinen unmittelbaren Einfluss auf die Mitarbeiterentlohnung – es gibt keine finanziellen Anreize für Mitarbeiter, um bestimmte Wertpapiere im Vertrieb zu bevorzugen - es werden keine Rückvergütungen von Gebühren angenommen.	Alle
	Die Bank nimmt an Emissionen teil oder ordert Wertpapiere von Unternehmen die durch die HTB Gruppe finanziert werden.	Die Interessen der Bank weichen von den Interessen des Kunden ab – die Bank könnte einen finanziellen Anreiz für diese Wertpapiere erhalten.	Die Performance von Wertpapieren hat keinen unmittelbaren Einfluss auf die Mitarbeiterentlohnung – es gibt keine finanziellen Anreize für Mitarbeiter, um bestimmte Wertpapiere im Vertrieb zu bevorzugen.	Alle
	Vertriebsvereinbarungen werden abgeschlossen, die Rückvergütungen von Gebühren vorsehen.	Die Interessen der Bank weichen von den Interessen des Kunden ab – die Bank könnte einen finanziellen Anreiz für diese Wertpapiere erhalten.	Die Performance der Portfolioverwaltungen hat keinen unmittelbaren Einfluss auf die Mitarbeiterentlohnung – es gibt keine finanziellen Anreize für Mitarbeiter, um bestimmte Wertpapiere im Vertrieb zu bevorzugen - es wurden keine Vertriebsvereinbarungen abgeschlossen, die Rückvergütungen von Gebühren vorsehen.	Alle
	Erstellung und Verteilung von Research-Material im Anlagebereich.	Die Interessen der Bank weichen von den Interessen des Kunden ab – die Bank könnte einen Gewinn zu Lasten des Kunden einstreichen.	Die Bank führt keine Erstellung und Verteilung von Research-Material im Anlagebereich durch.	Alle
	Siehe dazu auch die vorgesehenen Dienstleistungen im Vertrag zur Annahme, Ausführung und Weiterleitung von Kundenaufträgen.			
<b>DIREKTVERTRIEB FONDS</b>	Siehe dazu auch die vorgesehenen Dienstleistungen im Vertrag zur Annahme, Ausführung und Weiterleitung von Kundenaufträgen und im Vertrag zur Portfolioverwaltung.			
<b>FREIE BERATUNG</b>	Diese Dienstleistung führt zu Interessenkonflikten, wenn sie zusammen mit anderen Dienstleistungen der Bank angeboten wird.	Die Interessen der Bank weichen von den Interessen des Kunden ab – die Bank könnte einen Gewinn zu Lasten des Kunden einstreichen.	Die Verträge der o.g. Dienstleistungen beinhalten u.a. bereits Beratungsdienstleistungen - die Beratung ist in den Gebühren inbegriffen und wird dem Kunden nicht getrennt in Rechnung gestellt.	Alle