



Kundeninformation

Informationen über die Helvetische Bank AG

Die Helvetische Bank AG (nachfolgend die „Bank“) bietet Finanzdienstleistungen in den Bereichen Vermögensverwaltung, Anlageberatung, Execution-only und Corporate Finance an. Sie hat ihren Sitz an der Seefeldstrasse 215, 8008 Zürich. Die Bank ist als Aktiengesellschaft im Schweizerischen Handelsregister eingetragen.

Die Bank ist durch die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA) als Bank bewilligt und wird durch diese beaufsichtigt. Die Erbringung von Finanzdienstleistungen durch die Bank unterliegt den Bestimmungen des Bundesgesetzes über die Finanzdienstleistungen (FIDLEG).

Wie kann ich mit der Bank in Kontakt treten?

Der Kunde kann mit der Bank in den Sprachen Deutsch und Englisch kommunizieren. Die Bank kann wie folgt erreicht werden:

Helvetische Bank AG
Seefeldstrasse 215
CH-8008 Zürich
www.helvetischebank.ch
+41 44 204 56 00
info@helvetischebank.ch

Weitere Details zur Kommunikation zwischen den Parteien können individuell vertraglich geregelt werden.

Welche Vertrags- und Geschäftsbedingungen kommen zur Anwendung?

Die zwischen der Bank und dem Kunden geltenden Rechte und Pflichten im Zusammenhang mit der Erbringung von Finanzdienstleistungen werden im individuellen Dienstleistungsvertrag geregelt. Zusätzlich gelangen die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Bank in ihrer jeweils geltenden Fassung (abrufbar unter <https://www.helvetischebank.ch/de/regulatorisches>) zur Anwendung. Die vorliegende Kundeninformation dient als ergänzende Information.

In welche Kategorien werden die Kunden eingeordnet?

Die Bank hat die Verpflichtung, die Kunden den Segmenten Privatkunde, Professioneller Kunde oder Institutioneller Kunde zuzuordnen. Der Umfang der einzelnen Verhaltenspflichten variiert je nach Kundensegment und Dienstleistung. Kunden werden über ihre Klassifizierung informiert.

Privatkunde

Als Privatkunde wird betrachtet, wer nicht zweifelsfrei den Segmenten Professioneller oder Institutioneller Kunde zugeordnet werden kann. Durch die Einstufung als Privatkunde geniesst der Kunde das höchste gesetzlich vorgesehene Schutzniveau.

Professioneller Kunde

Als Professionelle Kunden gelten:

- öffentlich-rechtliche Körperschaften mit professioneller Tresorerie (eine professionelle Tresorerie ist dann gegeben, wenn innerhalb oder ausserhalb des Unternehmens oder der privaten Anlagestruktur auf Dauer eine fachlich ausgewiesene, im Finanzbereich erfahrene Person mit der Bewirtschaftung der Finanzmittel betraut ist);
- Vorsorgeeinrichtungen und Einrichtungen, die nach ihrem Zweck der beruflichen Vorsorge dienen, mit professioneller Tresorerie;
- Unternehmen mit professioneller Tresorerie;
- grosse Unternehmen (Unternehmen, das zwei der folgenden Grössen überschreitet: a) Bilanzsumme von 20 Mio. CHF, b) Umsatzerlös von 40 Mio. CHF, c) Eigenkapital von 2 Mio. CHF);



- für vermögende Privatkunden errichtete private Anlagestrukturen mit professioneller Tresorerie.

Für einen Professionellen Kunden gilt ein geringeres Schutzniveau als für einen Privatkunden. Im Gegensatz zu diesem darf die Bank bei einem Professionellen Kunden davon ausgehen, dass die handelnden Personen über ausreichende Erfahrungen, Kenntnisse und genügend Sachverstand verfügen, um Anlageentscheidungen treffen und die damit verbundenen Risiken angemessen beurteilen zu können sowie, dass die mit den Anlageentscheidungen verbundenen Risiken für den Kunden finanziell tragbar sind.

Des Weiteren können Professionelle Kunden darauf verzichten, dass die Verhaltensregeln nach Art. 8, 9, 15 und 16 FIDLEG (Informations-, Dokumentations- und Rechenschaftspflichten) gegenüber diesen durch die Bank angewendet werden.

Institutionelle Kunden

Als institutionelle Kunden gelten gemäss Gesetz lediglich beaufsichtigte juristische Personen wie Finanzintermediäre nach dem Bankengesetz (BankG), dem Finanzinstitutsgesetz (FINIG) und dem Kollektivanlagengesetz (KAG), Versicherungsunternehmen nach dem Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG), ausländische, gleichwertig prudentiell überwachte Kunden, Zentralbanken sowie nationale und supranationale öffentlich-rechtliche Körperschaften mit professioneller Tresorerie. Ihnen kommt das geringste Schutzniveau zugute. Gegenüber dieser Kundenkategorie finden die Verhaltensregeln nach Art. 7 bis 19 FIDLEG per se keine Anwendung.

Wechsel des Kundensegments

Es bestehen folgende Möglichkeiten zum Wechsel des Kundensegments:

- Privatkunden können bei der Bank jederzeit schriftlich einen Wechsel der Kundenklassifizierung zum Professionellen Kunden verlangen, wenn sie mindestens eines der folgenden Kriterien erfüllen:
 - Der Kunde verfügt aufgrund der persönlichen Ausbildung und der beruflichen Erfahrung oder aufgrund einer vergleichbaren Erfahrung im Finanzsektor über die Kenntnisse, die notwendig sind, um die Risiken der Anlagen zu verstehen, und verfügt über ein Vermögen von mindestens 500'000 Schweizer Franken;
 - Der Kunde verfügt über ein Vermögen von mindestens 2 Millionen Schweizer Franken;
- Vorsorgeeinrichtungen und Einrichtungen mit professioneller Tresorerie, die nach ihrem Zweck der beruflichen Vorsorge dienen sowie Unternehmen mit professioneller Tresorerie können erklären, als anstatt als Professionelle Kunden als Institutionelle Kunden gelten zu wollen;
- Professionelle Kunden haben die Möglichkeit, eine Umklassierung zum Privatkunden zu verlangen;
- Institutionelle Kunden können erklären, als Professionelle Kunden gelten zu wollen.

Mit einem solchen Wechsel ist ebenfalls eine Änderung des auf den Kunden anwendbaren Schutzniveaus verbunden. Sämtliche Erklärungen in Bezug auf den Wechsel des Kundensegments haben stets schriftlich zu erfolgen.

Der Kunde ist verpflichtet, die Bank über alle Änderungen zu informieren, welche seine Einstufung beeinflussen könnten. Gelangt die Bank zur Erkenntnis, dass der Kunde die Bedingungen jener Kundenklasse, in der der Kunde eingestuft ist, nicht mehr erfüllt, hat die Bank die Verpflichtung, selbst aktiv zu werden und die Kundenklassifizierung anzupassen. Die Bank wird den Kunden in diesem Fall umgehend informieren.

Welche Finanzdienstleistungen werden angeboten?

Vermögensverwaltung

Die Vermögensverwaltung richtet sich an Kunden, welche im Rahmen der Anlagepolitik der Bank sowie individuell definierter und schriftlich festgelegter Kriterien (Anlagestrategie) die Verwaltung ihrer Vermögen vollumfänglich der Bank anvertrauen möchten. Die Anlagestrategie berücksichtigt, abhängig von der jeweiligen Kundenkategorie, die Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden sowie die Anlageziele und finanziellen Verhältnisse des Kunden. Mit einem Vermögensverwaltungsvertrag ist die Bank ermächtigt und befugt, Anlagen im eigenen Ermessen zu tätigen

Anlageberatung

Die Anlageberatung richtet sich an Kunden, welche Empfehlungen in Bezug auf Geschäfte mit Finanzinstrumenten wünschen. Im Unterschied zur Vermögensverwaltung wird der jeweilige Anlageentscheid immer vom Kunden selbst getroffen. Im Rahmen der Anlageberatung liegen die Entscheidungsmacht und somit letztlich auch die Anlageverantwortung allein beim Kunden. Depots mit einer Anlageberatung unterscheiden sich in ihrer Ausrichtung und Struktur möglicherweise stark von solchen mit einer Vermögensverwaltung. Das Gesetz unterscheidet zwischen Anlageberatung für



einzelne Transaktionen, bei der nicht das gesamte Kundenportfolio berücksichtigt wird (transaktionsbezogene Anlageberatung) und der Anlageberatung unter Berücksichtigung des Kundenportfolios (portfoliobezogene Anlageberatung).

Execution-only

Geschäfte mit Finanzinstrumenten, die nicht auf einer Anlageentscheidung bzw. Anlageempfehlung von der Bank beruhen und ausschliesslich auf Veranlassung des Kunden hin erfolgen, werden von der Bank als Execution-only Geschäft, das heisst als reines Ausführungsgeschäft, behandelt. Dabei führt Bank weder eine Eignungs- noch eine Angemessenheitsprüfung (siehe nachfolgend) durch.

Hinweis zum Basisinformationsblatt (BIB)

Sofern gemäss FIDLEG erforderlich und verfügbar, stellt die Bank dem Kunden das BIB für das jeweilige Finanzinstrument ausschliesslich online zur Verfügung. Zu diesem Zweck wird dem Kunden der nachfolgende Link der Website der Bank mitgeteilt, über den das BIB abgerufen werden kann:

<https://www.helvetischebank.ch/de/page/index/regulatorisches/318>

Was wird unter der Eignungs- bzw. Angemessenheitsprüfung verstanden?

Bei der Beurteilung stützt sich die Bank auf die vom Kunden erteilten Informationen und geht von deren Richtigkeit aus. Sollte der Kunde die verlangten Informationen und Angaben nicht oder nur unzureichend erteilen, ist es der Bank nicht möglich, für den Kunden die Dienstleistungen in geeigneter Weise zu erbringen.

Eignungsprüfung

Im Zusammenhang mit der portfoliobezogenen Anlageberatung und der Vermögensverwaltung muss die Bank, abhängig von der jeweiligen Kundenkategorie, diverse Informationen vom Kunden einholen, um zu gewährleisten, dass die Bank nur Anlageempfehlungen abgibt bzw. Anlageentscheidungen trifft, welche für den Kunden geeignet sind (Eignungsprüfung). Diese Informationen umfassen – soweit relevant – Angaben über:

- Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden in Bezug auf die vereinbarte Finanzdienstleistung;
- Anlageziele des Kunden, beinhaltend:
Angaben zum Zeithorizont und zum Zweck der Anlage, der Risikofähigkeit und -bereitschaft des Kunden sowie allfällige Anlagebeschränkungen;
- die finanziellen Verhältnisse des Kunden, beinhaltend:
Angaben über Art und Höhe des regelmässigen Einkommens des Kunden, dessen Vermögen sowie dessen aktuelle und künftige finanzielle Verpflichtungen.

Basierend auf diesen Informationen erstellt die Bank mit dem Kunden ein Risikoprofil und vereinbart mit diesem eine Anlagestrategie.

Angemessenheitsprüfung

Bei der transaktionsbezogenen Anlageberatung hat die Bank, abhängig von der jeweiligen Kundenkategorie, zu prüfen, ob die abgegebenen Anlageempfehlungen für den Kunden angemessen sind und hat dazu Informationen über die Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden im Anlagegeschäft einzuholen (Angemessenheitsprüfung).

Vermutung bei Professionellen Kunden

Wird ein Kunde als Professioneller Kunde eingestuft, geht die Bank davon aus, dass der entsprechende Kunde über die erforderlichen Kenntnisse und Erfahrungen verfügt sowie dass die mit den Anlageentscheidungen bzw. Anlageempfehlungen verbundenen finanziellen Risiken für den Kunden tragbar sind.

Vertretungsverhältnisse und Joint Accounts

Bei der Beurteilung der Kenntnisse und Erfahrungen von juristischen Personen oder bei Vorliegen einer Vollmacht stellt die Bank auf diejenige Person ab, die gegenüber Bank handelt. Ist die bevollmächtigte Person nur kollektiv zeichnungsberechtigt, müssen alle betroffenen Personen über die notwendigen Kenntnisse und Erfahrungen verfügen. Bei der Beurteilung der finanziellen Verhältnisse sowie der Anlageziele stellt die Bank immer auf den Kontoinhaber ab. Bei einem Konto mit zwei oder mehr Kontoinhabern stellt die Bank stets auf diejenige Person mit den schwächsten finanziellen Verhältnissen bzw. der geringsten Risikofähigkeit ab.



Welches Marktangebot berücksichtigt die Bank bei der Auswahl der Finanzinstrumente?

Die Bank bietet Zugang zu einem umfassenden Angebot an Finanzinstrumenten wie z.B. Wertpapiere, Wertrechte und Bucheffekten, Edelmetalle, Währungen und Festgeldanlagen. Wenn die Bank Finanzinstrumente im Rahmen ihrer Vermögensverwaltungs- oder Beratungsmandate auswählt, können dabei Produkte der Bank sowie von einer grossen Bandbreite an Drittanbietern berücksichtigt werden.

Die grosse Mehrheit des Universums an Anlagefonds der Bank besteht aus Produkten von über 40 sorgfältig ausgewählten externen Fondsanbietern. Dies ermöglicht eine objektive Auswahl des besten verfügbaren Produkts.

Die Bank erstellt zudem ihre eigenen strukturierten Produkte, die von der Bank selbst emittiert werden und arbeitet des Weiteren aber auch mit einer kleinen Anzahl sorgfältig ausgewählter Emittenten zusammen. Die strukturierten Produkte werden sowohl den Kunden der Bank als auch externen Investmentunternehmen zur Verfügung gestellt. Zudem ist die Bank als Lead -Manager bei Equity- und Fixed-Income-Emissionen tätig.

Falls die Eigenschaften der hauseigenen Finanzinstrumente mit den entsprechenden Angeboten von Dritten vergleichbar sind, kann die Bank die hauseigenen Instrumente empfehlen oder auswählen.

Allgemeine Grundsätze zum Umgang mit Interessenkonflikten

Die Bank versucht die Interessen Ihrer Kunden, Aktionäre und Mitarbeitenden zu wahren und in Einklang zu bringen. Trotzdem lassen sich Interessenkonflikte nicht immer vollständig ausschliessen. Im Allgemeinen können sich Interessenkonflikte ergeben zwischen der Bank, ihren Mitarbeitenden und ihren Kunden oder zwischen den Kunden der Bank. So können beispielsweise aus Beziehungen der Bank mit Emittenten von Finanzinstrumenten, z.B. bei Bestehen einer Kredit- oder Garantiebeziehung, bei der Mitwirkung an Emissionen oder bei sonstigen Kooperationen Interessenkonflikte aus gegenläufigen Interessen unterschiedlicher Kundengruppen der Bank entstehen.

In diesem Zusammenhang hat die Bank folgende organisatorischen Massnahmen zum Umgang mit möglichen Interessenkonflikten getroffen:

- Massnahmen, um Interessenkonflikte zu erkennen (z.B. Melde- und Offenlegungspflichten);
- Massnahmen, um den Austausch von Informationen zu verhindern, soweit er dem Kundeninteresse zuwiderlaufen könnte («Chinese Walls»);
- Funktionale Trennung der Organisation und der Führung von Mitarbeitern, sofern deren Hauptaufgaben einen Interessenkonflikt zwischen Kunden untereinander oder zwischen den Interessen der Kunden und denjenigen der Gesellschaft verursachen könnten;
- Massnahmen, um zu verhindern, dass Mitarbeiter, die gleichzeitig oder unmittelbar aufeinander folgend in verschiedene Finanzdienstleistungen einbezogen werden, Aufgaben zugeteilt werden, die einen ordnungsgemässen Umgang mit Interessenkonflikten beeinträchtigen könnten;
- Ausgestaltung eines Vergütungssystems, welches keine Anreize zur Missachtung der gesetzlichen Pflichten oder für schädigendes Verhalten gegenüber Kunden begünstigt;
- Erlass von Regeln für den Erwerb und die Veräusserung von Finanzinstrumenten oder anderen Finanzmarktgeschäften auf eigene Rechnung durch Mitarbeiter (Mitarbeitergeschäfte).

Interessenkonflikte, welche sich durch diese Massnahmen nicht vermeiden lassen, werden gegenüber dem Kunden vor Dienstleistungserbringung offengelegt.

Welche Kosten entstehen?

Im Rahmen der Ausführung des Auftrages durch die Bank entstehen verschiedene Kosten. Einerseits stellt Bank ihre Vergütung gemäss vertraglicher Vereinbarung in Rechnung. Andererseits können zusätzlich auch Dienstleistungskosten Dritter (Transaktionskosten (z.B. Courtage)) aber auch Produktkosten im Zusammenhang mit dem Erwerb oder der Veräusserung von Finanzinstrumenten (z.B. Ausgabeaufschläge) anfallen.

Detaillierte Informationen zu den Kosten erhält der Kunde durch seinen Kundenberater.

An wen kann sich der Kunde im Streitfall wenden?

Die Bank bemüht sich, für die Kunden immer die bestmögliche Leistung zu erbringen. Sollte der Kunde mit der Dienstleistungserbringung durch die Bank dennoch unzufrieden sein, hat er die Möglichkeit, ein Vermittlungsverfahren beim «Verein Ombudsstelle Finanzdienstleister (OFD)», Bleicherweg 10, 8002 Zürich einzuleiten.