



MAERKI BAUMANN & CO. AG

PRIVATBANK

# Kundeninformation zum Finanzdienstleistungsgesetz («FidleG»)



Die in dieser Broschüre verwendeten männlichen Formen gelten sinngemäss auch für weibliche Personen. Aus Gründen der Leserlichkeit wurde auf die explizite Erwähnung der männlichen und weiblichen Formen verzichtet.

# Einleitung

Die vorliegende Informationsbroschüre enthält die wesentlichen Informationen zum Finanzdienstleistungsgesetz (nachfolgend «FidleG») sowie zur entsprechenden Ausführungsverordnung (Finanzdienstleistungsverordnung, nachfolgend «FidleV»). Beide Erlasse sind per 1. Januar 2020 in Kraft getreten und müssen spätestens per 31. Dezember 2021 vollständig umgesetzt sein. Sie dienen insbesondere dazu, den Schutz der Kunden/Anleger zu stärken und vergleichbare Standards für Schweizer Finanzdienstleister zu schaffen, indem z. B. weitergehende Verhaltenspflichten der Finanzdienstleister – so insbesondere Informations- und Dokumentationspflichten – vorgesehen werden.

Maerki Baumann kommt hiermit den ihr obliegenden allgemeinen Informationspflichten nach und gibt den Kunden einen Überblick über die wesentlichen Inhalte des FidleG bzw. FidleV, insbesondere:

- den aufsichtsrechtlichen Aufsichtsstatus von Maerki Baumann
- Eignung und Angemessenheit
- Kundensegmentierung
- Verhaltenspflichten betreffend die bestmögliche Ausführung
- Interessenkonflikte
- Entschädigungen
- allgemeine Risiken sowie
- die Behandlung von Beschwerden

Weitergehende Informationen stellen die Maerki Baumann Kundenberater den Kunden gerne individuell zur Verfügung.

**Diese Broschüre dient lediglich aufsichtsrechtlichen Informationszwecken. Sie stellt weder Marketingmaterial dar noch enthält sie eine Aufforderung oder ein Angebot für eine Finanzdienstleistung oder eine Empfehlung zum Erwerb oder Verkauf von Finanzinstrumenten.**

# Inhaltsverzeichnis

Allgemeine Informationen zu Maerki Baumann	Seite 5
Eignungsprüfung	Seite 6
Kundensegmentierung und Verhaltenspflichten von Maerki Baumann	Seite 7
Verhaltenspflichten und Kundenschutz bei den verschiedenen Kundensegmenten	Seite 10
Grundsätze der bestmöglichen Ausführung («Best Execution»)	Seite 12
Das Anlageuniversum von Maerki Baumann	Seite 12
Interessenkonflikte	Seite 13
Kosteninformationen	Seite 16
Entschädigungen (Retrozessionen)	Seite 17
Risiken im Handel mit Finanzinstrumenten	Seite 18
Produktinformationen	Seite 18
Behandlung von Beschwerden	Seite 19
Wichtige rechtliche Hinweise	Seite 19

# Allgemeine Informationen zu Maerki Baumann

Maerki Baumann ist eine unabhängige Schweizer Privatbank in Familienbesitz und wurde 1932 gegründet. Eigentümer, Management und Mitarbeitende verfolgen langfristige Ziele und Verbindungen. Maerki Baumann pflegt eine familiäre Unternehmenskultur, die auf Vertrauen gründet. Als Privatbank in Familienbesitz legt sie grössten Wert auf Unabhängigkeit und Sicherheit.

## Kontaktdetails

Maerki Baumann & Co. AG  
Dreikönigstrasse 6  
CH-8002 Zürich  
Telefon +41 44 286 25 25  
Telefax +41 44 286 25 00  
[www.maerki-baumann.ch](http://www.maerki-baumann.ch)

## Aufsichtsstatus

Maerki Baumann untersteht der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA und wird von dieser reguliert.

Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA  
Laupenstrasse 27  
CH-3003 Bern  
Telefon +41 31 327 91 00  
Telefax +41 31 327 91 01  
[www.finma.ch](http://www.finma.ch)

Maerki Baumann besitzt eine von der FINMA erteilte Zulassung als Bank und Wertpapierhaus und kann die entsprechenden Bankdienstleistungen anbieten. Zudem wurde Maerki Baumann im Jahr 2018 durch die deutsche Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen BAFIN die vereinfachte Freistellung für Deutschland erteilt.

## Tätigkeitsfeld

Die Haupttätigkeitsgebiete von Maerki Baumann sind:

- Portfoliobezogene<sup>1</sup> Anlageberatung für private und institutionelle Kunden
- Vermögensverwaltung für private und institutionelle Kunden
- Betreuung von externen Vermögensverwaltern
- Indirekte Immobilienanlagen für institutionelle Kunden
- Kreditgeschäft für private Kunden
- Firmenkunden- und Privatpersonengeschäft mit Krypto-/Blockchain-Bezug

Die von Maerki Baumann angebotenen Dienstleistungen sind von der Anlageberatung bis zur Vermögensverwaltung voll und ganz auf die Bedürfnisse und die Zufriedenheit ihrer Kunden ausgerichtet. Unternehmensführung und Anlagetätigkeit basieren auf der Leitmaxime «Sicherheit vor Rendite». Entsprechend solid ist ihre Eigenkapitalbasis. Das Produkt- und Dienstleistungsangebot von Maerki Baumann steht möglicherweise aufgrund von regulatorischen oder anderweitigen Gründen nicht umfassend in sämtlichen Domizilen zur Verfügung, da es den dort geltenden Gesetzgebungen unterliegt.

<sup>1</sup> Die Anlageberatung erfolgt stets unter Berücksichtigung des gesamten Kundenportfolios und unterliegt grundsätzlich einer Eignungsprüfung, es sei denn, diese ist aufgrund des Kundensegments eingeschränkt oder fällt sogar weg.

# Eignungsprüfung

Aufgrund der geltenden Regulierung muss Maerki Baumann bei der Vermögensverwaltung wie auch der Anlageberatung abklären, ob die Produkte und Finanzinstrumente für den Kunden geeignet sind. Dabei stehen die bisherigen Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden in Bezug auf Wertpapiergeschäfte im Vordergrund. Der Kunde muss die Komplexität, das Risiko und die Kosten der angebotenen Anlagedienstleistungen sowie der empfohlenen Finanzinstrumente verstehen. Überdies muss der Kunde in Anbetracht seiner finanziellen Verhältnisse in der Lage sein, mit den Anlagedienstleistungen und Finanzinstrumenten verbundene Verluste tragen zu können. Schliesslich kommt es auf die individuelle Risikobereitschaft des Kunden an.

**Bei Kunden, welche weder eine Anlageberatungs- noch eine Vermögensverwaltungsdienstleistung in Anspruch nehmen (sogenannte «Execution Only»-Kunden), besteht für Maerki Baumann keine Pflicht, eine Angemessenheits- und Eignungsprüfung durchzuführen. Darauf wird bei der Ausführung der entsprechenden Kundenaufträge nicht mehr ausdrücklich hingewiesen.**



# Kundensegmentierung und Verhaltenspflichten von Maerki Baumann

Das FidleG sieht für Kunden von Finanzdienstleistern die folgenden drei Kundensegmente vor, welche jeweils mit einem anderen Kundenschutz ausgestaltet sowie mit entsprechend verschiedenen Verhaltenspflichten von Maerki Baumann verbunden sind:

- Privatkunden
- Professionelle Kunden
- Institutionelle Kunden

## Privatkunden

Maerki Baumann stuft alle Kunden grundsätzlich als Privatkunden ein; es sei denn, es ist klar ersichtlich, dass es sich um einen professionellen oder institutionellen Kunden im Sinne des FidleG handelt. Dabei verfolgt Maerki Baumann den Grundsatz, dass Privatkunden den grösstmöglichen Schutz genießen sollen. Sie müssen entsprechend **vor** dem Erbringen einer Finanzdienstleistung oder dem Ausführen einer Transaktion vollumfänglich über Produktrisiken informiert werden. Zudem können sie in der Regel nur in Finanzinstrumente investieren, welche ausdrücklich für Privatkunden bestimmt sind.

## Professionelle Kunden

Sofern ein Kunde die notwendigen Kenntnisse und Erfahrungen mitbringt und aufgrund seiner finanziellen Verhältnisse die Fähigkeit aufweist, finanzielle Verluste zu tragen, kann er als professioneller Kunde gelten und erhält entsprechend einen geringeren Anlegerschutz. Dies bedeutet, dass gewisse Verhaltenspflichten im Rahmen der Erbringung von Finanzdienstleistungen unter FidleG für Maerki Baumann nicht zur Anwendung kommen. Zudem steht professionellen Kunden ein grösseres Anlageuniversum zur Verfügung, da sie auch in Finanzinstrumente

investieren dürfen, welche lediglich für professionelle Kunden vorgesehen sind und nicht für den Vertrieb an Privatkunden zugelassen werden.

Folgende Kunden sind bereits aufgrund des Gesetzes professionelle Kunden (keine abschliessende Aufzählung):

- Finanzintermediäre nach dem Schweizer Bankengesetz (BankG), dem Schweizer Finanzinstitutsgesetz (FINIG) und dem Schweizer Kollektivanlagengesetz (KAG)
- Öffentlich-rechtliche Körperschaften mit professioneller Tresorerie
- Vorsorgeeinrichtungen und Einrichtungen, die nach ihrem Zweck der beruflichen Vorsorge dienen, mit professioneller Tresorerie
- Grosse Unternehmen

Kunden, welche Maerki Baumann oder einem in der Schweiz regulierten externen Vermögensverwalter eine Vermögensverwaltungsvollmacht erteilt haben und/oder über genügend finanzielle Mittel verfügen, können gegenüber Maerki Baumann schriftlich erklären, dass sie als professionelle Kunden gelten wollen («Opting-Out», weitere Informationen auf der Seite 8).

## Institutionelle Kunden

Nur juristische Personen oder öffentlich-rechtliche Körperschaften können gemäss FidleG als institutionelle Kunden gelten. Solche sind beispielsweise:

- Banken
- Versicherungsunternehmen nach dem Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG)
- ausländische Kunden, die einer prudenziellen Aufsicht unterstehen

- Zentralbanken
- nationale und supranationale öffentlich-rechtliche Körperschaften mit professioneller Tresorerie. Eine professionelle Tresorerie liegt vor, wenn die öffentlich-rechtliche Körperschaft auf Dauer eine fachlich ausgewiesene, im Finanzbereich erfahrene Person mit der Bewirtschaftung ihrer Finanzmittel betraut hat.

## Möglichkeit des «Opting-Out» für Privatkunden<sup>2</sup>

Vermögende Privatkunden haben die Möglichkeit, sich mittels eines «Opting-Out» als gekorenen professionellen Kunden einzustufen. Dabei muss der Kunde selbst mindestens **eine** der beiden nachfolgenden Voraussetzungen erfüllen:

- Aufgrund seiner Ausbildung und beruflichen Erfahrungen, aufgrund vergleichbarer Erfahrungen im Finanzsektor oder sofern er Maerki Baumann oder einem in der Schweiz regulierten externen Vermögensverwalter eine Vermögensverwaltungsvollmacht erteilt hat, verfügt der Kunde über die notwendigen Kenntnisse, um die Risiken der Finanzanlagen zu verstehen. Zudem hat er ein Vermögen von mindestens CHF 500'000. Bei Gemeinschaftskonten müssen die notwendigen Kenntnisse und Erfahrungen mindestens bei einem Kontoinhaber vorhanden sein.
- Der Kunde hat ein Vermögen von mindestens CHF 2 Millionen.

Ein Opting-Out muss mittels dem von Maerki

Baumann dafür vorgesehenen, dem Kunden zur Verfügung gestellten Bankformular erfolgen. Ein Opting-Out bezieht sich stets auf die gesamte Geschäftsbeziehung zwischen Maerki Baumann und dem Kunden und nicht lediglich auf einzelne Portfolios oder in Anspruch genommene Dienstleistungen oder Finanzproduktklassen.

**Mit Umsetzung des Opting-Outs, sprich der Änderung der ursprünglichen Kundensegmentierung, ist auch eine entsprechende Änderung des vorgesehenen und auf den Kunden anwendbaren Schutzniveaus verbunden.**

Möchte der Kunde sich in ein anderes Kundensegment einteilen lassen, wird er gebeten, sich an seinen Maerki Baumann Kundenberater zu wenden, welcher ihn über die Modalitäten und Auswirkungen einer Einstufungsänderung weitergehend informieren kann.

Bei Gemeinschaftskonten ist zu beachten, dass das Opting-Out von allen Kontoinhabern gemeinsam abgegeben werden muss.

Sollte Maerki Baumann zur Erkenntnis gelangen, dass der Kunde die Bedingungen desjenigen Kundensegments, in welchem er eingestuft ist, nicht mehr erfüllt, ist sie verpflichtet, von sich aus eine Anpassung vorzunehmen. Maerki Baumann wird den Kunden darüber umgehend informieren. Ebenso ist der Kunde verpflichtet, Maerki Baumann umgehend mitzuteilen, wenn eine der Bedingungen nicht mehr vorliegt.

<sup>2</sup> Grundsätzlich können sich auch professionelle Kunden mittels eines Opting-Out zu institutionellen Kunden erklären, sofern sie die erforderlichen Voraussetzungen erfüllen.

## Möglichkeit des «Opting-In»

Es steht dem gekorenen professionellen Kunden, welcher vom Opting-Out Gebrauch gemacht hat, jederzeit zu, sich mittels einer erneuten Erklärung auf dem von Maerki Baumann dafür vorgesehenen, dem Kunden zur Verfügung gestellten Bankformular wieder als Privatkunden zurückzustufen («Opting-In»), um wieder vom maximalen Kundenschutz unter FidleG zu profitieren.

### **Das Recht auf ein Opting-In steht ebenfalls institutionellen Kunden zu.**

Die Erklärung über ein Opting-In hat **nicht** die Beendigung bereits in Ausführung befindlicher Transaktionen zur Folge. Maerki Baumann ist nach Erhalt der Erklärung ermächtigt, sämtliche Finanzinstrumente, die nur von professionellen bzw. institutionellen Kunden vor dem Opting-In gehalten werden dürfen, zurückzugeben, umzutauschen oder zu verkaufen. Maerki Baumann behält sich vor, Verträge über Finanzdienstleistungen zu kündigen oder Finanzdienstleistungen künftig nicht mehr zu erbringen, wenn diese Finanzdienstleistungen nur Kunden im Kundensegment **vor** dem Opting-In angeboten werden können.

## Exkurs: Kollektive Kapitalanlagen für qualifizierte Anleger

Hinweis auf qualifizierte Anleger gemäss dem Bundesgesetz über die Kollektiven Kapitalanlagen (KAG):

Sämtliche Kunden gelten grundsätzlich als sog. nicht-qualifizierte Anleger unter KAG, es sei denn, sie sind bereits per Gesetz qualifizierte Anleger nach KAG und haben dies schriftlich so bestätigt. Zudem haben nicht-qualifizierte Anleger die Möglichkeit, sich als qualifizierte Anleger nach KAG einzustufen, sofern sie entweder professionelle Kunden nach FIDLEG sind oder einen Vermögensverwaltungs- oder Anlageberatungsvertrag mit Maerki Baumann bzw. einem unabhängigen Vermögensverwalter abgeschlossen haben.

Diese können in kollektive Kapitalanlagen investieren, die vereinfachten Bewilligungs- und Genehmigungsverfahren unterstehen und von gewissen Anlegerschutzvorschriften befreit sind. Beispiele: Pflicht, den Anlegern das Recht auf jederzeitige Kündigung einzuräumen oder Pflicht zur Einhaltung von Vorschriften über die Risikoverteilung.

# Verhaltenspflichten und Kundenschutz bei den verschiedenen Kundensegmenten

Gemäss den geltenden Regulierungen des FidleG ist Maerki Baumann verpflichtet, bei der Erbringung von Finanzdienstleistungen verschiedenen Verhaltenspflichten nachzukommen. Diese sind insbesondere die folgenden:

- Vor Inanspruchnahme einer Finanzdienstleistung bzw. vor Vertragsschluss stellt Maerki Baumann dem Kunden die erforderlichen Informationen zur Verfügung, sodass der Kunde seinen Entscheid darauf stützen kann (Informationspflicht). Im Einzelnen wären dies:
  1. Angaben über die Finanzdienstleistung (Art, Funktionsweise, Wesensmerkmale) sowie die wesentlichen Rechte und Pflichten der Kunden
  2. Bei persönlich empfohlenen Finanzdienstleistungen Informationen über:
    - das damit verbundene Risiko und die Kosten
    - die damit verbundenen wirtschaftlichen Bindungen an Dritte
    - das berücksichtigte Marktangebot einschliesslich Hinweis, ob das berücksichtigte Marktangebot nur eigene oder auch fremde Finanzinstrumente umfasst
- Im Falle einer Anlageberatungs- und Vermögensverwaltungsdienstleistung prüft Maerki Baumann, ob diese für den Kunden angemessen oder geeignet ist (Angemessenheits- und Eignungsprüfung)
- Dokumentation und (auf Anfrage) Offenlegung der Dienstleistungserbringung (Dokumentations- und Rechenschaftspflicht)
- Aufklärung über die Finanzinstrumente

mittels Zurverfügungstellung eines Basisinformationsblattes, soweit ein solches erstellt werden muss (Transparenz- und Sorgfaltspflicht)

Welche Verhaltenspflichten gelten, ist vom jeweiligen Kundensegment abhängig. Nachfolgend finden Sie eine Übersicht:

## Privatkunden

- Informationspflicht
- Angemessenheits- und Eignungsprüfung
- Dokumentations- und Rechenschaftspflicht
- Transparenz- und Sorgfaltspflicht

## Professionelle Kunden

- Angemessenheits- und Eignungsprüfung
- Transparenz- und Sorgfaltspflicht

Nur sofern nicht darauf verzichtet wurde:

- Informationspflicht
- Dokumentations- und Rechenschaftspflicht

**Professionelle Kunden können auf die Informations-, Dokumentations- und Rechenschaftspflichten ausdrücklich verzichten. Bei professionellen Kunden geht Maerki Baumann im Rahmen der Angemessenheits- und Eignungsprüfung davon aus, dass diese über die erforderlichen Kenntnisse und Erfahrungen verfügen und die mit der Finanzdienstleistung einhergehenden Anlagerisiken für sie finanziell tragbar sind.**

## Institutionelle Kunden

Bei institutionellen Kunden finden **keine** der Verhaltensregeln nach FidleG Anwendung. Dies bedeutet, dass für institutionelle Kunden keine Informations-, Dokumentations- und Rechenschaftspflichten sowie keine Pflichten hinsichtlich Transparenz und Sorgfalt sowie Durchführung einer Angemessenheits- oder Eignungsprüfung bestehen.

Maerki Baumann muss insbesondere nicht sicherstellen, dass bei der Ausführung der Kundenaufträge das bestmögliche Ergebnis in finanzieller, zeitlicher und qualitativer Hinsicht erreicht wird.



# Grundsätze der bestmöglichen Ausführung («Best Execution»)



Grundsätzlich ist Maerki Baumann verpflichtet, Aufträge bestmöglich und im besten Interesse des Kunden auszuführen (auch als «Best Execution» bezeichnet). Die aktuellen Ausführungsgrundsätze sowie die Publikation der Top 5 Handelsplätze sind auf der Website von Maerki Baumann publiziert.

## Das Anlageuniversum von Maerki Baumann

Die Produktpalette von Maerki Baumann umfasst aktuell:

- Aktien
- Obligationen
- Fremdwährungen
- Anteile an kollektiven Kapitalanlagen (aktiv und passiv verwaltete Anlagefonds und ETFs)
- Rohstoffe
- Strukturierte Produkte
- Derivate
- Digitale Vermögenswerte
- Weitere Finanzinstrumente

Grundsätzlich ist das Anlageuniversum im Anlageberatungsgeschäft wie auch in der Vermögensverwaltung dasselbe.

**Eigene Finanzprodukte bzw. von Maerki Baumann verwaltete Finanzinstrumente fallen nur bei Marktlücken in Betracht (Maerki Baumann deckt ein Anlagebedürfnis, für welches am Markt keine vergleichbaren Alternativen bestehen). Einen dadurch entstehenden potenziellen Interessenkonflikt legt Maerki Baumann gegenüber den Kunden offen (siehe Ausführungen zu den Interessenkonflikten).**

# Interessenkonflikte

Für Maerki Baumann stehen ihre Unabhängigkeit und die Wahrung der Interessen ihrer Kunden im Mittelpunkt ihres Handelns. Sie ist deshalb fortwährend bestrebt, mit geeigneten Massnahmen (potenzielle) Interessenkonflikte bereits im Vorfeld zu erkennen bzw. zu vermeiden. Aufgrund der breiten Palette an qualitativ hochstehenden Finanzdienstleistungen, welche Maerki Baumann täglich einer Vielzahl unterschiedlicher Kunden erbringt, ist es ihr nicht immer möglich, Interessenkonflikte gänzlich zu verhindern.

Sollten Interessenkonflikte dennoch entstehen, so hat Maerki Baumann deren generelle Handhabung in ihren internen Prozessen und Weisungen geregelt und legt solche Interessenkonflikte gegenüber Kunden offen.

## Mögliche Interessenkonflikte

Interessenkonflikte können sich insbesondere zwischen Kunden von Maerki Baumann und Maerki Baumann, ihren Mitarbeitenden einschliesslich Geschäftsleitung, mit Maerki Baumann verbundenen Personen oder zwischen Kunden von Maerki Baumann ergeben.

Weitere Interessenkonflikte können sich insbesondere aus persönlichen Beziehungen von Mitarbeitenden oder Mitgliedern der Geschäftsleitung von Maerki Baumann mit Dritten ergeben. Des Weiteren können Interessenkonflikte auch dadurch auftreten, dass

- Maerki Baumann oder einzelnen Mitarbeitenden Informationen vorliegen, die zum Zeitpunkt eines Kundengeschäfts noch nicht öffentlich bekannt sind;
- Maerki Baumann Zuwendungen im Zusammenhang mit Wertpapierdienstleistungen von Dritten, einschliesslich Emittenten von Produkten erhält;
- Mitarbeitende eine erfolgsbezogene Vergütung erhalten;
- Maerki Baumann aufgrund eigener Produkte einen finanziellen Gewinn erzielt, der zu Lasten des Kunden bzw. Anlegers geht;
- Maerki Baumann am Ergebnis eines Geschäftes oder eines mit dem Kunden getätigten Geschäftes ein Interesse hat, welches dem Interesse des Kunden bzw. Anlegers entgegenläuft.

## Grundsätze im Umgang mit Interessenkonflikten

Maerki Baumann wendet im Umgang mit Interessenkonflikten folgende Grundsätze an:

- Potenzielle Interessenkonflikte werden so früh wie möglich identifiziert. Es bestehen dafür entsprechende interne Regeln. Zudem werden die Mitarbeitenden entsprechend geschult und sensibilisiert;
- Wenn immer möglich werden Interessenkonflikte gänzlich vermieden bzw., falls dies nicht möglich ist, ihre Auswirkungen bestmöglich gemindert. Auch dafür bestehen entsprechende Prozesse und Weisungen;
- Maerki Baumann hat geeignete interne Weisungen, Massnahmen und Prozesse ausgearbeitet sowie Kontrollmechanismen eingeführt;
- Können Interessenkonflikte trotzdem nicht vermieden werden, legt Maerki Baumann diese gegenüber ihren Kunden offen.

## Massnahmen zur Vermeidung von Interessenkonflikten

Maerki Baumann verfolgt eine professionelle und fachkompetente Erbringung ihrer Dienstleistungen. So ist Maerki Baumann fortwährend bestrebt, Interessenkonflikte auszuschliessen. Um mögliche Konflikte zwischen den Interessen des Kunden und denjenigen von Maerki Baumann, ihren Mitarbeitenden oder anderen Kunden bereits im Vorfeld zu erkennen bzw. zu vermeiden oder zu steuern und damit auch den regulatorischen Anforderungen zu entsprechen, hat Maerki Baumann eine Reihe von angemessenen organisatorischen, personellen und prozessualen Massnahmen getroffen:

In erster Linie hat Maerki Baumann eine bankinterne Weisung in Bezug auf Interessenkonflikte erlassen, zu deren Einhaltung sämtliche Mitarbeitenden verpflichtet sind und deren Einhaltung kontrolliert wird. Darüber hinaus hat Maerki Baumann weitere Massnahmen getroffen, so beispielsweise (keine abschliessende Aufzählung):

- Organisatorische Massnahmen zum Schutze der Kundeninteressen, einschliesslich sog. Best-Execution Grundsätze für die Ausführung von Kundenaufträgen;
- Verpflichtung der Mitarbeitenden, Sachverhalte, die zu Interessenkonflikten führen können, unverzüglich an die Compliance-Stelle zu melden;
- Weisung zu Marktverhalten und Mitarbeiterteschäften;
- Offenlegung aller privaten Wertpapiergeschäfte der Mitarbeitenden sowie Rege-

lung von Eigengeschäften von Mitarbeitenden, bei denen im Rahmen ihrer Tätigkeit Interessenkonflikte auftreten könnten;

- Implementierung einer «Watchlist» und «Restricted List» für Instrumente, bei denen es zu Interessenkonflikten kommen könnte;
- Regelung betreffend Annahme und Offenlegung von Geschenken u. ä.;
- Weisung über die Regelung und Offenlegung von externen Mandaten, Nebenbeschäftigungen u. ä. von Mitarbeitenden;
- Schaffung von Vertraulichkeitsbereichen durch Errichtung von Verantwortlichkeit und/oder räumliche Trennung; die Weitergabe von sensiblen oder vertraulichen Informationen zwischen den definierten Vertraulichkeitsbereichen, die zu einem Interessenkonflikt führen können;
- Sicherstellung der Vertraulichkeit elektronischer Informationen durch die Vergabe von unterschiedlichen IT-Zugriffsberechtigungen;
- Kontrollen zur Einhaltung der einschlägigen Weisungen;
- Adäquate Vergütungspolitik, welche keine negativen Anreize schafft.

Die Grundsätze von Maerki Baumann für den Umgang mit Interessenkonflikten werden regelmässig überprüft, um deren Wirksamkeit und Angemessenheit sicherzustellen.

Weitergehende Informationen und rechtliche Hinweise sind auf der Website von Maerki Baumann zu finden.

## Interessenkonflikte im Anlagebereich

Maerki Baumann handelt bei der Erbringung ihrer Finanzdienstleistungen nach bestem Wissen und Gewissen und wahrt die Interessen der Kundinnen und Kunden gemäss den anwendbaren gesetzlichen Bestimmungen, insbesondere dem Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG).

Maerki Baumann bietet für ihre Finanzdienstleistungen ein breites, auf die Kundenbedürfnisse angepasstes Spektrum an Finanzinstrumenten an. Dabei werden zum grössten Teil Produkte von Drittanbietern, jedoch auch eigene bzw. durch Maerki Baumann verwaltete Finanzprodukte (wie z.B. ein Limited Qualified Investor Fund («L-QIF») im Bereich der indirekten Immobilienanlagen) eingesetzt. Beim Einsatz eigener Finanzprodukte wie z.B. dem L-QIF besteht ein potenzieller Interessenkonflikt, da Maerki Baumann nebst dem Vertrieb zusätzlich die Funktion des Asset Managers des L-QIFs innehat und sich durch den Einsatz solcher von ihr verwalteten Finanzinstrumente bei der Erbringung der Finanzdienstleistung gegenüber ihren Kunden einen wirtschaftlichen Vorteil verschaffen könnte, insbesondere in Form von Management- und gegebenenfalls Performancegebühren. Dadurch könnte für Maerki Baumann ein erhöhter ggf. finanzieller Anreiz zum bevorzugten Einsatz eigener Finanzprodukte entstehen, was den Interessen des Kunden zuwiderlaufen kann.

Zusätzlich zu den vorgängig aufgezählten Massnahmen hat Maerki Baumann zur Verhinderung solcher Interessenkonflikte im

Anlagebereich die folgenden Massnahmen getroffen:

- Eigene Finanzprodukte werden nur dann eingesetzt, wenn für die gewünschte Anlagemöglichkeit eine Marktlücke besteht, d.h. Maerki Baumann mit dem Angebot eines eigenen Finanzprodukts ein Marktbedürfnis abdeckt, für welches keine vergleichbare Alternativlösung in Drittprodukten besteht;
- Der durch Maerki Baumann verwaltete L-QIF sieht keine Retrozessionen oder Vertriebsentschädigungen an Maerki Baumann vor;
- Im Rahmen von Vermögensverwaltungsmandaten werden generell keine Produkte eingesetzt, bei welchen Retrozessionen bezahlt werden;
- Der Einsatz eigener Produkte erfolgt nicht aufgrund wirtschaftlicher Anreize, sondern auf Basis einer vorgängigen Produktprüfung und im Rahmen eines definierten Anlageprozesses;
- Vorgaben zur Gleichbehandlung von eigenen und fremden Produkten.

# Kosteninformationen

Im Rahmen der Erbringung von Finanzdienstleistungen können einmalige und laufende Gebühren sowie Kosten sowohl von Maerki Baumann wie auch von Drittparteien anfallen. Kosten und Gebühren können entweder direkt dem Konto des Kunden belastet werden oder zulasten der Rendite eines Finanzinstruments anfallen.

Die aktuell gültigen Preisbroschüren von Maerki Baumann werden den Kunden im Rahmen der Depotöffnung ausgehändigt

oder im Rahmen allfälliger Änderungen zu- gestellt. Zudem klärt Maerki Baumann die Kunden grundsätzlich im Voraus über die anfallenden Gebühren und Kosten auf. Sofern diese im Voraus nicht oder nur mit unverhältnismässigem Aufwand genau bestimmbar sind, werden diese annäherungsweise oder in Bandbreiten angegeben. Sofern auch dies im Voraus nicht möglich ist, wird der Kunde darauf hingewiesen, und im Nachhinein wird über die Kosten Rechenschaft abgelegt.



# Entschädigungen (Retrozessionen)

Entschädigungen, auch Retrozessionen genannt, sind geldwerte Leistungen oder nicht-geldwerte Vorteile, welche Maerki Baumann im Zusammenhang mit (dem Vertrieb von) Finanzprodukten von Dritten erhalten kann.

**Im Rahmen von Vermögensverwaltungsmandaten setzt Maerki Baumann ausschliesslich Finanzprodukte ein, bei welchen ihr von Dritten keine Entschädigungen ausgerichtet werden.** Ausnahmsweise können bei der Anlageberatung sowie beim «Execution Only»-Geschäft vereinzelt solche Entschädigungen von Dritten anfallen.

Diese von Dritten gegebenenfalls erhaltenen Entschädigungen entgelten Maerki Baumann für von ihr erbrachte Leistungen gegenüber diesen Dritten. Sie sind unabhängig von Geschäftsbeziehungen mit Kunden vereinbart bzw. geschuldet. Hierbei kann es sich u. a. um Vertriebsleistungen im Zusammenhang mit Anlageinstrumenten handeln, welche Maerki Baumann zur Verbesserung ihrer Dienstleistungsqualität gegenüber sämtli-

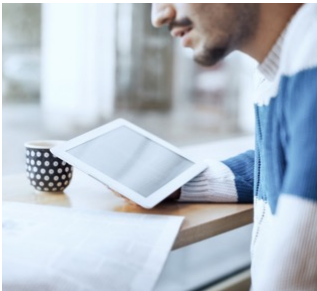
chen Kunden einsetzt. Sie entschädigen Maerki Baumann zudem für den allgemeinen Vertriebsaufwand sowie für weitere Dienstleistungen gegenüber Produktanbietern. Maerki Baumann informiert die Kunden im Rahmen der vertraglichen Vereinbarungen über die Art und den Umfang der Entschädigungen, welche sie im Zusammenhang mit der vereinbarten Finanzdienstleistung erhält. **Die Kunden akzeptieren im Rahmen dieser vertraglichen Vereinbarungen ausdrücklich, dass Maerki Baumann solche Entschädigungen annehmen und behalten darf.**

# Risiken im Handel mit Finanzinstrumenten



Investitionen in Finanzinstrumente bieten für die Kunden als Anleger Chancen, sind jedoch auch mit Risiken verbunden. Aus diesem Grund ist es essentiell, dass die Kunden die mit den Finanzinstrumenten einhergehenden Risiken verstehen. Zu diesem Zweck erhalten sie von Maerki Baumann neben der Broschüre «Risiken im Handel mit Finanzinstrumenten» der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg) auch Maerki Baumann's weiterführende Risikoauflärungen zu den Vermögensanlagen.

## Produktinformationen



Zusätzlich zu den verschiedenen Risikoauflärungen, welche weitgehende Informationen zu den verschiedenen Finanzprodukten enthalten, stehen für viele Finanzinstrumente spezifische Produktinformationen (z. B. Basisinformationsblätter) zur Verfügung, sofern sie vom Hersteller des Finanzprodukts bereitgestellt werden. Diese können die Kunden jederzeit bei ihrem Maerki Baumann Kundenberater beziehen oder werden den Kunden in anderer geeigneter Weise zur Verfügung gestellt.

# Behandlung von Beschwerden

Es ist ein grosses Anliegen von Maerki Baumann, die Bedürfnisse und Erwartungen ihrer Kunden zu deren vollständigen Zufriedenheit zu erfüllen. Sollte dies einmal nicht gelingen, richten Kunden ihre Beanstandung direkt in Form einer schriftlichen Beschwerde an ihren Maerki Baumann Kundenberater, dies unter Angabe von Name, Stammnummer sowie Grund für die Beschwerde. Maerki Baumann bemüht sich, die Anliegen der Kunden so schnell wie möglich zu behandeln und eine zufriedenstellende Antwort zu erteilen oder eine einvernehmliche Lösung zu finden.

Sollte dies nicht gelingen, haben Kunden die Möglichkeit, sich an den Schweizerischen Bankenombudsmann zu wenden. Dieser ist die für Maerki Baumann zuständige Ombudsstelle und fungiert als neutrale und kosten-

freie Informations- und Vermittlungsstelle.

**Ein Tätigwerden des Bankenombudsmanns setzt in der Regel voraus, dass eine Reklamation des Kunden an Maerki Baumann sowie eine Stellungnahme der letzteren vorliegen.**

## Kontaktinformationen:

Schweizerischer Bankenombudsmann  
Bahnhofplatz 9  
Postfach  
CH-8021 Zürich  
Telefon +41 43 266 14 14  
(deutsch und englisch)  
Telefax +41 21 311 29 83  
(französisch und italienisch)  
[www.bankingombudsman.ch](http://www.bankingombudsman.ch)

# Wichtige rechtliche Hinweise

Diese Informationsbroschüre gilt ausschliesslich für Kunden von Maerki Baumann. Sie enthält Angaben und Informationen aus Quellen, die Maerki Baumann als zuverlässig erachtet. Obwohl Maerki Baumann sorgfältig geprüft hat, dass die Informationen in dieser Publikation zum Zeitpunkt, in welchem die Informationen zusammengestellt wurden, korrekt sind, kann Maerki Baumann weder explizit noch implizit eine Zusicherung oder Garantie hinsichtlich Korrektheit, Zuverlässigkeit oder Vollständigkeit dieser Informationen und Ansichten geben, da sich Details

der Informationen seit deren Publikation geändert haben können.

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Maerki Baumann sowie alle zwischen den Kunden und Maerki Baumann getroffenen Vereinbarungen.

Redaktionsschluss: 19. Februar 2026

**Maerki Baumann & Co. AG**

Dreikönigstrasse 6, CH-8002 Zürich

maerki-baumann.ch | archip.ch