

Informationen über Geldzahlungen, die wir im Zusammenhang mit Wertpapiergeschäften von dritter Seite erhalten

Information über Zuwendungen

Stand: 21.12.2011

Gemäß § 31d Abs. 1 Nr. 2 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) informiert die Bank nachfolgend darüber, welche Zuwendungen sie im Zusammenhang mit der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebendienstleistungen erhält und welchen Umfang diese Zuwendungen besitzen.

Arten von Zuwendungen

Die Bank erhält folgende Arten von Zuwendungen im Sinne des Art. 31d Abs. 1 S. 1 WpHG:

- > **Vertriebsprovisionen** für einen Geschäftsabschluss. Zu den Vertriebsprovisionen zählen auch erfolgsabhängige Leistungen, also volumenabhängige Zahlungen, Gratifikationen, Erfolgsbonifikationen usw.
- > **Vertriebsfolgeprovisionen**, die gezahlt werden, wenn der Kunde bestimmte Finanzinstrumente im Bestand hält. Der Anspruch auf eine Vertriebsfolgeprovision entsteht dann, wenn der Kunde durch die Vermittlung der Bank die Finanzinstrumente erwirbt. Die Höhe der Zahlungen richtet sich nach der Art der vermittelten Finanzinstrumente, der Höhe der Bestände und der Haltedauer.
- > **Vermittlungsprovisionen** für die Zuführung von Kunden im Zusammenhang mit Wertpapierdienstleistungen. Es kann sich hierbei um fixe oder um volumenabhängige Provisionen handeln.
- > **Unterstützende Sachleistungen**. Dies sind z. B. die Erbringung von Dienstleistungen, die Durchführung von Schulungen.

Diese Zuwendungsarten werden im Folgenden erläutert:

1. Vertriebsprovisionen

a. Für Vermittlungsleistungen in Bezug auf Investmentfondsanteile

Vertriebsprovisionen erhält die Bank zunächst für Vermittlungsleistungen beim Vertrieb von Load-Fonds. Load-Fonds sind Fonds, bei denen ein Ausgabeaufschlag erhoben wird. Die Bank erhält als Vertriebsprovision einen Anteil am Ausgabeaufschlag, der bis zu 100 Prozent des Ausgabeaufschlags betragen kann. Die Höhe des Ausgabeaufschlags können Sie dem Verkaufsprospekt für den betreffenden Fond entnehmen.

b. Erfolgsabhängige Zahlungen

Zusätzlich erhält die Bank als Vertriebsprovisionen für ihre Vermittlungsleistungen ggf. Erfolgsbonifikationen. Diese Provisionen lassen sich – sofern die Bank solche überhaupt erhält – nicht ohne weiteres beziffern, da ihre Höhe von unterschiedlichen Faktoren wie Potentialausschöpfung und Nettoabsatzzieilen abhängt.

2. Vertriebsfolgeprovisionen

a. Für Vermittlungsleistungen in Bezug auf Investmentfondsanteile

Vertriebsfolgeprovisionen erhält die Bank zunächst für Vermittlungsleistungen beim Vertrieb von Investmentfondsanteilen. Sie fallen sowohl beim Vertrieb von Load-Fonds (Fonds, bei denen ein Ausgabeaufschlag erhoben wird) als auch beim Vertrieb von No-Load-Fonds (Fonds, bei denen kein Ausgabeaufschlag erhoben wird) an. In der Regel sind die Vertriebsfolgeprovisionen beim Vertrieb von

Load-Fonds niedriger als beim Vertrieb von No-Load-Fonds. Berechnungsgrundlage können die Verwaltungsvergütung oder der durchschnittliche Bestand sein.

Sofern die Verwaltungsvergütung die Berechnungsgrundlage darstellt, erhält die Bank einen laufenden Anteil an der Verwaltungsvergütung, der jährlich oder auch (ganz oder zum Teil) in kürzeren Abständen an sie ausgezahlt wird. Der Anteil, den die Bank erhält, beträgt bis zu 60 Prozent der Verwaltungsvergütung (gemessen am durchschnittlichen Bestand der Bank). Die Höhe der Verwaltungsvergütung können Sie dem Verkaufsprospekt für den betreffenden Fond entnehmen.

Ist der durchschnittliche Bestand Berechnungsgrundlage, erhält die Bank eine Vertriebsfolgeprovision, die bis zu 0,95 Prozent p.a. beträgt, bezogen auf den durchschnittlichen Depotbestand. Auf Nachfrage erteilt die Bank Ihnen gerne nähere Informationen.

b. Für Vermittlungsleistungen in Bezug auf Vermögensverwaltungsmandate

Des Weiteren erhält die Bank Vertriebsfolgeprovisionen für Vermittlungsleistungen in Bezug auf Vermögensverwaltungsmandate.

Bei bestimmten fondsgebundenen Vermögensverwaltungen erhält die Bank eine Vertriebsfolgeprovision von bis zu 1,1 Prozent p. a., die auf den durchschnittlichen Depotbestand berechnet und jährlich ausgezahlt wird. Bei diesen Vermögensverwaltungsmandaten erhält die Bank keine weiteren Provisionen.

Bei anderen Typen von Vermögensverwaltungen erhält die Bank eine Vertriebsfolgeprovision von bis zu 0,9 Prozent auf den Depotbestand. Soweit im Rahmen der Vermögensverwaltungsmandate Investmentfondsanteile und Finanzinstrumente erworben werden, erhält die Bank zusätzlich Vertriebsprovisionen auf die Investmentfondsanteile (1.a.), Vertriebsfolgeprovisionen auf die Investmentfondsanteile (2.a.) und Vermittlungsprovisionen auf die Wertpapiertransaktionen (3.).

3. Vermittlungsprovisionen

Bei Wertpapiertransaktionen

Vermittlungsprovisionen erhält die Bank auch im Zusammenhang mit Wertpapiertransaktionen. Dabei vermittelt die Bank den Kunden an eine ausführende Bank. Hierfür erhält die Bank einen Anteil von bis zu 60 Prozent der Gebühren für die Wertpapiertransaktionen (ohne Fonds) vergütet. Die Höhe der Wertpapiertransaktionsgebühr können Sie dem aktuellen Entgelttableau oder Konditionenverzeichnis der ausführenden Bank entnehmen.

4. Unterstützende Sachleistungen

Im Zusammenhang mit der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebendienstleistungen erhält die Bank außerdem unterstützende Sachleistungen. Hierbei handelt es sich etwa um fachbezogene Schulungsveranstaltungen, die Erbringung von Dienstleistungen wie Beratungsunterstützung, Broschüren, Formulare und Vertragsunterlagen sowie die Übermittlung von Finanzanalysen. Die unterstützenden Sachleistungen können stark variieren und lassen sich zudem nicht ohne weiteres beziffern. Sollten Sie nähere Informationen zu diesen Leistungen wünschen, erteilt die Bank Ihnen auf Nachfrage gerne nähere Informationen.

5. Nähere Einzelheiten

Mit diesem Informationsblatt legt die Bank Ihnen – soweit und so genau es in standardisierter Form möglich ist – alle Zuwendungen offen, die sie im Zusammenhang mit der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebendienstleistungen erhält. Die Bank geht davon aus, dass Sie sich auf dieser Grundlage ein vollständiges Bild davon machen können, welche Zuwendungen sie erhält. Soweit dies nicht der Fall ist, bietet Ihnen die Bank auf Nachfrage selbstverständlich auch weitere Informationen an.