

Informationen über Zuwendungen

Wir bieten Ihnen vor Ort und aus einer Hand eine breite Palette an Dienstleistungen im Zusammenhang mit dem Erwerb, der Veräußerung und Verwahrung von Finanzinstrumenten. Dabei unterstützen wir Sie sowohl im Vorfeld Ihrer Anlageentscheidung als auch im Nachgang hierzu. In diesem Zusammenhang bieten wir Ihnen eine umfassende und auf Ihre individuellen Ziele und Wünsche zugeschnittene Beratung sowie weitere Serviceleistungen über verschiedene Zugangswege an. Die Aufrechterhaltung dieses Angebotes ist für uns mit einem hohen personellen, sachlichen und organisatorischen Aufwand verbunden. Dieser Aufwand wird auch durch Zuwendungen, die wir von unseren Vertriebspartnern erhalten, gedeckt. Zuwendungen können in Form von einmaligen oder fortlaufenden Geldleistungen oder als unterstützende Sachleistungen gewährt werden. Sie dienen ausschließlich dazu, die Qualität unseres Dienstleistungsangebotes aufrechtzuerhalten und zu verbessern sowie effiziente und qualitativ hochwertige Infrastrukturen für den Erwerb und die Veräußerung von Finanzinstrumenten zu erhalten bzw. aufzubauen. Dabei stellen wir sicher, dass die Zuwendungen Ihren Interessen als Kunde nicht zuwiderlaufen.

Folgende Arten von Zuwendungen erhalten wir:

Vertriebsprovisionen

Vertriebsprovisionen werden einmalig absatzabhängig für Geschäftsabschlüsse gezahlt. Zu den Vertriebsprovisionen zählen auch erfolgsabhängige Leistungen, also volumenabhängige Zahlungen, Erfolgsbonifikationen usw.

Vertriebsprovisionen für Vermittlungsleistungen in Bezug auf Investmentfondsanteile

Für den Vertrieb von Fonds, bei denen ein Ausgabeaufschlag erhoben wird, erhalten wir einmalig Vertriebsprovisionen für Vermittlungsleistungen. Als Vertriebsprovision erhalten wir einen Anteil am Ausgabeaufschlag, der bis zu 100 Prozent des Ausgabeaufschlags betragen kann. Die Höhe des Ausgabeaufschlags können Sie dem Verkaufsprospekt für den betreffenden Fonds entnehmen.

Erfolgsabhängige Zahlungen

Zusätzlich erhalten wir als Vertriebsprovision für unsere Vermittlungsleistungen ggf. eine Erfolgsbonifikation. Diese Provision lässt sich – sofern wir diese überhaupt erhalten – nicht ohne weiteres beziffern, da ihre Höhe von unterschiedlichen Faktoren wie Potentialausschöpfung und Brutto- bzw. Nettoabsätze abhängt.

Vertriebsfolgeprovisionen

Vertriebsfolgeprovisionen werden fortlaufend gezahlt, 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 Halte-dauer.

Vertriebsfolgeprovisionen bei Investmentfondsanteilen

Beim Vertrieb von Investmentfondsanteilen erhalten wir Vertriebsfolgeprovisionen. 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 sind die Verwaltungsvergütung und der durchschnittliche Bestand.

Der Anteil, den wir erhalten, beträgt bis zu 81 Prozent der Verwaltungsvergütung (gemessen an unserem durchschnittlichen Bestand). Die Höhe der Verwaltungsvergütung können Sie dem Verkaufsprospekt für den betreffenden Fonds entnehmen.

Unterstützende Sachleistungen

Im Zusammenhang mit der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebenleistungen erhalten wir außerdem unterstützende Sachleistungen von unseren Vertriebspartnern. Hierbei handelt es sich etwa um Informationen oder Dokumentationen wie Broschüren, Formulare und Vertragsunterlagen zu einem Finanzinstrument oder einer Wertpapierdienstleistung, um schriftliche Materialien von einem Dritten im Zusammenhang mit einer Neuemission des in den Materialien beworbenen Unternehmens, um fachbezogene Schulungsveranstaltungen und um Bewirtungen in vertretbarem Umfang.

Vermittlung von Kunden an und Vermittlung von Produkten der DZ PRIVATBANK

Für die Vermittlung von Kunden an und für die Vermittlung von Produkten der DZ PRIVATBANK erhalten wir einmalige und/ oder regelmäßige Provisionen, die auch als Zuwendungen gezahlt werden können. Berechnungsgrundlage dieser Provisionen ist das Kundenentgelt (umfasst Gesamtfee/All-in-Fee bzw. Verwaltungskommission der Fonds bei Durchführung der Vermögensverwaltung mittels eines oder mehreren Fonds, Verwaltungsvergütung, Servicepauschale, Depotgebühren und Transaktionsgebühren) und eine stichtagsbezogene Vermögensverwaltungsquote und/ oder deren Wachstum. Die Höhe des Kundenentgelts können Sie dem entsprechenden Vertrag mit der DZ PRIVATBANK entnehmen. Der Anteil, den wir erhalten, orientiert sich an unserer Ihnen gegenüber erbrachten einmaligen oder regelmäßigen Leistung.

Für die reine Vermittlung eines Kunden an die DZ PRIVATBANK erhalten wir einmalig bis zu 25 Prozent des von diesem gezahlten Kundenentgelts des ersten vollständigen Kalenderjahres.

Für die Vermittlung eines Kunden an die DZ PRIVATBANK der von dieser hinsichtlich seiner bei uns oder in Konten und Depots bei der DZ PRIVATBANK verwahrten Vermögenswerte betreut wird, wobei wir aber weiterhin den Kunden insgesamt betreuen und ihm auch bei generellen Fragen zur Verfügung stehen, erhalten wir regelmäßig bis zu 55 Prozent des jährlichen Kundenentgelts.

Für die Vermittlung einer Investmentlösung der DZ PRIVATBANK mit Konto- und Depotführung bei uns oder bei der DZ PRIVATBANK und einer vollständigen Betreuung durch uns, erhalten wir regelmäßig bis zu 65 Prozent des jährlichen Kundenentgelts.

Darüber hinaus erhalten wir von der DZ PRIVATBANK für unseren im Rahmen der Neukundenakquise entstandenen Aufwand eine einmalige Vergütung. Diese beträgt bis zu 10 Prozent der in einem Kalenderjahr von der DZ PRIVATBANK vereinnahmten Kundenentgelte von den erstmalig an sie vermittelten Kunden.

Nähere Einzelheiten

Auf Nachfrage bieten wir Ihnen gerne weitere Informationen an. Ergänzend verweisen wir auf etwaige anlässlich eines konkreten Geschäftsabschlusses erteilte Kosteninformationen, die auch Angaben zu Zuwendungen enthalten.