

Informationen über Zuwendungen



Gemäß § 31d Abs. 1 Nr. 2 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) informiert die Bank nachfolgend darüber, welche Zuwendungen sie im Zusammenhang mit der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebenleistungen erhält und gewährt 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 Haltezeitdauer.
- **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 Übermittlung von Finanzanalysen, das Überlassen von IT-Hardware oder Software oder die Durchführung von Schulungen.

Diese Zuwendungsarten werden im Folgenden erläutert:

1. Vertriebsprovisionen

1.1 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 Fonds entnehmen.

1.2 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 Nettoabsatzzielen abhängt. Auf Nachfrage erteilt die Bank Ihnen gerne nähere Informationen.

2. Vertriebsfolgeprovisionen

2.1 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 Fonds 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.

3. Vermittlungsprovisionen

3.1 Bei Devisenhandelsgeschäften

Für die Vermittlung von Devisenhandelsgeschäften (z.B. Devisenkassa-, -options-, -termin- und -swappeschäfte sowie Finanzanlagen und Kreditaufnahmen in Fremdwährungen) erhält die Bank eine Provision in Höhe von bis zu 25 Prozent der von dem Vertragspartner des Kunden aus dem jeweiligen Geschäft erzielten Marge. Nähere Informationen zur Höhe erteilt die Bank Ihnen gerne auf Nachfrage.

3.2 Bei Wertpapierdepots

Die Bank erhält in bestimmten Fällen auch dann eine Provision, wenn ein Kunde auf ihre Vermittlung hin ein Depot bei einer anderen Bank unterhält. In einem solchen Fall erhält die Bank eine Rückvergütung in Höhe von bis zu 30 Prozent der Depotgebühr. Die Höhe der Depotgebühr können Sie dem Entgeltetabelle für das Privatkundengeschäft der depotführenden Bank entnehmen.

4. Unterstützende Sachleistungen

Im Zusammenhang mit der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebenleistungen 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 Wertpapiernebenleistungen erhält oder gewährt. Die Bank geht davon aus, dass Sie sich auf dieser Grundlage ein vollständiges Bild davon machen können, welche Zuwendungen sie erhält oder gewährt. Soweit dies nicht der Fall ist, bietet Ihnen die Bank auf Nachfrage selbstverständlich auch weitere Informationen an.