

Allgemeine Information über Zuwendungen und Margen.



Sehr geehrte Kundin, sehr geehrter Kunde,

die Unternehmen der S-Finanzgruppe bieten Ihnen für Ihre Vermögensanlage in Wertpapieren und sonstigen Finanzinstrumenten eine umfassende Information und individuelle Beratung an. Insbesondere unterstützen die Unternehmen der S-Finanzgruppe Sie fachkundig, eine Anlageentscheidung unter Berücksichtigung Ihrer Kenntnisse und Erfahrungen in Geschäften mit Finanzinstrumenten, Ihrer finanziellen Verhältnisse, Anlageziele und Ihrer Risikobereitschaft zu treffen. Auch im Nachgang Ihrer Anlageentscheidung unterstützen die Unternehmen der S-Finanzgruppe Sie. Auf Wunsch überprüfen die Unternehmen der S-Finanzgruppe mit Ihnen im Rahmen eines Beratungsgesprächs, ob Ihre Finanzinstrumente weiterhin für Sie geeignet sind. Diese Dienstleistungen sind mit einem kostenintensiven personellen und organisatorischen Aufwand verbunden.

Aus unserer Sicht als DekaBank führt dies dazu, dass wir zur Deckung unseres Aufwandes Vertriebsvergütungen in Form von Zuwendungen unserer Vertriebspartner erhalten oder Margen aus der Differenz zwischen Einkaufspreis und Verkaufspreis generieren. Zuwendungen können uns in Form von Geldzahlungen (sog. monetäre Zuwendungen) oder sonstigen geldwerten Vorteilen (sog. nicht-monetäre Zuwendungen) gewährt werden.

Werden uns Zuwendungen in Form von Geldzahlungen gewährt, ist zwischen einmaligen und laufenden Zuwendungen zu unterscheiden. Einmalige Zuwendungen werden als einmalige umsatzabhängige Vergütung geleistet. Laufende Zuwendungen werden an uns von unseren Vertriebspartnern als wiederkehrende, bestandsabhängige Vergütung geleistet. Zuwendungen in Form von geldwerten Vorteilen können wir von Produkt- und Dienstleistungsanbietern in Form von kostenfreien oder vergünstigten Sach- und/oder Dienstleistungen erhalten.

Dabei stellen wir organisatorisch jeweils sicher, dass diese Zuwendungen (monetärer und nicht-monetärer Art) Ihren Interessen als Kunde nicht entgegenstehen, sondern dafür eingesetzt werden, die Qualität der von uns erbrachten Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebenleistungen aufrechtzuerhalten bzw. weiter zu verbessern.

Wir informieren Sie jeweils detailliert im Rahmen der Kostentransparenz über Margen bzw. die konkreten monetären und nicht-monetären Zuwendungen, die wir von unseren Vertriebspartnern, insbesondere beim Vertrieb von Anteilen an Investmentvermögen, beim Vertrieb verzinslicher Wertpapiere (Anleihen) und beim Vertrieb von Zertifikaten oder strukturierten Anleihen erhalten oder an Vertriebspartner gewähren.

Monetäre Zuwendungen gewähren wir unseren Vertriebspartnern insbesondere beim Vertrieb von Anteilen an Investmentvermögen, von Anteilen an Exchange Traded Funds (ETF), von verzinslichen Wertpapieren und von Zertifikaten oder strukturierten Anleihen.

Auch hierbei stellen wir organisatorisch sicher, dass diese Zuwendungen (monetärer und nicht-monetärer Art) Ihren Interessen als Kunde nicht entgegenstehen und dafür eingesetzt werden, die Qualität der erbrachten Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebenleistungen aufrechtzuerhalten bzw. weiter zu verbessern.

Nachfolgend finden Sie allgemeine Informationen zu Vertriebsvergütungen (Zuwendungen und Margen), mit denen wir eine größtmögliche Transparenz als Grundlage für Ihre Anlageentscheidung schaffen wollen. Wir informieren Sie zunächst darüber, welche Zuwendungen wir erhalten und daran anschließend, welche Zuwendungen wir unseren Vertriebspartnern gewähren.

Erhalt von Zuwendungen und Generierung von Margen

A. Monetäre Zuwendungen und Margen

1. Anteile an Investmentvermögen

Einmalige Zuwendung: Kapitalverwaltungsgesellschaften können bei der Ausgabe von Fondsanteilen einen Ausgabeaufschlag erheben. Bei solchen Fonds mit Ausgabeaufschlag erhalten wir eine einmalige Zuwendung bis zur Höhe des gesamten Ausgabeaufschlages. Die Höhe des Ausgabeaufschlages und somit die Höhe der einmaligen Zuwendung beträgt in der Regel beispielsweise bei Rentenfonds zwischen 0,1 und 5,5 % des Nettoinventarwerts des Anteils und bei Aktienfonds, offenen Immobilienfonds und Misch- bzw. Dachfonds zwischen 0,1 und 6,00 % des Nettoinventarwerts des Anteils.

Laufende Zuwendung: Nicht bei allen Investmentvermögen erheben die Kapitalverwaltungsgesellschaften einen Ausgabeaufschlag. Bei manchen entnehmen sie stattdessen dem Fondsvermögen eine laufende Zuwendung, z. B. als Anteil der Verwaltungsvergütung. Diese laufende Zuwendung erhalten wir für den Zeitraum, in dem Sie die Fondsanteile in Ihrem Depot verwahren lassen. In der Regel erhalten wir auch bei Fonds mit Ausgabeaufschlag eine laufende Zuwendung, die typischerweise geringer ausfällt als bei Fonds ohne Ausgabeaufschlag. Die Höhe der laufenden Zuwendung beträgt in der Regel beispielsweise bei Rentenfonds zwischen 0,1 und 1,2 % p. a., bei Aktienfonds zwischen 0,1 und 1,5 % p. a., bei offenen Immobilienfonds zwischen 0,1 und 0,6 % p. a. und bei Misch- bzw. Dachfonds zwischen 0,1 und 1,7 % p. a. bezogen auf den durchschnittlichen Nettoinventarwert des Sondervermögens.

2. Verzinsliche Wertpapiere (Anleihen)

Marge beim Kauf: Sofern wir Ihnen verzinsliche Wertpapiere im Wege des Festpreisgeschäfts verkaufen, vereinbaren wir mit Ihnen einen Kaufpreis und vereinnahmen daraus eine Marge. Die Höhe der Marge variiert je nach Laufzeit des jeweiligen Wertpapiers und beträgt in der Regel zwischen 0,1 und 3,5 % des Kurswerts oder des Nennwerts.

Laufende Zuwendung: In Ausnahmefällen können auch bei verzinslichen Wertpapieren laufende Zuwendungen anfallen,

solange sich die entsprechenden verzinslichen Wertpapiere in Ihrem Depot befinden.

3. Zertifikate oder strukturierte Anleihen

Marge beim Kauf: Sofern wir Ihnen Zertifikate oder strukturierte Anleihen im Wege des Festpreisgeschäfts verkaufen, vereinbaren wir mit Ihnen einen Kaufpreis und vereinnahmen daraus eine Marge. Die Höhe der Marge variiert je nach Produktausgestaltung (Aktienanleihen, Bonus-Zertifikate, Express-Zertifikate, Kapitalschutzzertifikate usw.) und Laufzeit des jeweiligen Zertifikats bzw. der jeweiligen strukturierten Anleihe und beträgt in der Regel zwischen 0,1 und 5 % des Kurswerts oder des Nennwerts.

Laufende Zuwendung: In Ausnahmefällen können auch bei Zertifikaten und strukturierten Anleihen laufende Zuwendungen anfallen, solange sich die entsprechenden Zertifikate oder strukturierten Anleihen in Ihrem Depot befinden.

B. Geldwerte Vorteile bzw. nicht-monetäre Zuwendungen für alle Produktkategorien

Nicht-monetäre Zuwendungen bzw. geldwerte Vorteile können uns von Produkt- und Dienstleistungsanbietern gewährt werden. Im Wesentlichen handelt es sich um folgende Arten:

1. Mitarbeiterorientierte Sachleistungen, z. B.

- technische Unterstützungsleistungen,
- Informationsmaterial zu Produkten und Markt,
- allgemeine Vertriebsunterstützung.

2. Mitarbeiterorientierte Dienstleistungen, z. B.

- Schulungsmaßnahmen,
- Trainings,
- Vorträge, Fachtagungen,
- Veranstaltungen,
- Beratungsleistungen.

3. Endkundenorientierte Sach- und Dienstleistungen, (kunden- oder produktbezogene Vertriebsaktionen) z. B.

- Vertriebsmaterial,
- Endkunden-Veranstaltungen und Vorträge,
- Werbegeschenke.

Gewähr von Zuwendungen

A. Monetäre Zuwendungen

1. Anteile an Investmentvermögen

Sofern wir beim Vertrieb von Anteilen an Investmentvermögen monetäre Zuwendungen in Gestalt von einmaligen oder laufenden Zuwendungen erhalten, wenden wir diese wiederum teilweise oder vollständig unseren jeweiligen Vertriebspartnern zu. Beim Vertrieb von Anteilen an Exchange Traded Funds wenden wir einen Teil des Orderentgelts unseren jeweiligen Vertriebspartnern zu.

2. Verzinsliche Wertpapiere (Anleihen)

Einmalige Vertriebsvergütung: Emittenten von verzinslichen Wertpapieren können einen einmaligen Ausgabeaufschlag vom Anleger erheben. Wir gewähren diesen Ausgabeaufschlag teilweise oder in voller Höhe als einmalige Zuwendung an unsere Vertriebspartner. Darüber hinaus können wir aus dem Anlagebetrag eine einmalige Zuwendung an unsere Vertriebspartner gewähren. Die Höhe der einmaligen Zuwendung beträgt in der Regel insgesamt zwischen 0,01 und 3 %.

Sofern unsere Vertriebspartner Ihnen verzinsliche Wertpapiere im Wege eines Festpreisgeschäfts verkaufen, erwerben diese in der Regel die Wertpapiere vom Emittenten ohne Ausgabeaufschlag oder zu einem Einkaufspreis unter dem Ausgabeaufschlag und generieren aus dem Unterschied zwischen dem Einkaufs- und Verkaufspreis eine Marge. In diesem Fall erhalten die Vertriebspartner keine einmalige Zuwendung.

Laufende Zuwendung: In Ausnahmefällen können Vertriebspartner bei verzinslichen Wertpapieren auch laufende Zuwendungen erhalten, solange sich die entsprechenden verzinslichen Wertpapiere in Ihrem Depot befinden.

3. Zertifikate oder strukturierte Anleihen

Einmalige Vertriebsvergütung: Emittenten von Zertifikaten und strukturierten Anleihen können einen einmaligen Ausgabeaufschlag vom Anleger erheben. Wir gewähren diesen Ausgabeaufschlag teilweise oder in voller Höhe als einmalige Zuwendung an unsere Vertriebspartner. Darüber hinaus können wir aus dem Anlagebetrag eine einmalige Zuwendung an unsere Vertriebspartner gewähren. Die Höhe der einmaligen Zuwendung beträgt in der Regel insgesamt zwischen 0,01 und 5 %.

Sofern unsere Vertriebspartner Ihnen Zertifikate und strukturierte Anleihen im Wege eines Festpreisgeschäfts verkaufen, erwerben diese in der Regel die Zertifikate bzw. strukturierten Anleihen vom Emittenten ohne Ausgabeaufschlag oder zu einem Einkaufspreis unter dem Ausgabepreis und generieren aus dem Unterschied zwischen dem Einkaufs- und Verkaufspreis eine Marge. In diesem Fall erhalten die Vertriebspartner keine einmalige Zuwendung.

Laufende Zuwendung: In Ausnahmefällen können Vertriebspartner bei Zertifikaten oder strukturierten Anleihen auch laufende Zuwendungen erhalten, solange sich die entsprechenden Zertifikate oder strukturierten Anleihen in Ihrem Depot befinden.

B. Geldwerte Vorteile bzw. nicht-monetäre Zuwendungen für alle Produktkategorien

Wir gewähren unseren Vertriebspartnern nicht-monetäre Zuwendungen bzw. geldwerte Vorteile. Im Wesentlichen handelt es sich um folgende Arten:

1. Mitarbeiterorientierte Sachleistungen, z. B.

- technische Unterstützung in Form von IT-Hardware und / oder Software sowie Zugriffe auf Datenbanken und Auswertungsprogramme,
- Informationsmaterial (inkl. Research), insbesondere zu Finanzinstrumenten, Produkt- und Marktentwicklungen,
- Produkt- und Leistungsbeschreibungen mit allgemeinem Charakter wie z. B. Newsletter oder Werbebroschüren oder kleinere Sachleistungen.

2. Mitarbeiterorientierte Dienstleistungen, z. B.

- Schulungsmaßnahmen,
- Trainings,
- Vorträge, Fachtagungen,
- Veranstaltungen,
- Beratungsleistungen.

3. Kundenorientierte Sach- und Dienstleistungen, z. B.

- kunden- oder produktbezogene Informationen oder Veranstaltungen.