

Zuwendungen können in Form von einmaligen oder fortlaufenden Geldleistungen oder als unterstützende Sachleistungen gewährt werden. Ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen wie EPF darf im Zusammenhang mit der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen keine Zuwendungen von Dritten annehmen oder an Dritte gewähren, die nicht Kunden dieser Dienstleistung sind oder nicht im Auftrag des Kunden – Ihnen - tätig werden, es sei denn,

- 1 die Zuwendung ist darauf ausgelegt, die Qualität der für den Kunden erbrachten Dienstleistung zu verbessern und steht der ordnungsgemäßen Erbringung der Dienstleistung im bestmöglichen Interesse des Kunden nicht entgegen und
- 2 Existenz, Art und Umfang der Zuwendung oder, soweit sich der Umfang noch nicht bestimmen lässt, die Art und Weise seiner Berechnung, wird dem Kunden vor der Erbringung der Wertpapierdienstleistung oder Wertpapiernebenleistung in umfassender, zutreffender und verständlicher Weise unmissverständlich offengelegt.

Eine Zuwendung ist unter anderem darauf ausgelegt, die Qualität der Dienstleistung für den Kunden zu verbessern, wenn

- die Anlageberatung, bei der es sich nicht um eine Unabhängige Honorar-Anlageberatung handelt, auf Basis einer breiten Palette geeigneter Finanzinstrumente und unter Zugang zu einer solchen, einschließlich einer angemessenen Zahl von Instrumenten, die von Anbietern oder Emittenten stammen, die in keiner engen Verbindung zum Wertpapierdienstleistungsunternehmen stehen, erbracht wird,
- die Anlageberatung, bei der es sich nicht um eine Unabhängige Honorar-Anlageberatung handelt, in Kombination mit
 - dem Angebot an den Kunden, mindestens einmal jährlich zu beurteilen, ob die Finanzinstrumente, in die der Kunde investiert hat, weiterhin für diesen geeignet sind, oder
 - einer anderen fortlaufenden Dienstleistung mit wahrscheinlichem Wert für den Kunden, beispielsweise einer Beratung über die optimale Strukturierung des Vermögens des Kunden, erbracht wird
- der verbesserte Zugang zu Beratungsdienstleistungen, etwa durch die Bereitstellung eines weitverzweigten Filialberaternetzwerkes, das für den Kunden die Vor-Ort-Verfügbarkeit qualifizierter Anlageberater auch in ländlichen Regionen sicherstellt, ermöglicht,

und die Zuwendung nicht unmittelbar dem annehmenden oder gewährenden Wertpapierdienstleistungsunternehmen, dessen Gesellschaftern oder Beschäftigten zugutekommt, ohne zugleich einen konkreten Vorteil für den jeweiligen Kunden darzustellen, und bei laufender Zuwendung diese durch die Gewährung eines fortlaufenden Vorteils für den betreffenden Kunden in Relation zu einer laufenden Zuwendung gerechtfertigt ist.



Diese Voraussetzungen erfüllen wir:

Wir bieten Ihnen vor Ort und aus einer Hand eine breite Palette an Finanzinstrumenten an. Dabei unterstützen wir Sie sowohl im Vorfeld Ihrer Anlageentscheidung als auf Wunsch auch im Nachgang hierzu.

In diesem Zusammenhang bieten wir Ihnen eine umfassende und auf Ihre individuellen Ziele und Wünsche zugeschnittene Beratung sowie weitere Service-Leistungen 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. 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.

Mit dem vorliegenden Informationsblatt erhalten Sie einen allgemeinen Überblick über Zuwendungen, die EPF von Dritten erhält, um die Qualität der Dienstleistungen aufrechtzuerhalten und zu verbessern.

VERTRIEBSPROVISIONEN

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

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 (Agio) betragen kann. Die Höhe des Ausgabeaufschlags können Sie dem Verkaufsprospekt für den betreffenden Fonds entnehmen. Wir informieren Sie gesondert vor Ihrer Zeichnung über die uns in Ihrem Fall zufließende Vertriebsprovision.



VERTRIEBSPROVISIONEN FÜR VERMITTLUNGSLEISTUNGEN

IN BEZUG AUF UNTERNEHMERISCHE BETEILIGUNGEN.

ALTERNATIVE INVESTMENTFONDS (AIF) PRIVATRECHTLICHE KAUFVERTRÄGE

Für den Vertrieb dieser Investments und Verträge, bei denen ein Ausgabeaufschlag erhoben und/oder eine Innenprovision geleistet wird, erhalten wir einmalig Vertriebsprovisionen für Vermittlungsleistungen. Als Vertriebsprovision erhalten wir einen Anteil am Ausgabeaufschlag (Agio) und /oder der Innenprovision, der bis zu 100 Prozent des Ausgabeaufschlags betragen kann. Die Höhe des Ausgabeaufschlags und/oder der Innenprovision können Sie dem Verkaufsprospekt/Vertrag des betreffenden Investments entnehmen. Wir informieren Sie gesondert vor Ihrer Zeichnung über die uns in Ihrem Fall zufließende Vertriebsprovision.

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. Wir informieren Sie gesondert vor bzw. nach Ihrer Zeichnung über die uns in Ihrem Fall zufließende bzw. zugeflossene Vertriebsprovision.

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 EPF die Finanzinstrumente erwirbt. Die Höhe der Zahlungen richtet sich nach der Art der vermittelten Finanzinstrumente, der Höhe der Bestände und der Haltedauer. Wir informieren Sie gesondert vor bzw. nach Ihrer Zeichnung über die uns in Ihrem Fall zufließende bzw. zugeflossene Vertriebsfolgeprovision.

VERTRIEBSFOLGEPROVISIONEN BEI INVESTMENTFONDSANTEILEN

Beim Vertrieb von Investmentfondsanteilen erhalten wir von unterschiedlichen Anbietern Vertriebsfolgeprovisionen. Sie fallen ggf. 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 60 Prozent der Verwaltungsvergütung (gemessen an unserem durchschnittlichen Bestand). Die Höhe der Verwaltungsvergütung können Sie dem Verkaufsprospekt für den betreffenden Fonds entnehmen. Wir informieren Sie gesondert vor bzw. nach Ihrer Zeichnung über die uns in Ihrem Fall zufließende bzw. zugeflossene Vertriebsfolgeprovision.

VERTRIEBSFOLGEPROVISIONEN FÜR VERMITTLUNGSLEISTUNGEN
IN BEZUG AUF UNTERNEHMERISCHE BETEILIGUNGEN,
ALTERNATIVE INVESTMENTFONDS (AIF), PRIVATRECHTLICHEN KAUFVERTRÄGE

Beim Vertrieb von unternehmerischen Beteiligungen und alternativen Investmentfondsanteilen (AIF) erhalten wir von unterschiedlichen Anbietern Vertriebsfolgeprovisionen. Der Anteil, den wir erhalten, beträgt bis zu 100 Prozent der Verwaltungsvergütung (gemessen an unserem durchschnittlichen Bestand). Die Höhe der Verwaltungsvergütung können Sie dem Verkaufsprospekt/Vertrag des betreffenden Investments 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 Investment oder einer Wertpapierdienstleistung, um schriftliche Materialien des in den Materialien beworbenen Unternehmens, um fachbezogene Schulungsveranstaltungen und um Bewirtungen in vertretbarem Umfang.

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 uns konkret zufließenden Zuwendungen enthalten werden.