

Informationsblatt über Ausschüttung von Gebühren und nicht monetären Leistungen

Information

Banken sind dazu angehalten, dem Kunden in Bezug auf alle Gebühren, Vergütungen und nicht-monetäre Zuwendungen, die sie im Zusammenhang mit bestimmten Dienstleistungen für den Kunden zahlen oder erhalten, Transparenz zu gewähren.

Unter bestimmten Bedingungen kann UBS für ihre Dienste gewisse Gebühren und/oder nicht-monetäre Zuwendungen von Finanzintermediären und Anbietern von Investmentfonds, strukturierten Produkten oder außerbörslichen Produkten (OTC) erhalten. Wenn es sich bei dem betroffenen Produkt um einen Investmentfonds handelt, stellen diese Gebühren (die bereits in der offen gelegten Gesamtkostenquote (TER) beinhaltet sind) normalerweise einen Anteil der jährlichen Verwaltungsgebühren des Fonds dar. Bei strukturierten oder außerbörslichen (OTC) Produkten wird die Gebühr im Allgemeinen aus einem an UBS gewährten Rabatt auf den Ausgabepreis des Produkts oder aus einem Anteil dessen (im Voraus oder auf periodischer Basis berechnet) oder aus einem Anteil der jährlichen Verwaltungsgebühren generiert. Nicht-monetäre Zuwendungen an Vertreter von UBS erfolgen üblicherweise in der Form von Recherche, Aus- und Weiterbildung und Vertriebsunterstützung durch die Produkthanbieter.

Ebenso kann die UBS unter bestimmten Umständen gewisse Gebühren und/oder nicht-monetäre Zuwendungen an Dritte für deren Dienstleistungen zahlen bzw. leisten. So kann die UBS bestimmte Personen vergüten, wie beispielsweise Vermittler für deren Vermittlungstätigkeit. Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an Ihren Kundenberater.

Produkte

Damit die Kunden von einem diversifizierten Angebot an Investitionsmöglichkeiten profitieren können, bietet UBS eine Reihe von Produkten an, einschließlich Investmentfonds und strukturierte Produkte von UBS sowie weitere Produkte von Dritten.

Die Preisbestimmung von Anlageprodukten gleicht der anderer Waren und Dienstleistungen: Der Preis solcher Produkte reflektiert auch eine Herstellungs- (oder Strukturierungs-) Komponente und eine Verteilungskomponente. Das Preisniveau variiert von Produkt zu Produkt sowohl in Bezug auf den berechneten Gesamtbetrag als auch auf die Erhebungsmethode für das Entgelt.

Vertriebsgebühren

UBS kann Gebühren für ihre Rolle als Verteiler ihrer eigenen Produkte sowie für den Vertrieb von externen Produkten erhalten. Diese Gebührenvergütung erhält UBS für ihre Rolle als Verteiler und die Kosten, die UBS in dieser Hinsicht entstehen. Der Kunde profitiert von diesen Dienstleistungen von UBS, z. B. durch einfachen Produktzugang, angemessene und notwendige Produktdokumentation, Produkt-Knowhow der UBS Kundenberater einschließlich Kundenbetreuung und Unterstützung vor und nach Geschäftsabschluss, Verwaltung der Produktstammdaten, Betriebseffizienz, Nettoinventarwert bei Rücknahme und rigorose Produktforschung und Prüfung der Anbieter.

Wenn der Kunde ein Investmentprodukt erwirbt, kann eine jährliche Investmentverwaltungsgebühr für das Produkt fällig werden oder es können festgelegte Kosten in Bezug auf solche Produkte anfallen. Vertriebsgebühren werden aus solchen Verwaltungsgebühren bezahlt oder aus Erstellungskosten in Bezug auf solche Produkte.

UBS-Produkte

Wenn das Produkt innerhalb der UBS Gruppe hergestellt wird, übernimmt die UBS Gruppe sowohl die Rolle des Herstellers als auch des Vertriebspartners. Bestimmte Nebenrollen wie z. B. die der Depotbank und Verwalters können auch von der UBS Gruppe wahrgenommen

werden. Dies bedeutet, dass bis zu 100 % der Gebühren für das Produkt innerhalb der UBS Gruppe verbleiben und jegliche Vertriebsgebühren, die vom Vertriebskanal der UBS Gruppe erwirtschaftet werden, eigentlich eine interne Ertragsumverteilung innerhalb der UBS Gruppe darstellen.

Vermögensverwaltungsauftrag

Wenn der Kunde einen Vermögensverwaltungsauftrag mit UBS abschließt, führt Letztere bestimmte zusätzliche Dienstleistungen zu den vorgenannten aus. Darunter sind zu verstehen: Ausgabe und Rücknahme zum Nettoinventarwert, enge Zusammenarbeit mit Investmentfondsanbietern und Portfoliomanagern in Zusammenhang mit Portfolioerstellungsentscheidungen, wodurch eine verbesserte Überwachung sowie Leistungs- und Risikokontrolle ermöglicht wird, Handelseffizienz und optimaler Ausführungspreis aufgrund der Vorankündigung von großen Transaktionen, sowie möglicher Zugang zu institutionellen Strategien.

Honorare an Vermittler („introducer“) (Introducer fees)

UBS kann einen von ihr akzeptierten Vermittler für dessen Vermittlungstätigkeit vergüten. Diese Zahlungen dienen der Vergütung des Vermittlers für dessen Tätigkeiten im Hinblick auf die Etablierung einer Geschäftsbeziehung zwischen der UBS und einem Kunden. Der Kunde profitiert von Dienstleistungen der UBS, wie zum Beispiel der Vermögensverwaltung mit einer Vielzahl von Investmentlösungen und einer großen Produktauswahl (Investmentfonds, strukturierte Produkte etc.), die der Vermittler möglicherweise nicht anbieten kann. Außerdem profitiert der Kunde vom Know-how der Kundenberater der UBS. Solche Gebühren sind üblicherweise an die bei der UBS neu hinterlegten Nettovermögenswerte geknüpft und können zwischen 1.0 und 1.5 % der neu hinterlegten Nettovermögenswerte betragen.

Wie werden Vertriebsgebühren bestimmt?

Vertriebsgebühren werden auf der Grundlage der Verwaltungsgebühren des Investmentfonds berechnet. Damit der Kunde einen besseren Überblick über die Größenordnung von Verwaltungsgebühren in Bezug auf Produkte von Dritten erhält, führt UBS nachstehend typische Spannen auf. Vertriebsgebühren, die in Zusammenhang mit Investmentfonds von Dritten gewährt werden, machen im Allgemeinen 50 % solcher Verwaltungsgebühren aus.

Anlageklasse	Spannen von Verwaltungsgebühren (in %)
Geldmarktfonds	0 - 1.0% p.a.
Rentenfonds	0 - 2.0% p.a.
Aktienfonds	0 - 2.5% p.a.
nicht-traditionelle Fonds	0 - 3.0% p.a.

Bei UBS Investmentfonds können bis zu 100 % der *total expense ratio* (Verwaltungsgebühren und andere Gebühren) in der UBS Gruppe verbleiben.

Im Zusammenhang mit strukturierten Produkten werden Gebühren im Allgemeinen aus einem an UBS gewährten Rabatt auf den Ausgabepreis des Produkts oder aus einem Anteil der jährlichen Verwaltungsgebühren generiert. Solche Gebühren bewegen sich normalerweise im nachstehend angegebenen Rahmen:

Anlageklasse	Gebührenspanne (in %)
Strukturierte Produkte	0 - 2.0 % im Voraus und/oder auf periodischer Basis über die Lebensdauer des Produkts berechnet