

Informatieblad over distributievergoedingen en niet-geldelijke voordelen

Informatie

Banken moeten naar cliënten toe transparant zijn met betrekking tot vergoedingen, commissies en niet-geldelijke voordelen die de banken ontvangen of betalen in het kader van het verlenen van bepaalde diensten aan cliënten.

In enkele gevallen, kan UBS bepaalde vergoedingen en/of vergoedingen in natura van derde partijen ontvangen voor geleverde diensten door UBS. Een voorbeeld: om UBS te vergoeden voor haar rol als productverdelers, zal UBS bepaalde vergoedingen en/ of niet-geldelijke voordelen ontvangen van makelaars, beleggingsfondsen en emittenten van gestructureerde producten of onderhandse producten. Als het product een beleggingsfonds is, vertegenwoordigen dergelijke vergoedingen (die al opgenomen zijn in de gepubliceerde *Total Expense Ratio* (TER) van het fonds) gewoonlijk een deel van de jaarlijkse beheersvergoeding van het fonds. In geval van gestructureerde producten of onderhandse producten zal de vergoeding doorgaans gegeneerd worden op basis van een korting die aan UBS wordt toegekend op de uitgifteprijs van het product of op een deel van deze prijs (op voorhand of op periodieke basis berekend), of gegeneerd worden via een deel van de jaarlijkse beheersvergoeding. Niet-geldelijke voordelen nemen doorgaans de vorm aan van onderzoek op beleggingsgebied, training, opleiding en verkoopondersteuning, die de productleveranciers aanbieden aan vertegenwoordigers van UBS. UBS kan evenzo, in sommige gevallen, derde partijen bepaalde vergoedingen en/of vergoedingen in natura betalen voor diensten die derde partijen hebben geleverd. UBS kan bijvoorbeeld personen die potentiële cliënten introduceren vergoeden voor hun introducties. Gelieve voor verdere details uw cliëntenadviseur te contacteren.

Producten

Om de cliënten te laten genieten van een waaier van beleggingsmogelijkheden, biedt UBS een assortiment producten aan dat bestaat uit beleggingsfondsen en gestructureerde producten van UBS, maar ook uit externe producten en producten van derden. Beleggingsproducten zijn vergelijkbaar met andere goederen en diensten: de prijs van dergelijke producten omvat ook een productiecomponent (of structureringscomponent) en een distributiecomponent. Het prijsniveau varieert van product tot product, zowel in termen van het totale bedrag dat aangerekend wordt als van de methode waarop dergelijke vergoedingen geheven worden.

Distributievergoedingen

UBS kan vergoedingen ontvangen voor haar rol als verdeler van eigen producten, alsook voor de distributie van externe producten of producten van derden. Deze vergoedingen stellen UBS schadeloos voor de functies die ze uitvoert als verdeler en voor de kosten die hiermee gepaard gaan. De cliënt geniet van deze diensten van UBS, die bestaan uit gemakkelijke toegang tot producten, gepaste en vereiste productdocumentatie, de product knowhow van de cliëntenadviseur van UBS, de dienstverlening en de ondersteuning vóór en na de verkoop, het bijhouden van productstatistieken, operationele voordelen, toegang tot de berekening van de inventariswaarde bij verkoop en nauwgezet product- en producentonderzoek.

Wanneer de cliënt een beleggingsproduct koopt, kunnen voor het product een jaarlijkse beleggingsbeheersvergoeding of oprichtingskosten aangerekend worden. Distributievergoedingen worden betaald met deze beleggingsbeheersvergoedingen of oprichtingskosten voor dergelijke producten.

Producten van UBS

Wanneer het beleggingsproduct ontwikkeld is binnen de Groep UBS, zal de Groep UBS zowel de functie van producent als van distributeur op zich nemen. Sommige nevenfuncties, zoals die van bewaarder en beheerder, kunnen ook uitgevoerd worden door de Groep UBS.

Dit betekent dat in werkelijkheid tot 100% van de op het product aangerekende vergoedingen binnen de Groep UBS blijft en dat eventuele distributievergoedingen verdiend door de distributietak van de Groep UBS, een interne hertoewijzing van inkomsten binnen de Groep UBS vertegenwoordigen.

Overeenkomst voor vermogensbeheer

Wanneer de cliënt met UBS een overeenkomst voor vermogensbeheer heeft afgesloten, verleent UBS naast de hiervoor vermelde diensten ook bepaalde nevendiensten die voortvloeien uit de aard van de rol van UBS krachtens dergelijke overeenkomsten, met inbegrip van het volgende: toegang tot intekening en verkoop tegen de inventariswaarde; nauwe samenwerking met de beleggingsfondsenleverancier en portefeuillebeheerder in het kader van beslissingen over de portefeuillestructuur, wat borg staat voor een betere opvolging en controle van de prestaties en de risico's; efficiënte handel en optimale uitvoeringsprijs dankzij vooraf aangekondigde grote transacties; en mogelijke toegang tot institutionele strategieën.

Vergoedingen voor introducties

UBS kan een goedgekeurde "aanbrenger" vergoeden voor zijn introducties.

Deze betalingen zijn gericht op het vergoeden van de "aanbrenger" voor zijn rol in het tot stand komen van nieuwe bankrelaties met UBS. De cliënt profiteert van UBS diensten zoals wealth management diensten met een breed scala aan beleggingsmogelijkheden en een ruim aanbod aan producten (fondsen, gestructureerde producten, etc.), evenals de kennis van de UBS cliëntenadviseurs, welke de "introducer" wellicht zelf niet kan aanbieden.

Deze vergoedingen zijn veelal gebonden aan het bij UBS netto nieuw aangebracht vermogen en kunnen variëren van 1.0 tot 1.5 % van het netto nieuw aangebracht vermogen.

Hoe worden de distributievergoedingen bepaald?

De distributievergoedingen worden bepaald op basis van de beheersvergoedingen van het beleggingsfonds. Wat producten van derden betreft, heeft UBS hierna typische bandbreedten opgenomen om de cliënt een beter idee te geven van de omvang van de beleggingsbeheersvergoedingen.

Distributievergoedingen die ontvangen worden in verband met beleggingsfondsen van derden, vertegenwoordigen doorgaans 50% van de beleggingsbeheersvergoedingen.

Activaklasse	Bandbreedte van beheersvergoedingen (in %)
Geldmarktfondsen	0 - 1.0% p.a.
Obligatiefondsen	0 - 2.0% p.a.
Aandelenfondsen	0 - 2.5% p.a.
Niet-traditionele fondsen	0 - 3.0% p.a.

Met betrekking tot de investeringsfondsen van de Groep UBS blijft tot 100% van de *Total Expense Ratio* (investeringsbeheersvergoeding en bijkomende kosten) over voor de Groep UBS.

Bij gestructureerde producten worden de vergoedingen doorgaans gegeneerd op basis van een korting die aan UBS wordt toegekend op de uitgifteprijs van dergelijke producten of via een deel van de jaarlijkse beheersvergoeding. Dergelijke vergoedingen vallen doorgaans binnen het onderstaande bereik:

Activaklasse	Bandbreedte van vergoedingen (in %)
Gestructureerde producten	0 - 2.0 % vooraf en/of recurrent betaald over de levensduur van het product

