

Zuwendungen im Zusammenhang mit dem Vertrieb

Rund um das Generali Depot bei der ebense fallen in bestimmtem Umfang u. a. Kosten für die Qualitätssicherung und Qualitätsverbesserung an. Dies gilt in verstärktem Maße im Zusammenhang mit dem Vertrieb von Investmentanteilen, bei denen von den Kapitalverwaltungsgesellschaften Absatzentgelte und sonstige Zuwendungen an die Vertriebspartner auch für fachgerechte Beratung, die Aufrechterhaltung einer effektiven Vertriebsstruktur und den Verkauf vergütet werden. Zuwendungen sind darauf ausgerichtet, die Qualität dieser Dienstleistungen zu verbessern und hindern die Generali Investments Europe (hiernach „GIE“) nicht, im besten Interesse des von ihr verwalteten Investmentvermögens bzw. dessen Anleger zu handeln.

Vergütung aus dem Ausgabeaufschlag:

Wenn der GIE die Geschäfts bzw. Investmentbeziehung oder eine einzelne Wertpapierdienstleistung durch einen Vertriebspartner zugeführt oder vermittelt wurde, leitet die GIE den Vertriebspartnern/ Vertriebsorganisationen den dem Kunden erhobenen Ausgabeaufschlag zum Teil oder in voller Höhe weiter. Hieraus kann insbesondere für den Vertriebspartner ein Interessenkonflikt resultieren.

Die Höhe des Ausgabeaufschlages unterscheidet sich in Abhängigkeit von der jeweiligen Fondskategorie und der jeweiligen Verwaltungsgesellschaft. Bei den Generali-Fonds gelten folgende Ausgabeaufschläge: Für unsere Geldmarktfonds und den geldmarktnahen Fonds erheben wir keinen Ausgabeaufschlag. Bei unseren Rentenfonds, Mischfonds und Smart Funds gilt ebenso wie bei unseren Aktienfonds ein Ausgabeaufschlag von höchstens 5 %.

Im Einzelfall kann der Ausgabeaufschlag auch außerhalb der angegebenen Werte liegen, insbesondere höher ausfallen. Für einzelne Fonds kann der entsprechende maximale Ausgabeaufschlag den jeweils aktuellen Verkaufsunterlagen (dem Verkaufsprospekt und den Wesentlichen Anlegerinformationen) entnommen werden, die wir auf Wunsch auch jederzeit zur Verfügung stellen. Sie können den jeweiligen maximalen Ausgabeaufschlag für die von uns verwalteten Investmentvermögen auch im Internet unter www.generali-invest.de unter dem Punkt „Fondsangebot“ und „Fonds Explorers“ einsehen.

Die Höhe der Ausgabeaufschläge von Fonds anderer Verwaltungsgesellschaften können von denen der Generali Investments Europe abweichen, insbesondere möchten wir darauf hinweisen, dass diese auch höher ausfallen können. Bitte entnehmen Sie den jeweiligen Ausgabeaufschlag immer den Wesentlichen Anlegerinformationen.

Berechnungsbeispiel Ausgabeaufschlag 4 % und Anlagesumme 10.000 Euro

Bei einem investierten Betrag in Höhe von 10.000 Euro und einem Ausgabeaufschlag von 4 % werden 9.615 Euro ($10.000/104 \cdot 100$) in den Fonds investiert. Der Ausgabeaufschlag beträgt 385 Euro bzw. 3,846 % (Nettoausgabeaufschlag). Hier von leitet die Generali Investments 100 % an die Generali weiter, die wiederum bis zu 70 % (269,50 Euro) an den Vermittler auszahlt. Bei Fonds anderer Gesellschaften gelten ggf. abweichende Vergütungssätze.

Vertriebsfolgeprovisionen/Bestandsprovisionen

Der Erwerb von Investmentfondsanteilen zieht die Zahlung einer im Fondsprospekt ausgewiesenen Verwaltungsvergütung aus dem Fondsvermögen an die Gesellschaft nach sich, die den Fonds verwaltet. Soweit die GIE Fondsanteile anderer Gesellschaften vertreibt, erhält sie von der den Fonds verwaltenden Gesellschaft eine Vertriebsfolgeprovision, die aus der Verwaltungsvergütung bezahlt wird. Die an uns gezahlte Vertriebsfolgeprovision beträgt bis zu 70 % der Verwaltungsvergütung, bei Gesellschaften der Generali Gruppe bis zu 100 % der Verwaltungsvergütung.

Aus der unsererseits erhaltenen Vertriebsfolgeprovision bzw. aus der von uns vereinnahmten Verwaltungsvergütung für den jeweiligen Fonds zahlen wir an unsere Vertriebspartner in der Regel wiederkehrende laufende vom gehaltenen Anteilbestand der Kunden abhängige Vertriebsfolgeprovisionen. Diese betragen bei Generali Fonds in der Regel 50 % der von uns für den jeweiligen Fonds vereinnahmten Zahlungen. Ihr Vermittler erhält davon höchstens 60 %. Bei Fonds anderer Verwaltungsgesellschaften zahlen wir bis zu 0,2 % auf den durchschnittlich gehaltenen Bestand des vermittelten Fondsvolumens. Ihr Vermittler erhält davon höchstens 50 %.

Berechnungsbeispiel Bestandsprovision / Verwaltungsvergütung 1 % p.a. Anlagesumme 10.000 Euro

Bei einem durchschnittlich investierten Betrag von 10.000 Euro und einer Verwaltungsvergütung von 1 % p.a. beträgt die Gebühr 100 Euro (für Generali Fonds). Der Vermittler erhält daraus bis zu 30 %, d. h. in diesem Beispiel entspricht dies 30 Euro. Bei Fonds anderer Gesellschaften gelten ggf. abweichende Vergütungssätze.

Die genaue Höhe der laufenden Kosten entnehmen Sie bitte den Wesentlichen Anlegerinformationen oder dem Jahresbericht des jeweiligen Fonds. Die entsprechenden Dokumente für die von uns verwalteten Investmentvermögen können Sie auch im Internet unter www.generali-invest.de unter dem Punkt „Fondsangebot“ und „Fonds Explorers“ einsehen.

Sachzuwendungen

Neben den o. a. Geldzuwendungen erhalten wir und gewähren unseren Vertriebspartnern ggf. auch Sachzuwendungen (z. B. Schulungen, Fortbildungen etc.). Der Wert übertrifft in der Regel nicht 5,00 Euro p. a. pro Generali Depot bei der ebense.

Sonstige Zuwendungen

Die Research Unterlagen, die wir von unseren Handelspartnern erhalten, dienen der Qualitätsverbesserung unserer Leistungen für den Anleger, da hierdurch ein höheres Informationsniveau hinsichtlich unseres Portfoliomanagements erreicht wird.

Verwendung der Absatzentgelte und Zuwendungen

Bei Erwerb und Vertrieb von Investmentfondsanteilen müssen umfangreiche Aufklärungs und Informationsdienstleistungen erbracht werden. Diese resultieren teilweise aus (vor)vertraglichen Pflichten zwischen den Kunden und den Vertriebspartnern/ Vertriebsorganisationen und teilweise aus dem Gesetz (z. B. dem WpHG, KAGB, dem allgemeinen Zivilrecht sowie italienischem Aufsichtsrecht). Wir und die Vertriebspartner/ Vertriebsorganisationen verwenden die Zahlungen zur Abdeckung laufender Kosten und langfristiger Investitionen (bspw. für Personal, IT-System). Unsere und die Mitarbeiter der Vertriebspartner/ Vertriebsorganisationen werden regelmäßig geschult, um einen aktuellen Wissensstand (Produktschulungen, Fragen zur Altersvorsorge, steuerliche und rechtliche Grundlagen etc.) zu gewährleisten. All dies dient einer fachgerechten Beratung des Kunden und dem Vorhalten einer effizienten und informationsbasierten Vertriebsinfrastruktur. Die Zuwendungen sind im Interesse des Kunden. Sie ermöglichen insbesondere eine nachhaltige Beratung zu einer Vermögensanlage, die auf die persönlichen Verhältnisse und individuellen Wünsche der Kunden zugeschnitten ist, und die Nutzung der aufgebauten Vertriebsinfrastruktur. Insgesamt dienen die Zahlungen dazu, effiziente und qualitativ hochwertige Infrastrukturen für den Erwerb und die Veräußerung von Investmentfondsanteilen aufzubauen und zu erhalten. Die Qualität der Dienstleistungen einschließlich der Verwaltung der Fonds wird dadurch verbessert.

Generali Investments Europe S. p. A. Società di gestione del risparmio