

Allgemeine Information für Kunden über Zuwendungen

Die nachfolgende Information beinhaltet eine Zusammenfassung der Leistungen, die Moventum von Dritten gewährt werden (Zuwendungen). Nähere Einzelheiten hinsichtlich erhaltener Zuwendungen werden auf Nachfrage gerne mitgeteilt.

Movement bietet Ihnen für Ihre Vermögensanlage in Investmentfonds und sonstigen Finanzinstrumenten eine hochwertige Lösung an. Gemeinsam mit Ihren fachkundigen Beratern unterstützen wir Sie bei Ihren Anlageentscheidungen. Selbstverständlich erfolgt diese Unterstützung unter Berücksichtigung Ihrer Erfahrungen und Kenntnisse in Geschäften mit Finanzinstrumenten, Ihrer finanziellen Verhältnisse, Ihrer Anlageziele und Ihrer Risikobereitschaft.

Unsere Dienstleistung erfordert erhebliche Aufwendungen sowohl in personeller als auch organisatorischer Hinsicht. Zu diesem Zweck erhalten wir von unseren Vertriebspartnern Zuwendungen in Form von Geldzahlungen oder sonstigen geldwerten Vorteilen. Diese Mittel setzen wir ein, um den Aufbau einer effizienten und hochwertigen Infrastruktur zu gewährleisten und damit die Qualität unserer Dienstleistung aufrecht zu erhalten und ständig weiter für Sie zu optimieren.

Movement erhält für seine Dienstleistungen im Fondsvertrieb auf Grundlage von Vertriebsvereinbarungen mit den Fondsgesellschaften folgende Vergütungen:

Beim Kauf von Fondsanteilen wird in den meisten Fällen ein **Ausgabeaufschlag** fällig, dessen Höhe sich nach der Art des Fonds sowie der ausgebenden Fondsgesellschaft richtet. Der Ausgabeaufschlag kann zwischen 0 und 6 % des zu investierenden Betrages liegen.

Ferner erhält Moventum auf die Bestände der Kunden Vertriebsfolgeprovisionen. Die Vertriebsfolgeprovision (Bestandsprovision) erfolgt aus der Verwaltungsvergütung des Fonds und wird für den Zeitraum der Haltedauer des Fondsanteiles gewährt. Die Höhe dieser Provision richtet sich nach der jeweiligen Ausgestaltung in der Vertriebsvereinbarung sowie der Art des Fonds und kann variieren zwischen 0 und 1,55 % p.a (im Durchschnitt 0,5 % p.a.).

Movement gibt sowohl Ausgabeaufschläge als auch Bestandsprovisionen auf Grundlage des mit Ihrem Berater geschlossenen Vertriebsvertrages ganz oder teilweise an diesen bzw. an dessen Vertriebsorganisation zum Ausgleich der Vertriebstätigkeit weiter.

Sollten Sie weitere Einzelheiten zu den Vergütungen wünschen, können Sie diese Informationen gerne bei Ihrem Finanzberater nachfragen.