Mehr Werte schaffen – mit den neuen Service-Entgelt-Paketlösungen

Sehr geehrte Beraterin, sehr geehrter Berater,

damit Ihre Kunden nicht nur hinsichtlich ihrer Lebenssituation und des individuellen Risikoprofils richtig beraten sind, bieten wir Ihnen ein flexibles Service-Entgelt-Modell, das zusätzlich die Anlageaktivität Ihrer Kunden widerspiegelt: Wer viele Transaktionen tätigt, kann von einem relativ hohen Rabatt auf Ausgabeaufschläge profitieren, wer dagegen selten agiert, legt vor allem Wert auf niedrige jährliche Service-Entgelte.

Bieten Sie jedem Ihrer Kunden die passende Lösung

25% Rabatt auf den Ausgabeaufschlag

0,5% Service-Entgelt

Langfristiger Investor

Ihr Kunde verfolgt eine langfristige Strategie für seine Vermögensanlage und lässt sich durch kurz- und mittelfristige Trends an den Märkten nicht aus der Ruhe bringen – für den Anlageerfolg Ihres Kunden sind dauerhaft niedrige jährliche Service-Entgelte entscheidend.

50% Rabatt auf den Ausgabeaufschlag

1,0% Service-Entgelt

Chancenorientierter Investor

Ihr Kunde setzt nur bedingt auf Marktzyklen und reagiert eher selten auf Trends. Die Vermögensstruktur ist hauptsächlich mittel- bis langfristig angelegt, gelegentlichen opportunistischen Beimischungen ist Ihr Kunde aber nicht abgeneigt – genauso ausgewogen sollte das Leistungs- und Gebührenmodell sein.

75% Rabatt auf den Ausgabeaufschlag

1,5% Service-Entgelt

Aktiver Investor

Ihr Kunde agiert aktiv und nimmt häufiger und abhängig von kurzfristigen Markttrends Anpassungen seiner Positionen sowie strategischen Vermögensstruktur vor – vor diesem Hintergrund sind niedrige Transaktionsgebühren für Ihren Kunden wichtig.

0 % Rabatt auf den Ausgabeaufschlag

0 % Service-Entgelt

Persönliches Investorenprofil

So individuell wie Ihr Kunde: Stellen Sie das Leistungs- und Gebührenpaket ganz nach den Bedürfnissen Ihres Kunden zusammen – gestalten
Sie aktiv die optimale Lösung und bieten Sie echten Mehrwert für die Vermögensanlage.

Bei unseren neuen Service-Entgelt-Paketlösungen haben Sie außerdem die Möglichkeit, Ihren Kunden einen Rabatt auf den Ausgabeaufschlag zu gewähren und im Gegenzug die Beratungsleistung mit einem vierteljährlichen Service-Entgelt vergüten zu lassen. Darüber hinaus kann ein Verzicht auf die laufende Vermittlungsprovision zugunsten des Kundendepots gewählt werden. Kontaktieren Sie dazu bitte Ihre Vertriebspartnerzentrale. Wenn Sie Ihrem Kunden eine noch individuellere Lösung anbieten möchten, können Sie aus einer Vielzahl an Kombinationsmöglichkeiten von Service-Entgelt und Rabattierung des Ausgabeaufschlags wählen:

_ Service-Entgelt bis zu 1,5 %: Gewährung eines Rabattes auf den Ausgabeaufschlag zwischen 75 % und 100 %
_ Service-Entgelt bis zu 1,0 %: Gewährung eines Rabattes auf den Ausgabeaufschlag zwischen 50 % und 100 %
_ Service-Entgelt bis zu 0,5 %: Gewährung eines Rabattes auf den Ausgabeaufschlag zwischen 10 % und 100 %

DWS

Fragen und Antworten zum Service-Entgelt

Allgemeines

Die DWS stellt den Beratern ein flexibles Service-Entgelt-Modell zur Verfügung. Es besteht die Möglichkeit, dem Kunden Rabatte auf den Ausgabeaufschlag zu gewähren und im Gegenzug ein Service-Entgelt, das vierteljährlich ausgezahlt wird, zu vereinbaren. Darüber hinaus kann ein Verzicht auf die laufende Vermittlungsprovision zugunsten des Kundendepots gewählt werden.

Das Service-Entgelt wird in Kombination mit einem Rabatt auf den Ausgabeaufschlag angeboten.

Für welche Depots werden die Service-Entgelt-Modelle angeboten?

Das Service-Entgelt wird für Privatkundendepots mit klassischen Fondsprodukten und ETFs angeboten.

Ausnahmen bilden aktuell die Produkte aus dem Bereich der Altersvorsorge, VL, Produkte aus dem Segment DWS ZukunftsPlan System und das DWS Komfortdepot.

Ebenfalls ausgenommen von der Option Service-Entgelt sind Depots minderjähriger Kunden, Depots zugunsten Dritter sowie verpfändete Depots/Portfolien und Depots von juristischen Kunden.

Kann das Service-Entgelt nur in einem neuen oder auch in einem bestehenden Depot eingesetzt werden?

Es stehen mehrere Möglichkeiten zur Verfügung:

a) Mit der Eröffnung eines neuen Depots kann sofort eine Vereinbarung zum Service-Entgelt für ein oder mehrere Portfolien abgeschlossen werden.
b) Wird einem bereits bestehenden Depot ein neues Portfolio hinzugefügt, dann kann auch hierfür ein Service-Entgelt vereinbart werden.
c) Bei einem bereits bestehenden Portfolio kann das Service-Entgelt nur dann zur Anwendung kommen, wenn für dieses Portfolio bisher noch kein Rabatt auf den Ausgabeaufschlag vereinbart wurde.

Auf welche Fondspalette ist das Service-Entgelt anwendbar?

Nahezu alle Fonds, die bei der DWS-Fondsplattform geführt werden, können in die Service-Entgelt-Modelle einbezogen werden. Ausgenommen hiervon sind die Immobilienfonds und Fonds mit Dilution Fee (Verwässerungsausgleich) sowie Fonds, die die Rücknahme von Fondsanteilen ausgesetzt haben.

Wie funktionieren die Service-Entgelt-Modelle?

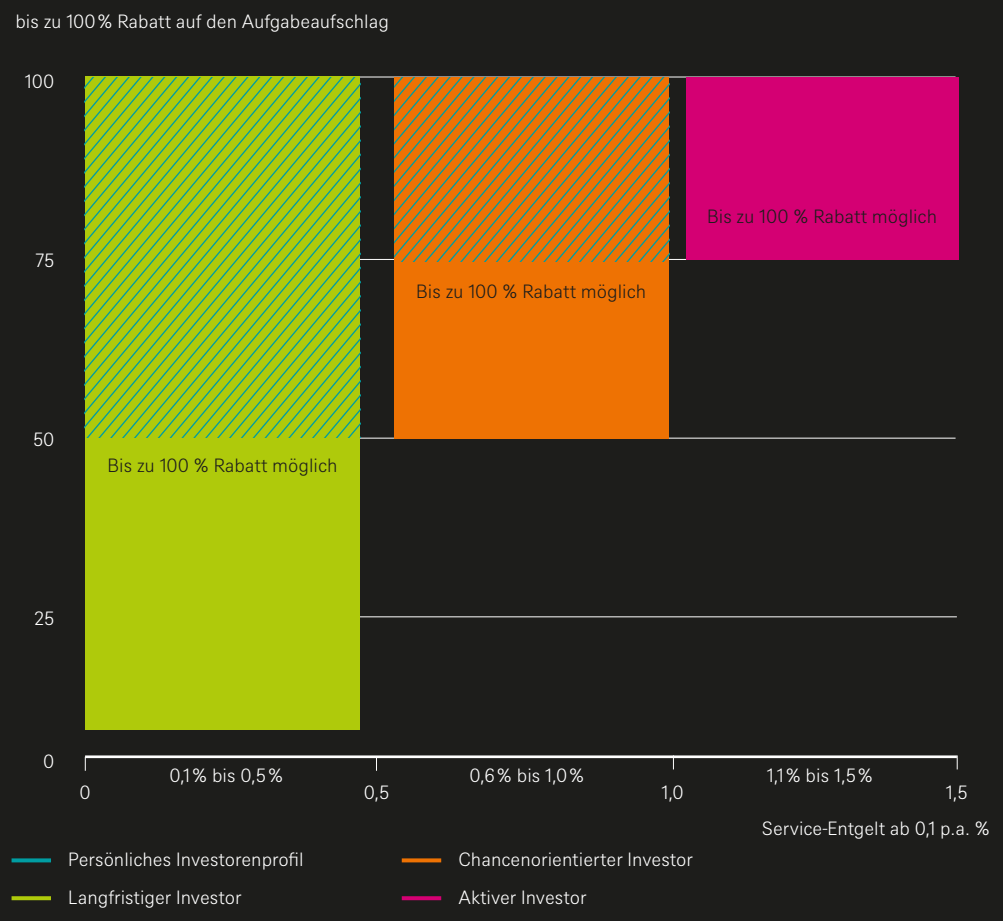
Eine Vereinbarung zur Gewährung des Service-Entgelts wird direkt zwischen dem Berater und dem Kunden geschlossen.

Das Service-Entgelt kann nur in Kombination mit einer Reduzierung des Ausgabeaufschlages (siehe Modell) in einer Höhe von 0,1 % bis 1,5 % auf den Portfoliogegenwert vergeben werden.

DWS

Welche Rabattierungsgrößen auf den Ausgabeaufschlag sind möglich?

Die folgenden Rabattstufen stehen zur Verfügung: 10 %, 20 %, 25 %, 30 %, 40 %, 50 %, 60 %, 70 %, 75 %, 80 %, 90 % und 100 % auf den jeweiligen Ausgabeaufschlag. Bitte beachten Sie die nachfolgenden Kombinationsmöglichkeiten von Service-Entgelt und Rabatt auf den Ausgabeaufschlag:



Einrichtung des Service-Entgelts

Muss ein Basisvertrag zwischen Berater und Kunden geschlossen werden?

Ja, der Berater muss mit dem Kunden einen Vertrag schließen. Hierin müssen alle wesentlichen Inhalte und Details zum Service-Entgelt geregelt sein. Mustervorlagen werden ggf. über die Vertriebspartnerzentralen zur Verfügung gestellt. Bitte beachten Sie, dass nur die nachfolgend aufgeführten Serviceformulare – über die Vertriebspartnerzentrale – an die DWS-Fondsplattform übermittelt werden.

Serviceformulare

Bitte berücksichtigen Sie, dass ein Auftrag zur Ermittlung des Service-Entgelts nur dann vorgenommen werden kann, wenn jeweils die beiden Serviceformulare

_ Kundenauftrag Dauerverkaufsauftrag zugunsten Service-Entgelt
_ Auftrag Vertriebsorganisation zur Rabattierung des Ausgabeaufschlages

zusammen eingereicht wurden. Aus diesem Grund haben wir beide Serviceformulare in einem Dokument zusammengefasst. Um Missverständnisse auszuschließen, können wir keine formlosen Aufträge annehmen.

Kundenauftrag DWS-Fondsplattform Frankfurt: https://go.dws.com/service-entgelt-fra
Kundenauftrag DWS-Fondsplattform Luxembourg: https://go.dws.com/service-entgelt-lux

Bis zu welchem Stichtag müssen die Serviceformulare bei der DWS-Fondsplattform vorliegen?

Die kompletten Aufträge müssen im ersten Monat eines Quartals – spätestens am 5. Bankarbeitstag vor dem 20. des Monats – bei der DWS-Fondsplattform vorliegen. Später eingehende Aufträge können erst im Folgemonat berücksichtigt werden, was dazu führt, dass für das laufende Quartal nur zwei Monate in die Berechnung einfließen.

DWS

Wann werden Änderungen oder Kündigungen wirksam?

Änderungen werden zum Quartalsbeginn wirksam, wenn der Auftrag rechtzeitig, d. h. im ersten Monat des Quartals – spätestens am 5. Bankarbeitstag vor dem 20. des Monats – bei der DWS-Fondsplattform vorliegt. Später eingehende Aufträge können erst ab dem Folgequartal ausgeführt werden. Bitte nutzen Sie hierzu die o. g. Serviceformulare.

Kündigungen werden jeweils zum laufenden Quartalsende wirksam. Wichtig: Widerruft ein Kunde die Zahlung eines Service-Entgelts, erlischt der vereinbarte Rabattauftrag nicht automatisch. Hierfür bedarf es eines Auftrags über die Vertriebsorganisation.

Wie erfolgt die Berechnung des Service-Entgelts?

Das Service-Entgelt wird quartalsweise ermittelt. Basis sind die drei monatlichen Stichtagsbestände zum 20. des Monats (bzw. am jeweils vorgelagerten Arbeitstag). Es wird ein Durchschnitt gebildet und mit der Höhe des individuell vereinbarten Service-Entgelts berechnet. Hier eine vereinfachte Darstellung:

Ausgangsbasis:

1 Fonds im Portfolio: Fonds X
NAV pro Fondsanteil per 20. März: 50 €
Vereinbartes Service-Entgelt: 0,7 %

Anteilsbestand am 19.01.2018 = 100 Anteile
Anteilsbestand am 20.02.2018 = 150 Anteile
Anteilsbestand am 20.03.2018 = 350 Anteile
Durchschnittsbestand = 200 Anteile

Berechnung:

Durchschnittsbestand × NAV (20.03.2018) × vereinbartes Service-Entgelt ÷ 100 ÷ 4
200 Anteile × 50 EUR x 0,7÷100÷4 = 17,50 €

Dieser Betrag wird durch einen Verkauf von Fondsanteilen dem Kundenportfolio belastet. Die Entnahme erfolgt nach folgender Systematik: wenn vorhanden aus einem Geldmarkt- oder geldmarktnahen Rentenfonds. Sollte auf diese Weise keine hinreichende Belastung möglich sein, wird der Betrag durch Veräußerung von Fondsanteilen anderer Fonds entnommen – beginnend mit der niedrigsten Investmentfondsnummer und bei Bedarf in aufsteigender Reihenfolge.

Sollte zum Zeitpunkt des Anteilverkaufs zugunsten des Service-Entgelts kein bzw. ein nicht ausreichender Bestand vorhanden sein, kann das Service-Entgelt dem Portfolio nicht bzw. nicht in voller Höhe belastet werden.

Die Auszahlung des Service-Entgelts an die Vertriebspartnerzentralen erfolgt jeweils nach dem Quartalsultimo. Dabei wird eine Verrechnung von Service- und Prozess-Entgelt je Kundenportfolio als aggregierte Überweisung per Monatsultimo separat veranlasst.

Welche Kosten fallen für den Berater an?

Die Einrichtung des Service-Entgelts im Depot ist kostenfrei. Für die Ermittlung des Service-Entgelts wird dem Berater pro Quartal ein Prozess-Entgelt in Höhe von 2,50 € berechnet. Ein Ausweis des Prozess-Entgelts ist im Kundendepot nicht ersichtlich.

DWS

Weitere Hinweise

Was ist bei einem Nachlassfall zu berücksichtigen?

Bei einem Nachlassfall und einem damit verbundenen Übertrag auf ein Depot des Erben kann eine bestehende Vereinbarung zum Service-Entgelt nicht übernommen werden. Das bedeutet, das Service-Entgelt muss neu vereinbart werden.

Muss bei einem Gemeinschaftsdepot die Vereinbarung des Service-Entgelts mit allen Depotinhabern geschlossen werden?

Bei einem Gemeinschaftsdepot reicht die Unterschrift eines Depotinhabers aus. Für den Fall, dass keine gemeinschaftliche Verfügung vereinbart wurde, ist die Unterschrift aller Depotinhaber erforderlich.

Wie erfolgt die Kundenkommunikation im Fall von Änderungen?

Alle Änderungen, die im Zusammenhang mit dem Service-Entgelt und der Erstattung der laufenden Vermittlungsprovision stehen, werden vom Berater (ggf. Vertriebspartnerzentrale) an den Kunden kommuniziert.

Unsere Bitte zum Schluss:

Um Verzögerungen bei der Auftragsbearbeitung auszuschließen, bitten wir Sie, darauf zu achten, dass alle erforderlichen Serviceformulare vollständig ausgefüllt, mit allen Unterschriften (von Kunden, Berater, Vertriebsorganisation) und Legitimationsstempel versehen und rechtzeitig an die DWS-Fondsplattform Frankfurt oder Luxemburg übermittelt werden.

Disclaimer

Diese Werbemitteilung ist nur für professionelle Kunden (MiFID-Richtlinie 2014/65/EU Anhang II) und Berater bestimmt. Keine Weitergabe an Privatkunden.

DWS, vormals Deutsche Asset Management bzw. Deutsche AM, ist der Markenname für den Geschäftsbereich Asset Management der DWS Group GmbH & Co. KGaA und ihrer Tochtergesellschaften. Die jeweils verantwortlichen rechtlichen Einheiten, die Kunden, Produkte oder Dienstleistungen der DWS anbieten, werden in den entsprechenden Verträgen, Verkaufsunterlagen oder sonstigen Produktinformationen benannt.

Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben stellen keine Anlageberatung dar.

Die vollständigen Angaben zum Fonds einschließlich der Risiken sind dem jeweiligen Verkaufsprospekt in der geltenden Fassung zu entnehmen. Dieser sowie die jeweiligen „Wesentlichen Anlegerinformationen" stellen die allein verbindlichen Verkaufsdokumente des Fonds dar. Anleger können diese Dokumente sowie Kopien der Satzung des Verwaltungsreglements und die jeweiligen zuletzt veröffentlichten Jahres- und Halbjahresberichte in deutscher Sprache bei ihrem Berater, bei der DWS Investment GmbH, Mainzer Landstraße 11–17, D 60329 Frankfurt am Main und, sofern es sich um Luxemburger Fonds handelt, bei der DWS Investment S.A., 2, Boulevard Konrad Adenauer, L-1115 Luxembourg erhalten sowie elektronisch unter www.dws.de herunterladen.

Wie im jeweiligen Verkaufsprospekt erläutert, unterliegt der Vertrieb des oben genannten Fonds in bestimmten Rechtsordnungen Beschränkungen. So darf der hierin genannte Fonds weder innerhalb der USA noch an oder für Rechnung von US-Personen oder in den USA ansässigen Personen zum Kauf angeboten oder an diese verkauft werden.

Dieses Dokument und die in ihm enthaltenen Informationen dürfen nur in solchen Staaten verbreitet oder veröffentlicht werden, in denen dies nach den jeweils anwendbaren Rechtsvorschriften zulässig ist. Der direkte oder indirekte Vertrieb dieses Dokuments in den USA sowie dessen Übermittlung an oder für Rechnung von US-Personen oder an in den USA ansässige Personen sind untersagt.

© DWS Investment GmbH 2018. Stand: 26. September 2018

DWS