

Kundenservice
Telefon 0180 3 959500*
Fax 0180 3 959505*
E-Mail: service@union-investment.de

23. Februar 2009

**BGH-Urteil zur Aufklärungspflicht aus Rückvergütungen vom 19. Dezember 2006
Az.: XI ZR 56/05**

Sehr geehrte

Ihre Volksbank Ulm-Biberach eG bat uns, Ihnen Informationen hinsichtlich der Rückvergütungen bei Ihrer *UniProfiRente* zukommen zu lassen.

Sie beziehen sich auf das oben genannte Urteil des BGH zur Offenlegung von Rückvergütungen in der Anlageberatung. In diesem Urteil stellte der BGH fest, dass eine Bank, die Fondsanteile empfiehlt, den Kunden darauf hinzuweisen hat, ob und in welcher Höhe sie Rückvergütungen aus den Ausgabeaufschlägen und Verwaltungsvergütungen von der Fondsgesellschaft erhält. Damit kann der Kunde beurteilen, ob die Anlageempfehlung nach den Kriterien anleger- und objektgerechter Beratung im Kundeninteresse erfolgt ist oder ob das Interesse der Bank im Vordergrund stand, möglichst hohe Rückvergütungen zu erhalten. Der BGH erachtet die Aufklärung über die Rückvergütung als notwendig, um dem Kunden einen möglichen Interessenskonflikt der Bank nach §31 Abs. 1 Nr. 2 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) offen zu legen.

Wir als Union Investment Service Bank AG führen keine Anlageberatung durch. Das Urteil betrifft uns daher nur indirekt.

Gern möchten wir Ihnen dennoch nachfolgend detailliertere Informationen geben.

Welche Kosten erstatten wir unseren Vertriebspartnern?

Wie in den Verkaufsprospekten der jeweiligen Fonds ausgeführt, erstatten wir unseren Vertriebspartnern die Vertriebskosten aus dem Ausgabeaufschlag und der Verwaltungsvergütung. Die Höhe der Vertriebskosten wird, abhängig vom Vertriebsweg, am Bestand des vermittelten Fondsvolumens bemessen. Dabei kann ein Großteil des Ausgabeaufschlags und der Verwaltungsvergütung an einen Vertriebspartner weitergereicht werden.

Die Höhe und Art der Provisionszahlung an unsere Vertriebspartner hängt zunächst davon ab, ob es sich bei dem vermittelten Fonds um einen Fonds mit oder ohne Ausgabeaufschlag handelt.

Generelle Vorgehensweise bei Fonds mit Ausgabeaufschlag

Vermittelt uns ein Vertriebspartner den Kauf eines solchen Fonds, erhält dieser zwischen 90 und 100 Prozent des Ausgabeaufschlags. Die Höhe der Partizipation am Ausgabeaufschlag hängt vom Vermittlerstatus ab. Sie selbst können den Abrechnungen zu Ihren Fondskäufen die Höhe des jeweils erhobenen Ausgabeaufschlags entnehmen.

Zusätzlich erhält unser Vertriebspartner eine Beteiligung an der erhobenen Verwaltungsvergütung von 25 bis 35 Prozent. Die Bemessungsgrundlage ist der gesamte Bestand der vom Vertriebspartner vermittelten Fondsanteile. Die Höhe der jeweils erhobenen Verwaltungsvergütung können Sie den Verkaufsprospekten der jeweiligen Fonds entnehmen oder gern bei uns erfragen.

Generelle Vorgehensweise bei Fonds ohne Ausgabeaufschlag

Bei Fonds ohne Ausgabeaufschlag erhält unser Vertriebspartner ausschließlich eine Beteiligung von 50 bis 60 Prozent an der Verwaltungsvergütung. Auch hier ist die Bemessungsgrundlage der gesamte Bestand der vom Vertriebspartner vermittelten Fondsanteile.

Provisionszahlungen auf Kundendepotebene

Eine noch detailliertere Offenlegung ist leider unter anderem aus nachfolgenden Gründen nicht möglich oder nur mit einem unzumutbaren Aufwand darzustellen:

- Die Vergütung hängt im Wesentlichen von der Vermittlung der insgesamt durch den Vertriebspartner vermittelten Fondsanteile ab. Sie kann daher nicht auf Einzelbestände eines Kunden heruntergebrochen werden.
- Bisweilen ändern sich die Vergütungssätze für Vertriebsleistungen bzw. der Vermittlerstatus, so dass eine genaue Ermittlung der Provisionszahlungen auf Kundendepotebene mit einem erheblichen Aufwand verbunden ist.
- Es ist uns nicht bekannt, in welchem Umfang Fondsanteile von einem Vertriebspartner an einen Kunden vermittelt wurden. Es kommt beispielsweise vor, dass ein Kunde seine Fondsanteile in unterschiedlichen Depots oder in Form von effektiven Stücken verwahrt. Wir leisten die Provisionszahlungen an unsere Vertriebspartner aber immer nur auf Grundlage der Gesamtbestände der vermittelten Fonds.
- Weiterhin besteht das Problem, dass die durch einen Vertriebspartner vermittelten Fondsanteile, die in einem Depot verwahrt werden, nicht zwingend dem Depotinhaber zuzuordnen sind. Die Fondsanteile können anderen wirtschaftlichen Berechtigten zustehen.

Seite 3 zum Schreiben vom 20. Februar 2009

Wir hoffen, dass Sie sich durch unsere Ausführungen eine Vorstellung über die Größenordnung der Provisionszahlungen machen können, die wir an unsere Vertriebspartner leisten.

Bei weiteren Fragen erreichen Sie uns montags bis freitags zwischen 07:30 und 20:00 Uhr.

Mit freundlichen Grüßen

Union Investment Service Bank AG

