

MLP reicht Retrozessionen ab sofort vollständig an Kunden weiter

- Kunden im Vermögensmanagement erhalten sämtliche Vertriebsfolgeprovisionen gutgeschrieben
- Empfohlener Fonds-Tausch im Vermögensdepot bei MLP ist ab sofort kostenfrei
- Kunden profitieren von umfassender Kostentransparenz und der Expertise der MLP-Tochter Feri

Wiesloch, 13. Februar 2012 – MLP-Kunden erhalten im Neugeschäft ab sofort sämtliche Vertriebsfolgeprovisionen gutgeschrieben, die MLP von Kapitalanlagegesellschaften für die Vermittlung ihrer Angebote zufließen. Dazu hat MLP eine neue Vergütungsstruktur im Vermögensmanagement eingeführt, in die auch Bestandskunden wechseln können. Anders als die meisten Vermittler und Banken im Markt, die Vertriebsfolgeprovisionen einbehalten und darüber hinaus weitere Gebühren erheben, wird die Vermögensberatung bei MLP mit einem jährlichen Entgelt von pauschal 1,2 Prozent zzgl. Mehrwertsteuer vergütet. Bei größeren Vermögen, die mitunter direkt über die MLP-Tochter Feri betreut werden, sinkt dieser Satz durch eine Staffelung auf bis zu 0,8 Prozent. Daneben wird bei Abschluss ein marktüblicher Ausgabeaufschlag erhoben.

Im Vermögensdepot von MLP ist darüber hinaus ein Austausch der angebotenen Fonds ab sofort kostenfrei für Kunden, wenn er auf Emp-

Kontakt

Frank Heinemann

Tel +49 (0) 6222 · 308 · 3513
Fax +49 (0) 6222 · 308 · 1131
frank.heinemann@mlp.de

MLP AG
Alte Heerstraße 40
69168 Wiesloch

www.mlp-ag.de
http://twitter.com/MLP_AG

fehlung von MLP erfolgt. Grundlage für eine solche Tauschempfehlung ist das Research des MLP-Tochterunternehmens Feri. Dabei bewerten die Experten kontinuierlich die Leistungen von Fondsmanagern, die Kunden zusammen mit ihrem Berater auswählen. „Mit der vollständigen Erstattung von Vertriebsfolgeprovisionen und der Möglichkeit zu einem kostenfreien Fonds-Tausch unterstreicht MLP seine Vorreiterrolle bei Transparenz und Kundenorientierung“, sagt Manfred Bauer, Produktvorstand beim unabhängigen Finanz- und Vermögensberater MLP. „Gleichzeitig bieten wir unseren Kunden eines der attraktivsten Preis-Leistungs-Verhältnisse im Markt.“

Seite 2 von 2
13. Februar 2012

Kern des MLP-Vermögensmanagements ist die Ausrichtung an der individuellen Risikotragfähigkeit des jeweiligen Kunden. Ausgehend von einer gemeinsam mit dem Kunden festgelegten Risikobereitschaft empfiehlt der MLP-Berater beispielsweise Vermögensverwalter-Fonds, die den individuellen Anlagevorstellungen des Kunden entsprechen. Dabei stützt er sich auf die Qualität sichernde Vorselektion durch Feri. Ergänzend stehen MLP-Kunden für ihr Liquiditätsmanagement die notwendigen Produkte wie z. B. der geldmarktnahe Fonds „ZinsPlus“ zur Verfügung. Die Vergütung für dieses Segment beträgt 0,2 Prozent zzgl. Mehrwertsteuer.