



## Pools weiter unter Volldampf

dert Vertriebspartner die Pools vielfach auch an ihre Kapazitätsgrenzen. Ohne massive Aufrüstung der EDV geht einmal gar nichts. EDV ist dabei der Schlüssel in fast allen Bereichen. So ist es inzwischen schon fast ein (teurer) Standard, dass man seinen Vertriebspartnern die tipas Fondsdatenbank zur Verfügung stellt – selbstverständlich kostenlos.

In der Abwicklung beschreiten die Gesellschaften unterschiedliche Wege, wobei das Ziel immer dasselbe ist: rasche, möglichst fehlerfreie Ergebnisse. Bei der Wiener Vermögensverwaltung AMV hat man sämtliche Aktivitäten in eine eigene EDV-Gesellschaft ausgegliedert. Andere, wie Werner Barwig von der Grazer Ariconsult, greifen auf die Bankensoftware tambas – genau wie tipas ein Produkt aus dem Hause Portfolio Analysing AG – zurück.

Auch in ihrer täglichen Arbeit werden die Vertriebspartner einiger Pools mit Verkaufs- und Beratungsprogrammen sozusagen elektronisch unterstützt. So verteilt Max.Secur sein Beraterprogramm via CD-ROM, während „Dachfondskaiser“ Epicon gerade an einer Software arbeitet, die den



Hans M. Binder, Max.Secur: neue CD-ROM für Poolkooperationspartner

gebogen, nach dessen Beantwortung er nicht nur ein sauber ausgearbeitetes Ertrags- und Risikoprofil des Anlagekonzepts, sondern auch gleich ein Antragsformular ausdrucken kann.“ Der einzige „Mangel“ an den Programmen von Max.Secur und Epicon ist die Tatsache, dass sie jeweils nur die eigenen Dachfonds beinhalten, vorwerfen kann man das den Pools aber nicht, denn wer stellt schon gern Verkaufunterstützung für Fremdprodukte zur Verfügung?

*Fortsetzung auf Seite 94*