

## „Mehr Provision“

Mit der Schweizer Vermögensverwaltung BFW steigt ein finanzstarker Partner in den Fondspool MaxSecur ein. Mit diesem Rückhalt und aggressiven Konditionen will MaxSecur-Chef Hans Michael Binder Marktanteile gewinnen.



**Wer genau ist BFW, und wie groß ist der Anteil, den BFW an der MaxSecur übernommen hat?**

BFW ist eine Schweizer Vermögensverwaltung mit über zehn Milliarden Schilling unter Management und hat unter anderem auch die Dachfonds von MaxSecur gemanagt. Daher auch der Kontakt. Letztendlich hat sich BFW mit 33 Prozent an der MaxSecur beteiligt.

**Wie hoch war der Kaufpreis?**

Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

**Was wird sich durch den neuen Partner für Ihre Makler ändern?**

Vereinfacht ausgedrückt brauchen wir für das Management der Dachfonds, die ja unser wichtigstes Produkt sind, nichts mehr zu bezahlen. Das ist Geld, das jetzt für den Vertrieb zur Verfügung steht.

**Das heißt, dass Sie in einer Zeit, in der alle gegen überhöhte Provisionszahlungen wettern, die Provisionen erhöhen wollen?**

Genau das heißt es, wobei die Änderungen vor allem die Bestandsprovision betreffen. Bislang wurde ab einem Volumen von einer Million Euro eine Bestandsprovision von 0,1 Prozent bezahlt. Jetzt bezahlen wir vom Start weg 0,2 und ab 12 Verträgen pro Jahr, die bewusst nicht an Volumenzahlen gebunden sind, eine Bestandsprovision von 0,5 Prozent.

**Spricht man mit dieser Provisionspolitik nicht eine Zielgruppe an, die eher in die Kategorie „Hard Seller“ fällt und auf Produktqualität keinen Wert legt?**

Hohe Provisionen zu bezahlen heißt nicht im Umkehrschluss, dass es sich um ein schlechtes Produkt handelt – im Gegenteil. Im Schweizer Firmensitz der BFW beschäftigt sich ein 15-köpfiges Team ausschließlich mit der Fondsanalyse, solche Research-Kapazitäten bringen in Österreich nicht viele auf. Die Ergebnisse dieser Analyse sehen Sie in den Dachfonds bzw. stehen diese unseren Vertriebspartnern in Form von Empfehlungslisten für Einzelfonds zur Verfügung.

**Wer ist die Hauptzielgruppe, die Sie ansprechen wollen?**

In erster Linie wenden wir uns an nicht konzessionierte Berater, die unsere Unterstützung bei der Auswahl der Fonds zu schätzen wissen.

**Wir danken für das Gespräch.**

Hans Michael Binder, MaxSecur: „In erster Linie wenden wir uns an nicht konzessionierte Berater, die unsere Unterstützung bei der Auswahl der Fonds zu schätzen wissen.“