

Unterschriftenjäger

Nach wie vor versuchen die Fondsvertriebspools die Zahl ihrer Vertriebspartner weiter auszubauen. Und neue locken mit mehr Provision.

Provisionsrekord

Den Vogel schießt die neu gegründete MaxSecur ab, die seit Ende April über eine Konzession verfügt und mit extrem aggressiven Konditionen in den Markt geht. Die freien Berater erhalten für die Vermittlung von Einzelfonds zwischen 85 und 90 Prozent der Ausgabeaufschläge. Wer die Konditionen der Fondsgesellschaften kennt, weiß, dass hier wenig, in manchen Fällen voraussichtlich gar nichts für den Pool übrig bleibt. Bei den Dachfonds, die MaxSecur demnächst anbieten wird – geplant ist die Zulassung von drei Dachfonds in den kom-



Bezahlt Höchstprovisionen: Christian Schäfer, MaxSecure

FONDS professionell
AUSGABE 2/2000, Juni/August

menden Wochen –, wird sogar der gesamte Ausgabeaufschlag weitergegeben. Geschäftsführer Christian Schäfer auf die Frage, ob sich so etwas noch rechnet: „Wir können aus dem Versicherungsbereich auf ein bestehendes Backoffice zur Abwicklung zugreifen. Könnten wird das nicht, wäre es auch nicht möglich, solche Konditionen zu bieten.“

Schäfer zielt klar auf große Volumen ab und setzt deshalb auf die „Einnahmequelle“ Bestandsprovision, die dann mit 0,2 Prozent für Vertriebspartner im Vergleich zu den Verkaufsprovisionen auch etwas moderater ausfällt.