

NFS Netfonds - Haftungsdach wird „Arbeitgeber“ für ehemalige Bankberater

Christian Hammer

© Netfonds AG

Digitalisierungsdruck, Regulation und Niedrigzins bestimmen derzeit den Umstrukturierungskurs bei etlichen Banken- und Sparkassen. Der fortwährende Umbruch mit teils unpopulären Entscheidungen verunsichert zugleich unzählige Bankberater wie Kunden. Infolgedessen kommt es zu einer sukzessiven ansteigenden Wechselbereitschaft aus dem Lager der Anlageberater.

Der NFS Netfonds Financial Service GmbH wird durch diese Zielgruppe offenkundig besondere Beachtung geschenkt. So wächst das Haftungsdach der Netfonds Gruppe aufgrund anhaltender Nachfrage äußerst dynamisch.

Schlagzeilen in den Medien zeigen: Die Bankenwelt steht vehement unter Druck. Bekanntermaßen zwingen anhaltender Niedrigzins, Regulation, Digitalisierungshype und zunehmender Wettbewerb das Gros der Kreditinstitute dazu, ihre Sparten und Geschäftsmodelle einer intensiven Prüfung zu unterziehen. Demzufolge werden Prozesse wie Kosten- und Risikomanagement rigoros optimiert, um Profitabilitätssteigerungen zu erzielen. Sieht man an dieser Stelle keine realistische Chance, bleibt ein zweiter Weg: So hat unlängst eine Privatbank entschieden, sich gleich komplett aus dem „Deutschlandgeschäft“ zurückzuziehen.

Auch Kunden sind vom Wandel punktuell betroffen. So verlangen mittlerweile einzelne Banken und Sparkassen von ihren vermögenden Kunden so genannte Strafzinsen. Zudem nehmen erste Institute von ihrer eigenen Kundschaft Gebühren, wenn diese am Geldautomaten Bargeld abhebt. Parallel hierzu spüren klassische Banken die FinTech-Konkurrenz im Nacken, die unter anderem über Anlage-Roboter im Internet um Kunden wirbt. Um an dieser Stelle entgegenzusteuern, investieren Banken derzeit Millionen in Digitalisierungsmaßnahmen jedweder Art. Investitionen, die an anderer Stelle wieder ausgeglichen werden müssen. Dieser weitreichende Strukturwandel geht oft mit Einsparungen und folglich mit Abbau von Filialen und Personal einher.

In Summe eine Gesamtentwicklung, die viele angestellte Bankberater missmutig stimmt. Ergebnisse der Studie "Bankberater und private Vermögensanlage 2016", für die im Auftrag von NFS Netfonds Financial Service GmbH 100 festangestellte Anlageberater bei Banken befragt wurden, macht deutlich: Über 90 Prozent der befragten Banker erwarten weitere Filialschließungen und schlussendlich eine tiefgreifende Marktbereinigung. Zudem beklagt mehr als ein Drittel der angestellten Berater die strengen vertrieblichen Vorgaben wie Umsatzzielvorgaben. In Zeiten, in denen Kunden mehr denn je die Möglichkeit einer bedarfsoorientierten, produktneutralen Finanzberatung wünschen, wie die NFS Netfonds Financial Service-Studie "Servicemonitor Finanzen" bereits im Winter 2015 bestätigen konnte.

Nicht nur Kunden, sondern auch angestellte Banker, Vermögensverwalter und Portfoliomanager suchen daher zunehmend die Unabhängigkeit bei der Anlageberatung – und profitieren schlussendlich vom Angebot der NFS Netfonds Financial Service GmbH. Mit der NFS Netfonds als Erlaubnisgeber und Haftungsträger für bankenunabhängige Finanzberatung, können Finanzprofis mit ihren Kunden auch weiterhin als Private Banker, Wealth Manager und Portfolioverwalter agieren. Die ehemaligen Banker führen ihre eigene Vermögensberatung oder ihr gewohntes Family Office und erhalten von der NFS Netfonds die benötigte Lizenz nach § 32 Kreditwesengesetz. Weiter stellt das Haftungsdach seinen Partnern ein umfassendes Produktspektrum wie professionelle technische und fachliche Dienstleistungen zur Verfügung.

So übertrifft das Haftungsdach der Hamburger Netfonds-Gruppe schon im ersten Quartal seine organischen Wachstumsziele für das Jahr 2017 mit über 30 Neupartnerunternehmen. „Wir sind wohl einer der wenigen Finanzdienstleister, die einer im Wandel befindlichen Bankenlandschaft gegenüber sehr positiv gestimmt ist. Gerade in den letzten Monaten registrieren wir eine deutliche Nachfrage vonseiten der angestellten Bankberater“, fasst Christian Hammer, Geschäftsführer von der NFS Netfonds Financial Service GmbH den spürbaren Zuspruch zusammen. Hammer weiter: „Einfach ausgedrückt: Sobald die Konzernmanager den Vertrieb in einem Kreditinstitut umstrukturieren wollen, gibt es Bankmitarbeiter, die keine Lust mehr verspüren den neuen Kurs mitzugehen. Sie suchen nach Alternativen. Die selbstständige und unabhängige Finanzberatung mit einem erfolgreichen Haftungsdach als Partner bietet hierbei eine ideale Möglichkeit zur bisherigen fremdbestimmten Arbeit als angestellter Banker.“

Eine Option, die nach Ansicht der Verantwortlichen der NFS Netfonds Financial Service GmbH speziell von gut ausgebildeten Finanzexperten immer mehr genutzt wird, um wirklich bedarfsgerecht beraten zu können. Zunehmend schließen sich dabei mehrere - ehemals angestellte - Finanzexperten mit unterschiedlichen Schwerpunkten zu einer Unternehmung zusammen, um anschließend auf das unabhängige Anlageuniversum sowie auf die vielzähligen Dienstleistungen von NFS Netfonds zurückzugreifen.

Wer sich auf dem Weg in die berufliche Unabhängigkeit mit den Alternativen zur Bank näher beschäftigen möchte, findet auf dem Informationsportal www.selbstchef.de praktische Hilfestellungen und eingehende Beratung. Ein Informationsportal für jeden Banker.

Pressekontakt:

Olaf Schürmann
Telefon: 040 / 822 267 - 355
Fax: 040 / 822 267 - 100
E-Mail: oschuermann@netfonds.de

Unternehmen

Netfonds AG
Süderstr. 30
20097 Hamburg

Internet: www.netfonds.de

Über Netfonds AG

Die Netfonds Gruppe erzielte im Jahr 2015 einen Provisionsumsatz in Höhe von ca. 78 Millionen € und ist, gemessen an über 8,1 Milliarden Assets under Administration, einer der marktführenden Dienstleister der Branche. Mit aktuell 100 fachlich sehr gut ausgebildeten Mitarbeitern und über 4.100 angebundenen Beratern garantiert das Unternehmen höchste Beratungs- und Servicequalität.

Die Kombination aus Pool und Haftungsdach mit einer eigenen Rechtsabteilung, sowie Vermögensverwaltungen machen Netfonds zu einem Lösungsspezialisten für Regulierungen der Branche. Partner profitieren zudem von modernster Software, die den Beratungsprozess stark vereinfacht, sicher gestaltet und zielgruppengenaues Kundenmarketing ermöglicht.

