

FondsKonzept AG knackt 1 Mrd. Euro-Schwelle beim Nettoabsatz

Finanzen

©

Die FondsKonzept AG startet mit einer neuen Rekordzahl zur Neugeschäftsentwicklung in das vierte Quartal 2021. So wurde am 30. September 2021 die Schwelle von einer Milliarde Euro Nettomittelaufkommen (Nettoabsatz) überschritten. In der Konzernbilanz für das Geschäftsjahr 2020 lag der testierte Nettoabsatz bei 646,0 Mio. Euro. Dieses Ergebnis wurde nach neun Monaten des Vergleichszeitraumes um 59 Prozent auf einem Stand von 1,028 Mrd. Euro übertroffen. Auch das administrierte Bestandsvolumen hat sich weiter erhöht und liegt zum 30.09.2021 bei 15 Mrd. Euro (31.12.2020: 12,8 Mrd. Euro)

Zum Anstieg haben sowohl der Rückenwind stabiler Aktienmärkte als auch eine intensive Nutzung der digitalen Infrastruktur durch die Partnerinnen und Partner beigetragen. Im Mittelpunkt steht das neue Maklerservicecenter smartMSC, das Anfang Juli gestartet ist und ein neues Zeitalter in der digitalen Administration auf Basis moderner Webstandards eingeläutet hat.

Hierzu Alexander Lehmann, Vorstand für Marketing und Vertrieb bei der FondsKonzept AG: „Wir freuen uns über das herausragende Zwischenergebnis und bedanken uns bei unseren Partnerinnen und Partnern für eine starke Leistung. Mit einer ausgefeilten digitalen Infrastruktur ist es gelungen, administrative Prozesse hocheffizient zu gestalten und die gesparte Zeit für die Kundenberatung und Ausschöpfung der Marktpotenziale einzusetzen.“

Im Zusammenhang mit anhaltend niedrigen oder negativen Zinsen für Bankeinlagen gewinnen Investmentfonds und fondsgebundene Vermögensverwaltungen weiter an Attraktivität. Die Partnerinnen und Partner nutzen diesen Vorteil in der Kundenansprache des smartMSC und den ergänzenden Bausteinen FinanceCloud, FinanceApp, FinanceScreen und Fonds-Shop. Die Online-Beratung mittels FinanceScreen ermöglicht eine flexible und ortsunabhängige Durchführung von Beratungsterminen, was sich in den Monaten der Coronazeit als Wettbewerbsvorteil manifestiert hat. Darüber hinaus zeigt sich, dass die Kunden mit in Echtzeit verfügbaren Depotinformationen gut vorbereitet in die Gespräche gehen.