

## PRESSESPIEGEL

---

05.06.2013 CASH.ONLINE  
„Netfonds-Haftungsdach meldet Wachstum“  
<https://www.cash-online.de/berater/2013/haftungsdach-nfs-wachstum/124591>

### „Netfonds-Haftungsdach meldet Wachstum“

**NFS Netfonds Financial Service (NFS), das Haftungsdach der Netfonds Gruppe, hat das Geschäftsjahr 2012 mit dem besten Ergebnis der Firmengeschichte abgeschlossen. Nach Angaben des Unternehmens ist der Umsatz um 24,2 Prozent auf 11,8 Millionen Euro gestiegen.**

Auch der Start in das Jahr 2013 sei vielversprechend verlaufen, so NFS weiter. Im ersten Quartal konnte das Haftungsdach demnach bereits nahezu den Umsatz der ersten sechs Monate des Vorjahres erreichen.

Die NFS berät und verwaltet aktuell Assets mit einem Volumen von etwa 2,1 Milliarden Euro. Zum Wachstum haben laut NFS vor allem die in den letzten zwölf Monaten neu angebundenen Partner beigetragen.

Aber auch die langjährigen Partner des Haftungsdachs haben demnach ihr Geschäftsvolumen deutlich erhöht. Aktuell sind mehr als 280 Berater und Beraterfirmen an das Haftungsdach angeschlossen. Die Entwicklung der Aktienmärkte habe sich ebenfalls positiv auf das Ergebnis des Haftungsdachs ausgewirkt.

#### **NFS profitiert von der Entwicklung der Aktienmärkte**

“Der Anlagestau vieler Privatanleger löst sich zusehends. Immer mehr Gelder werden von Tages- und Festgeldkonten in rentierliche Anlageformen wie etwa Investmentfonds allokiert“, erläutert Christian Hammer, Geschäftsführer des Haftungsdachs, die Reaktion der Anleger auf die anhaltende Niedrigzinsphase.

Nach eigenen Angaben baut NFS derzeit die Honorarberatung und die

Vermögensverwaltung deutlich aus. Auch die Servicegebührenmodelle wachsen demnach überproportional. Zudem forcieren NFS den Auf- und Ausbau des Angebots in Richtung Vermögensverwaltung und erwartet infolgedessen einen zusätzlichen Wachstumsschub.

Im weiteren Jahresverlauf stehe die technische Weiterentwicklung der eigenen Berater-Plattform auf der Agenda des Haftungsdachs. Neben dem aktuell durchgeführten Relaunch der Plattform werden demnach die Prozesse technisch weiterentwickelt und automatisiert. Ziel sei es, den Berater von bürokratischen Pflichten zu entlasten, damit seine ganze Aufmerksamkeit dem Kunden zur Verfügung steht. (jb)