

## PRESSESPIEGEL

---

04.03.2015 FINANZWELT

„Angebot trifft auf Nachfrage“

<http://finanzwelt.de/angebot-trifft-auf-nachfrage/>

### „Angebot trifft auf Nachfrage“

**„Der Bereich Vermögensverwaltung der Netfonds Gruppe blickt auf ein erfolgreiches vergangenes Geschäftsjahr zurück. Die Hamburger Vermögen, Tochterunternehmen der NFS Netfonds Financial Service GmbH, konnte im letzten Jahr die Assets unter Management um 70 Millionen Euro auf gesamt 140 Millionen Euro verdoppeln. Der Jahresstart in 2015 verspricht die Fortführung des Wachstumskurses.“**

(fw/ah) Vergleichbar mit dem Fonds-Advisory eines White-Label-Fonds, besteht für Netfonds-Partner innerhalb dieser Leistungspakete einerseits die Möglichkeit, eigene, kundenindividuelle Anlagestrategien zusammen mit der Vermögensverwaltung umzusetzen. Andererseits können Berater, durch die Nutzung der bestehenden Vermögensverwaltungsangebote aktiv über Fondsmanager-Strategien oder passiv mittels ETF-Strategien, zu standardisierten Lösungen beraten und diese vermitteln. Gemanagt durch die HHVM Hamburger Vermögen GmbH wurden Anfang 2013 die Fonds-Vermögensverwaltungsstrategien „Vermögensplan TOP Manager“ aufgelegt.

„Derzeit vermitteln etwa 60 unserer Partner in die standardisierten Strategien der Hamburger Vermögen. Grundsätzlich konstatieren wir eine erhebliche Nachfrage innerhalb unserer Vermögensverwaltungsangebote, was sich sowohl an der Entwicklung unserer Anlagestrategien als auch an der effizienten wie günstigen Vertriebsunterstützung begründet. So profitieren unsere Partner von Zeitersparnis und Enthftung, in etwa durch den Wegfall der Protokollierungspflicht gegenüber dem Kunden oder die Übernahme einer Vielzahl von notwendigen administrativen Aufgaben durch uns“, so Christian Hammer, Geschäftsführer der NFS Netfonds Financial Service GmbH.

Bestätigt wird die hohe Marktrelevanz durch die aktuellen Zahlen. Der Hamburger Finanzdienstleister verzeichnet innerhalb von zwölf Monaten eine Verdreifachung der wöchentlichen Anzahl an Vermögensverwaltungsverträgen von Neukunden. „Wir liegen mittlerweile bei durchschnittlich 30 Neukunden pro Woche. Diese Dynamik werden wir weiterhin aktiv durch bestmöglichen Zusatzservice weiterentwickeln“, ist sich Hammer sicher.“