



Mein Geld

A N L E G E R M A G A Z I N

05 | 2020

NOVEMBER | DEZEMBER

26. JAHRGANG

D 5,00 EUR | A 5,70 EUR | CH 7,70 CHF | LUX 5,90 EUR

Initiatoren-Loge

Treffen der erfolgreichsten Anbieter von Sachwertanlagen



Spezial

Fonds des Jahres 2020

Die Gewinner im Überblick

Großes Mein Geld-

Weihnachtsgewinnspiel

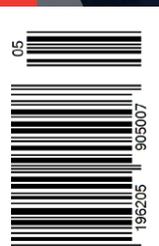
Gewinne zum Genießen und Entspannen



TITELSTORY

„Unser erfolgreicher Weg zum unabhängigen Haftungsdach Nummer eins in Deutschland.“

IM INTERVIEW: CHRISTIAN HAMMER UND PEER REICHELT,
NFS-GESCHÄFTSFÜHRER





Peer Reichelt und
Christian Hammer (v.l.)
NFS-Geschäftsführer

INTERVIEW

Das Haftungsdach Nummer eins

NFS Netfonds Financial Service feiert 15-jähriges Bestehen

Die NFS-Geschäftsführer Peer Reichelt und Christian Hammer blicken auf den erfolgreichen Weg zum unabhängigen Haftungsdach Nummer eins in Deutschland zurück und umreißen aktuelle und künftige Branchenherausforderungen

Wie kam es dazu, dass die Netfonds Gruppe im Jahr 2005 ein Haftungsdach gründete?

PEER REICHELT: Wir hatten zu dieser Zeit bereits Maklerpool und Fondsvertrieb mit einem nennenswerten Geschäftsvolumen aufgebaut. Damals schien das Risiko, dass die Gesetzgebung den Fondsvertrieb unter die Zulassung der BaFin stellen würde, relativ wahrscheinlich. Wir wollten daher mit einem eigenen Finanzdienstleistungsinstitut auf Nummer sicher gehen. Ein weiterer Grund war, dass schon damals manche unserer Kunden aus dem Bankbereich stammten und gern wieder Aktien, Anleihen und Zertifikate vermitteln wollten – mit uns als Haftungsdachanbieter. Die Gründung der NFS Netfonds Financial Service GmbH war für uns daher eine langfristige Sicherung unseres Geschäftsmodells. Unsere ersten Kunden waren bereits als 34f-Vermittler im Pool und haben dann rasch an das Haftungsdach angedockt.

CHRISTIAN HAMMER: Ich selbst war einer der allerersten Haftungsdachpartner und wurde dann nach einem halben Jahr Mitarbeiter. Mir gefiel, wie sich diese neue Lösung bei Netfonds für ehemalige Banker mit einem Fokus auf Zertifikaten entwickelte. Für diese gab es nämlich, abgesehen von der Gründung eines eigenen Vermögensverwalters, keine Alternativen. Auf dem Fondskongress damals wurde unser Stand praktisch von Interessenten überrannt. Karsten Dümmler, Peer Reichelt und Martin Steinmeyer kamen auf mich zu und wir haben dann gemeinsam überlegt, wie es weitergehen kann. Das war die Keimzelle unseres Haftungsdachs. »

Lesen Sie weiter auf Seite 8

NFS Netfonds
Financial Service

UNTERNEHMEN

Die NFS Netfonds Financial Service GmbH ist die auf Haftungsübernahmen für die Investmentberatung und Vermittlung spezialisierte Servicegesellschaft der Netfonds Gruppe. Private Banker, Vermögensverwalter und Fondsmanager profitieren von der KWG-§32-Lizenz und dem Service von Deutschlands führendem Haftungsdach. Das im Jahr 2004 gegründete Unternehmen mit Sitz in Hamburg stellt einem Netzwerk von Investment Professionals nahezu uneingeschränkten Zugang zu sämtlichen Finanzinstrumenten und Softwaretools für sichere, serviceorientierte und effiziente Investmentberatung zur Verfügung. 383 Finanzberatungsunternehmen mit insgesamt mehr als 500 Beratern sind dem NFS Haftungsdach angeschlossen.

Das Unternehmen profitiert vom aktuellen Marktumfeld der Banken. Zahlreiche Umstrukturierungen und Stellenabbau, insbesondere im Private-Banking-Bereich der deutschen Banken, sorgen für stetigen Zuwachs und ein hohes Neupartnerpotenzial.

Ebenso gutes Akquisepotenzial besteht in der Zielgruppe Vermögensverwalter. Steigende Aufwände für den Betrieb der eigenen KWG-Lizenz veranlassen zunehmend mehr Vermögensverwalter, das Haftungsdach der NFS anstelle der eigenen Lizenz zu nutzen.



www.nfs-netfonds.de

Was sind Ihre wichtigsten Meilensteine der letzten 15 Jahre?

PEER REICHEL: Im Rückblick erkennen wir, dass uns die verschiedenen Regulierungsschritte immer wieder neue Berater und neues Geschäft zugeführt haben. Im November 2007 etwa wurde über die Mifid I die Investmentberatung erlaubnispflichtig. Viele Partner, die zuvor eigene Investmentfonds über eine Master-KVG aufgelegt hatten, brauchten plötzlich eine KWG-Lizenz. Mehrere Fondsgesellschaften haben uns damals angesprochen, ob wir für ihre Kunden Fonds über das Haftungsdach gestalten könnten. Fonds Advisory wurde so ein weiteres Geschäftsmodell bei uns. Für uns war niemals die Zahl der angeschlossenen Partner maßgeblich, sondern stets die Assets under Management. Dort sind wir mittlerweile die Nummer eins im Markt.

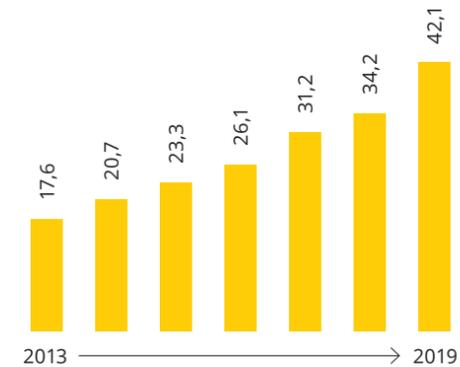
CHRISTIAN HAMMER: Wir haben unser Geschäftsmodell von Beginn an kaufmännisch stets mit einer gewissen Marge und Kontinuität betrieben. Viele Mitbewerber hingegen waren mit Discount-Konditionen eingestiegen und mussten dann recht schnell aufgeben, weil der Aufwand im Verhältnis zum Ertrag einfach nicht ausreichend war. Auch über solche Marktaustritte haben wir viel neuen Zulauf erhalten. Den Break-even haben wir schon nach drei Jahren in 2007 erreicht. Wir wollten immer der Dienstleister für die Investment Professionals sein und kein „Haftungsdach light“, das alle Vermittler aufammelt, die keinen 34f erhalten. Unsere Zielgruppe waren und sind stets mehrheitlich Bankberater oder ehemalige Bankberater, die in der Lage sind, eine zweistellige Millionensumme an Assets aus der Bank mitzunehmen und die ein Umfeld aus dem Wertpapier-Dienstleistungsgeschäft erwarten. Unser Fokus hat sich in der Branche herumgesprochen und sorgt dafür, dass wir über Empfehlungen regelmäßig neue Anbindungen verzeichnen.

Christian Hammer und Peer Reichelt (v.l.), NFS-Geschäftsführer



NFS-UMSATZZAHLEN

Angaben in Millionen Euro



Firmensitz am Heidenkampsweg 73 im Hamburger Stadtteil Hammerbrook

Welche Schritte erfolgen bei einer solchen Neuanbindung an die NFS Netfonds Financial Service? Welche Voraussetzungen muss ein anbindungswilliger Vermittler mitbringen?

CHRISTIAN HAMMER: Wir legen sehr viel Wert auf die Prüfung neuer Interessenten. Neben den vom Gesetzgeber geforderten Vorgaben wie Sachkunde und Zuverlässigkeit checken wir auch Lebenslauf und Qualifikationsnachweise. Schließlich haften wir für das Geschäft unserer Partner. Wir haben über die Jahre hinweg auch viele Bewerber abgelehnt. Wir nehmen keine Vermittler auf, die rein provisionsorientiert sind und dabei nicht den Kunden im Vordergrund sehen. Der Kunde muss den Mehrwert als erster spüren und Geld verdienen, damit dann auch der Berater Geld verdienen kann. Das haben einige Mitbewerber in der Vergangenheit anders gesehen. Insofern ist diese Selektion sehr wichtig. Wir haben heute knapp 400 Firmen mit zusammen mehr als 500 Beratern im Haftungsdach.

Was passiert bei Haftungsfällen? Wie häufig kommen derartige Vorfälle vor?

CHRISTIAN HAMMER: Das kommt darauf an. Zuerst gibt es eine Kundenbeschwerde. Wenn wir uns mit den Banken vergleichen, ist jedoch die Zahl der Beschwerden auch aufgrund unserer qualitativ hochwertigen Beraterstruktur minimal. Wir begleiten den Berater natürlich in so einem Fall. Ein solcher Konflikt muss nicht immer negativ sein. Wir hatten zum Beispiel einen Fall, wo ein unzufriedener Kunde einen Berater verklagen wollte. Weil wir aber eine gute Einigung gefunden haben, ist er Kunde geblieben. Natürlich kommt es auch einmal vor, dass ein Investmentkonzept nicht aufgeht, dann kann es auch mal zu einer Klage kommen. Das spielt aber eine verschwindend kleine Rolle.

„Wir haben heute knapp 400 Firmen mit zusammen mehr als 500 Beratern im Haftungsdach.“



VITA

Christian Hammer
Geschäftsführer der
NFS Netfonds Financial
Service GmbH

Nach einer 10-jährigen Sparkassenlaufbahn in leitender Funktion im Bereich des Privat- und Firmenkundengeschäftes hat Christian Hammer 2005 seinen Weg zur NFS Netfonds gefunden. Als dipl. Bankbetriebswirt und Financial Planner (HfB) suchte er die dynamische und innovative Herausforderung in der Bankenlandschaft und fand bei der NFS Netfonds sein Zuhause.

Seine langjährigen Kapitalmarkterfahrungen konnte er auch als Autor der Publikation „Grundlagenwissen für Investmentfonds, Wertpapiere und Alternative Investmentvermögen“ an den Markt weitergeben.

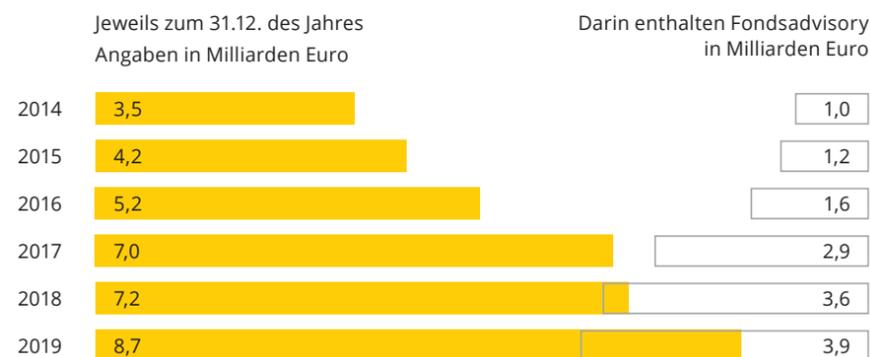
PEER REICHEL: Wir haben für jeden Partner eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung abgeschlossen und, um uns und die gesamte Versichertengemeinschaft als Unternehmen abzusichern, zudem eine Vertrauensschaden-Versicherung. Wir gehen hier maximal auf Nummer sicher. Natürlich kann man nie ausschließen, dass sich nicht irgendwann jemand an Kundengeldern vergreift. Das Prinzip eines Betrugs ist ja, dass dieser nicht auf der Stirn eines Betrügers steht. Eine Kombination aus sorgfältiger Auswahl der Haftungsdachpartner in Kombination mit einem strikten Risk-Management ist hier die Grundlage für den langfristigen Unternehmenserfolg.

Wie haben sich die Produktkonzepte im Haftungsdach in den 15 Jahren gewandelt? Welche Rolle spielen Beteiligungen heute noch?

PEER REICHEL: Beteiligungen wurden erst in 2012 Finanzinstrumente, seitdem sind sie Teil des Haftungsdaches. Aus dem Bereich der Schiffsbeteiligungen hatten wir daher im Prinzip keine Altlasten im Haftungsdach. Da sind wir gut vorbeigesegelt. Wir konnten Beteiligungen aus der Erfahrung des Pools heraus in 2012 zudem hervorragend positionieren, weil wir über sehr gute Kontakte zu den Qualitätsanbietern verfügten und über die Stellschrauben und versteckte Kosten genau Bescheid wussten.

CHRISTIAN HAMMER: Wir haben alle Produkte im Haftungsdach stets stark analysiert, damit der Kunde nicht übervorteilt wird. Langfristig zufriedene Kunden zu haben, ist sehr wichtig. Das Produktportfolio im Beteiligungsbereich wurde jedoch zuletzt immer kleiner. Wir schätzen Sachwerte-Beteiligungen als Beimischung grundsätzlich. Aber insgesamt spielen sie im Haftungsdach nur mehr eine untergeordnete Rolle. Die wichtigste Produktklasse mit etwa 85 Prozent der Assets unserer Partner im Haftungsdach sind klassische Publikumsfonds. Über fünf Milliarden Euro an Assets sind reine Investmentfonds, daneben sind Anleihen, Zertifikate und Aktien weitere Beimischungen, dazu Cash-Konten. Bei den Aktien sind die klassischen Blue Chips wie Amazon oder Apple und die klassischen DAX-Werte sehr stark vertreten.

ASSETS UNDER MANAGEMENT



„Eine Kombination aus sorgfältiger Auswahl der Haftungsdachpartner in Kombination mit einem strikten Risk-Management ist hier die Grundlage für den langfristigen Unternehmenserfolg.“



VITA

Peer Reichelt
Geschäftsführer der
NFS Netfonds Financial
Service GmbH

Nach dem Studium des Wirtschaftsingenieurwesens erwarb Peer Reichelt mehrjährige Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Privatbanken, unabhängigen Vermögensverwaltern und Finanzplanern, insbesondere im Bereich der Strukturierung und der ganzheitlichen Finanzplanung von Anlageportfolios für vermögende Privatkunden.

Aus Leidenschaft zur Branche, mit dem Anspruch einer hochwertigen Finanzberatung, gründete er im Jahr 2004, gemeinsam mit Klaus Schwantge, Karsten Dümmler und Martin Steinmeyer, die NFS Netfonds Financial Service GmbH. Peer Reichelt gehört damit zu den Pionieren der Haftungsdachbetreiber.

Die Netfonds Gruppe lanciert nun eigene Produkte, was bedeutet dies für das Haftungsdach?

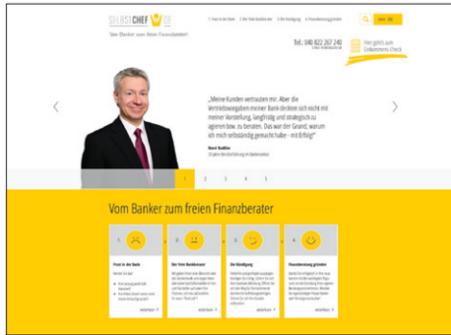
CHRISTIAN HAMMER: Ich sehe uns eher als Plattform und Regulatorik-Anbieter, der sich darum kümmert, dass der Berater kein Backoffice, keinen Anwalt, keine Compliance und keine IT-Sicherheit braucht. Um all diese Themen kümmern wir uns. Uns geht es mehrheitlich darum, dass wir bestimmte Produkt-Bundles konstruieren. Wir haben etwa seit einigen Jahren eine Schwestergesellschaft als Vermögensverwaltungs-Dienstleister, die NFS Hamburger Vermögen. Das ist letztendlich auch ein Produktkonzept, nämlich dass der Berater mit dem Kunden keine klassische Anlageberatung mehr durchführt, sondern ihn als Kundendepot in die Vermögensverwaltung einbringt. So können wir eine höherwertige Dienstleistung erbringen und erleichtern dem Berater die Arbeit.

PEER REICHEL: Eine andere Variante ist, dass wir mit Investmentfondsgesellschaften gemeinsame Fonds auflegen. Wir initiieren etwa den Fondsmantel gemeinsam und ein namhafter externer Asset Manager oder Vermögensverwalter übernimmt das Fondsmanagement. Wir können die Konstruktion eines Produktes so gestalten, dass wir Einfluss auf die Wertschöpfung haben. So bleibt für den Endanleger, den Berater und für uns etwas mehr übrig als bei einem herkömmlichen Investmentfonds. Das Prinzip: Wenn wir den Einkauf von Produkten mit unseren Beratern gemeinsam in bestimmte Bahnen lenken können, profitieren wir alle von wesentlich besseren Einkaufskonditionen. Das ist praktisch nichts anderes als Pooling.

Ist es angesichts der steigenden Regulierungsanforderungen noch wirtschaftlich für ein Haftungsdach, ein besonders breites Produktportfolio anzubieten?

CHRISTIAN HAMMER: Schon die Produktinformationsblätter (PIB) und der Kostenausweis, die beide bereits vor Mifid II eingeführt wurden, haben unsere IT-Ressourcen angesichts unseres breiten Spektrums von Tausenden Produkten extrem belastet. Für alle Finanzinstrumente, die wir anbieten, können unsere Kunden tagesaktuell das richtige PIB und den richtigen Kostenausweis aus der Software heraus generieren. Das sicherzustellen, ist ein Kraftakt. Anders als die Banken, die ihre Produktportfolios stark reduziert haben, haben wir immer versucht, unsere Produkt-Prüfprozesse so zu schärfen und zu automatisieren, dass wir stets ein breites Produktportfolio vorhalten können. Unser Motto lautet: Wir leben Beratung. Und Beratung kann man nur sicherstellen, wenn man ausreichend Produkte zur Auswahl hat. »

Anzeige
Bilder: Carolin Thiersch



SelbstChef.de – Informationsplattform für Private Banker, die eine berufliche Alternative zur Festanstellung in der Bank suchen

Woher bekommen Sie neue Anbindungen? Mit der Initiative SelbstChef.de zielen Sie vor allem auf ehemalige Banker ab, denen Sie Hilfe beim Schritt zur Selbstständigkeit anbieten. Wie erfolgreich ist dieser Recruiting-Ansatz?

CHRISTIAN HAMMER: Wir erhalten zu 95 Prozent Anfragen von Personen aus dem Bankenbereich, die sich selbstständig machen möchten. Teils sind wir auch die zweite Station, die Berater kommen dann über ein anderes Haftungsdach zu uns, weil sie dort einen bestimmten Service nicht bekommen haben. Auch Vermögensverwalter, die ihre Lizenz zurückgeben, weil ihnen Verwaltung und Aufsichtsrecht zu komplex geworden sind, kommen zu uns. Im Fondsmanagerbereich gibt es vielfältigere Zugangswege, je nach Branchenausrichtung des Fonds sind hier zum Beispiel auch Mathematiker oder Physiker dabei.

Mittlerweile ist NFS das Haftungsdach Nummer eins für bankenunabhängige Berater. Die Konsolidierung hat stattgefunden. Wie wird sich der Markt für Haftungsäcker Ihrer Ansicht nach weiterentwickeln?

CHRISTIAN HAMMER: Ich persönlich glaube, dass aufgrund der Komplexität des Aufsichtsrechtes so viel Technik und Datenbanken notwendig sind, dass nur wenige Anbieter ein Haftungsdach langfristig wirklich nachhaltig und professionell betreiben wollen und können. Die Konsolidierung wird sich daher weiter fortsetzen. Das Modell Haftungsdach hat sich in der Branche über 15 Jahre etabliert, es wird immer mehr als Alternative zum normalen Bankenmarkt und der eigenen Lizenz gesehen, als eine intelligente Lösung für die Zukunft, über die man sehr effizient Kunden betreuen kann.

↓ Jahresauftaktveranstaltung 2020



Anzeige Bilder: Carolin Thiersch



↑ Peer Reichelt und Christian Hammer (v.l.) NFS-Geschäftsführer

„Wir möchten, dass jeder Banker unseren Namen kennt, falls er mal mit der Idee spielt, sich selbstständig zu machen und wir automatisch die erste Anlaufadresse sind.“

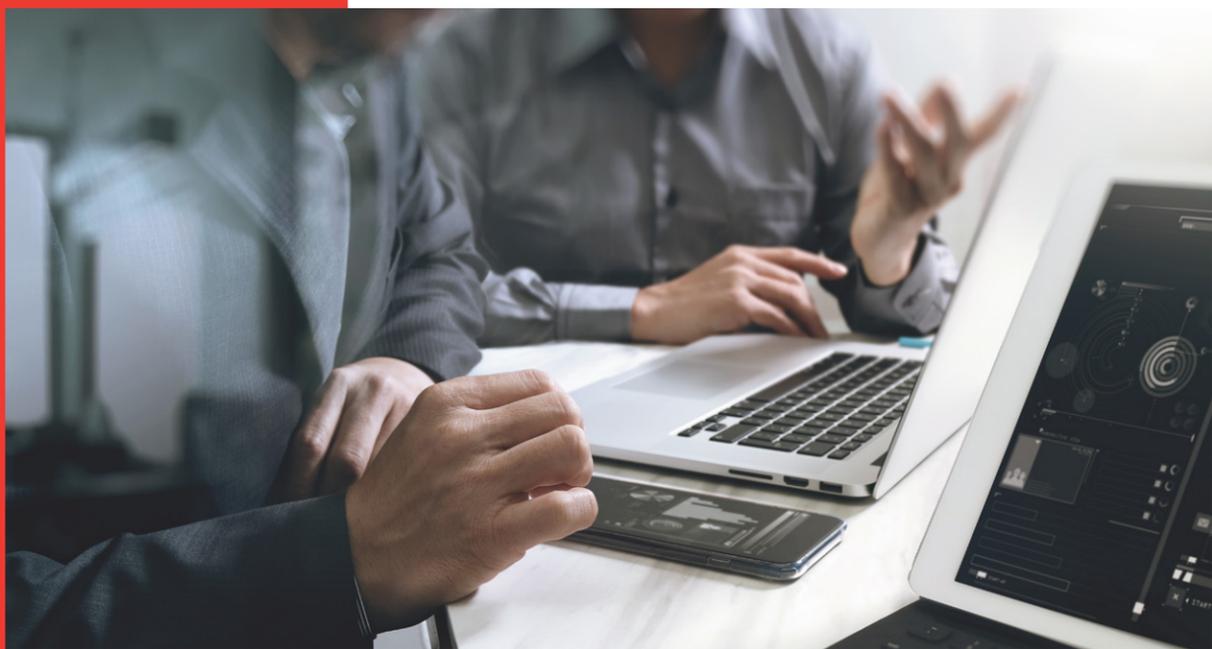
PEER REICHELT: Wir operieren im Grunde genommen mit der NFS Netfonds Financial Service und auch der Vermögensverwaltung der Netfonds Gruppe im Markt für Private Banking in Deutschland. Dort kann es durchaus mehr als zwei, aber weniger als zehn erfolgreiche Player geben. Wir sehen uns da gut positioniert. Wenn man nach England schaut, gibt es dort in diesem Segment drei börsennotierte große Player. Die sind teils sechs bis acht Milliarden Pfund wert, das sind ganz andere Dimensionen als wir hierzulande haben. Dort ist der Markt schon deutlich konsolidierter als bei uns.

Welche Zukunftsvision haben Sie mit der NFS Netfonds Financial Service? Welche Ziele bestehen für 2025?

CHRISTIAN HAMMER: Wir wollen die Plattform für Private Banker, Wealth Manager und Family Offices sein. Wir möchten, dass jeder Banker unseren Namen kennt, falls er mal mit der Idee spielt, sich selbstständig zu machen und wir automatisch die erste Anlaufadresse sind. Das war in den ersten zehn Jahren unserer Historie nicht der Fall, aber nun werden wir als Marktführer der Haftungsäcker sehr viel deutlicher wahrgenommen.

PEER REICHELT: Wir führen in den nächsten Monaten für unsere Partner die neue Finfire-Plattform für den Beratungsprozess als zentrales CRM-System ein. Unser Ziel dabei ist es, dem Berater über die Software mit Automatismen so viel Arbeit wie möglich abzunehmen. Das wird ein Quantensprung sein und uns IT-technisch nochmals deutlich voranbringen. Wir waren zu Beginn ein Haftungsdach mit etwas IT, nun sind wir eine digitale Plattform mit Schwerpunkt Finanzdienstleistungen als hybrides Modell. Wir machen zwar auch weiterhin kein B2C-Geschäft, aber letztendlich bieten wir die gleichen digitalen Tools für den Berater wie den Endkunden an, genau wie ein Fintech. Wir präferieren daher qualitativ hochwertige und digital affine Berater im Haftungsdach, die den Nutzen der Plattform voll ausschöpfen können.

Vielen Dank für das Gespräch.



INTERVIEW

„Die Kombination aus Berater und digitaler Finanzplattform wird in Zukunft unschlagbar.“

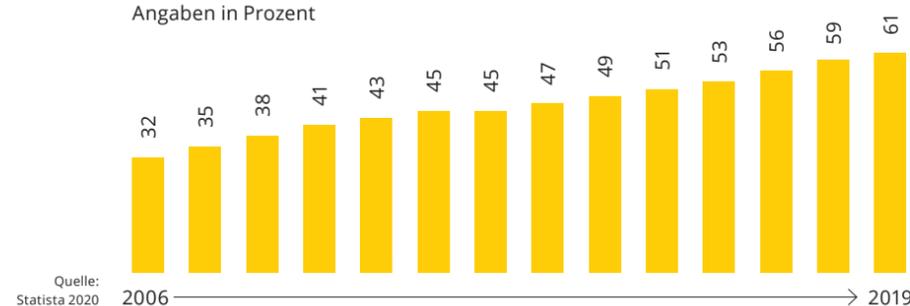
Egal ob Digitalisierung, zunehmende Regulatorik oder dauerhafter Niedrigzins: Die Beraterwelt ist im Wandel. Netfonds-Geschäftsführer Christian Hammer über den Berater der Zukunft, die langfristige Rolle Künstlicher Intelligenz (KI) und die Ideenlosigkeit von Banken.

Herr Hammer, wie hat sich die Beratung zuletzt verändert und wie behaupte ich mich künftig als Berater?

CHRISTIAN HAMMER: Die vergangenen Jahre waren vor allem von der Online-Welle geprägt und die Digitalisierung wird für Berater auch in Zukunft noch viel verändern. Kunden und Berater schätzen die klassische Beratung mit Füller und Feder teils weiterhin, das ist aber bald ohne weiteres nicht mehr möglich. Grund ist vor allem die anziehende Regulatorik. Die damit verbundene Menge an Informationen, die in Beratungsgesprächen benötigt wird, ist ohne Technik kaum noch handelbar. Besonders wenn der Berater, aber auch der Kunde ohne erhebliche Hindernisse Zugang zum gesamten Kapitalmarkt haben will. Egal ob Zielmarktdaten der Produkte, Kostendaten, immer aktuelle Anlegerinformationen oder Kundenerfahrungen mit Risikoszenarien – all das auf Papier zu erfassen, ist heutzutage unmöglich, wenn man sich nicht als Produktverkäufer etablieren will. Und der Produktverkäufer ist nicht flexibel genug, um auf den heutigen Markt

ANTEIL DER BEVÖLKERUNG IN DEUTSCHLAND, DIE DAS INTERNET FÜR ONLINE-BANKING NUTZEN

Angaben in Prozent



Quelle: Statista 2020



Anteil der Internetnutzer in Deutschland

Quelle: Statista 2020

zu reagieren. Wir merken, dass heute Wissen und Erfahrung mehr denn je gefragt sind. Ein langjähriger Berater mit guter Ausbildung ist also langfristig bestens aufgestellt und gut für eine erfolgreiche Zukunft gerüstet.

Was macht die Konkurrenz?

CHRISTIAN HAMMER: Banken hängen wegen der fehlenden Zinsmarge in komplizierten IT-Strategien und stetigen Änderungsprozessen fest und versuchen, ihr Ruder gegen den harten Kostenstrom zu setzen, leider meist mit sehr wenig Erfolg. Aus diesem Bereich spüren wir selten Dynamik mit guten Ideen. Anders der Fintech-Markt, hier sind durchaus spannende Geschäftsmodelle unterwegs. Ihnen fehlt aber meist der lange Atem, um das Geschäftsmodell weiterzuentwickeln. Oft führen die noch fehlenden Kunden das Modell vorher in die Insolvenz. Aber starke Ideen können extrem schnell wachsen. Letztlich ist das Thema Vermögen oftmals immer noch ein sehr persönliches. Aus diesem Grund bleiben der Mensch und auch der Berater ein wichtiger Bestandteil. Ein jeder muss sich die Frage stellen: Stelle ich mein Geschäftsmodell hybrid oder rein online auf?

Sind die Kunden denn schon digital oder muss man sie erst abholen?

CHRISTIAN HAMMER: Die meisten muss man nicht abholen, sie sind längst da (*lacht*). Es ist doch so: Lange wurde der Kunde auch zum Geldabheben in der Bank begrüßt und rundum versorgt. Nach den Geldautomaten kam dann immer mehr Online Payment. Damit sind gerade die erfolgreichen Kunden immer seltener in ihrer Filiale anzutreffen, da sie alles auch bequem von zu Hause aus machen können. Immerhin erledigen aktuell schon zwei Drittel der Deutschen ihre Bankgeschäfte mobil, da ist der Weg, auch das restliche Geschäft zu digitalisieren, für die Banken nicht weit. Auch manche Fintechs darf man nicht unterschätzen. Neobanken drängen in den deutschen Markt und erhöhen im Brokerage den Kostendruck auf die klassischen Banken. Auch bei den Depotkostenmodellen werden die B2C-Konditionen weiter fallen. Zugleich kommen aus dem Ausland größere Player, die sich an Banken oder Fintechs beteiligen und diesen Markt weiter ausbauen. Weil die meisten Kunden aber schon heute digital unterwegs sind, muss man sie gegen diese anderen Player abschirmen und der Berater sein eigenes Online-Angebot kreieren. »



„Aktuell erledigen schon zwei Drittel der Deutschen ihre Bankgeschäfte mobil.“

Christian Hammer
Netfonds-Geschäftsführer

Anzeige Bilder: Carolin Thiersch, www.shutterstock.com / everything possible

Wie soll man sich auf die Konkurrenz vorbereiten?

CHRISTIAN HAMMER: Die Zukunft sehen wir klar im digitalen Berater. Also der wohl geschulte, spezialisierte Investmentberater, dessen Fokus klar auf dem Kunden, der Wissensvermittlung und Betreuung liegt. Unsere technischen Tools unterstützen ihn dabei, seinen Kunden optimal zu betreuen. Mit eigenen Kunden-Apps wird der Kunde in einen Wohlfühlbereich gehoben, in dem auch er endlich die technischen Tools hat, die er vorher nur aus Erzählungen seiner Freunde kannte. Zusätzlich kann er jederzeit mit seinem Berater des Vertrauens online oder auch klassisch kommunizieren. Hinzu kommt eine große Auswahl an Dienstleistungen und Produkten, die den Berater noch stärker von der Fintech-Welt abgrenzen. Denn die ist meist nur auf ein Thema fokussiert und damit schnell und zielgerichtet, aber ohne den Kunden im Ganzen abzuholen.

Diese Kombination aus Berater und guter Finanzplattform wird in Zukunft unschlagbar werden. Die vollintegrierte KI-Beratung ohne einen Menschen aus Fleisch und Blut liegt auf jeden Fall noch weit in der Zukunft. Ob dann solche Systeme es schaffen, den Menschen gänzlich zu ersetzen, muss sich zeigen. Wir gehen davon aus, dass die Zukunft dem bankenunabhängigen Berater gehört, der im persönlichen Gespräch mit Füller und Papier arbeiten kann, aber auf Knopfdruck alle gewünschten Arbeitsprozesse online erledigt und dabei dem Kunden moderne Lösungen sowie breiten Zugang zum Kapitalmarkt ermöglicht.

Vielen Dank für das Gespräch.

34 %
2015 (n=587)

36 %
2016 (n=572)

44 %
2018 (n=627)

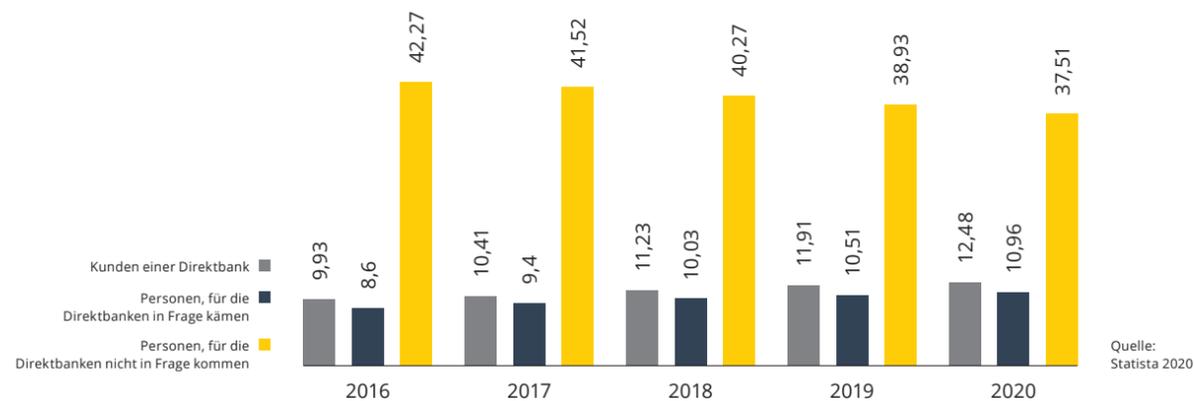
52 %
2019 (n=702)

Nutzung Online-Banking über das Smartphone

Quelle: Statista 2020

BEVÖLKERUNG IN DEUTSCHLAND NACH EINSTELLUNG ZU BZW. KUNDSCHAFT BEI DIREKTBANKEN

Personen in Millionen



GESCHÄFTSMODELL NFS NETFONDS

Auf welches Pferd würden Sie setzen?

Der unabhängige Berater ist über die letzten 15 Jahre erfolgreicher

Die NFS Netfonds versteht sich seit ihrer Gründung als Plattform und Servicedienstleister für Berater, Vermögensverwalter und Fondsmanager. Oberstes Ziel ist eine qualitativ hochwertige Abwicklung. Dafür geben in der Netfonds Gruppe insgesamt mittlerweile 250 Mitarbeiter am Standort in Hamburg jeden Tag ihr Bestes, darunter 50 Mitarbeiter der NFS, die sich mit Leidenschaft um das Thema „Haftungsdach“ kümmern. Zuletzt hat das Unternehmen eine ganze Reihe neuer, meist junger Mitarbeiter an Bord geholt, um die ständige Weiterentwicklung der Konzepte mit frischem Blick zu unterstützen. Nicht zuletzt die wachsende Zahl kompetenter Ansprechpartner im Haus sorgt dafür, dass es den Beratern an nichts fehlt. So ist die NFS langfristig gut aufgestellt.

Das Haftungsdach ist seit mittlerweile 15 Jahren strategisches Geschäftsmodell. Diese Strategie wird weiterverfolgt und die Plattform ausgebaut. Zielgruppen sind Investment Professionals, die ihre Kunden in der Geldanlage umfassend über Jahre bis Jahrzehnte betreuen wollen.

Ob als Anlageberater, Finanzportfolioverwalter oder Fondsmanager oder auch als Privatkunde, professioneller Kunde oder geeignete Gegenpartei – NFS ist in allen Bereichen die erste Adresse in Hamburg. »



250
MITARBEITER

Netfonds Gruppe

50
MITARBEITER

gehören davon zur

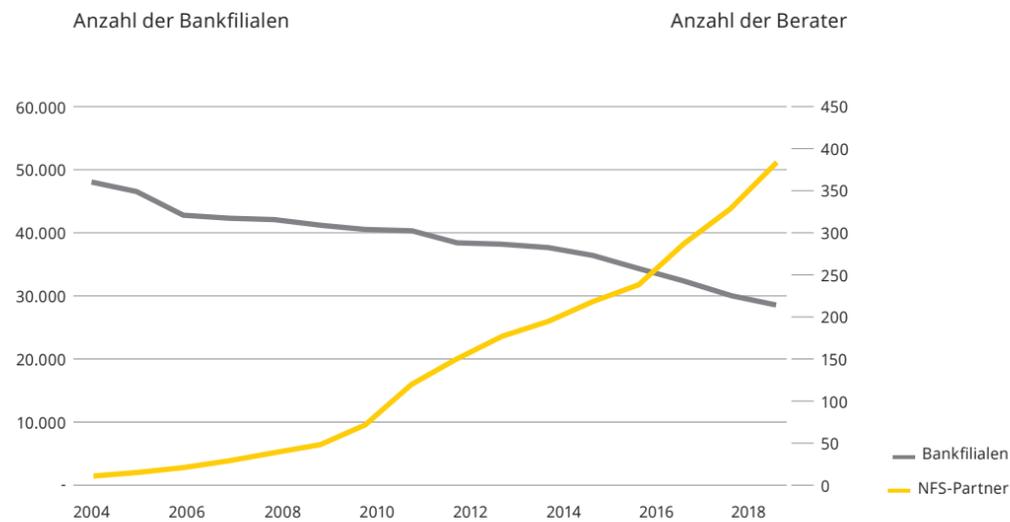
NFS Netfonds
Financial Service

„Das Haftungsdach ist seit mittlerweile 15 Jahren strategisches Geschäftsmodell. Diese Strategie wird weiterverfolgt und die Plattform ausgebaut.“



Anzeige Bild: www.shutterstock.com / ASDF_MEDIA

BANKFILIALEN IM VERGLEICH ZUR ANZAHL DER BERATER



Der Kurvenverlauf spricht eine deutliche Sprache: **Während die Zahl der Bankfilialen weiter abnimmt, steigt die Zahl der Berater zunehmend steiler an.**



**GESCHÄFTSMODELL
PRIVATE BANKER**

Im Fokus stehen hier fertige Berater, die mit ihrem Kundenstamm Freiheit in der Beratung suchen, NFS unterstützt sie beim Aufbau des eigenen Unternehmens und ihrer individuellen Marke sowie im Tagesgeschäft. Für Berater, die nicht selbst Unternehmer werden, aber trotzdem raus aus der Bank wollen, empfehlen sich große Beraterfirmen, die immer qualifizierte Mitarbeiter suchen. NFS kümmert sich um Weiterbildung, Compliance, Abwicklung, IT, Legal u.v.m.

**GESCHÄFTSMODELL
„VERMÖGENSVERWALTUNG“**

Das Geschäftsmodell „Vermögensverwaltung“ bietet sich ab einer gewissen Kundenzahl oder -größe an. Berater können damit ihre eigene Modell-Strategie auflegen und dazu beraten. Gottfried Urban von Urban & Kollegen nutzt diesen Service der NFS Hamburger Vermögen für seine Strategien „Globale Marktführer“ und „Globale Themen“. Darüber hinaus nimmt er den Service „Drittvertrieb“ in Anspruch, das heißt, er bietet seine Strategien neben seinen eigenen Kunden auch Drittkunden von Tippgebern an. B2B-Vermögensverwaltung ist ein aktuell sehr spannender und dynamisch wachsender Geschäftszweig, in dem die NFS Hamburger Vermögen Anfang 2020 die Marke von einer Milliarde Euro an verwaltetem Volumen überschritten hat.

**GESCHÄFTSMODELL
FONDS-ADVISORY**

Soll es für Kunden noch einfacher werden, ein Produkt in jedes Depot zu kaufen, so bietet NFS die Fondsaufgabe an. Die Berater werden umfassend in der Auflage ihres eigenen Fonds beraten und bekommen im Outsourcing-Mandat auch Fondsberater oder Fondsmanager zur Verfügung gestellt. Mittlerweile sind das mehr als 60 Fonds mit einem verwaltetem Volumen von über vier Milliarden Euro. Im vergangenen Jahr hat NFS das Fondsmanager-Team weiter ausgebaut, so dass die Fondsadvisoren noch besser kompetent unterstützt werden können.

Fondsaufgabe von
60 Fonds
Volumen (in Euro) von
4 Mrd.

Anzeige Bilder: www.shutterstock.com / fizkes, everything possible



^ Das Team von **Urban & Kollegen Vermögensmanagement**

Urban & Kollegen Vermögensmanagement

Nach überaus erfolgreichen zwei Jahrzehnten ergriff Gottfried Urban die Chance, einen von ihm geliebten und bereits verantwortlichen Teilbereich der Bayrischen Vermögen AG zu übernehmen. Im Rahmen einer generellen Neuordnung der Privatkundenbetreuung und weiteren Fokussierung auf das institutionelle Geschäft, übernahm der Diplom-Bankbetriebswirt und das Gründungsmitglied der BV das Team in Altötting, welches aus sieben Mitarbeitern besteht. Nun werden die Kunden in seiner Heimatregion von der „Urban & Kollegen Vermögensmanagement“ vollumfänglich betreut.

Im Rahmen des Management-Buy-outs wurden nicht nur rund 1.000 Kunden in die neue Firma eingebracht, sondern gleich der gesamte Standort inklusive Büro und eingearbeiteten Arbeitsweisen. „Mitte 2019 änderten sich für unsere Kunden im ersten Moment nur das Logo und der Name, doch hinter den Kulissen hat sich in den folgenden Monaten unter eigener und neuer Flagge vieles getan“, so Urban.

Die neue Firma bezieht die benötigte Lizenz für die Anlageberatung und Vermittlung von der NFS Netfonds. „Wir hatten das Glück, dass unsere bestehenden Prozesse sich sehr mit denen des neuen Haftungs-dachs deckten. Nach einer kurzen Eingewöhnungsphase konnten wir die Kunden von einem System mühelos in die neue Welt überführen. Da wir nicht erst die gesamten regulatorischen Prozesse erarbeiten mussten und Unterstützung in dem Transformationsprozess erhalten haben, konnten wir quasi die Kunden auf der einen Seite abziehen und nahtlos in der Urban & Kollegen Vermögensmanagement weiter betreuen“, berichtet Urban.

^ **Gottfried Urban**
Geschäftsführer



wöhnungsphase konnten wir die Kunden von einem System mühelos in die neue Welt überführen. Da wir nicht erst die gesamten regulatorischen Prozesse erarbeiten mussten und Unterstützung in dem Transformationsprozess erhalten haben, konnten wir quasi die Kunden auf der einen Seite abziehen und nahtlos in der Urban & Kollegen Vermögensmanagement weiter betreuen“, berichtet Urban.

Mit einer Auslagerung der Lizenzthemen für eine effiziente Wertpapierdienstleistung über die NFS Netfonds beschäftigte ich mich seit geraumer Zeit. Ich freue mich nach Jahren mit eigenen Lizenzaufwendungen, dass sich nun ein Dienstleister um die aufsichtsrechtlichen Prozesse der eigenen Unternehmung kümmert. Der gesamte Bereich der Regulatorik bedarf von Jahr zu Jahr mehr Aufmerksamkeit und besonders Fachpersonal. Einhergehend ist es unablässig, dass Compliance- und vorgaberechtliche Prozesse mit geeigneter Software unterstützt und überwacht werden. Wäre es so einfach, dass einmal implementierte Prozesse fortbestehen können, wäre eine eigene KWG-Lizenz unter Umständen für die Urban & Kollegen Vermögensmanagement in Frage gekommen. Da aber dieser Fachbereich niemals stillsteht, habe ich bewusst einen spezialisierten Partner gesucht. So können wir uns mit unserem Aufbau auf unser Kerngeschäft mit den Kunden und der Portfoliobetreuung konzentrieren. Ich freue mich, gemeinsam mit meinem Team nah am Kunden zu sein und kann die gewonnene Zeit in die Auswahl der richtigen Investments investieren.



^ **Frank Fischer**
CEO & CIO der Shareholder Value Management AG

Shareholder Value Management AG

Die Shareholder Value Management AG ist ein auf Value Investing spezialisiertes Asset Management-Team aus Frankfurt am Main. Neben dem Flaggschiff, dem Frankfurter Aktienfonds für Stiftungen, verwaltet die inhabergeführte Investmentschmiede aus der Mainmetropole weitere Fonds wie den Frankfurter Stiftungsfonds, einen defensiven Mischfonds, und den Frankfurter – Value Focus Fund, einen offensiven Nebenwertefonds. Rechtlich nutzt die Shareholder Value Management AG als Advisor das Haftungs-dach der NFS Netfonds Financial Service GmbH.

„Wir sind froh, dass wir mit NFS Netfonds einen zuverlässigen und kompetenten Partner an unserer Seite haben.“

„Wir sind froh, dass wir mit NFS Netfonds einen zuverlässigen und kompetenten Partner an unserer Seite haben, der es uns ermöglicht, den wachsenden gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen an Strukturen und Prozesse optimal gerecht zu werden. Mit unserem spezialisierten Partner können wir seit Jahren flexibel auf Änderungen reagieren und haben gleichzeitig den Rücken frei für unser Kerngeschäft: Die Identifizierung von Unternehmen mit einer attraktiven Kapitalrendite für unsere Anleger“, so Frank Fischer, CIO & CEO der Shareholder Value Management AG.

Fischer und sein Team verfolgen in ihren Fonds und Mandaten einen sogenannten „Modern Value“-Ansatz. Dabei

suchen sie nach Unternehmen, die nachhaltige Wachstumsraten aufweisen und durch eine hohe interne Verzinsung langfristig den Unternehmenswert steigern. Zu den größten Mandaten und Anteilshabern gehören neben Privatanlegern besonders institutionelle Anleger, Stiftungen und Vermögensverwalter. „Das Thema nachhaltige und ethische Geldanlage ist bereits seit unserer Gründung fester Bestandteil der Investmentstrategie. Dies ist nicht nur aus dem Kundenkreis heraus ein wichtiges Thema für uns, sondern spielt auch unter Risikoaspekten eine Rolle. Potentielle Investments für die Fonds werden nicht nur im Hinblick auf die Qualität des Geschäftsmodells, der Gewinnerwartungen und der Bewertungen analysiert, sondern auch auf mögliche Risiken, die sich aus ESG-Kriterien ergeben. Nachhaltigkeit ist für uns keine Modeerscheinung, sondern gehört zum strukturierten Entscheidungsmodell“, erklärt Fischer.

Weiter führt Fischer aus: „Wir freuen uns, dass Nachhaltigkeitsaspekte nicht nur gesellschaftlich an Bedeutung gewinnen, sondern dass die Politik die nachhaltige Geldanlage fördern möchte. Nach aktuellen Plänen sollen in Zukunft auch Kleinanleger und vermögende Privatkunden im Rahmen der Anlageberatung nach ihrem Interesse an nachhaltigen Anlageformen befragt werden. Das ist ethisch richtig und für uns als Investmentberater, für den ESG-Kriterien ein integraler Bestandteil der Investmentphilosophie sind, eine Chance. Als reiner Fondsadvisor können wir an diesem Punkt auf die Expertise der NFS Netfonds zurückgreifen. Durch den engen Austausch mit unserem NFS-Haftungs-dach erfahren wir aus erster Hand, wie Nachhaltigkeitsfaktoren in der Anlageberatung umgesetzt werden.“

Anzeige



Das Team der **adcius Vermögenstreuhand GmbH**



Tino Websky (oben) und Kai Tomczak (links)

adcius Vermögenstreuhand GmbH

Nachdem Kai Tomczak und Tino Websky nahezu zwei Jahrzehnte lang Erfahrungen im Privatkundengeschäft bei Banken und Sparkassen sammeln durften, haben sie die Entscheidung getroffen, eigene, bankenunabhängige Wege zu gehen. So wurde im Jahr 2016 die adcius Vermögenstreuhand GmbH gegründet.

„Wir nutzen unter anderem das Netzwerk und Know-how der gesamten Netfonds Gruppe.“

„Wir sehen uns als kleines Family Office und bieten unseren Mandanten eine ganzheitliche und allumfassende Betreuung in allen Finanzangelegenheiten ‚aus einer Hand‘. Im Mittelpunkt steht dabei eine ehrliche, vertrauensvolle und dauerhafte Betreuung unserer Mandanten, idealerweise generationsübergreifend. Von Anlageberatung, Vorsorge- und Risikomanagement über die Beratung zu Finanzierungen und zu Immobilienthemen bis hin zur Finanz- und Nachfolgeplanung, dem Generationsmanagement sowie Finanzcoaching stehen wir unseren Mandanten als Partner in allen Facetten der Finanzwelt zur Seite“, so Tomczak.

„Mit einer von ‚Bank-Konzernen‘ unabhängigen Beratung haben wir eine offene Angebotsarchitektur und handeln somit ausschließlich im Mandanteninteresse. Dies ist unserer Meinung nach einer der wichtigsten Wettbewerbsvorteile gegenüber Kreditinstituten. Banken und Sparkassen stehen unter steigendem Kostendruck. Dies führt leider häufig zu begrenzten Beratungs-

welten sowie Zwängen, Vertriebsvorgaben und Zeitdruck, wodurch die Beratungsqualität leidet und Interessenkonflikte entstehen können. Auf der Suche nach nachhaltigen Anlageideen und qualitativ hochwertigen Produktlösungen nutzen wir unter anderem das Netzwerk und Know-how der gesamten Netfonds Gruppe“, erklärt Websky.

„Im Gegensatz zu der Tätigkeit in der Bank erleben wir besonders Vorteile in den zeitlichen Beratungskapazitäten und der enormen Flexibilität in allen kundenrelevanten Themen. Dabei spielt unsere nun fast fünfjährige Kooperation mit dem NFS-Haftungsdach eine entscheidende Rolle. Diese Partnerschaft bezieht sich auf sehr viele Bereiche unseres Geschäftslebens und sichert Qualität und Effizienz in zahlreichen Abläufen“, erzählt Tomczak und führt aus: „Wir können auf Fachwissen in unserem Backoffice zugreifen und schätzen die Qualifikation und Motivation der Mitarbeiter. Neben den fachlichen Themen bietet NFS zusätzliche Vor-Ort-Schulungen, Telefonkonferenzen im technischen Bereich und eine ständige Weiterentwicklung der Softwarelösungen. Bisher können wir nur positiv über die Zusammenarbeit mit der Netfonds Gruppe reden. Die Selbstständigkeit konnte insbesondere durch die Unterstützung im Bereich des NFS-Haftungsdaches wesentlich einfacher und durch deren Erfahrungsschatz effizienter aufgebaut werden.“

FINFIRE

Was für eine Technik braucht der Berater von morgen?

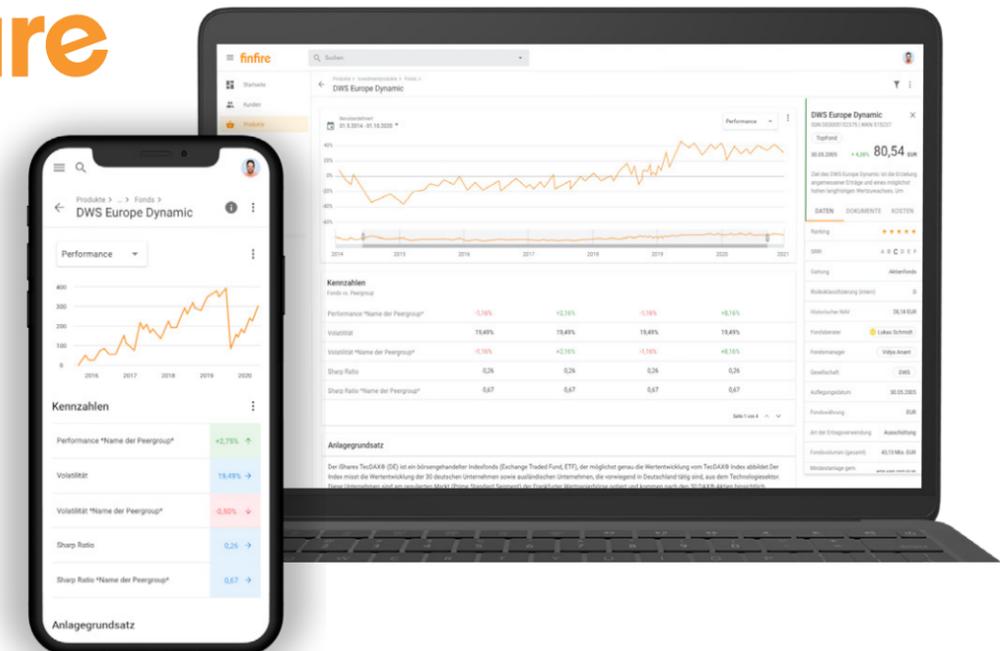
NFS rüstet sich mit agiler Softwareentwicklung

Eine gute Technik-Infrastruktur ist heutzutage zentraler Bestandteil jeder Beratung. Mit fortschreitender Digitalisierung sind das Aggregieren von Daten und die Integration unterschiedlicher Systeme dementsprechend immer stärker in den Fokus der Netfonds Gruppe gerückt. Dies ermöglicht dem Berater rechtlich saubere Prozesse und gibt ihm die nötige Zeit zurück, um sich voll auf den Kunden zu konzentrieren. Die Netfonds investiert daher fortwährend in den Ausbau der eigenen Software und technischen Infrastruktur. So wurde im Herbst 2019 ein Skalierungsframework (SAFE) eingeführt, das die Effektivität deutlich steigert. Auch die Zahl der Mitarbeiter soll kontinuierlich weiter wachsen.

Das Ziel bei der Umsetzung regulatorischer Anforderungen besteht darin, angeschlossenen Beratern weiterhin das gewohnte Produktuniversum zu bieten. Mit aktuell über 17.000 Fonds, ETFs sowie Einzeltiteln können Berater mit jedem Neudepot sofort in die Beratung starten.

Mit digitalen Onboarding-Prozessen ist der Berater von jedem Ort aus in der Lage, über das System Kunden zu gewinnen oder den digitalen Abschluss einer Vermögensverwaltungsstrategie direkt anzustoßen. Dem Berater soll die Technik in jedem Schritt der Beratung die Arbeit erleichtern. Diese lösungsorientierten Prozesse sollen in den kommenden Jahren bis hin zum Einsatz Künstlicher Intelligenz weiterentwickelt werden. »

finfire



WAS SIND DIE FEATURES DER FINFIRE-PLATTFORM?

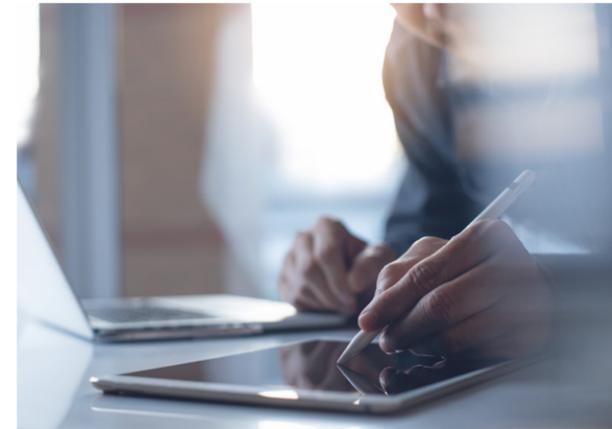
Die finfire-Plattform wird in modularer Bauweise entwickelt. Dies bedeutet, dass nur der Kunde Zugriff auf ein Modul erhält, der es benötigt. Außerdem ermöglicht diese offene Struktur, neue Module beziehungsweise auch externe Module einfach einbinden zu können.

- **API-Schnittstellen** – unser finfire wird zum einen mit Daten von über 20 Banken und über 130 Versicherungsgesellschaften gefüttert. Zum anderen können unsere Kunden auch per API-Schnittstelle die Daten nach dem neuesten Standards verarbeiten

- **eSignature** – digitale Prozesse sind vor allem in der Corona-Zeit deutlich mehr in den Fokus gerückt. Dem Kunden Beratungsdokumente sowie die Order digital zur Verfügung zu stellen und gegenzeichnen zu lassen, ist ein Fokusthema unserer Berater

- **Digitaler Beratungsprozess** – der Beratungsprozess mit Geeignetheitserklärung, der Zielmarktdatenabgleich sowie die ex ante Kostenoffenlegung in einem administrativ einfachen Vorgang mit digitaler Bestätigung des Kunden

- **Robo-Advisor** – unsere Partner können bereits heute schon den Abschluss in eine Vermögensverwaltung komplett digital mit den Kunden machen



^ Alle Daten überall verfügbar – die **finfire-App** macht es möglich



^ Die konsolidierte Darstellung aller Kundendaten sind in der **360-Grad-Sicht** abgebildet



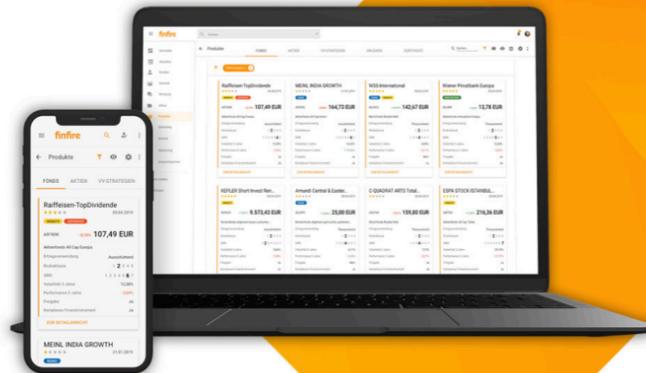
Die finfire-Plattform: **finfire.de**

finfire

Die Beraterplattform

finfire ist die digitale Plattform für Allfinanzberater, Fondspezialisten, Versicherungsvermittler, Private Banker und Vermögensverwalter. Wir informieren Sie gern, wenn die Plattform online geschaltet wird!

[Impressum](#)



- **360-Grad-Sicht** – Investmentdepots, Versicherungsspiegel, Immobilien und weitere Vermögenswerte und zukünftig per PSD2-Schnittstelle auch die Konten der Kunden in einer Übersicht

- **SaaS** – unsere Plattform auch für andere Vertriebe als White-Label-Lösung bereitstellen

- **CRM (Kundenverwaltung)** – alle Kunden in einer Übersicht, dient als Ausgangspunkt für alle weiteren Punkte

- **Taping & Videoberatung** – seit Einführung der MiFID 2 müssen alle Telefongespräche aufgezeichnet werden und auch die Videoberatungen müssen aufgezeichnet werden. Hierfür haben wir bereits fertige Systeme für unsere Kunden

- **Versicherungsvergleiche** – dem Kunden eine Lebensversicherung vermitteln oder die besten Krankenversicherungen vergleichen? Aus finfire kann dies mit Übernahme aller Kundendaten problemlos erledigt werden

- **App** – unsere Plattform lässt sich auf allen Geräten (PC, Mac, iPhone, Android, Tablet) abrufen. Daher ist man nicht mehr auf einen Windows-Rechner angewiesen. Außerdem gibt es für die Endkunden eine App mit allen Verträgen und Depots im Überblick

- **Serienmailings** – Berater können Kunden regelmäßige Updates über die Depotentwicklung per Knopfdruck zusenden

Alle Prozesse dienen dazu, den Berateralltag zu erleichtern. So soll der Aufwand zur Dokumentation zumindest in technischer Sicht deutlich verringert werden. Der Berater kann sich damit voll auf seine Kunden konzentrieren.

Anzeige Bilder: www.shutterstock.com / TippaPat