

## PRESSESPIEGEL

---

30.07.2018 CITYWIRE

„Alternative für Banker: Netfonds informiert über Wege in die Selbstständigkeit“

Autor/Verfasser: Igor Hirsch

<http://citywire.de/news/alternative-fur-banker-netfonds-informiert-uber-wege-in-die-selbststaendigkeit/a1142541>

### „Alternative für Banker: Netfonds informiert über Wege in die Selbstständigkeit“

Bankern fiel es immer öfters schwer ihre Kunden offen, individuell und maßgeschneidert zu beraten. NFS Netfonds stellt mit der Webseite [www.selbstchef.de](http://www.selbstchef.de) kostenlos Informationen und Tools für den Weg in die Selbstständig bereit und bietet ein Haftungsdach unter der 32er KWG-Lizenz.

„Viele Bankberater wissen oft nicht, dass es neben dem innerbanklichen Vertrieb von Finanzprodukten in Festanstellung und dem außerbanklichen Finanzvertrieb durch §34-Finanzanlagenvermittler einen dritten Weg gibt: die Anlageberatung und -vermittlung mit 32er KWG-Lizenz unter einem Haftungsdach“, sagt Alexander Schwarz, Betreuer der Haftungsdachpartner und Interessenten bei NFS Netfonds gegenüber Citywire Deutschland.

Die Konzernvorgaben und der Druck zur Standardisierung dränge die Institute zu engeren Produktkörben und Musterportfolios. An diesem Punkt könnten sich viele Mitarbeiter nicht mehr mit der Dienstleistung identifizieren und suchen nach Alternativen.

Die Website informiert darüber, welche Geschäftsmodelle es auf dem Markt gibt. Sie unterstützt durch Tools wie den Einkommenscheck. Außerdem kommen Berater aus der Praxis zur Sprache, die sich bereits selbstständig gemacht haben. Alle Informationen sind frei verfügbar und helfen zum Beispiel bei der Erstellung eines Businessplans.

### **NFS Netfonds: Haftungsdach als Fundament für 32er-Geschäft**

Das Haftungsdach der NFS Netfonds richtet sich an Berater mit mehreren Jahren Berufserfahrung, einem gesunden Kundenstamm und bietet für die Selbstständigkeit einen soliden Rahmen.

„Wir bauen das Fundament und die Straße, unsere Partner entscheiden sich für den Weg. Auf dieser Autobahn stellen wir lediglich Leitplanken für Anlegerschutz und Regulatorik auf“, so Schwarz.

Die Partner hätten keinen Vertriebsdruck und unterlägen keinen starren Strukturen, um Vorgaben einer Bank zu erfüllen. Sie erhielten unternehmerische Freiheit, könnten selbstständig agieren und Kunden offen beraten.

„Mit der Website wollen wir das Wissen in der Branche stärken und erhalten großen Zuspruch. Unser Jahresziel an gewonnenen Partnern – 10% organisches Wachstum – haben wir zum Beispiel im Jahr 2018 bereits zum Halbjahr erreicht“, resümiert Schwarz.