

FÜNF FRAGEN UND ANTWORTEN ZU NIBC DIRECT**FRANKFURT AM MAIN, 3. FEBRUAR 2009 – EIN KURZINTERVIEW ZUM DEUTSCHLAND-START DES ONLINE-BANKING UNTER NIBC DIRECT FÜR TAGES- UND FESTGELDER MIT DEM DEUTSCHLAND-VERANTWORTLICHEN FÜR DEN PRIVATKUNDENBEREICH, HANS-JOACHIM MICHEL.****HERR MICHEL, HISTORISCHE UMWÄLZUNGEN AM WELTWEITEN KAPITALMARKT UND EIN HART UMKÄMPFTER FINANZPLATZ DEUTSCHLAND – WARUM STARTET GERADE JETZT NIBC DIRECT?**

In der Tat sind wir gerade Zeuge einer grundlegenden Umwälzung am globalen Finanzmarkt. Da sind die Strukturveränderungen im deutschen Bankensystem nur ein Teilaspekt. Die Verunsicherung der Anleger ist dementsprechend groß. Doch genau darin liegt auch eine große Chance für uns: Die Anleger haben gelernt, dass es Traumrenditen in zweistelliger Höhe in der Realität auf Dauer nur mit drastischen Sicherheitseinbußen geben kann. Deutschlands Anleger schauen wieder sehr genau darauf, was auf einem Anlageprodukt steht und was dann tatsächlich darin ist. Genau da setzt unsere Strategie bei NIBC Direct ja an: volle Transparenz und hohe Sicherheit. Wir wollen uns da sehr deutlich und vor allem auch auf lange Sicht vom Wettbewerb abheben. Außerdem: Für ein gutes, ausgereiftes Produkt mit stimmigem Konzept ist der Zeitpunkt der Markteinführung zweitrangig. Mit NIBC Direct erweitern wir unser Angebot im Privatkundengeschäft. Wir wollen keine Komplettbank sein, sondern attraktiv verzinste Tages- und Festgeldkonten für sicherheitsbewusste Anleger anbieten – nicht mehr und nicht weniger. Außerdem bietet dieses Geschäftsfeld eine Möglichkeit, die Aktivitäten unseres Hauses weiter zu diversifizieren.

WIE WILL NIBC DIRECT AUF DAUER ÜBERDURCHSCHNITTlich HOHE ZINSEN BIETEN? IST DAS EINE MOGELPACKUNG? ODER LÄUTEN SIE EINEN RUINÖSEN KONDITIONENKRIEG EIN?

Weder noch! Etikettenschwindel oder fadenscheinige Lockangebote kommen für NIBC Direct generell nicht infrage. Warum andere Banken weniger hohe Zinsen zahlen, müssen Sie diese selbst fragen. Fakt ist, dass wir ausgesprochen schlank und effizient organisiert sind und uns auch wirklich auf reine Online-Anlagen beschränken – kein ausuferndes Sortiment, keine Filialen, kein aufwändiger Vertrieb. Meiner Meinung nach liegt darin unser Kostenvorteil begründet, den wir in Form attraktiver Zinsen an unsere Kunden weitergeben können. Außerdem passen Online-Konten für Tages- und Festgeld optimal zum angestammten Kerngeschäft der NIBC Bank: Die Anlagebeträge fließen mittelbar in unsere Aktivitäten als Geschäftsbank, unter anderem auch in die Aktivitäten als Baufinanzierer in Deutschland, und erwirtschaften dort die Erträge, um die Zinsen sicher bedienen zu können. Wir nutzen hier einen kleinen, aber sehr feinen und vor allem stabilen Kreislauf.

HOHE ZINSEN SIND DAS EINE – MIT WELCHEN ANDEREN STÄRKEN UND VORZÜGEN WOLLEN SIE HIERZULANDE PUNKTEN?

Unter strategischen Gesichtspunkten setzen wir auf einen Dreiklang aus attraktiven Zinsen, Transparenz und Sicherheit. Was wir sagen, das tun wir auch, und womit wir werben, das bekommt der Kunde auch. Ohne versteckte Fallstricke, Sperrklauseln oder Sicherheitslecks. Das gilt für die eigentlichen Anlageprodukte genauso wie für die technische Online-Banking-Plattform und unsere Mitarbeiter im Kundenservice. Unser Motto „Einfach. Mehr.“ spiegelt dies wider.

Um Kunden zu gewinnen, kommunizieren wir offen, sympathisch und unverstellt, vor allem direkt im Internetumfeld. Der Umgang mit dem Anleger soll in jeder Phase von höchstem Respekt vor dem Kunden und seinem Geld geprägt sein. Und im Zweifel lassen wir unsere Angebote gerne bis ins Detail durchleuchten und akribisch mit denen unserer Wettbewerber vergleichen – letzten Endes wird es vor allem der nüchterne Vergleich der Konditionen und der Produktmerkmale sein, der für NIBC Direct spricht.

NIBC IST SEIT EINIGEN JAHREN IN DEUTSCHLAND AKTIV, ABER NIBC DIRECT IST GANZ NEU – MÜSSEN SIE ALSO LETZTLICH BEI NULL ANFANGEN?

Einerseits ist NIBC Direct wirklich ganz neu, und ja auch in den Niederlanden vor wenigen Monaten gestartet. Aber wir bauen da auf einem soliden Fundament auf. Damit meine ich unsere Mitarbeiter in der Frankfurter Zweigniederlassung, aber noch mehr unsere bisherige Geschäftstätigkeit. So betreut NIBC seit etwa 15 Jahren vor allem mittelständische Unternehmen in Deutschland als Geschäftsbank und Finanzierungspartner. Und selbst im Privatkundensegment sind wir keineswegs ein Neuling am Markt, auch wenn das nur die wenigsten wissen: Als Baufinanzierer mit eigenen, aber vor allem mit White-Label-Kontrakten – also Finanzierungsprodukten unter anderen Markennamen – zählen wir seit Jahrzehnten zu den Großen der Branche in den Niederlanden. In

Deutschland kennt man private Baufinanzierungen von NIBC seit Anfang 2007. Das heißt, wir kennen den Markt und können an bestehende Partnerschaften und erworbene Expertise anknüpfen.

DIE FINANZKRISE LIESS BANKEN IN DEN USA ZUSAMMENBRECHEN UND HAT AUCH FINANZDIENSTLEISTER IN EUROPA INS WANKEN GEBRACHT. GANZ OFFEN GEFRAGT: IST MEIN GELD BEI NIBC DIRECT SICHER?

Diese Frage sollte man sich bei jeder Neuanlage stellen. Es geht ja ganz einfach darum, ob ich mich auf den Bankpartner und dessen Angebote auch wirklich verlassen kann. Dabei sollte man wissen, dass wir als niederländische Bank mit der niederländischen gesetzlichen Einlagensicherung bereits einen im europäischen Vergleich extrem hohen Schutz bieten.

Aber auch sonst ist die NIBC überaus krisenfest. Als eine der weltweit ersten Banken hat die NIBC frühzeitig, nämlich bereits Mitte 2007, auf die sich anbahnende Krise auf dem US-amerikanischen Immobilienmarkt und in der Folge auch im gesamten Kapitalmarkt reagiert und sich systematisch abgesichert. So haben wir weit vor dem Platzen der Immobilienblase bereits sämtliche Risiken aus dem US-Hypothekengeschäft ausgelagert und unsere Kapitalbasis weiter verstärkt. Unser sogenanntes Kernkapital, also der Tier-I-Quotient nach Basel II, liegt bei hervorragenden 15,3 Prozent. Fazit: Der Kunde hat guten Grund, uns sein Geld mit dem guten Gefühl der Sicherheit anzuvertrauen.

NACHFRAGEN BITTE AN

Yvonne Harms
NIBC Direct
Neue Mainzer Straße 52
60311 Frankfurt am Main
Telefon: +49 (0)69 5050655-25
Telefax: +49 (0)69 5050655-977
E-Mail: presse@nibcdirect.de