

BROKER-TEST INTERVIEW MIT OLIVER THIEROLF VON NIBC DIRECT

Broker-Test sprach mit Oliver Thierolf, Leiter Privatkundengeschäft Deutschland bei NIBC Direct, über den Launch der neuen Website, Vorteile von gebündeltem Banking und Brokerage und über aktuelle Kundenaktionen.

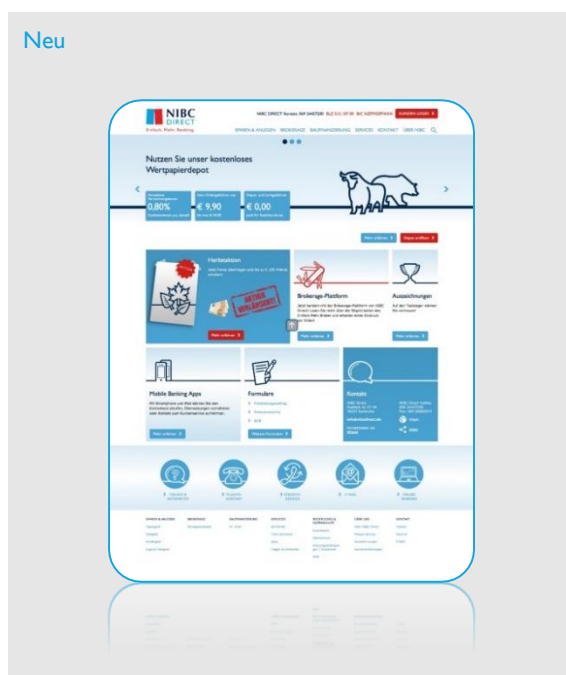
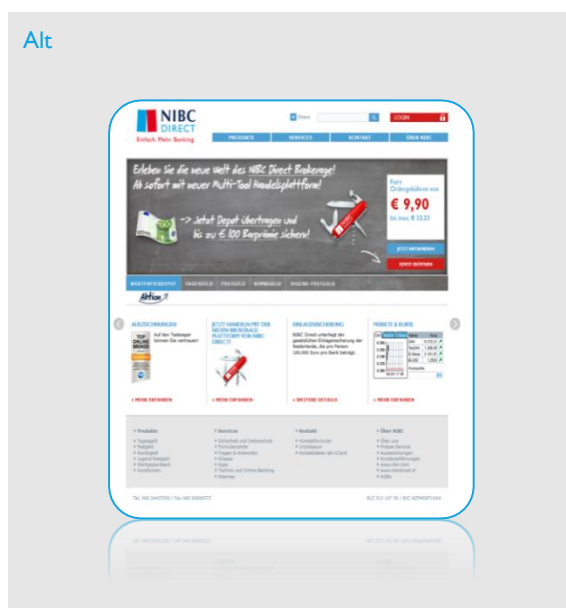


Herr Thierolf, vor kurzem hat NIBC Direct einen neuen Website-Auftritt. Was war der Anlass dafür und von welchen Verbesserungen profitiert der Nutzer?

Zunächst einmal haben sich Anspruch und Verhalten in den letzten Jahren deutlich verändert. Ursache hierfür ist die Etablierung mobiler Endgeräte. Diese sind mittlerweile allgegenwärtig und werden ganz selbstverständlich in das Alltagsleben eingebunden.

Dieser Anspruch hat natürlich auch Auswirkungen auf das Bankgeschäft. Auch hier werden zunehmend Smartphone oder Tablets eingesetzt, um eben schnell von unterwegs etwas erledigen zu können oder einfach nur Informationen aufzusaugen.

Wir haben deshalb unsere Website auf das mobile Nutzungsverhalten angepasst und unseren neuen Online-Auftritt sozusagen „responsiv“ gestaltet – das heißt, die Darstellung der Website (www.nibcdirect.de) passt sich optimal an das jeweilige Gerät an, mit dem die Seite aufgerufen wird. In diesem Rahmen haben wir auch das Design verbessert und den Aufbau schlanker und übersichtlicher gestaltet.



Wichtig ist uns, relevante Inhalte sofort zugänglich zu machen. Dabei haben wir an unserer bewährten Bildsprache festgehalten, die eine zielgenaue und einfache Navigation ermöglicht. Dem klaren Stil sind wir weiter treu geblieben.

NIBC Direct ist mittlerweile seit sieben Jahren auf dem deutschen Markt erfolgreich. Ab Anfang Februar starten Sie Ihre Geburtstagsaktion – worauf können sich Ihre Kunden freuen?

Seit den Anfängen von NIBC Direct haben wir keine Unterscheidung zwischen Neu- und Bestandskunden gemacht. Es gab zu keinem Zeitpunkt bessere Zinsen speziell für Neukunden. NIBC Direct bedankt sich in diesem Jahr insbesondere bei ihren Bestandskunden für das entgegengebrachte Vertrauen und die Treue.

Zum 7. Geburtstag der NIBC Direct nehmen alle Bestandskunden automatisch an einer Verlosungsaktion teil und können unter anderem eine Kreuzfahrt, ein Segeldinner, ein Motorsport-Tag am Circuit Zandvoort oder ein klassisches Hollandfahrrad gewinnen.

Mit einem iPad Air 2, dem ASUS ZENBOOK und einem iPhone 6 Plus stehen zudem attraktive Preise für unsere Technik-affinen Kunden bereit. Nähere Informationen finden Sie unter www.nibcdirect.de/nibc-direct-geburtstag/

Aktuell läuft aufgrund hoher Nachfrage noch Ihre Fondsübertragsaktion. Welche Vorteile bietet die NIBC Direct ihren Kunden hier an?

Bei unserer Übertragsaktion handelt es sich um eine klassische Prämienaktion. Dabei bieten wir allen Kunden eine attraktive Prämienvergütung, die Fondsanteile von einer anderen Bank auf ein NIBC Direct Depot übertragen. Fondsanteile von mindestens 10.000 Euro werden mit 100 Euro Prämie belohnt, wer 15.000 Euro überträgt, erhält sogar 150 Euro. Die einzige Bedingung ist, dass die Fondsanteile in der aktuellen Fondliste der NIBC Direct geführt sind und bis zum 30. Juni 2016 gehalten werden. Die Aktion endet am 29. Februar 2016, die Gutschrift der Prämie erfolgt dann im dritten Quartal auf das NIBC Direct Verrechnungskonto.

NIBC Direct ist keine klassische Einlagenbank, sondern bietet seit 2011 auch einen Brokerage-Service an was bedeutet das für Ihre Kunden?

Zunächst einmal, dass die Kunden, die Interesse an beiden Anlageformen haben, bei uns diese Gelegenheit bekommen und nicht zwei oder mehrere Kontoverbindungen benötigen. Weiter gedacht trifft das auch auf den Kundenservice zu. Eine dezentrale Verteilung von Banking und Brokerage bedeutet für den Kunden meist einen höheren Aufwand – zeitlich und persönlich. Außerdem benötigen die Kunden eine zusätzliche Plattform, um ihre Anlagen auf einen Blick sehen zu können. Das geht bei uns einfach im Online-Banking.

Was kann NIBC Direct seinen Kunden konkret im Brokerage anbieten?

Seit den Anfängen haben wir uns weiterentwickelt. So bieten wir seit Ende 2014 unseren Kunden mit dem „Einfach.Mehr.Broker“ eine

professionelle Informations- und Handelsplattform für Wertpapiergeschäfte an.

Damit geben wir unseren Depotkunden ein leistungsstarkes Online-Tool an die Hand, mit dem sich hochaktuelle Marktinformationen, Kursanalysen oder Nachrichten aus Wirtschaft und Politik abrufen lassen. Zudem bekommt der Kunde in Videos das aktuelle Börsengeschehen und die zahlreichen Börsenprodukte verständlich erklärt. Alles übrigens kostenfrei.

Wie bei der neuen Website haben wir auch beim „Einfach.Mehr.Broker.“ Wert auf ein modernes Design und eine intuitive Bedienung gelegt.

Unseren Kunden erleichtern wir etwa anhand von Factsheets und interaktiven Weltkarten die passgenaue Wertpapiersuche. Durch die klare Navigationsstruktur lassen sich auch Orders einfach und bequem aufgeben oder umfangreiche Depotanalysen vornehmen. Hinsichtlich der Funktionalität des Tools machen wir übrigens keine Ausnahmen: Alle Depotkunden und Neukunden, die ein Depot eröffnen, können die Plattform kostenlos im Online-Banking nutzen. Wer sich einmal über die Möglichkeiten der Plattform informieren möchte, kann sich auf www.nibcdirect.de/brokerage/wertpapierdepot/ gerne das Tutorial-Video anschauen.

Herr Thierolf, herzlichen Dank
für das Gespräch!