



Holländischer Pragmatismus, deutsches Vertrauen

Wer eine Bank sucht, die keinen Unterschied macht zwischen Neu- und Bestandskunden, landet schnell bei einer unerwarteten Adresse. Die NIBC Bank, eine niederländische Direktbank mit Niederlassung in Frankfurt am Main, hat sich im deutschen Einlagenmarkt eine treue Kundenbasis aufgebaut und zwar nicht durch laute Versprechen, sondern durch stillen Pragmatismus. Geschäftsleiter Oliver Thierolf führt das Deutschlandgeschäft seit fast 15 Jahren und blickt auf einen Markt, der sich gerade neu sortiert.

W Lesen Sie diesen Artikel online
webcode: 83568

Interview mit Oliver Thierolf, Geschäftsführer der NIBC Bank N.V.

Die NIBC hat eine ungewöhnliche Geschichte. Ursprünglich als staatliche Wiederaufbaubank der Niederlande nach dem 2. Weltkrieg gegründet – eine Art KfW der Niederlande –, wurde sie privatisiert, von einem Pensionsfonds übernommen und wechselte mehrfach die Eigentümer. 2005 entschied das Haus, seine im niederländischen Markt bewährte Geschäftsbankstrategie auf Deutschland zu übertragen und sich um die Finanzierung des Mittelstands zu kümmern. Im Privatkundenbereich wurde die Bank zunächst aktiv durch Portfolioankäufe im deutschen Baufinanzierungsbereich sowie dem Eigengeschäft. Ab 2009 kam

das Einlagengeschäft hinzu. Mit dem Kauf der ehemaligen Gallinat Bank AG im Jahr 2015 entstand die NIBC Bank Deutschland AG mit klarem Fokus auf das Corporate Banking. Während der Geschäftskundenbereich mittlerweile aus der Zentrale in Den Haag heraus bearbeitet wird, lebt das Retail-Geschäft in der Zweigniederlassung Frankfurt unter niederländischer Einlagensicherung weiter. Von dort aus fokussieren sich heute rund 16 Mitarbeiter der NIBC auf das Spareinlagengeschäft für Privatkunden im deutschen Markt.

Gleichbehandlung als Geschäftsmodell

Was die NIBC von vielen Wettbewerbern unterscheidet, klingt schlicht, ist es aber nicht. „Wir haben bislang noch keine Aktion gemacht, bei der Neukunden zur gleichen Zeit einen höheren Zins bekommen als Bestandskunden“, sagt Oliver Thierolf. Stattdessen setzt das Haus auf sogenannte

Fresh-Money-Promotions: Wer neues Geld einbringt, profitiert, egal ob Neu- oder Bestandskunde. Das Prinzip greift seit 2019 und wird laut Oliver Thierolf rege angenommen, besonders von der bestehenden Kundschaft. „Es drückt den holländischen Geist ganz gut aus: Pragmatismus, Equal Treatment.“ Ergänzt wird das Angebot durch Produkte wie das Flexgeld, ein kündbares Sparkonto mit Verzinsung zwischen Tages- und Festgeld, das gerade in Phasen steigender Zinsen Kunden überzeugte, die sich nicht langfristig binden wollten. Die Laufzeitpalette reicht von drei Monaten bis zu zehn Jahren. So stellt sich NIBC breiter als viele Mitbewerber auf.

Ruhig im Sturm

Die vergangenen Jahre haben dem Markt viel abverlangt. Für eine Einlagenbank bedeutete das zunächst Rückenwind, denn die Sparquote stieg und das Sicherheitsbedürfnis der Kunden auch.

Die NIBC entschied sich in der Negativzinsphase bewusst gegen Einlagengebühren. „Es hat sich schlicht nicht intuitiv angefühlt, Kunden, die uns vertrauen, Strafzinsen zu berechnen“, so Oliver Thierolf. Eine Haltung, die das Portfolio stabilisierte. Heute, mit der Europäischen Zentralbank bei 2% und einem stagnierenden Zinsniveau, beobachtet Oliver Thierolf einen neuen Wettbewerb um Kunden über Kampagnen, Produktkonzepte und Kundenbindung. Die NIBC positioniert sich dabei als 'Second Bank of Choice' – eine verlässliche Pocket Bank für Menschen, die ihr Geld unkompliziert anlegen wollen.



KONTAKTDATEN

NIBC Bank N.V.
An der Welle 5
60322 Frankfurt am Main
Deutschland
☎ +49 69 24437200
info@nibc.de
www.nibc.de