

**presse-info**

## **easyCredit baut 2005 Position als Wachstums-Marktführer aus**

- VR-Banken steigern Verkauf um 81 Prozent
- Starker Start im neuen Jahr
- Pilotphase begründet neue Vertriebsstruktur

Nürnberg (05.04.06). „Als Ratenkreditspezialist für den FinanzVerbund haben wir 2005 die Rolle als Wachstums-Marktführer erfolgreich ausgebaut“, bilanziert Theophil Graband, Vorstandsvorsitzender der norisbank, anlässlich der Vorlage der Geschäftszahlen. Das easyCredit-Neugeschäft sprang 2005 um 37% auf 1.905 Mio. Euro, die Volksbanken und Raiffeisenbanken steigerten ihren Anteil am Neugeschäft um 81% auf 1.295 Mio. Euro. Das Betriebsergebnis kletterte erneut zweistellig um ein Viertel (+24%) auf 80,1 Mio. Euro. „Im zweiten vollen Geschäftsjahr als Ratenkreditspezialist im FinanzVerbund ist die Nutzenstiftung für die VR-Banken überdeutlich“, so Graband. Von den 881 Volksbanken und Raiffeisenbanken, die sich bereits für den easyCredit entschieden hatten, waren bereits 784 Primärinstitute aktiv in Beratung und Verkauf. Sie erhielten Geno-Provisionen in Höhe von insgesamt 92,8 Mio. Euro (+130%). 2005 verbuchte der deutsche Gesamtmarkt einen Bestandszuwachs von 0,7%, der Geno-Sektor wuchs mit dem Markt. „Damit hat der Geno-Sektor die Trendwende geschafft und wir werden die VR-Banken mit easyCredit bei ihrem weiterem Wachstum unterstützen.“

Der Zinsüberschuss nach Risiko konnte bei gleichzeitig wachstumsbedingt erhöhter Risikovorsorge um 22% auf 191 Mio. Euro gesteigert werden – ein Beleg für das qualitative Wachstum. Die Kosten für Personal und Sachausgaben erhöhten sich unterproportional um 15% auf 170,5 Mio. Euro, insbesondere für den wachstumsbedingten Aufwand sowie Investitionen in zukünftige Erfolge. Trotzdem sank durch aktives Kostenmanagement die Kosten-Ertrags-Relation CIR erstmals deutlich unter die 50%-Marke, auf 45,9%. Die Eigenkapitalrendite lag 2005 bei 35,5%. Die Nutzenstiftung für den FinanzVerbund, also die



Presse-Kontakt:

Thomas Tjiang

Rathenauplatz 12 - 18 90489 Nürnberg

Tel.: 0911-5390-1030

thomas.tjiang@norisbank.de

Eigenkapitalrendite vor Geno-Provisionen, kletterte auf 77% (Vorjahr 60%). Die easyCredit-Forderungen an Privatkunden wuchsen auf 4,4 Mrd. Euro (+37%). Die Bilanzsumme 2005 lag bei 5,2 Mrd. Euro (+32%).

#### Starker Start im neuen Jahr

Im ersten Quartal 2006 verbuchte die norisbank ein Neugeschäft von 491 Mio. Euro, das entspricht einer Steigerung von 21% gegenüber dem Vorjahreszeitraum und liegt damit sogar fast 30 Mio. Euro über dem Gesamtjahresumsatz 2001 – das entspricht mehr als eine Vervierfachung in diesem Zeitraum. „Wir wollen 2006 gemeinsam mit den VR-Banken erneut das vorläufig beste Jahr in der Geschichte der norisbank schreiben“, so Graband. „Neugeschäft und Ergebnis sollen im laufenden Jahr wieder zweistellig zulegen.“ Zusätzliche Unterstützung kommt von der erneut gestiegenen Markenbekanntheit des easyCredit auf nunmehr 75%.

Wesentlicher Motor in den ersten drei Monaten war erneut das Neugeschäft der Partnerbanken. Von den 892 Partnerbanken, die sich bis Ende März bereits für den easyCredit entschieden hatten, sorgten 816 VR-Banken für ein Neugeschäft von 352 Mio. Euro (+33%). Die entsprechenden Provisionen wuchsen im ersten Quartal um 40% auf 27 Mio. Euro.

#### Pilotphase easyCredit-Shop erfolgreich

Mitte 2005 wurde in Abstimmung mit den örtlichen VR-Banken an 11 Standorten in sieben Städten bundesweit die Pilotphase der Fachgeschäfte für Ratenkredite, die easyCredit-Shops, eingeläutet. Ein zentrales Ziel ist es, durch die hochspezialisierte Shop-Beratung Neukunden für den FinanzVerbund zu gewinnen. Mehr als 6.000 Interessenten ließen sich individuell von easyCredit-ExpertInnen beraten, fast 1.800 Neukunden wurden gewonnen. Sie stammten überwiegend (ca. 70%) von Großbanken und Sparkassen und bestätigten damit die komplementäre Ausrichtung des Geschäftsmodells.

Außerdem intensivieren die easyCredit-ExpertInnen auch die Betreuung der Partnerbanken vor Ort im gesamten easyCredit-Beratungs- und Verkaufsprozess. „Gegenüber dem Vergleichszeitraum konnten die so

betreuten Partnerbanken ihr Neugeschäft insgesamt um 30% steigern“, resümiert Graband. „Damit liegen sie deutlich über dem durchschnittlichen Zuwachs aller Partnerbanken.“ Um künftig alle Partnerbanken intensiver betreuen zu können, wurde die bisherige Vertriebsstruktur geändert. Die neuen Vertriebsregionen sind potenzialorientiert zugeschnitten. „Dadurch profiliert sich die norisbank weiter als Ratenkreditspezialist für die Volksbanken und Raiffeisenbanken.“

#### Kurzprofil:

Die norisbank AG ist mit easyCredit der Ratenkreditspezialist im genossenschaftlichen FinanzVerbund. Dank kontinuierlicher Prozess- und Produktinnovationen wächst das Nürnberger Institut seit Jahren zweistellig sowohl beim Neugeschäft als auch beim Ergebnis und hat sich deshalb den Ruf als Wachstumsmarktführer erarbeitet. Knapp 900 Volksbanken und Raiffeisenbanken haben sich bereits für den Verkauf des easyCredit, des ersten und bekanntesten Markenartikels der Branche, entschieden. Im Jahr 2005 stieg das easyCredit Neugeschäft im Vergleich zum Vorjahr um 37% auf 1,9 Mrd. Euro, das Betriebsergebnis sprang um 24% auf 80,1 Mio. Euro. Die Zahl der Mitarbeiter wuchs um 3% auf 1158.

2005 wurde unter anderem für die genossenschaftlichen Partnerbanken der easyCredit mit Sicherheitsgurt auf den Markt gebracht, der, inspiriert vom genossenschaftlichen Verantwortungsprinzip, das Thema Kundenschutz vor einer Insolvenz aufgegriffen hat. Dieses Produkt bietet Kunden ein Höchstmaß an finanzieller Sicherheit und schützt sie bei Zahlungsschwierigkeiten vor gerichtlichen Verfahren mit Privatinsolvenz. Dieses Angebot ist nur aufgrund der innovativen Produkt- und hohen Beratungskompetenz unserer Mitarbeiter realisierbar gewesen. Begleitend wurde zum Beispiel die kostenlose Rückgabe von nicht in Anspruch genommenen Kreditteilbeträgen eingeführt und zusätzlich die marktübliche Widerrufsfrist verdoppelt.