



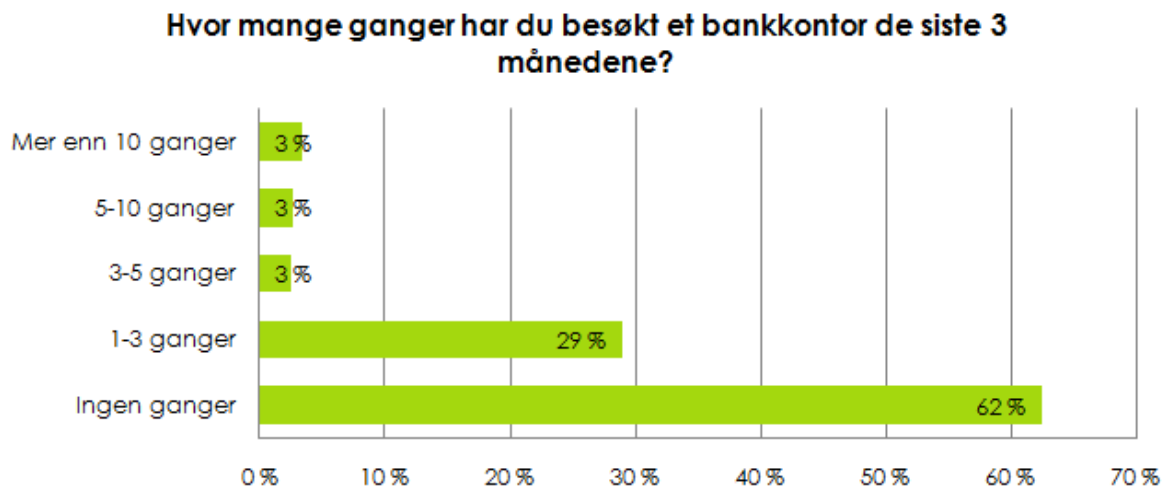
Undersøkelse 16.02.2011

Bankkontorer, en saga blott når fremtidens sparere sier sitt

Nordnet har tatt temperaturen på sine sparere og fått et innblikk i hvordan fremtiden ser ut, og hvilke trender som er på gang med hensyn til sparing og privatøkonomiske spørsmål i morgendagens bank.

- Mange av våre kunder er "early adopters", noe som betyr at de ofte ser trender i markedet først. Derfor er også denne undersøkelsen ekstra interessant. Resultatet taler også sitt tydelige språk. Gammelbankens bankkontor hører hjemme i historiebøkene, sier Anders Skar daglig leder i Nordnet Bank Norge.

Undersøkelsen viser at et overveldende flertall av sparerne, som da naturligvis også har andre bankforbindelser, ikke har besøkt et bankkontor i løpet av de siste tre månedene.

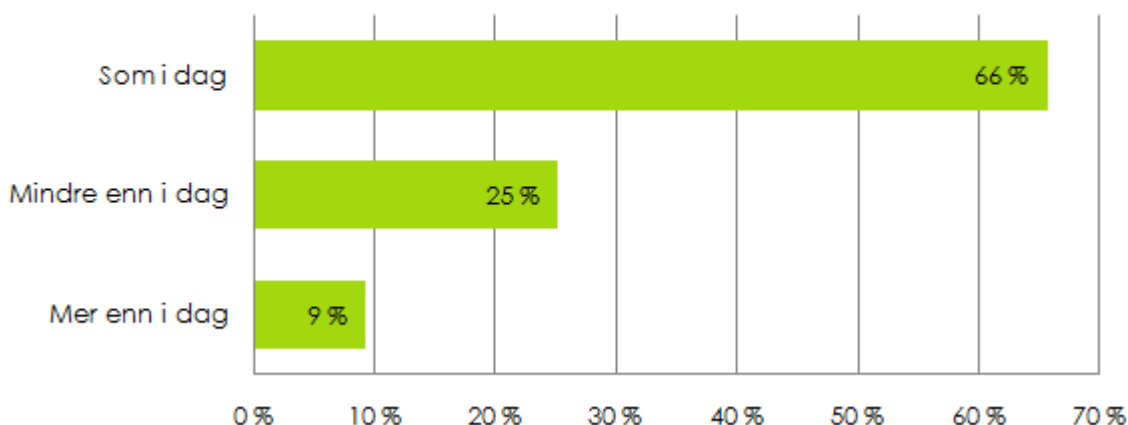


Vi har blitt mye mer selvstendige når det kommer til bankspørsmål etter at nettbanken så dagens lys. Behovet for å besøke et bankkontor er forsvinnende lite for mange bankkunder. Og ettersom det fysiske møtet forsvinner erstattes dette av et større nærvær og en tettere relasjon på nettet. Denne elektroniske relasjonen, hvor du primært håndterer din privatøkonomi, banktjenester og sparingen din selv, forventes å bli enda sterkere i fremtiden. Sparerne i undersøkelsen forventer at de elektroniske kanalene vil bli viktigere i fremtiden, herunder også mobile løsninger. Eksempelvis tror halvparten av sparerne at banktjenester vi surfebrett, som iPad og lignende, er en kommende trend.

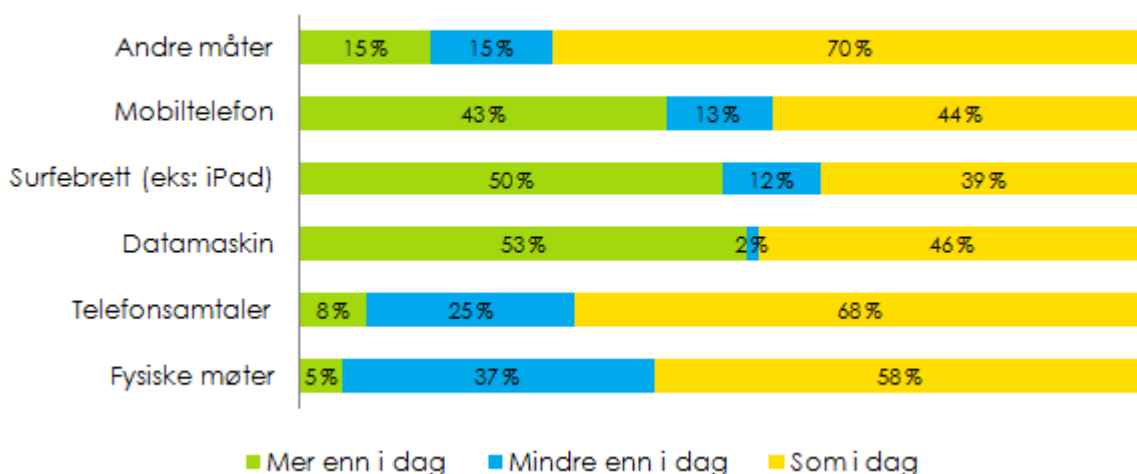
- I takt med at de "Digitale analfabetene" blir færre og disse erstattes av de "digitale innfødte", altså de som har fått teknologi inn med morsmelken, og som har vokst opp med "apps" i stedet for "naps" så kommer etterspørselen etter det fysiske møtet med banken og reduseres enda mer. Den nye generasjonen er mer komfortable med å håndtere alt på nettet, og ønsker også svar på spørsmål og problemer via nettet. Dette er selvfølgelig en utvikling som vi ønsker velkommen og som vi kommer til å dra nytte av, sier Anders Skar daglig leder i Nordnet Bank Norge.

Nordnet provides services that simplify savings, investments and loans to private investors in the Nordic region. We focus on active savings with a modern and smart approach. The holding company, Nordnet AB (plc), is listed on NASDAQ OMX Stockholm. Nordnet Bank AB is the leading broker in the Nordic region with about 360,000 accounts in Sweden, Norway, Denmark and Finland. Visit us at www.nordnet.se, www.nordnet.no, www.nordnet.dk, and www.nordnet.fi.

Hvor mye personlig kontakt tror du at du vil ha med din bank vedrørende privatøkonomi og sparing i fremtiden?



Hvordan tror du at du vil utføre dine banktjenester i fremtiden?



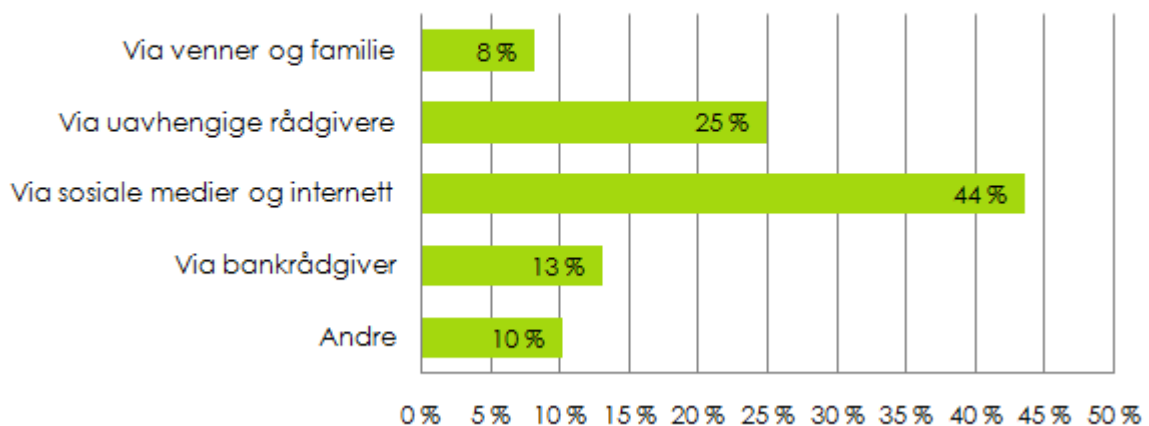
I undersøkelsen kommer det også fram at privatpersoners primære kanal for råd og veiledning i privatøkonomiske- og sparerelaterte spørsmål i fremtiden vil være nettet og sosiale forum. Den tradisjonelle rådgiveren ser, på samme måte som bankkontorene, ut til å tilhøre fortiden.

- Jeg tror at kundene i fremtiden vil ha et behov for rådgivning i en eller annen form. Dette trenger dog ikke nødvendigvis skje via et fysisk møte. Kundene kommer i stedet til å håndtere det meste av sine transaksjoner og handler via mobile løsninger eller på nettet. Det viktige er å kunne tilby enkle løsninger som setter kundene i posisjon til å ta de beste valgene for seg selv, og hjelpe dem til å få full kontroll på egen økonomi. Det vil alltid oppstå behov for veiledning eller hjelp, og da må man enten gi kundene verktøyene slik at de kan hjelpe seg



selv, eller være tilgjengelig for kundene i ulike elektroniske kanaler med service. Vi vet jo i dag at de mest fornøyde bankkundene er de som har minst kontakt med banken sin. Og da er det selvfølgelig ikke slik at det bare er å stenge ned alle mulige kommunikasjonskanaler til kundene, men man må være tilgjengelig i form av service, og ikke minst la kunden få verktøyene slik at de kan hjelpe seg selv. I dagens informasjonssamfunn har vi mer kunnskap, og vi kan enklere søke opp informasjon. En sammenligning er når du i dag går til legen så har du i dag ofte lest litt og vet sånn ca hva du trenger medisin for. Det samme ser vi i bankmarkedet. Derfor så er ikke behovet for rådgivere som tar skyhøye avgifter like prekært i dag som før, sier Anders Skar daglig leder i Nordnet Bank Norge.

Hvordan vil du først og fremst søke råd og veiledning rundt privatøkonomi og sparing i fremtiden?



Om undersøkelsen: Undersøkelsen er utført elektronisk og respondentene har vært deltakere på Den Store Sparedagen i Oslo, Bergen, Trondheim og Stavanger, samt Nordnet-kunder i respektive byer/områder. Totalt har 1159 privatpersoner svart på undersøkelsen.

Kilde: Nordnet | For ytterligere informasjon, kontakt: Anders Skar, Daglig leder Nordnet Norge, +47 23333016, +47 95922277, anders.skar@nordnet.no