



Kort om Roskilde Bank

Forord

Den 24. august 2008 blev Roskilde Bank overtaget af Nationalbanken og Det Private Beredskab med henblik på afvikling.

I den nye Roskilde Bank arbejder vi nu for, at afviklingen af banken sker på en ordentlig og redelig måde. Det betyder, at vi hjælper vores kunder videre – så godt vi kan – til nye banker til gavn for vores kunder og samfundet.

I dette hæfte redegør vi for de mål, banken arbejder efter – og den plan vi har lagt for at sikre den bedst mulige hverdag for vores kunder og medarbejdere.



Lars Jensen
Adm. direktør

Indhold

Baggrund	6
Udgangspunkt	7
Sådan hjælper vi vores kunder videre	9
Kommunikation	10
Produktudbud	11
Det kan du forvente af Roskilde Bank	14

Baggrund

Med den gamle Roskilde Banks ophør i august 2008, forestod en særlig og heldigvis sjældnen udfordring – nemlig afviklingen af én af landets store banker.

Allerede før dette, havde der været gjort forsøg på at sælge banken for at sikre dens videreførelse. Men forgæves.

Staten indsatte nu en ny bestyrelse og en ny direktion.

Tre andre banker overtog filialerne med henblik på at videreføre Roskilde Banks kunder i de respektive banker.

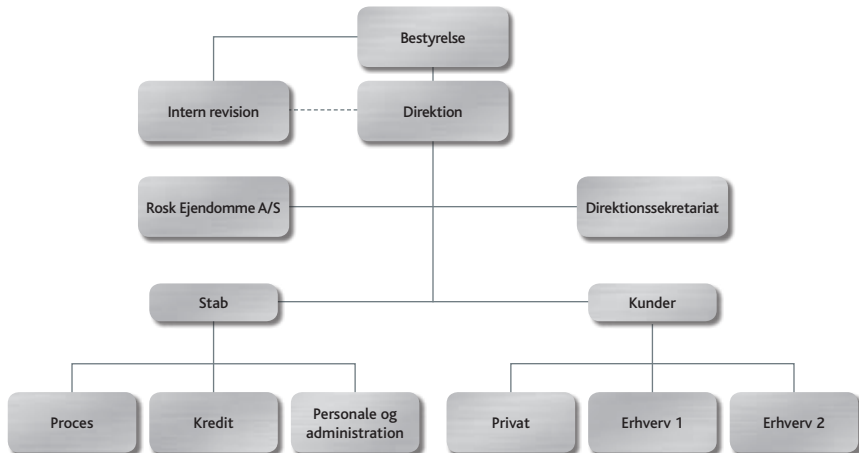
Den nye Roskilde Bank har ca. 15.000 privat- og erhvervskunder.

Forude venter en krævende opgave med at hjælpe vores kunder til at finde en ny bank.

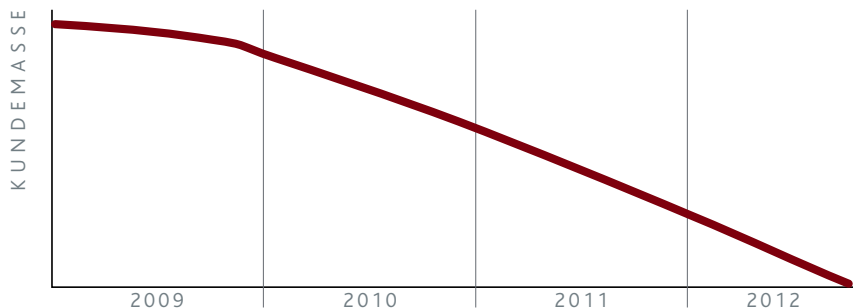
Udgangspunkt

Vi har i dag ca. 10.000 privatkunder, 5.000 erhvervs-kunder og 200 medarbejdere i banken til at håndtere kunder og bankdrift. Alle disse tal vil løbende falde i takt med bankens afvikling.

Sådan har vi organiseret os:



Tidslinje for afvikling af kunder – et estimat



Grafen viser Roskilde Banks forventninger til kundeafviklingen fra 2009 til 2012.

Den fladere kurve i 2009 tager højde for, at de første tre kvartaler i året har fokus rettet mod analyser og forberedelse. Fra 2010-2012 accelererer afviklingen, og ved udgangen af 2012 forventer vi, at der kun er få kunder tilbage.

Forskellige forhold – blandt andet udviklingen i det generelle finansielle klima i Danmark – vil spille ind på den hastighed, hvormed vi kan afvikle Roskilde Bank.

Sådan hjælper vi vores kunder videre

Det første skridt til at hjælpe vores kunder videre til en anden bank er at få et fuldstændigt overblik over den enkelte kundes økonomiske forhold.

Herefter gennemgår vi økonomien sammen og ser på, hvordan vi kan omlægge og forbedre den. Det gælder både for privat- og erhvervs kunder.

Til vores private kunder tilbyder vi desuden gældsrådgivning, mens vi til vores erhvervs kunder er ved at udvikle et managementkoncept, der skal hjælpe med at gøre virksomhederne klar til andre banker.

For ganske få kunder kan den yderste konsekvens blive inkasso og konkurs – dog kun som en sidste udvej, hvis alle andre muligheder er udtømte.

Kommunikation

Banken vil gennem åben og reel kommunikation sikre information til kunder, medarbejdere og samfundet.

Vi skaber sammenhæng i vores budskaber udadtil og indadtil, så både kunder og medarbejdere løbende bliver informeret om deres egen og bankens situation.

Kommunikationen skal understøtte afviklingen af banken.



Produktudbud

Banken tilpasser hele tiden produktbudgettet. Derfor vil der på sigt være produkter, som vi ikke længere tilbyder. Vi bestræber os på at have en normal bankdrift, så lang tid der er behov for det.

Som udgangspunkt tilbyder vi et enkelt produktudbud:

UDLÅN

- Som afviklingsbank skal vi begrænse vores udlån.
- Forhøjelser, udvidelser og overtræk kan aftales under forudsætning af et veldokumenteret behov.
- Vi yder ikke faste, længerevarende eller større udvidelser af udlån.
- Investeringer finansieres som udgangspunkt ikke
 - om nødvendigt kan nye eller reinvesterings dog finansieres kortvarigt.

Produktudbud

INDLÅN

- Indlån accepteres kun som en del af et eksisterende kundeforhold.
- Det er som udgangspunkt ikke muligt at oprette nye indlånsprodukter i banken.

DEPOTER / FONDSHANDEL

- Vi opretter ikke nye depoter, men eksisterende depoter kan fortsætte som en del af et kundeforhold.
- Fondshandel udføres fortsat, men vi effektuerer alene nødvendige handler og kun på kundens specifikke ønske.
- Vi yder som udgangspunkt ikke investeringsrådgivning – der henviser vi til anden bank eller rådgivningsvirksomhed.

Produktudbud

INVESTERINGSKREDIT og spekulation med finansielle produkter

- Banken tilbyder ikke spekulationsforretninger.

BETALINGSFORMIDLING

- Vi tilbyder fortsat de nødvendige betalingsformidlingsprodukter som NetBank, Betalingsservice, betalings- og kreditkort og overførsler til ind- og udland.

DANKORT

- Kundernes Dankort fungerer uændret, og alle butikker, taxaer og kortautomater skal tage imod kortet.

NETBANK

- Mulighederne i NetBank er de samme som tidligere.

Det kan du forvente af Roskilde Bank

Vi søger hele tiden at afstemme forventningerne med vores kunder. Afviklingen baseres på et realistisk grundlag, så afviklingen bliver karakteriseret ved kvalitet og sund etisk handlemåde.

- Vi arbejder målrettet på at forbedre kvaliteten af vores kunders engagementer.
- Vi arbejder målrettet på alle forhold, der kan sikre en effektiv og forsvarlig afvikling af kundeporteføljen.
- Vi må ikke konkurrere med andre bankers renter og øvrige priser.
- Vi følger vores Masterplan, som er den plan, der er vedtaget til afvikling af banken.
- Vi bliver i banken, til alle kunder er overgået til en anden bank.

Ved spørgsmål kontakt da venligst

Roskilde Bank
Algade 16
4000 Roskilde

Telefon 46 34 84 00
E-mail: info@roskildebank.dk
