
> Ausblick

> Gesamtbankstrategie

Das Wachstumsprogramm comvalue wird die Entwicklung der comdirect bank auch in den Geschäftsjahren 2008 und 2009 prägen. Unsere Gesamtbankstrategie bleibt auf forciertes Wachstum bei kontrollierten Risiken ausgerichtet. Der Umfang der für die Markt- und Produktoffensive bereitgestellten Mittel wird in Abhängigkeit von der jeweiligen Marktentwicklung flexibel gesteuert. Aus heutiger Sicht planen wir, das Wachstumsprogramm mit unverminderter Dynamik und unter laufender Optimierung fortzuführen und hierfür bis Ende 2009 rund 100 Mio. Euro aus dem laufenden Cashflow zur Verfügung zu stellen. Im Jahr 2009 wollen wir Bankpartner von mehr als 1,3 Millionen Kunden sein, mehr als 650.000 Wertpapierdepots sowie 650.000 Tagesgeld PLUS-Konten und 450.000 Girokonten führen – und überdies die Kundenzahl in der Beratung auf 40.000 erhöhen.

> Zukunftsgerichtete Aussagen

Die comdirect bank hat in den zurückliegenden Geschäftsjahren ihre Erfolgsziele durchweg erreicht oder zum Teil deutlich übertroffen. Die künftige wirtschaftliche Entwicklung planen wir auf Basis von Annahmen, die aus heutiger Sicht am wahrscheinlichsten sind. Die Planungen der Bank und sämtliche Aussagen zur zukünftigen Entwicklung sind jedoch naturgemäß mit Unsicherheiten behaftet. Die tatsächliche Entwicklung des Marktumfelds oder der Bank kann deutlich von den unterstellten Entwicklungen abweichen. Wegen des starken Einflusses der Entwicklung der Wertpapiermärkte auf das Provisionsergebnis geben wir – wie in den Vorjahren – ein Ergebnisziel für die comdirect bank im Jahr 2008 voraussichtlich erst mit Veröffentlichung des Halbjahresberichts 2008 bekannt.

> Erwartete wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Annahmen hinsichtlich der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Geschäftsjahr 2008 und darüber hinaus sind derzeit mit vergleichsweise großen Unsicherheiten behaftet.

Marktentwicklung

Im Jahreswirtschaftsbericht 2008 geht die Bundesregierung davon aus, dass die Weltwirtschaft im Jahr 2008 preisbereinigt um rund 4% wachsen wird und damit etwas langsamer als in den Vorjahren. Auch für Deutschland wird eine Fortsetzung des Aufschwungs vorausgesagt, allerdings mit einer verminderten Wachstumsrate von 1,7%. Risiken bestünden unter anderem in einer konjunkturellen Abkühlung in den USA, einer weiteren Euro-Aufwertung sowie der Ölpreisentwicklung.

Die Europäische Zentralbank hat in den zurückliegenden zwei Jahren den Leitzins insgesamt in sieben Schritten auf zuletzt 4% erhöht. Aufgrund der Marktverwerfungen in Folge der Korrektur am US-Hypothekenmarkt und daraus resultierender Rezessionsängste hat die amerikanische Notenbank den US-Leitzins im Januar 2008 in zwei Schritten von 4,25% auf 3% gesenkt. Die Europäische Zentralbank hat hingegen bekräftigt, den Leitzins für die Eurozone weiterhin aufgrund von Inflationsrisiken zunächst unverändert bei 4% zu belassen. Einige Marktbeobachter, z.B. Volkswirte großer Banken, und auch Marktteilnehmer erwarten in diesem Jahr Zinssenkungen. In beiden Szenarien gehen wir von grundsätzlich günstigen Rahmenbedingungen für das Banking aus.

Die Rahmenbedingungen für das Brokerage sind derzeit nicht vollumfänglich abschätzbar. Noch zum Jahresende erwarteten viele Aktienstrategen einen Anstieg der relevanten Indizes; nach der negativen Kursentwicklung im Januar 2008 haben einige Marktteilnehmer ihre Prognosen korrigiert. Das Handelsvolumen wird unter anderem von den Marktvolatilitäten abhängen. Ein positiver Einfluss auf die Handelsaktivität wird aufgrund der ab 2009 geltenden Abgeltungsteuer erwartet, da viele Wertpapierbesitzer im Vorfeld Umschichtungen in ihren Depots vornehmen dürften.

In der Beratung rechnen wir mit weiterhin günstigen Marktvorgaben. Die deutschen Lebensversicherer gehen von einem Beitragswachstum von 2% und einer anhaltend starken Nachfrage nach Riester- und Rürup-Produkten sowie Rentenversicherungen aus.

Branchenentwicklung

Nach unserer Einschätzung werden sich die günstigen Trends im Geschäftsjahr 2008 fortsetzen: Die Zahl der Nutzer von Onlinebanking dürfte weiter zulegen und ein größerer Teil dieses wachsenden Gesamtmarkts auf Direktbanken entfallen. Aufgrund des hohen Beratungsbedarfs, auch vor dem Hintergrund der Abgeltungssteuer, sehen wir besonders gute Chancen für unser Geschäftsmodell, das Brokerage, Banking und Beratung unter einem Dach anbietet.

Entwicklung der regulatorischen Rahmenbedingungen

Ab dem Jahr 2009 wird eine Abgeltungssteuer in Höhe von 25% auf Einkünfte aus Kapitalvermögen und private Veräußerungsgewinne erhoben. Ihr unterliegen Zinsen, Dividenden, Veräußerungsgewinne, Erträge aus Investmentfonds und aus Zertifikaten. Eine Spekulationsfrist gibt es dann nicht mehr. Wir rechnen damit, dass die künftige Steuer schon im Jahr 2008 das Anlegerverhalten signifikant ändern wird. So erwarten wir, dass die steueroptimierte Fondsanlage gegenüber der Investition in Einzelwerte an Bedeutung gewinnt. Hierauf richten wir uns mit unserem Produktspektrum ein.

Anfang 2008 ist die Neufassung des Versicherungsvertragsgesetzes in Kraft getreten. Es verbessert die Transparenz für Versicherungsnehmer. Vermittler haben die Pflicht, ihre Kunden umfassend zu beraten und dabei unter anderem auch alle Vertragsbestimmungen einschließlich der enthaltenen Abschluss- und Verwaltungskosten offenzulegen. Die Neuregelung könnte die Branchenkonsolidierung im Bereich der Finanz- und Vermögensberater beschleunigen. Gravierende Auswirkungen auf das Verhalten der Versicherungsnehmer oder die Akzeptanz von Versicherungsvermittlung erwarten wir hingegen nicht.

> Markt- und Produktoffensive

Die Marketingkampagnen setzen wir mit Schwerpunkt auf TV, Publikumszeitschriften und Internet fort. Im Mittelpunkt stehen unverändert Tagesgeld PLUS und Girokonto. Die Produktbotschaften wollen wir noch stärker mit unserem Markenkern verknüpfen und so die Markenbekanntheit weiter steigern. In der Unternehmenskommunikation werden wir das breite Leistungsangebot als Vollbank in den Vordergrund rücken. Umfassende Informationen und Lösungen werden wir zum Thema Abgeltungssteuer anbieten.

Im Rahmen der Produktoffensive beabsichtigen wir, unser Leistungsspektrum im Bereich der eher langfristigen Wertpapierinvestments auszubauen, unter anderem dank eines nochmaligen Ausbaus des Wertpapiersparplan-Angebots. Durch Produkte wie die FondsDiamanten wollen wir eine breitere Kundengruppe erreichen und das von uns verwaltete Fondsvermögen steigern. Für das Trading ist eine Reihe neuer Funktionalitäten vorgesehen. Im Banking haben wir Anfang 2008 unser Angebot um die Baufinanzierung erweitert. Das gemeinsam mit der Interhyp entwickelte Leistungsangebot umfasst eine direktbankfähige Vermittlerlösung. Kunden der comdirect können auf eine Baufinanzierungsberatung zurückgreifen, die komfortabel, schnell und anbieterunabhängig ist. Insgesamt stehen mehr als 40 Finanzierungspartner zur Verfügung. Mit der maßgeschneiderten Immobilienfinanzierung runden wir unser Leistungsspektrum bei Krediten ab.

Mit Schwerpunkt auf Banking und Brokerage werden wir unser Augenmerk auch künftig auf das Thema Online Convenience richten und weitere Prozesse unter Nutzung unserer Website vereinfachen. Die Website selbst werden wir unter Usability-Gesichtspunkten kontinuierlich weiterentwickeln. So werden wir die Website-Funktionalitäten um einen Desktop-Börsenticker („Desktop Alerting Tool“) sowie sprachgestützte Eröffnungsprozesse ergänzen.

In der comdirect IT setzen wir unser Architekturprogramm fort. Die Umstellung unserer Kunden auf indizierte Transaktionsnummern (iTAN) für Transaktionen im Onlinebanking werden wir abschließen. Weitere Sicherheitsmaßnahmen sind in Vorbereitung. Im Kundenservice setzen wir die Effizienzsteigerung unter anderem durch konsequenten Ausbau der Multikanalteams fort.

> Erwarteter Geschäftsverlauf

Für die nächsten beiden Geschäftsjahre rechnen wir mit einem Anstieg der Kundenzahl auf über 1,3 Mio. Die Kundenaktivität wird nach unserer Erwartung ebenfalls weiter zunehmen. Nachdem Ende 2007 rund 44% der Kunden mindestens zwei Produkte von comdirect nutzten, wollen wir diesen Wert bis Ende 2009 weiter steigern.

Die Zahl der Trades sowie das Depotvolumen sind wegen der unvorhersehbaren Entwicklung der Börsen nur eingeschränkt planbar. Unser Ziel ist, die Anzahl der nicht von kurzfristigen Volatilitäten abhängigen Trades wie Fonds- und Sparplantrades weiter zu erhöhen. Aufgrund der Wertpapierinvestments im Brokerage rechnen wir zudem mit einem wachsenden Fondsvolumen.

Im Banking rechnen wir für 2008 und 2009 mit einem weiteren deutlichen Anstieg des Einlagevolumens wegen der wachsenden Nutzung von Tagesgeld PLUS und Girokonto sowie der Festgeld- und Laufzeitkonten.

In der Beratung ist ein weiterer Ausbau des Geschäftsstellen-Netzes mit einem Schwerpunkt auf kleineren Geschäftsstellen in mittelgroßen Städten geplant. Die Zahl der Beratungskunden soll bis Ende 2009 auf 40.000 zulegen.

> Erwartete Ertragslage

Auf Basis der getroffenen Annahmen rechnen wir mit einem Provisionsüberschuss unterhalb des Niveaus aus dem Jahr 2007. Die tatsächliche Handelsaktivität im Geschäftsjahr 2008 kann jedoch unsere Planwerte wesentlich über- oder unterschreiten.

Für den Zinsüberschuss vor Risikovorsorge gehen wir davon aus, dass er durch die weiter wachsenden Kundeneinlagen positiv beeinflusst wird. Einen gegenläufigen Effekt erwarten wir durch sinkende Zinsmargen.

Nach dem deutlichen Anstieg der Verwaltungsaufwendungen im Geschäftsjahr 2007 aufgrund von comvalue ist für 2008 eine Fortsetzung des forcierten Wachstums geplant. Das Budget von rund 100 Mio. Euro, das wir für zusätzliche Wachstumsausgaben in den Jahren 2008 und 2009 bereitstellen, wird in Abhängigkeit von der Markt- und Ertragsentwicklung flexibel gesteuert und kann daher größer oder kleiner sein als im Berichtsjahr.

Infolge der Unternehmenssteuerreform wird sich die Steuerbelastung der comdirect bank ab dem Geschäftsjahr 2008 maßgeblich verringern. Derzeit rechnen wir mit einer Steuerquote zwischen 26 % und 28 % im Vergleich zu einer Steuerquote von 36,2 % im Geschäftsjahr 2007.

> Erwartete Finanz- und Vermögenslage

Wesentliche Ausgaben für comvalue sollen wie bisher aus dem laufenden Cashflow erbracht werden. Die Bilanz wird sich aufgrund des voraussichtlich wachsenden Einlagevolumens in den Jahren 2008 und 2009 weiter verlängern. Wenig Veränderungen erwarten wir hinsichtlich der Bilanzstruktur: Wachsenden Verbindlichkeiten gegenüber Kunden wird auf der Aktivseite ein größeres Gesamtvolumen der Forderungen an Kreditinstitute sowie des Beteiligungs- und Wertpapierbestands gegenüberstehen. Wegen des weiterhin nicht stark ausgeprägten Kreditgeschäfts rechnen wir mit einer nur moderaten Veränderung der Forderungen an Kunden.

> Rechtliche Unternehmensstruktur

Änderungen in der rechtlichen Unternehmensstruktur der comdirect bank sind nicht geplant.

> Mitarbeiter

Zur Bewältigung unseres Wachstumskurses werden wir in den folgenden zwei Geschäftsjahren weitere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einstellen, der Schwerpunkt wird dabei auf dem Wachstum im Kundenservice liegen. Eine aktive Rolle werden wir auch künftig in der Aus- und Weiterbildung einnehmen. Gleichzeitig wollen wir ein neues „employer branding“ entwickeln, mit dem wir unser Profil auf dem Rekrutierungsmarkt schärfen wollen. In diesem Kontext soll auch der Rekrutierungsprozess überarbeitet und ein besonderer Schwerpunkt auf die Gewinnung und Bindung von Talenten gelegt werden.

> Risikomanagement

Aufgrund des Wachstums der Bank rechnen wir mit einem Anstieg der risikogewichteten Aktiva und einer moderat höheren Inanspruchnahme der Risikodeckungsmasse. Nach Abschluss der Parallelphase werden die Regelungen von Basel II seit Jahresbeginn 2008 umgesetzt.