



comdirect und Wachstum: das passt zusammen. 2012 steht erneut für ein deutliches Plus bei Konten, Depotwerten und Einlagenvolumen. Die Bedürfnisse des modernen Kunden geben auch künftig die Richtung vor. Wir investieren in maximal komfortables, sicheres Banking. In exzellenten Service und persönliches Coaching für die bessere Geldanlage. In Höchstleistung für Trader. Und in die Bekanntheit unserer Marke. Das ist auch künftig unser Leistungsversprechen für die Kunden. Und unser Wachstumsversprechen für die Aktionäre.

92,3 Mio. Euro



comdirect Aktionäre profitieren erneut von einem guten Ergebnis

Ergebnisziel operativ erreicht. In einem anspruchsvollen Marktumfeld hat comdirect die Stabilität ihres Geschäftsmodells unter Beweis gestellt. Obwohl wir 2012 verstärkt in Wachstum investiert haben und der Provisionsüberschuss deutlich geringer ausfiel als im Rekordjahr 2011, haben wir bei einem konstanten Zinsüberschuss unser Ergebnisziel mit 92,3 Mio. Euro erreicht.

Dividende. An der guten Entwicklung von comdirect wollen wir unsere Aktionäre angemessen beteiligen. Auf der Hauptversammlung am 16. Mai 2013 in Hamburg werden wir eine Dividende in Höhe von 0,44 Euro pro Aktie vorschlagen. Daraus ergibt sich für 2012 eine starke Dividendenrendite von 5,6%.

Wir leisten mehr – in Banking, Brokerage und Beratung

Komfortabler bezahlen. Unsere kostenlose Visa-Karte mit payWave-Funktion und SMS-Info-Service macht das Bezahlen mit Kreditkarte komfortabler und sicherer. Durch die wöchentliche Abrechnung räumen wir unseren Kunden außerdem einen kurzfristigen Kreditrahmen ein. Beim Online-Einkauf erleichtert das Bezahlfahrer giro pay die Abwicklung.

Schneller handeln. Mit der comdirect mobile App ist das Depot jetzt jederzeit griffbereit. Auf der Webseite profitieren aktive Trader außerdem von kostenlosen Realtime-Kursen, die in der neuen Inlands-Ordermaske automatisch angezeigt werden. Die CFD-Plattform ermöglicht noch schnelleres Handeln direkt aus den verbesserten Realtime-Charts.

Besser beraten. Mit der 2012 pilotierten Videofunktion wird die Baufinanzierungsberatung noch persönlicher. Kunden können künftig nicht bloß Angebote auf dem Bildschirm ihres Beraters einsehen, sondern sich per Videoübertragung ein persönliches Bild von ihm machen.

Standardisiert verwalten. Mit dem ebase Managed Depot können unsere B2B-Partner ihren Kunden eine standardisierte Fonds-Vermögensverwaltung mit fünf unterschiedlichen Anlagestrategien anbieten – ohne Verwaltungsaufwand und ohne Haftungsrisiken.

125 Tsd.



Wir wachsen weiter:
bei Kunden, Konten,
Depots und Assets

Mehr Kunden. Im Jahr 2012 haben wir fast 125 Tsd. Kunden hinzugewonnen und festigen damit unsere Position als eine der führenden Direktbanken in Deutschland. Neben einem aktiveren Marketing und sehr erfolgreichen Kunden-werben-Kunden-Aktionen haben sich hier insbesondere unsere Produktinitiativen rund um Girokonto und Karte ausgezahlt.

Mehr Konten und Depots. Unser kostenloses Girokonto mit Zufriedenheitsgarantie bleibt der Wachstumsmotor unseres Banking-Angebots. Die neuen Kontoleistungen überzeugten nicht nur Neukunden, sondern auch viele Bestandskunden, sodass die Zahl der Konten mit 16 % weit stärker zulegte als die Kundenzahl. Der hohe Zuspruch zum Girokonto schlug sich zugleich bei den Tagesgeld-Konten und Depots nieder, die vom Cross-Selling-Effekt profitierten.

Höheres Kundenvermögen. Neben dem Kundenwachstum wirkten sich die starken Kursanstiege an den Aktienmärkten positiv auf die Depotwerte unserer Kunden aus. Auch die Einlagenvolumina auf unseren Giro- und Tagesgeld-Konten legten zu.

comdirect bleibt
„Beste Bank“ mit hoher
Kundenzufriedenheit

Beste Bank 2012. comdirect hat den Titel als „Beste Bank“ in Deutschland erfolgreich verteidigt. Unabhängige Tester des Beratungsunternehmens S.W.I. Finance hatten im Auftrag des Wirtschaftsmagazins „euro“ Produktangebot und Konditionen sowie Beschwerdemanagement, Beratung und Kundenservice genau unter die Lupe genommen. Mit einem Durchschnittsrang von 1,4 siegte comdirect in der Kategorie „Beste Direktbank“ und setzte sich überdies gegen alle getesteten Filialbanken durch.

Beste Online-Broker. Das Schwesternmagazin „euro am Sonntag“ zeichnete comdirect zusätzlich als besten Online-Broker aus. Bewertet wurden unter anderem das Wertpapierangebot, die Standardkonditionen, die Sicherheit, Informations- und Analysetools sowie Orderfunktionalitäten von insgesamt 14 Online-Banken.

Zufriedene Kunden. 86 % unserer Kunden würden uns einem Freund oder Bekannten weiterempfehlen – 5 Prozentpunkte mehr als im vergangenen Jahr. Dabei unterstützen wir sie: Etwa ein Viertel unserer Neukunden haben wir 2012 über das Programm „Kunden werben Kunden“ gewonnen. Und wer einmal comdirect Kunde ist, will es in der Regel bleiben. 85 % unserer Kunden wollen uns auch in den nächsten zwei Jahren garantiert treu sein. Das zeigt unsere aktuelle Kundenbindungsstudie.