



---

»Unsere Kunden definieren, was wir anbieten. Ihre zentralen Bedürfnisse zu verstehen und bessere Finanzentscheidungen zu ermöglichen – das ist der Weg von comdirect.«

---

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

2012 war ein gutes Bankenjahr – jedenfalls, was die comdirect Gruppe angeht. Mit einem Ergebnis vor Steuern von rund 92 Mio. Euro haben wir unser ambitioniertes Ziel operativ erreicht. Unter dem Strich steht ein starkes Ergebnis von 0,52 Euro je Aktie. So können wir unseren Aktionären erneut eine attraktive Dividende bieten und schlagen 0,44 Euro je Aktie vor.

comdirect ist auf Kurs geblieben, obwohl der Rückenwind des Vorjahres – in Form eines günstigen Trading-Umfelds – in einen heftigen Gegenwind umschlug. Erstens machten Marktzinsen nahe der Nulllinie nicht nur den Sparern das Leben schwer, sondern beeinträchtigten ebenfalls unsere Margen im Einlagengeschäft. Entsprechend verringerte sich im Jahresverlauf der Zinsüberschuss; durch Anpassung der Konditionen und Nachlaufeffekte aus 2011 haben wir dennoch ein Zinsergebnis auf Vorjahreshöhe erreicht. Zweitens haben sich die Kapitalmärkte nach Ankündigung der Europäischen Zentralbank, notfalls unbegrenzt Staatsanleihen von Krisenländern aufzukaufen, spürbar beruhigt. Das ist grundsätzlich begrüßenswert, doch hielt das schwankungsärmere Börsengeschehen weniger Chancen für Trader bereit; mit der Orderzahl verringerte sich der Provisionsüberschuss.

Dass es comdirect in diesem Umfeld gelungen ist, erneut ein starkes Ergebnis einzufahren, zeigt zum einen die Stabilität des Geschäftsmodells, das auf die Verzahnung von Brokerage, Banking und Beratung ebenso baut wie auf die Kombination von Privatkunden- und institutionellem Geschäft. Zum anderen werden die positiven Effekte aus den Wachstumsinvestitionen der zurückliegenden Jahre, denen wir eine deutlich verbreiterte Kunden- und Assetbasis verdanken, immer sichtbarer. Trotz der denkbar schlechten Marktvorgaben konnte das Einlagenvolumen um rund 10 % zulegen, und im Wertpapiergeschäft addierten sich Kurseffekte und Nettoinvestitionen der Kunden zu

einem satten Plus von 20 % beim Depotvolumen. Die Kundenzahl lag in beiden Geschäftsfeldern über Vorjahr. Bei der comdirect bank kletterte sie auf 1,72 Mio. und hat sich damit in sechs Jahren mehr als verdoppelt, während ebase vor allem im Versicherungssegment neue Partner und deren Endkunden gewinnen konnte.

Auch im zurückliegenden Jahr haben wir die Balance zwischen kurzfristiger Profitabilität und langfristigen Wachstumsinvestitionen gewahrt. Der stärkere Fokus auf Ergebnissicherung im ersten Halbjahr hat dabei zusätzlichen Handlungsspielraum geschaffen für verstärkte Marketinginitiativen in der zweiten Jahreshälfte. Wichtigstes Zugpferd ist unverändert das Girokonto mit Zufriedenheitsgarantie, das mit seiner Ausstattung ein ideales Basis-Produkt ist – selbst bei solchen Kunden, für die eine Direktbank bislang nicht infrage kam.

Garantierte Zufriedenheit ist kein leeres Werbeversprechen, sondern wird tagtäglich eingelöst, und dies übrigens nicht nur beim Girokonto. Die Smartphone-App für alle Handysysteme hat unser Banking-Angebot weiter aufgewertet. Dasselbe gilt für die Visa-Karte, deren Funktionen in ihrer Kombination einzigartig auf dem deutschen Markt sind. Im Brokerage haben wir die CFD-Plattform durch ein innovatives Chart-Tool weiterentwickelt, während die erfolgreich getestete Videoberatung einen persönlichen Kontakt zum Kunden herstellt, der so vorher nur in der Filiale möglich war. Und alle Kunden profitieren vom abermals verbesserten und verständlicheren Website- und Serviceangebot. Die hohe Kundenzufriedenheit zeigt genauso wie der Titel „Beste Bank“ und „Online Broker des Jahres“, dass comdirect in allen Kompetenzfeldern durch Leistung und Service überzeugt.

Mit vielfältigen Produkt- und Marketinginitiativen werden wir in den nächsten Jahren unser Wachstumspotenzial ausschöpfen. comdirect wird in Markenbekanntheit investieren und überdies den Zugang zur Bank noch einfacher machen, die Produkte noch leistungsstärker, die Trading-Plattform noch schneller

und komfortabler, die Konditionen noch attraktiver, den Service und die Beratung noch persönlicher. Unseren Anspruch, Anlegern passgenaue Banking- und Brokerage-Produkte anzubieten, lösen wir auch bei unseren institutionellen Kunden ein. Mit individuell konfigurierbaren Konten und Depots sowie standardisierten Lösungen für die Vermögensverwaltung erleichtert ebase ihren Partnern die Verwaltung der Kundenvermögen oder übernimmt sie – wie beim neuen ebase Managed Depot – sogar vollständig.

Bei alledem setzen wir auf die besten Unternehmensberater, die man sich nur denken kann: unsere Kunden. Letztlich definieren sie, was wir anbieten. Komfort, Nähe, Transparenz, moderne Produkte, faire Konditionen, Schnelligkeit, Mobilität und gute Beratung: Heute wie in Zukunft ist es der Weg von comdirect, diese zentralen Bedürfnisse des modernen Anlegers zu verstehen und ihnen bessere Finanzentscheidungen zu ermöglichen. Im aktuellen Zinsumfeld wird dabei dem Wertpapierinvestment eine zentrale Rolle zukommen. Wir werden unseren Teil dazu beitragen, dessen Bedeutung für die Geldvermögensbildung zu stärken.

Eine gute Finanzentscheidung soll auf Dauer auch unser eigenes Wert-Papier, die comdirect Aktie, für Aktionärinnen und Aktionäre bleiben. Durch die Performance der Bank schaffen wir die Basis für eine attraktive Performance der comdirect Aktie am Kapitalmarkt.

Mit herzlichen Grüßen



Dr. Thorsten Reitmeyer