

---

## > Prognose- und Chancenbericht

---

Nach den zahlreichen Produktinitiativen und Marketingerfolgen im Geschäftsjahr 2011 startet die comdirect Gruppe mit einem weiterentwickelten Leistungsspektrum und einer breiteren Kundenbasis ins neue Geschäftsjahr. Damit sind die Voraussetzungen für eine Fortsetzung des Wachstumskurses und eine weitere Stärkung unserer Wettbewerbsposition geschaffen. Für 2012 und darüber hinaus wollen wir in beiden Geschäftsfeldern noch mehr Kunden gewinnen und Nettozuflüsse beim Depot- und Einlagevolumen erreichen. Unverändert verfolgen wir das Ziel, bis Ende 2013 die Zahl der Kunden auf 3 Mio. und das Kundenvermögen auf 50 Mrd. Euro zu steigern. Die Balance zwischen langfristigem Wachstum und kurzfristiger Profitabilität bleibt dabei auch künftig gewahrt.

---

### Zukunftsgerichtete Aussagen

---

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 gerade in der gegenwärtigen Marktsituation mit Unsicherheiten behaftet. Die tatsächliche Entwicklung des Marktumfelds oder der Bank kann von den unterstellten Entwicklungen abweichen.

---

### Künftige strategische Ausrichtung

---

Die eingeschlagene Strategie werden wir in beiden Geschäftsfeldern fortsetzen. Im Geschäftsfeld B2C orientieren wir uns weiterhin an den Zielen und Maßnahmenfeldern des Programms „complus“, während sich das Geschäftsfeld B2B entlang des Programms „Fit für die Zukunft“ weiterentwickeln wird. Zu den einzelnen Elementen unserer Strategie wertorientierten Wachstums verweisen wir auf die Ausführungen auf den Seiten 38 bis 42.

Unterjährige Änderungen der Strategie nehmen wir vor, wenn dies zur Ausnutzung von Chancen erforderlich ist. Solche Chancen können aus der Entwicklung von Rahmenbedingungen, aus unternehmensstrategischen Maßnahmen oder aus einer Verbesserung der Effizienz resultieren. Um unsere Chancen zu wahren, analysieren wir fortlaufend das konjunkturelle, branchenbezogene und regulatorische Umfeld. Zusätzlich gewinnen wir aus Studien und regelmäßigen Kundenbefragungen Erkenntnisse über das Anlegerverhalten. Der Vorstand der comdirect bank AG entscheidet im Rahmen der Gesamtbankstrategie auch darüber, in welchem Maß die Bank bereit ist, kurzfristige Profitabilitätseinbußen in Kauf zu nehmen, um langfristige Wachstums- und Renditechancen zu nutzen.

---

### Erwartete wirtschaftliche Rahmenbedingungen

---

Die Weltwirtschaft wird den Prognosen zufolge im Jahr 2012 langsamer wachsen als im Berichtsjahr. Obwohl die Notenbanken an einer lockeren Geldpolitik festhalten dürften, zeichnet sich für die USA ein lediglich verhaltenes Wachstum und für den Euroraum sogar eine leichte Rezession ab. China steht den Erwartungen zufolge vor einer moderaten Abschwächung des Wachstums bei weiterhin ausgeprägter Inflation. Die größten Wachstumsrisiken gehen von der bislang nicht abschließend gelösten Euro-Staatsschuldenkrise aus.

In der wirtschaftlichen Abschwungphase wird die EZB voraussichtlich mit anhaltend niedrigen Leitzinsen und einer umfassenden Liquiditätsversorgung des Bankensektors gegensteuern. Damit verfestigt sich die Erwartung niedriger Geldmarktzinsen. Wir erwarten, dass der Dreimonats-EURIBOR den Durchschnittswert 2011 nicht erreichen wird. Zugleich dürften die Anleihenrenditen bei hohen Bonitäten unter Druck bleiben. Insgesamt wird die Zinsmarge im Einlagengeschäft voraussichtlich negativ beeinflusst.

Eine durchgreifende Erholung der Aktienmärkte setzt die politische Lösung der Staatsschuldenkrise und glaubwürdige Stabilisierungsmaßnahmen für den Finanzsektor voraus. Das abgeschwächte Wachstum dürfte sich auf die Gewinnerwartungen der Unternehmen auswirken und könnte die Aktienmärkte zusätzlich belasten; weitere wesentliche Risikofaktoren sind ein abgeschwächtes Wachstum in China, mögliche politische Spannungen in Nahost und die hohen Staatsschulden in den USA. Umgekehrt eröffnen sinkende Inflationsrisiken aufgrund der verhaltenen Wachstumsperspektiven den Notenbanken mehr Spielraum für eine expansive Geldpolitik. Alles in allem rechneten die Volkswirte der Commerzbank zur Jahreswende 2011/2012 mit einem Anstieg des DAX um knapp 10 % auf 6.400 Indexpunkte; die Unterstützungslinie wird bei 5.200 Punkten gesehen. Ob der Wertpapierhandel

trotz der erwarteten starken Volatilitäten durch ähnlich hohe Volumina geprägt sein wird wie im Ausnahmejahr 2011, kann derzeit nicht abgeschätzt werden.

Unabhängig von der Entwicklung an den Geld- und Kapitalmärkten rechnen wir mit einer Fortsetzung der langfristigen Markt- und Anlegertrends, die das Direktbankenmodell der comdirect Gruppe begünstigen. Eine verbesserte Internet-Infrastruktur und abnehmende Vorbehalte gegenüber online-basierten Bankmodellen führen dazu, dass Filialbankkunden den Wechsel zu einer Direktbank in Erwägung ziehen. Auch vom Trend zur immer stärkeren Nutzung des Smartphones für Bankgeschäfte können wir mit den Apps von comdirect und ebase profitieren.

Weitere Chancen erwachsen aus der hohen Wettbewerbsintensität bei unseren institutionellen Partnern im B2B-Geschäft. Diese haben ein Interesse daran, dem Endkunden ein komplettes und weitestgehend standardisiertes Angebot für die Geldvermögensbildung unabhängig von dessen Hausbank zur Verfügung zu stellen. Auf diesen Bedarf ist die ebase mit ihrem verzahnten Angebot von partnerspezifischen Depot- und B2B-fähigen Banking-Lösungen ausgerichtet.

Aus dem im Geschäftsjahr 2011 positiv beschiedenen Steuereinspruchsersuchen können sich in der Folge weitere Erstattungen ergeben.

---

### Erwartete Geschäftsentwicklung und Wettbewerbsposition

---

Für 2012 gehen wir aus heutiger Sicht – und unter den getroffenen Annahmen für das Markt- und Wettbewerbsumfeld – von folgender Entwicklung unserer zentralen Leistungsindikatoren (KPI) aus:

- Die **Kundenzahl** soll weiter deutlich zunehmen. Ob das Wachstumstempo aus dem Jahr 2011 gehalten oder gar übertroffen werden kann, hängt jedoch unter anderem von der Ertragsentwicklung und dem hierdurch beeinflussten Budget für Marketing-Kampagnen ab.
- Hinsichtlich des **Kundenvermögens** (Assets under Management) streben wir auch für 2012 signifikante Nettomittelzuflüsse im Wertpapiergeschäft an. Diese werden, eine stabile Kursentwicklung vorausgesetzt, zu einem Anstieg des Depotvolumens führen. Aufgrund der Marktrentenentwicklung rechnen wir hingegen mit einer verhaltenen Entwicklung des Einlagevolumens.
- Bei den **Orderzahlen** gehen wir derzeit von einem Rückgang gegenüber dem Jahr 2011 aus, das durch ungewöhnlich starke Volatilitäten geprägt war.
- Die **Zahl der Wertpapierdepots** sollte demgegenüber im Plus liegen, begünstigt durch Cross-Selling-Effekte seitens der beworbenen Banking-Produkte sowie Marketing- und Produktkampagnen im Brokerage. Hinzu kommen geplante Migrationen von Fondsbeständen im Geschäftsfeld B2B.

### Geschäftsfeld B2C

Im Brokerage sind wir nach dem sehr guten Start des CFD-Handels und der Einführung der außerbörslichen Limit-Funktionen zuversichtlich, dass wir weitere aktive Trader von „Deutschlands Leistungsbroker“ überzeugen können. Ebenfalls erwarten wir, einen größeren Teil der Trades über unsere außerbörslichen Handelsplattformen abzuwickeln. Für Wertpapierinvestoren und -sparer haben wir im ersten Quartal 2012 eine ETF-Offensive für Einmalanlage und Sparpläne gestartet. So können 50 attraktive ETFs über das ganze Jahr 2012 zu einer Flat-Fee von 3,90 € je Trade gehandelt werden; beim Kauf dieser ETFs über einen Wertpapiersparplan fallen keine Ordergebühren an.

Im Banking liegt der Schwerpunkt auf dem Ausbau der Kartenfunktionalitäten und -features wie zum Beispiel dem „kontaktlosen Bezahlen“. Dabei sendet ein spezieller Chip in der Visa-Karte die Zahlungsdaten verschlüsselt direkt an die Kasse, so dass der Zahlungsvorgang in weniger als einer Sekunde ohne Kartenkontakt abgewickelt werden kann. Diese so genannten „Visa payWave“-Karten wird die comdirect bank voraussichtlich ab Jahresmitte 2012 ausgeben.

Unsere Beratungsangebote – Baufinanzierung PLUS, Anlageberatung PLUS und Vorsorgeberatung PLUS – wollen wir weiterentwickeln. Dabei soll insbesondere die Baufinanzierung nicht nur über die Online Live-Beratung, sondern auch vor Ort den Wachstumskurs fortsetzen. Das Volumen der vermittelten Baufinanzierungen sowie die Anzahl der Kundenkontakte wird unseren Planungen zufolge erneut zulegen.

### **Geschäftsfeld B2B**

Im Geschäftsfeld B2B liegt der Schwerpunkt auf der Weiterentwicklung der Depot- und Kontolösungen für die angeschlossenen Kooperationspartner. So wird es künftig ein online-fähiges Konto mit erweiterten Zahlungsverkehrsfunktionen geben. Hierfür wird die ebase noch im ersten Halbjahr 2012 das mobile TAN-Verfahren implementieren. Hierdurch können insbesondere Versicherungsgesellschaften, aber auch Nicht-Banken außerhalb der bislang bearbeiteten Zielsegmente, ihren Endkunden die komplette Bandbreite von Bankdienstleistungen einschließlich Zahlungsverkehr und Anlagekonten anbieten. Ergänzt wird dieses Angebot durch den Lombardkredit. Auch über die Möglichkeit des Zinssponsorings von Seiten der Kooperationspartner soll das bei ebase verwaltete Einlagevolumen gesteigert werden. Durch die Unabhängigkeit von der Hausbank kann perspektivisch ein größerer Anteil der Gelder im Beratungskreislauf gehalten werden.

Die Veränderungsgeschwindigkeit der Geld- und Kapitalmärkte, verbunden mit einer Änderung des Anlegerverhaltens, erfordert Flexibilität im Angebot. Die ebase ist zuversichtlich, die Bedürfnisse ihrer Kooperationspartner und deren Kunden mit dem erweiterten Angebot noch besser abdecken und somit ihre positive Entwicklung fortsetzen zu können.

---

### **Erwartete Ertragslage**

---

Das Rekordergebnis des Geschäftsjahres 2011 stellt ein Ausnahmeergebnis in der Geschichte der comdirect dar. Es umfasst einen Sondereffekt durch erhaltene Zinsen auf die Steuererstattung. Unsere Erwartung aus dem Vorjahr haben wir damit deutlich übertroffen. Denn auch ohne diesen einmaligen Sondereffekt hätte ein Pro-Forma-Ergebnis vor Steuern mit 98,8 Mio. Euro ein Rekordergebnis für comdirect bedeutet.

Für die Zukunft sehen wir uns strategisch sehr gut positioniert und operativ stark aufgestellt. Vor diesem Hintergrund halten wir bei Eintreten der erwarteten Umfeldentwicklungen für 2012 ein Ergebnis vor Steuern auf dem Niveau des Pro-Forma-Ergebnisses vor Steuern 2011 beziehungsweise für 2013 ein über diesem Niveau liegendes Ergebnis für möglich.

Auf Basis unserer Annahmen bezüglich der Marktentwicklung 2012, planen wir einen moderaten Anstieg der Gesamterträge. Beim Zinsergebnis erwarten wir einen leichten, insbesondere marenbedingten Zuwachs. Der Provisionsüberschuss hängt stark vom Trading-Umfeld ab, dessen Entwicklung selbst bei dem prognostizierten Anstieg des DAX mit großen Unsicherheiten behaftet ist. Anhaltende Kurszuwächse würden auf der anderen Seite zu steigenden Depotwerten bei Investmentfonds führen und in höheren Vertriebsfolgeprovisionen resultieren.

Auch über 2012 hinaus planen wir eine Fortsetzung unseres profitablen Wachstumskurses.

---

### **Erwartete Finanz- und Vermögenslage**

---

An unserer Treasury-Strategie (s. Seite 76) halten wir fest. Auch künftig wird die Liquiditätssituation der comdirect Gruppe stark durch die Einlagen der Kunden und deren Wiederanlage geprägt sein. Die Wiederanlage der Kundengelder wird vorrangig innerhalb des Commerzbank Konzerns und hier vor allem über Schuttscheindarlehen erfolgen. Bei Anlagen außerhalb des Commerzbank Konzerns werden Investitionen in Pfandbriefe deutlich übergewichtet. Das PIIGS-Exposure wollen wir aufgrund von Fälligkeiten bis Ende des ersten Quartals 2012 um weitere 50 Mio. Euro auf rund 20 Mio. Euro reduzieren.

Für 2012 planen wir Investitionen in die IT-Infrastruktur und -Architektur einschließlich der Website. Das Investitionsvolumen wird den Wert des Berichtsjahres voraussichtlich moderat übersteigen. Wesentliche finanzielle Verpflichtungen aus laufenden Investitionsprojekten bestehen nicht.

---

### **Mitarbeiter**

---

Die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wird sich gemäß Planung im Geschäftsjahr 2012 moderat erhöhen. Insbesondere im Kundenservice des Geschäftsfelds B2C werden wir wachstumsbedingt zusätzliche Stellen aufbauen. Darüber hinaus ist geplant, die internen IT-Kapazitäten mit dem Ziel der Know-how-Sicherung zu erweitern. Bei der ebase rechnen wir ebenfalls mit einem leichten Anstieg aufgrund des ausgebauten Leistungsspektrums.

Ziel für 2012 ist es, die richtigen Talente für die Bank zu gewinnen, sie optimal einzusetzen und langfristig zu binden sowie die Zusammenarbeit in der Bank bestmöglich zu fördern. Fokusthemen der Personalentwicklung werden daher die Positionierung der comdirect als attraktiver Arbeitgeber sein, beispielsweise über die Intensivierung von Austauschformaten mit Bewerbern über web 2.0. Darüber hinaus werden wir uns intensiv der gezielten Nachwuchssicherung für unterschiedliche Zielgruppen widmen, so etwa über die Einführung des neuen Ausbildungsgangs „Fachinformatiker Systemintegration“ oder die Erweiterung der Kooperation mit Hochschulen. Die Zusammenarbeit innerhalb der comdirect Gruppe fördern wir unter anderen über den Teamfeedback-Prozess *comfly*.

---

### **Risikolage**

---

Derzeit sind keine Entwicklungen und Ereignisse absehbar, welche die Risikolage der comdirect Gruppe gegenüber der Darstellung im Geschäftsjahr 2011 wesentlich verändern könnten.