

comdirect bank AG

Ordentliche Hauptversammlung
Hamburg, 4. Mai 2005

Dr. Andre Carls, CEO



Agenda

— **1** Geschäftsentwicklung 2004
Neues Rekordergebnis

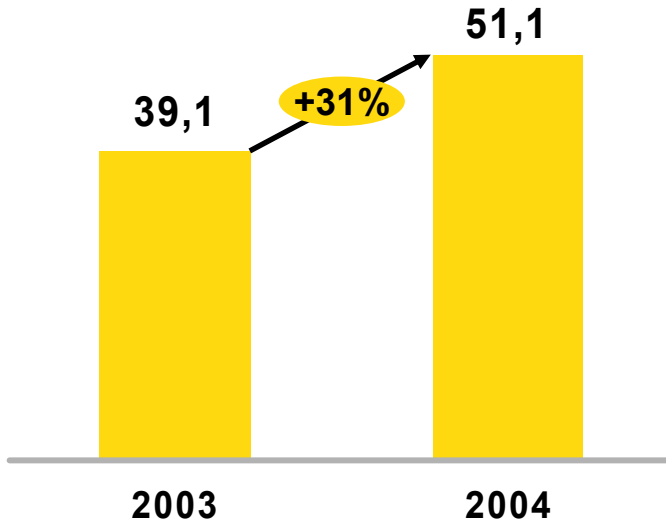
— **2** comvalue
Wachstum und Wertsteigerung

— **3** Geschäftsentwicklung erstes Quartal 2005
Guter Start

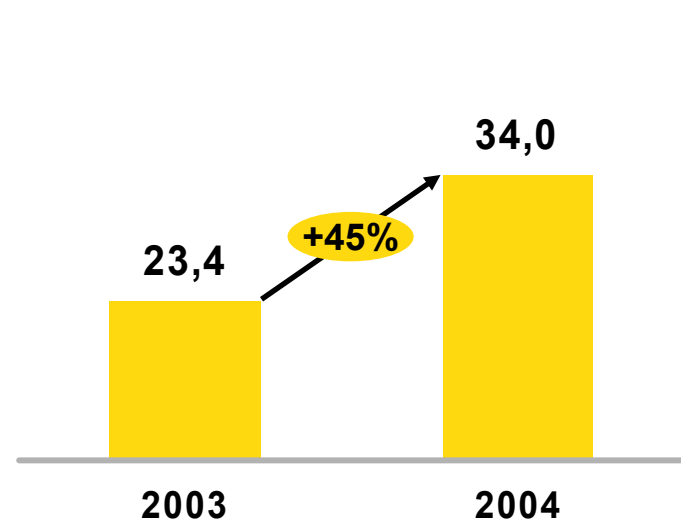


Ergebnis 2004: neue Rekordmarke

Ergebnis vor Steuern
(in Mio. Euro)



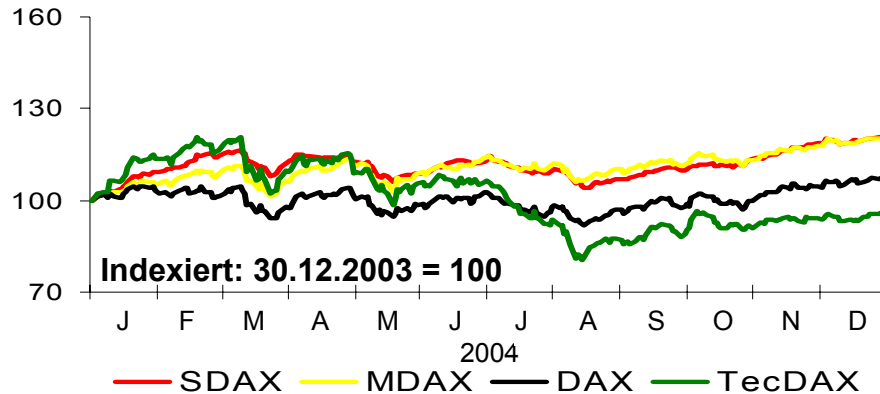
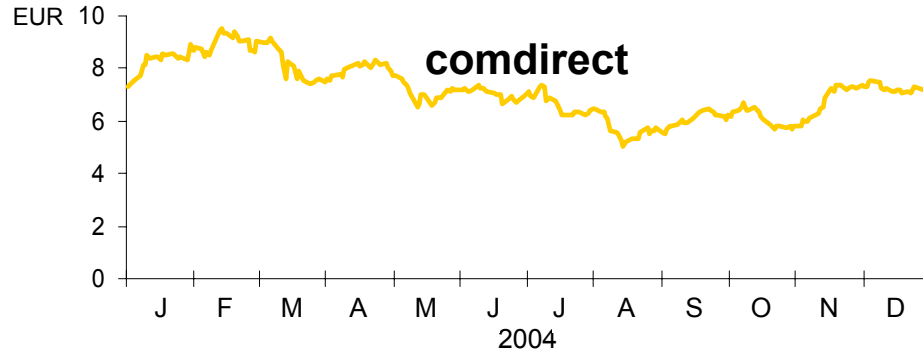
Ergebnis nach Steuern
(in Mio. Euro)



Dividende: Erhöhung um 50 Prozent auf 24 Cent/Aktie vorgeschlagen



Markt: anspruchsvoll

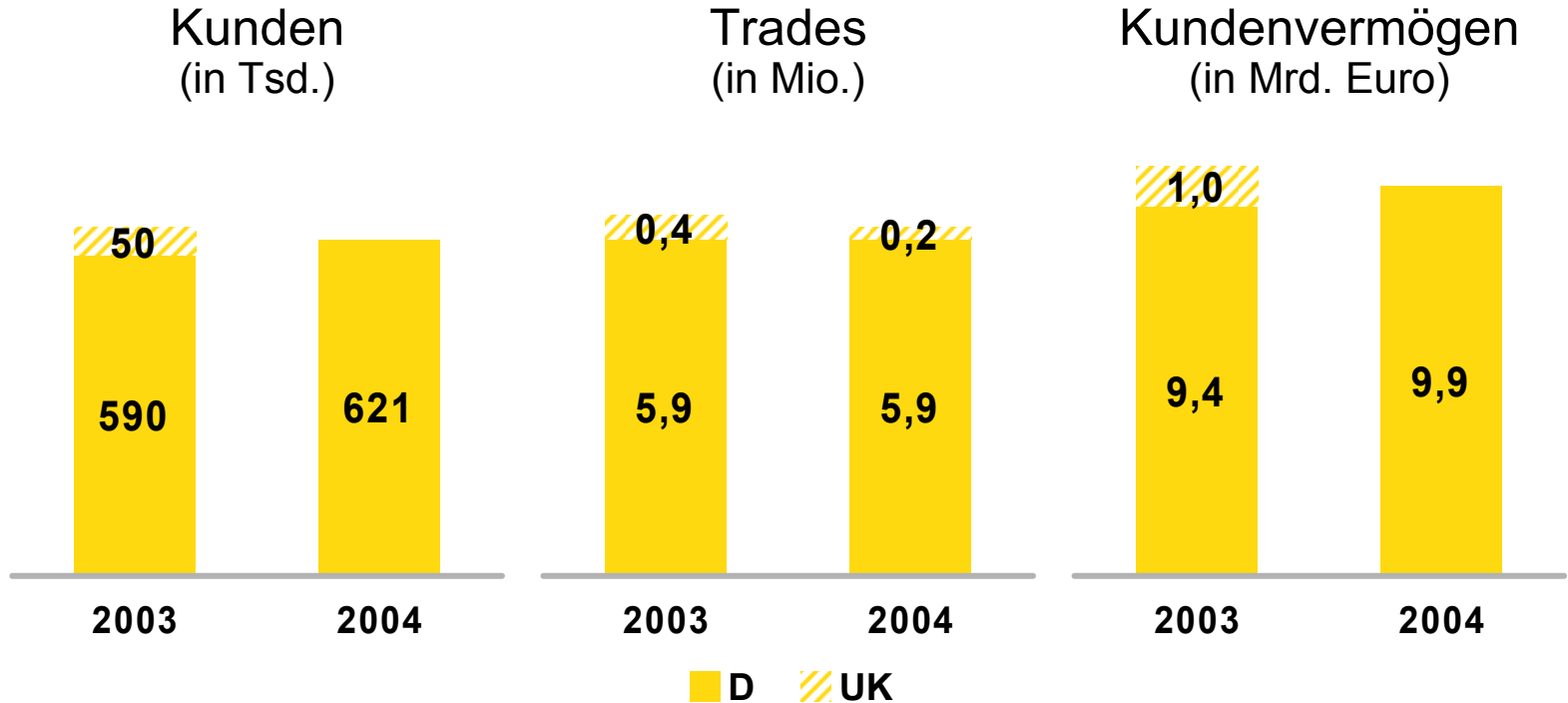


30.12.2004
Kurs 7,16 Euro
Marktkapitalisierung
1,006 Mrd. Euro

Ø **Umsatz**
(Xetra + Ffm.) 2004
125.390 Aktien/Tag



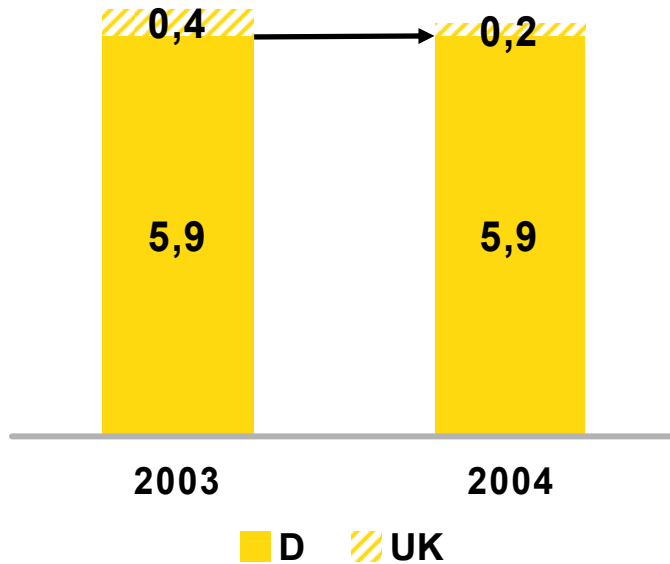
Entwicklung Werttreiber positiv



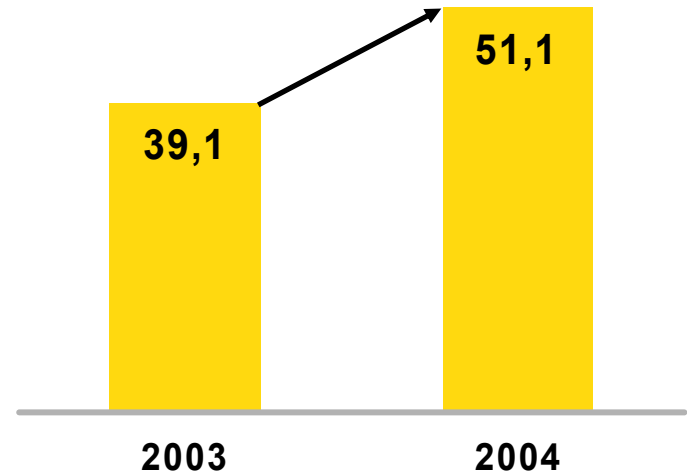


Ertragskraft strukturell verbessert

Trades
(in Mio.)

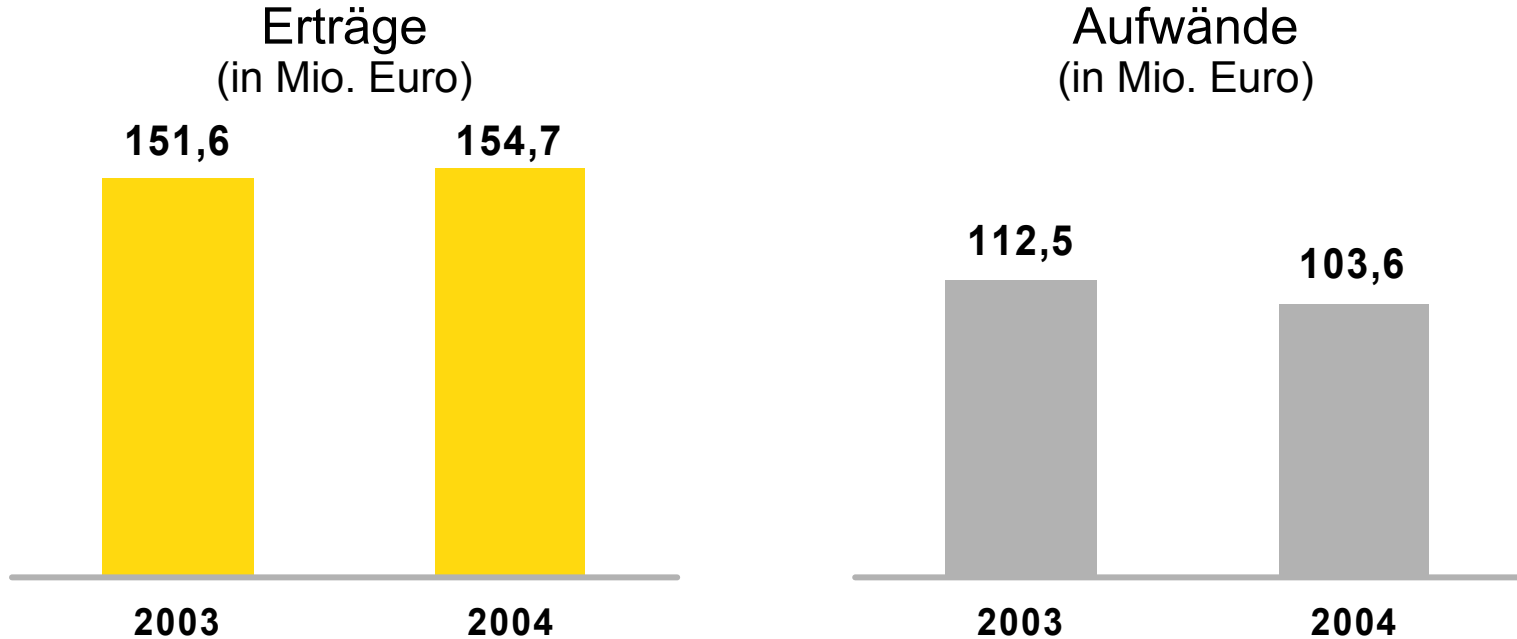


Konzernergebnis vor Steuern
(in Mio. Euro)





Kostenmanagement: Effizienz weiter gesteigert



Cost-Income-Ratio	
2003	2004
74,2	66,8



Kundennutzen und Angebot: stark ausgebaut

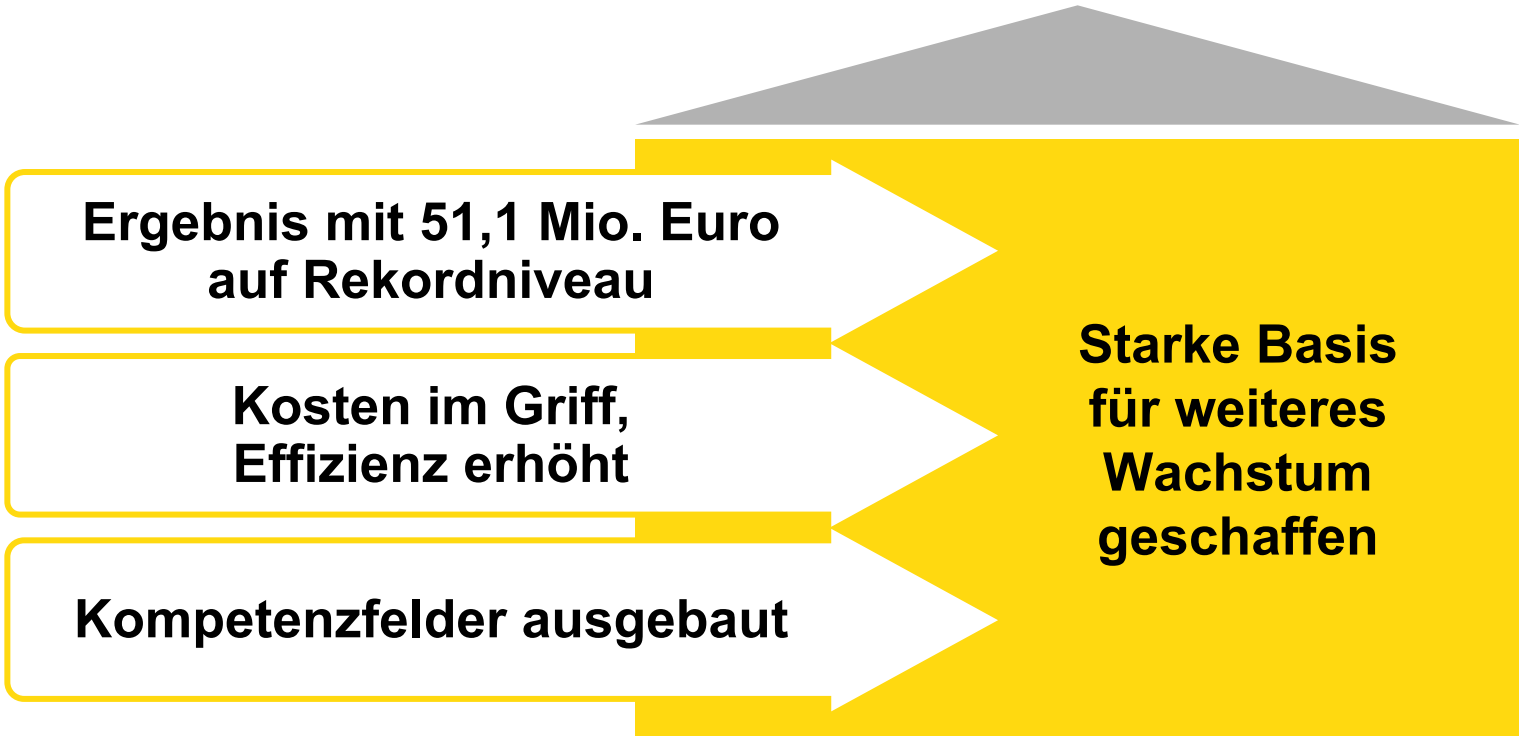
Online Investment – neues Preismodell, neue Tradingtools und No-Fee-Aktionen setzen Anreize für aktive Kunden

Direct Banking – starkes Wachstum bei Girokonten und Festgeldern

Finanz- und Vermögensberatung – mehr Geschäftsstellen, mehr Berater, Entwicklung über Plan



comdirect 2004: schlank, schnell, stark





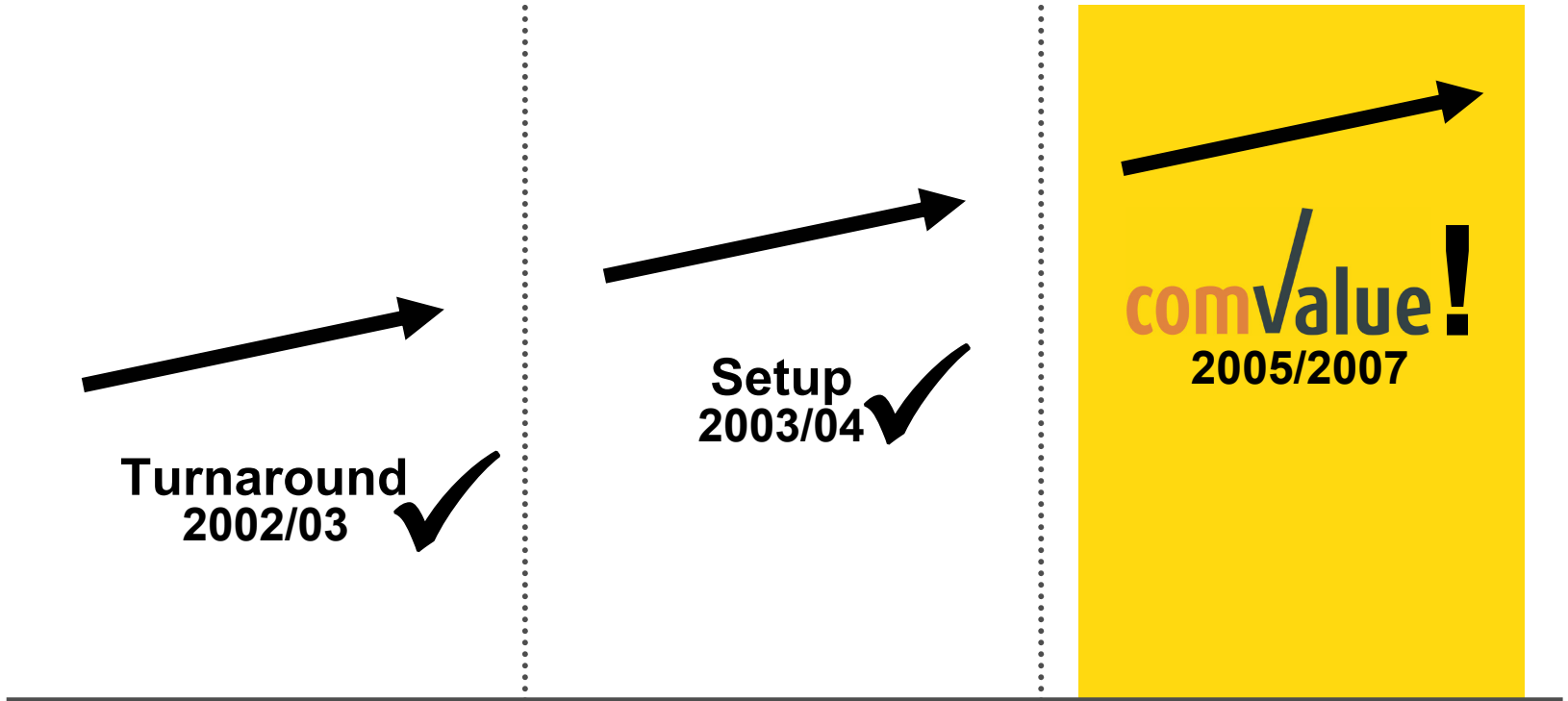
Agenda

- **1** Geschäftsentwicklung 2004
Neues Rekordergebnis

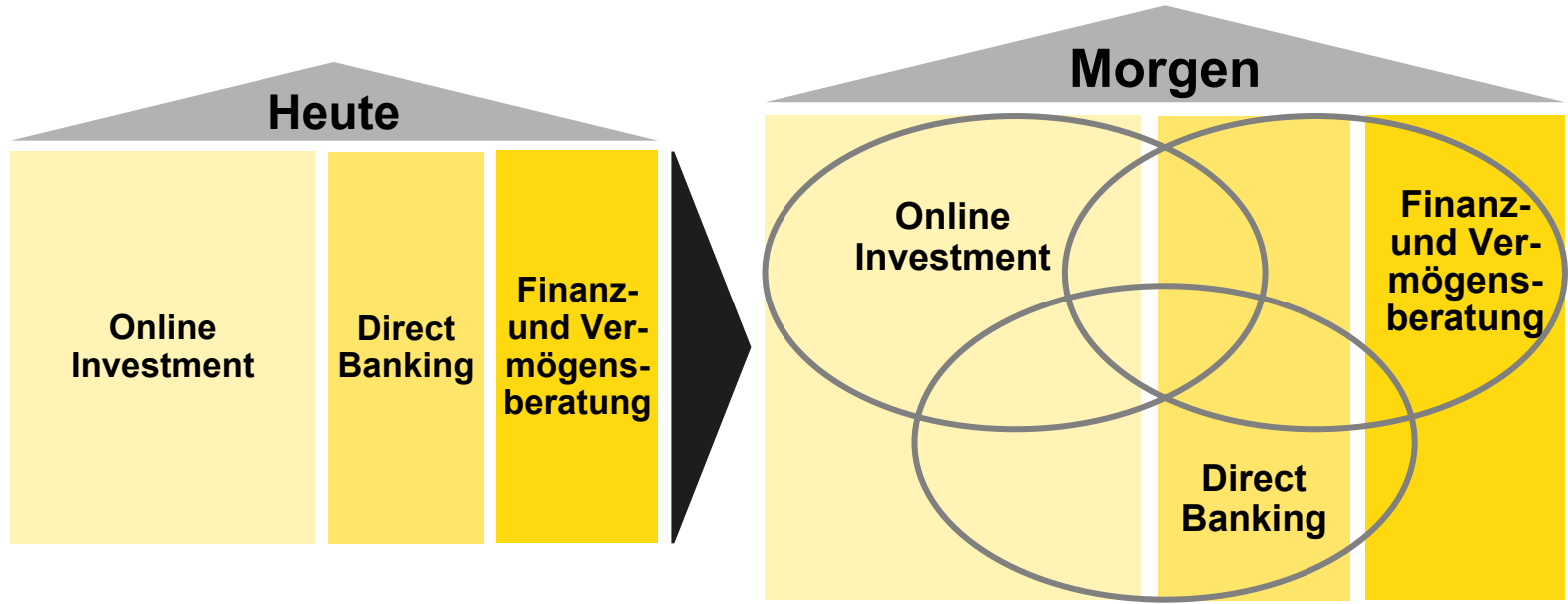
- **2** comvalue
Wachstum und Wertsteigerung

- **3** Geschäftsentwicklung erstes Quartal 2005
Guter Start

comvalue: Programm für Wachstum und Wertsteigerung



Brokerage, Banking, Beratung: Bankformat der Zukunft

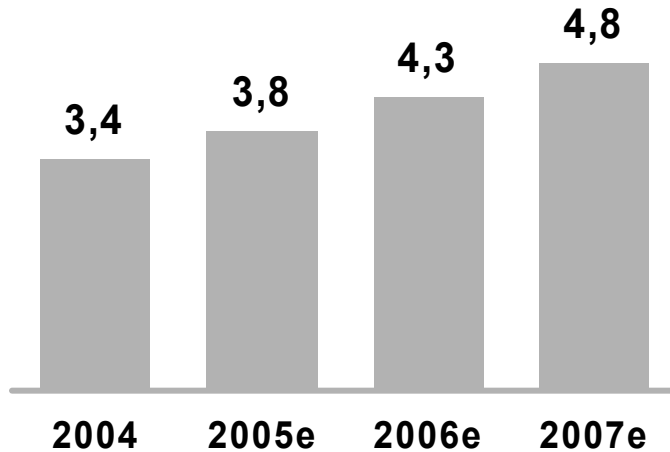


Ziel: 50 Prozent der Erträge durch Banking und Beratung ab 2009

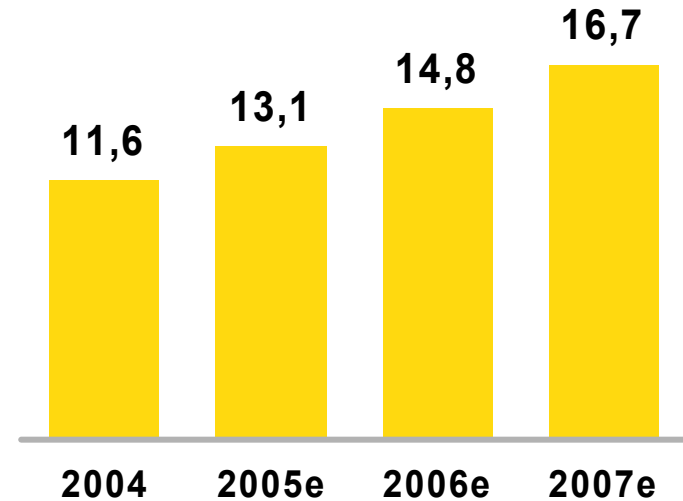


Markt wächst: mehr Depots, mehr Girokonten

Online Depots
(in Mio.)



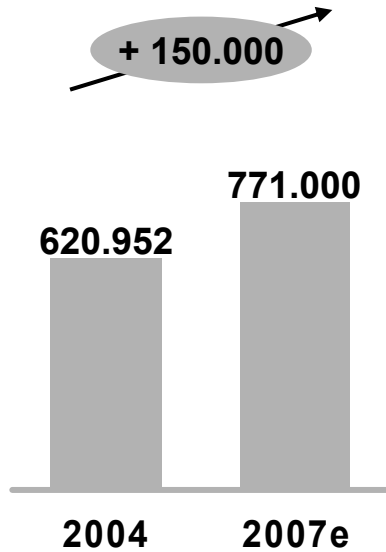
Online Banking Nutzer
(in Mio.)



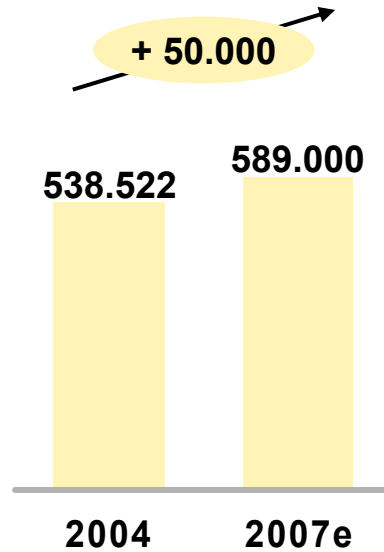


Kunden begeistern: Wachstumsziele hoch gesteckt

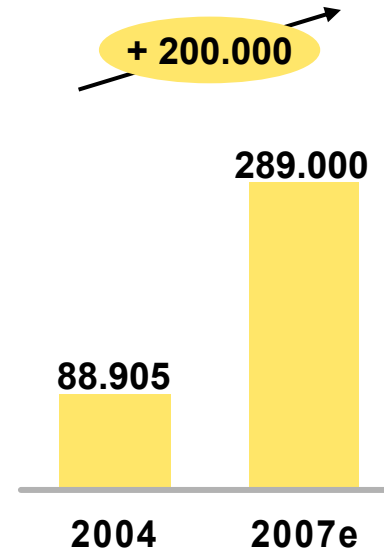
Gesamtkunden



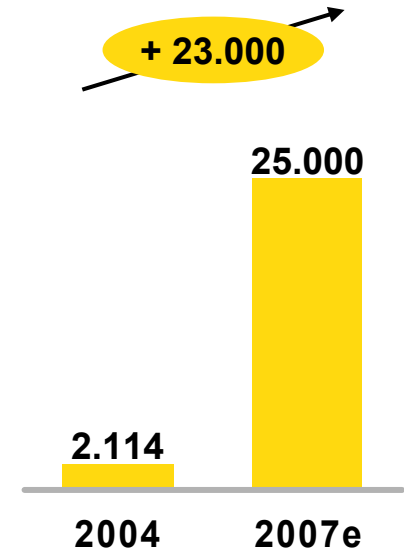
Depots



Girokonten



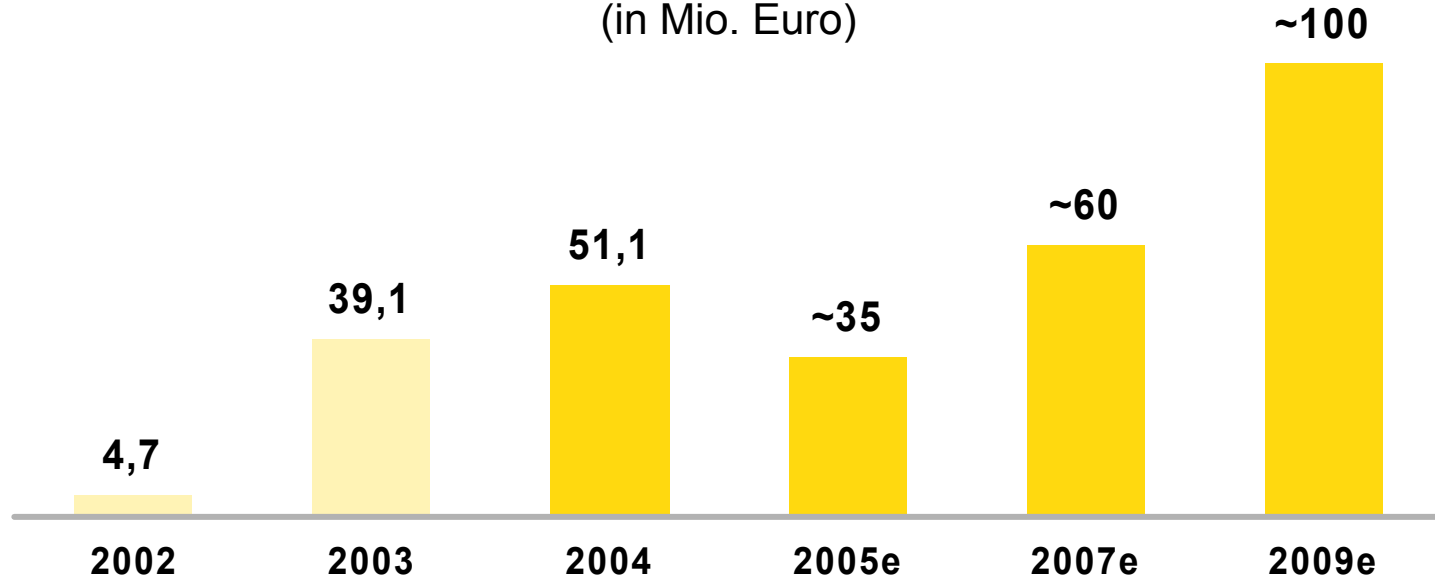
Beratungskunden





Höhere Profitabilität: Ergebnisverdopplung in fünf Jahren

Operatives Ergebnis
(in Mio. Euro)





Brokerage: Weiterhin best-in-class

Highlights 2005

One-to-one ausbauen: Personalisierung in Vertrieb und Kundenbetreuung

Website: Verbesserung der Funktionalitäten, Performance und Benutzerführung, vertriebsorientiertere Oberfläche

Kundenerlebnisse verbessern: mehr intuitiv nutzbare Angebote

Betreuungskonzept Top Kunden

Leistungsangebot erweitern: mehr Produkte und Services

Verstärkung außerbörslicher Handel

Zweite Stufe Preismodell: Anreize zur Bündelung von Vermögen



Banking: Offensive mit Girokonten

Highlights 2005

Ausbau Erstbankfähigkeit:
neue Funktionalitäten

Leistungserweiterung Girokonto
(unter anderem Geldkartenchip,
Kontowechselservice)

Kundenakquisition: attraktive
Preispakete und Kontowechselservice

Premium-Kreditkarte

Cross Selling: Schaffen
enger Kundenbeziehungen

„Das erste Konto, das auszahlt“-
Kampagne

Ziel: 45.000 neue Girokonten



Beratung: Zügiger Aufbau geht weiter

Highlights 2005

Unabhängigkeit: maßgeschneiderte Beratung ohne Präferenz für Produkthanbieter

Ganzheitlichkeit: breites Angebot rund um Finanz- und Vermögensfragen für alle Lebensphasen

Qualität: ausschließlich erfahrene und kontinuierlich geschulte Berater

Beratungsangebot im Wertpapiergeschäft: Depotanalyse und -optimierung nach Markowitz

Weiterbildung der Berater auf hohem Niveau

4 weitere Geschäftsstellen

Ziel: 5.000 neue Kunden



Agenda

— **1** Geschäftsentwicklung 2004
Neues Rekordergebnis

— **2** comvalue
Wachstum und Wertsteigerung

— **3** Geschäftsentwicklung erstes Quartal 2005
Guter Start

Q1 2005: Gutes Ergebnis, Programm comvalue aufgelegt





Ziele ausgewählter Tagesordnungspunkte





comdirect: Wertsteigerung und Wachstum

**Brokerage, Banking,
Beratung:**
Bankformat der Zukunft

**Offensiv wachsen mit mehr
Kunden – Ziele 2007:**
50.000 mehr Depots,
200.000 mehr Girokonten,
23.000 mehr Beratungskunden

comvalue

Ziel 2009:
Verdopplung Vorsteuerergebnis
auf 100 Mio. Euro –
50 Prozent der Erträge aus
Banking und Beratung

**Marktführer im Online
Brokerage:**
mehr Wachstum bei
anziehenden Märkten