
Chancenbericht

Kategorisierung der Chancen

Chancen sind definiert als positive Planabweichungen. Dabei werden drei Kategorien unterschieden:

- Unternehmensstrategische Chancen erwachsen aus strategischen Initiativen wie beispielsweise einer intensiven Marktbearbeitung oder Produktentwicklungen sowie aus möglichen strategischen Unternehmenserwerben.
- Leistungswirtschaftliche Chancen beruhen auf Verbesserungen der operativen Abläufe sowie der Nutzung von Kosten- und Ertragssynergien.
- Chancen aus der Entwicklung von Rahmenbedingungen beschreiben Wertzuwachspotenziale, die auf günstigen Marktentwicklungen, Anpassungen von Gesetzgebungen, Trends im Branchenumfeld oder im Kundenverhalten beruhen.

Identifikation, Management und Bewertung von Chancen

Für die systematische Identifikation ihrer Chancen setzt die comdirect Gruppe unterschiedliche Analysemethoden ein.

Die engmaschige Beobachtung des Markt- und Wettbewerbsumfelds liefert Informationen über die Veränderung des Kundenverhaltens sowie Erkenntnisse darüber, wie andere Banken mit Produkt- und Marktinitiativen reagieren. Regulatorische Änderungen können das Kunden- und Wettbewerbsumfeld ebenfalls maßgeblich beeinflussen. Die regelmäßige Betrachtung des Marktumfelds wird ergänzt durch den Einsatz von Marktstudien, die zum Teil im Auftrag von comdirect durchgeführt werden.

Zusätzlich zieht comdirect Rückschlüsse aus dem Feedback der Kunden und der Mitarbeiter, beispielsweise auf neue Produktinitiativen. Dieses wird über eine jährliche Kundenzufriedenheitsanalyse, das täglich einlaufende Feedback im Kundenservice sowie soziale Medien erfasst und anonymisiert ausgewertet. Für ebase ist zusätzlich die Rückmeldung der institutionellen Partner von besonderer Bedeutung.

Über das unmittelbare Marktumfeld – den B2C- und B2B-Direktbankenmarkt in Deutschland – hinaus beobachten comdirect und ebase internationale Trends mit einem Schwerpunkt auf Produktinnovationen im FinTech-Segment. Ein aktiv genutztes betriebliches Ideen- und Innovationstool ist ein weiteres Element des Innovationsprozesses.

Das Chancenmanagement ist ein Element der Gesamtbanksteuerung. Der Vorstand der comdirect bank AG entscheidet im Rahmen des jährlichen Strategieprozesses darüber, in welchem Maße die Gruppe ihre Erträge verwendet, um Wachstums- und Renditechancen zu nutzen.

Die Bewertung der Chancen basiert auf Erfahrungswerten hinsichtlich des Chancenpotenzials und der Wahrscheinlichkeit. Über den aktuellen Stand der im Rahmen der Strategie bearbeiteten Chancen und der Umsetzung wird quartalsweise berichtet – bei Bedarf öfter. Anlässlich dieses qualitativen und quantitativen Reportings werden Chancen gegebenenfalls neu priorisiert oder ergänzt.

Insgesamt ist die comdirect Gruppe mit den eingesetzten Methoden und Prozessen gut aufgestellt und somit in der Lage, Chancen frühzeitig und im Einklang mit Strategie- und Ertragszielen sowie den definierten Risikolimiten zu erkennen, zu bewerten und zu nutzen.

Aktuelle Chancensituation

Für das Jahr 2016 können sich positive Planabweichungen insbesondere aus folgenden Entwicklungen ergeben:

Das Kapitalmarktumfeld kann sich für das Trading besser entwickeln als in den Planungen unterstellt. So wirken sich ansteigende Volatilitäten in der Regel vorteilhaft auf die Tradezahlen und damit auf die Provisionserträge aus.

ETFs und andere Wertpapiere können in dem auch für 2016 erwarteten Niedrigzinsumfeld für die Geldvermögensbildung privater Haushalte noch stärker an Bedeutung gewinnen als erwartet. Hierdurch könnten die Nettozuflüsse zum Depotvolumen höher ausfallen, was ebenfalls einen positiven Effekt auf das Provisionsergebnis hätte.

Umgekehrt kann das Marktzinsniveau wider Erwarten ansteigen, wengleich dies aufgrund der erklärten Politik der EZB und der niedrigen Preissteigerungsrate unwahrscheinlich ist. Dies hätte positive Auswirkungen auf die Zinsmarge und könnte überdies die Nachfrage im Einlagengeschäft beleben.

An die unterschiedlichen, für 2016 geplanten Maßnahmen im Rahmen der Strategie 2020 sind anspruchsvolle Erwartungen bereits in der Planung berücksichtigt. Diese Erwartungen könnten noch übertroffen werden, sofern es schneller als erwartet gelingt, comdirect als erste Adresse im digitalen Vermögensmanagement zu etablieren. Darüber hinaus können neue Produkte, die unter anderem aus der Kooperation mit FinTechs entstehen, die Wahrnehmung von comdirect als Innovationsführer im Markt schärfen und helfen, noch mehr moderne und unabhängige Kunden für die Bank zu begeistern.

Im Geschäftsfeld B2B will ebase durch die Weiterentwicklung zu einem Digital Financial Service Provider die Positionierung als einer der führenden B2B-Dienstleister Deutschlands im Vermögensmanagement festigen. Chancen sieht ebase insbesondere durch die Digitalisierung im Kerngeschäft. Im Fokus steht dabei die Begleitung der bestehenden Kooperationspartner bei deren Digitalisierung. Weitere Chancen entstehen durch die Anbindung von FinTechs und der aktiven Zusammenarbeit im Bereich Vermögensmanagement in diesem neuen Zielsegment.

Mit Blick auf das Branchenumfeld können positive Wirkungen aus dem fortgesetzten Abbau des Filialnetzes in der Fläche erwachsen. Hierdurch könnte die Akzeptanz von Direktbankmodellen schneller wachsen als bislang erwartet. Durch den breiteren Einsatz smarterer Lösungen für das Finanzmanagement, verbunden mit proaktiven Services und Unterstützungsangeboten kann diese Entwicklung zusätzlich unterstützt werden. Darüber hinaus können Chancen durch neue, heute noch nicht absehbare technische Entwicklungen entstehen, die von comdirect auf Grundlage des neugestalteten Innovationsprozesses zeitnah adaptiert werden.

Im B2B-Geschäft eröffnen sich unter anderem aus verschärften regulatorischen Anforderungen an Banken und dem damit einhergehenden erhöhten Kostendruck im Rahmen der Wertpapierverwaltung weitere Chancen auf Kooperationen. Im Segment der Versicherungsgesellschaften steht angesichts der erhöhten Eigenkapitalanforderung durch Solvency II und rückläufigen Garantieverzinsungen die Integration von innovativen fondsgebundenen Produkten im Vordergrund. Im Bereich der Vermögensverwaltung resultieren Chancen aus der steigenden Nachfrage nach digitalen Lösungen.

Unabhängig von der Entwicklung an den Geld- und Kapitalmärkten rechnen wir mittel- bis langfristig mit einer Fortsetzung der Markt- und Anlegertrends, die das Direktbankmodell der comdirect Gruppe begünstigen. Auch vom Trend zur immer stärkeren Nutzung mobiler Endgeräte für Bankgeschäfte können wir mit dem deutlich ausgebauten mobilen Angebot von comdirect und ebase profitieren.