

1999

1999

Ihr Halbjahresbericht 1999

Direkt Anlage Bank AG
Landsberger Straße 428
D-81241 München

Telefon:
aus Deutschland 01802/25 45 00
aus der Schweiz 157/01 90
aus Österreich 0660/81 60
alle anderen Länder +49/89/88 95-91 00

Telefax:
aus Deutschland 089/500 68-630
alle anderen Länder +49/89/500 68-630

Internet:
www.direktanlagebank.com
E-Mail:
information@mail.diraba.de

DIREKT ANLAGE BANK

Die Bank sind Sie.

Seite 3	Fakten und Zahlen.
Seite 4-5	Geschäftsentwicklung 1. Halbjahr 1999.
Seite 6-7	Überblick über die Geschäftsbereiche.
Seite 8-9	Preise und Produkte.
Seite 10-11	Betriebsergebnis per 30.6.1999.

Preisgekrönt.

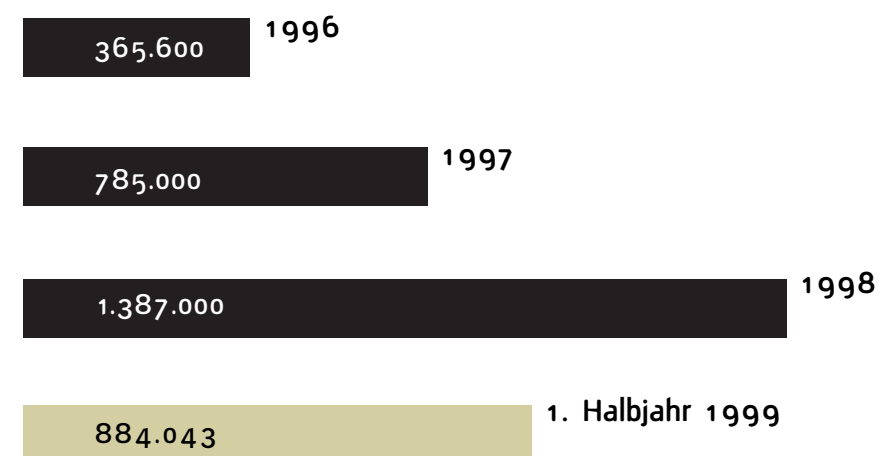
1. Halbjahr 1999

- 1. Platz für die Nutzerfreundlichkeit des Internet-Auftritts und 2. Platz für den Wertpapierhandel im Banken-Test des Wirtschaftsmagazins „Capital“
- BAK-Award '99 für das „innovativste Kundenbindungs-Konzept in der Bank des dritten Jahrtausends“, Institute for International Research
- Deutscher Dialogmarketing-Preis in Gold in der Kategorie Finanzdienstleister für die Kundengewinnungskampagne zum Thema „Fonds-Olympiade“
- Beste Direktbank in der Kategorie „Wertpapierdepots“ im Direktbanken-Test der Zeitschrift „Geldidee“

Kennziffern der Direkt Anlage Bank.

		1998 gesamt	1999 1. Halbjahr
Bilanzsumme	Mio. DM	1.669	1.866
Provisionsüberschuß	Mio. DM	59,6	34,7
Zinsüberschuß	Mio. DM	20,4	12,1
Personalaufwand	Mio. DM	31,8	16,6
Verwaltete Depots		78.500	91.575
Depotvolumen	Mrd. DM	6,53	8,03
Wertpapiertransaktionen		1.387.000	884.043
Kundenkredite	Mio. DM	289	352
Kundenvermögen gesamt	Mrd. DM	7,4	9,2
Telefonanrufe (Privatkunden)		1.545.000	757.000
Mitarbeiter per 31.12. bzw. 30.06.		454	441

Zahl der ausgeführten Wertpapiertransaktionen.



Anhaltend stürmisches Wachstum.

Die positive Geschäftsentwicklung des vergangenen Jahres hielt im ersten Halbjahr 1999 ungebrochen an. Alle wichtigen Kennzahlen weisen deutlich zweistellige Wachstumsraten auf. Bis Ende Juni hatten wir 91.575 Kunden, die unsere Produkte und Services genutzt haben. Das waren rund 17 Prozent mehr als Ende 1998, und das, obwohl wir im ersten Halbjahr keine Werbemaßnahmen gefahren haben. Unsere Kunden haben in den ersten sechs Monaten 1999 knapp 885.000 Transaktionen über uns abgewickelt. Hält diese Entwicklung bis zum Jahresende an, wird sich die Zahl der abgewickelten Transaktionen gegenüber 1998 um fast 30 Prozent erhöht haben. Tatsächlich rechnen wir damit, zum Jahresende sogar noch eine höhere Steigerungsrate verzeichnen zu können. Auch das Depotvolumen wuchs im ersten Halbjahr 1999 wieder zweistellig – um 23 Prozent auf nunmehr 8,03 Milliarden Mark.

Dies ist insbesondere vor dem Hintergrund der Kapitalmarktentwicklung eine sehr zufriedenstellende Entwicklung; der Deutsche Aktienindex legte im ersten Halbjahr 1999 bei starken Ausschlägen ein durchschnittliches Wachstum von lediglich 7,4 Prozent vor, in 1998 waren es noch 18 Prozent. Daß Discount-Brokerage unabhängig vom aktuellen Kapitalmarktgeschehen eine Dienstleistung ist, die immer mehr souveräne und beratungsunabhängige Kunden anzieht, wird durch diese Zahlen bestätigt.

Unser erklärtes Ziel für dieses Jahr ist es, wie bereits im Geschäftsbericht 1998 angekündigt, den Break-Even zu erreichen. Mit unserem Halbjahresergebnis von 807.000 Euro liegen wir voll im Plan. Daß wir uns im vergangenen Jahr darauf konzentriert haben, die technischen Kapazitäten sowie die Infrastruktur für unser weiteres Wachstum auszuweiten, erweist sich als richtig. Bereits heute, aber vor allem in Zukunft werden wir davon profitieren können. Den Zuwachs an Transaktionen haben wir übrigens mit einer sogar leicht zurückgegangenen Anzahl von Mitarbeitern bewältigt. Mit anderen Worten: Die Strukturen für unsere weitere Expansion stehen. Das Ziel ist, 100.000 Kunden ordentlich und dem Standard einer Bank entsprechend zu betreuen.

Dies zeigt sich natürlich auch in der Umsetzung neuer Produkte und Dienstleistungen. So sorgt unsere fondsgebundene Rentenversicherung „DAB HappyAge“ als Alternative zur Altersvorsorge für Aufsehen. Als Volltreffer erweist sich außerdem zum einen die Einführung der Online-Handelssoftware „DIREKT Tr@der“, zum anderen das Angebot des DAB Sekunden-Handels. Über letzteren haben wir im Juni bereits über 18 Prozent unserer Transaktionen abgewickelt – eine echte Alternative zur Börse. In 1999 konnte die DAB das Angebot der hier handelbaren Wertpapiere stark ausbauen, beispielsweise um Optionsscheine von Warburg

Dillon Read, der Citibank und Goldman Sachs, um DAX-30-Werte, Neuer-Markt-Aktien, Dow-Jones- und Nice-Index-Werte. Demnächst auch um Optionsscheine von der Société Générale und der HypoVereinsbank. Damit unterstreicht die DAB ihre Marktführerschaft im außerbörslichen Optionsschein-Handel. Mit dem DAB Pilot-Handel, einer Weltinnovation wie bereits der DAB Sekunden-Handel, können unsere Kunden Neuemissionen am Neuen Markt und am amtlichen Markt bereits während der Zeichnungszeit handeln. Über unseren Partner, den Düsseldorfer Wertpapierbroker Lang & Schwarz, können unsere Kunden damit von Wertsteigerungen profitieren, wenn andere noch auf Aktienzuteilungen warten müssen.

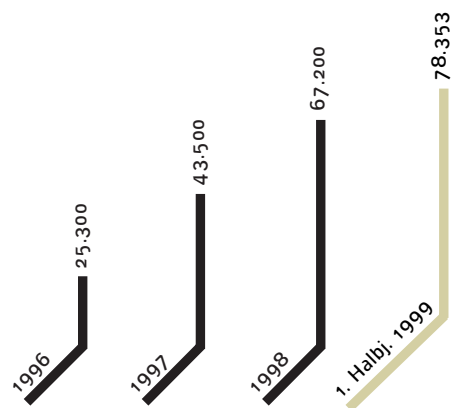
Daß das Internet boomt, muß man heute niemandem mehr erzählen. Wir sind Teil dieses Booms – 50 Prozent aller Transaktionen werden bereits heute online ausgeführt. Der seit Juni angebotene Neuauftritt unseres Internet-Portals zu einer Informations- und Handelsplattform und zu einem Forum für den Meinungs-austausch unter unseren Anlegern ist mit dem DIREKT Tr@der schon heute das umfassendste Angebot für die Wertpapierkunden im Internet. Wir sind sicher, damit weiter für positive Überraschungen sorgen zu können.

Von vornherein haben wir, anders als die meisten Wettbewerber, Finanzdienstleister als eine wichtige

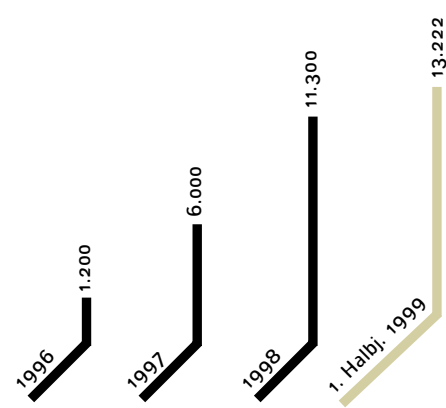
Zielgruppe für unsere Dienste angesprochen. Neben Banken und Vermögensverwaltern bieten wir nun auch Fondsvermittlern unsere Dienste und Produkte an – mit großem Erfolg. Unsere führende Position im Business-to-business-Segment bauen wir damit aus – als Profi für Profis.

Die Direkt Anlage Bank ist mehr als nur ein Discount Broker. Mit der marktführenden Stellung im Business-to-business-Segment und im Fondsabsatz verfügt die Direkt Anlage Bank über zwei wesentliche strategische Zusatzfaktoren. Aber auch im Trading-Bereich der Privatkunden hält die Direkt Anlage Bank nicht nur mit, sondern setzt die Trends. Beispiele hierzu sind der DAB Sekunden-Handel und der DAB Pilot-Handel sowie die marktführende Stellung im außerbörslichen Optionsschein-Handel. Die Direkt Anlage Bank ist aus diesem Grund für die Zukunft bestens gerüstet!

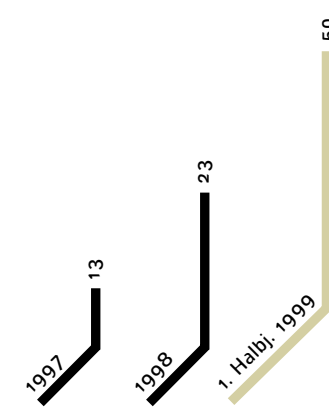
Um unsere Wachstumschancen am dynamischen Markt für Discount Brokerage nutzen zu können, werden wir selbst an die Börse gehen. Wir finden: Wenn man seinen Kunden den professionellen Zugang zu allen Börsen dieser Welt eröffnet, ist dieser Schritt nur konsequent. Die Planungen zielen darauf ab, daß die Direkt Anlage Bank spätestens Mitte des kommenden Jahres börsennotiert ist.



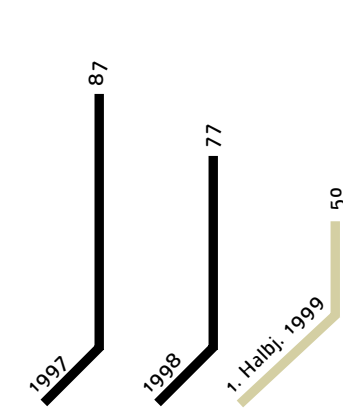
Privatkundendepots



Endkundendepots von Finanzdienstleistern



Online-Orders in Prozent



Telefon-Orders in Prozent

Daß wir uns seit unserer Gründung auf zwei Kundensegmente konzentriert haben, auf die gut informierten Privatanleger sowie auf die professionellen Finanzdienstleister, und diese Segmente konsequent ausgebaut haben, hat sich auch im ersten Halbjahr 1999 als genau richtig erwiesen.

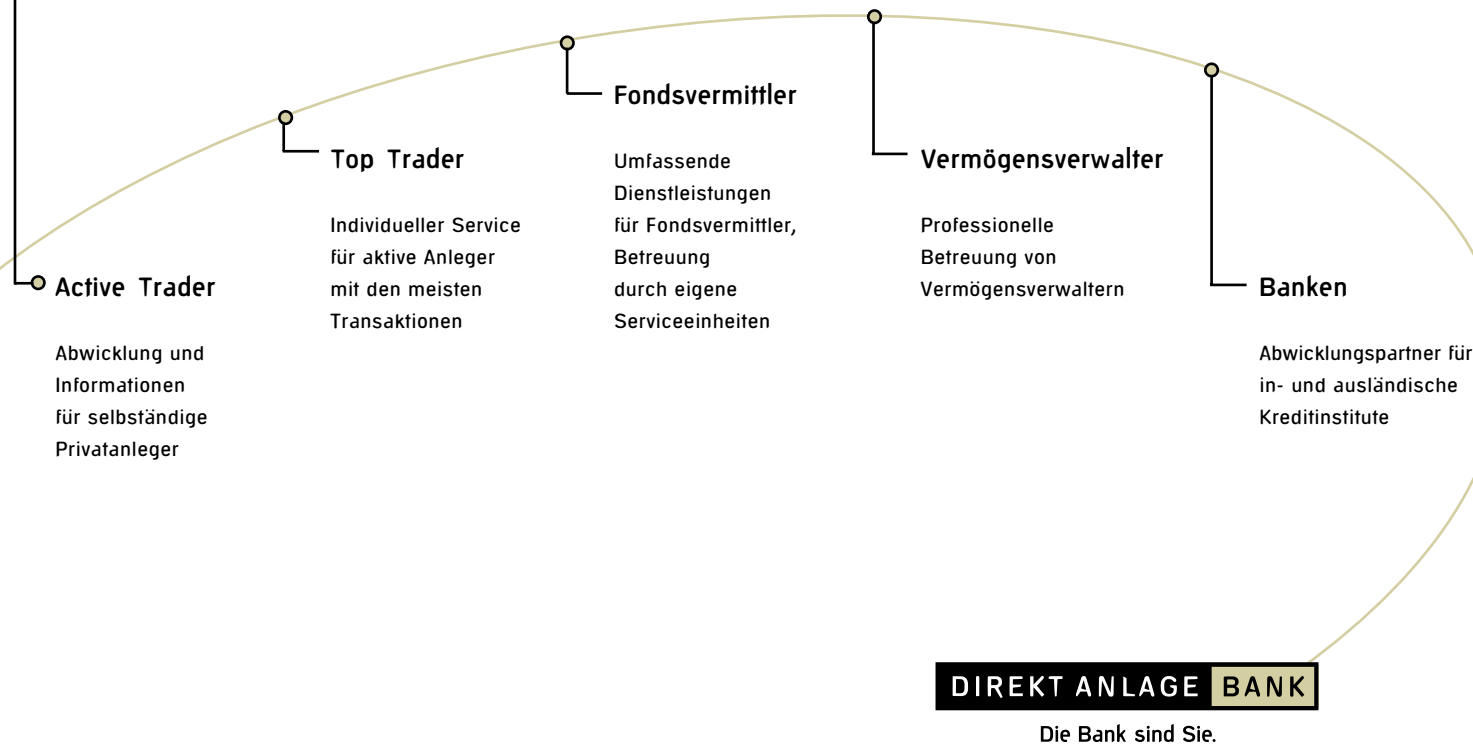
In beiden Segmenten treffen wir mit unseren Angeboten auf ein selbstbewußtes, kritisches und anspruchsvolles Publikum. In uns sieht es den Partner, der ihm hilft, unabhängig zu werden von Schalterstunden, Börsenzeiten, Zeit- und Informationsvorteilen oder Beratungsmonopolen. So betreuen wir im Segment der Privatkunden

die Zielgruppen Active Trader, die informierten und selbstentscheidenden Anleger, sowie die Top Trader. Hier werden die besonders aktiven Kunden bedient. Unseren Privatkunden bieten wir mit dem DAB Sekunden-Handel ein Order-system, das vor wenigen Jahren undenkbar war und selbst heute noch einmalig ist. Der Erfolg des DAB Sekunden-Handels belegt übrigens, daß Privatkunden in ihrem Anspruch nach einem professionellen Umfeld Finanzdienstleistern keineswegs nachstehen. Daran orientieren wir uns, und zwar nicht erst seit gestern. „Die Bank sind Sie“ drückt dies aus.

Im Bereich der Business-to-business-Kunden bieten wir nun auch Fondsvermittlern unsere umfangreichen Dienstleistungen an – als einziger Discount Broker in Deutschland. Die Betreuung durch eigene Serviceeinheiten, der Verzicht auf eigene Beratung, die Konzentration auf reibungslose Depotführung – all dies zusammen macht uns zu einem idealen Partner. Dies gilt natürlich nach wie vor für in- und ausländische Banken wie Vermögensverwalter.

Hier konnten wir erneut unsere ohnehin führende Position weiter ausbauen.

Die Direkt Anlage Bank und ihre Kundengruppen.



Kennzahlen Finanzdienstleister.

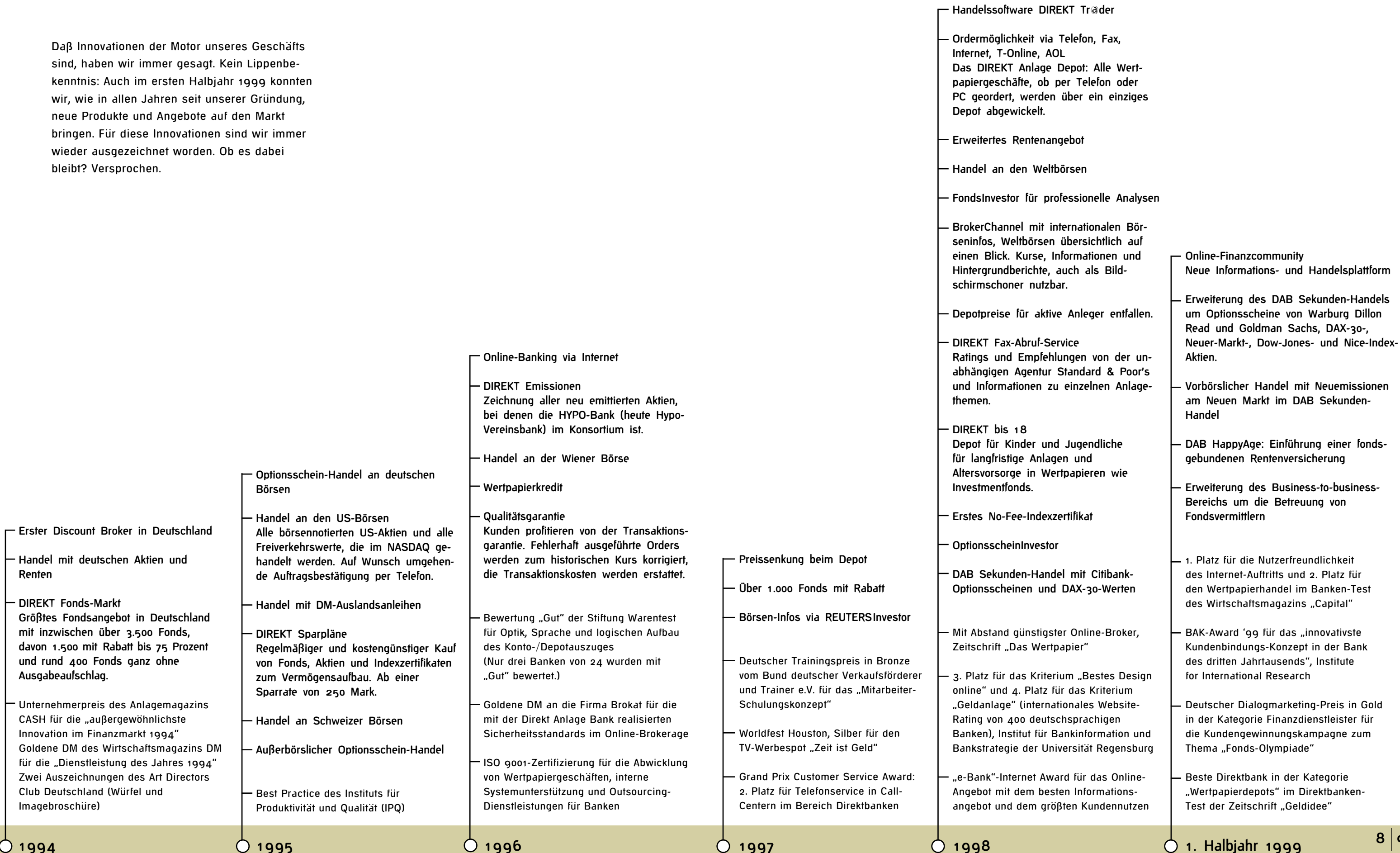
	1996	1997	1998	1. Halbjahr 1999
Kunden	59	130	215	229
Depots	1.200	6.000	11.300	13.222
Transaktionen	24.000	110.000	197.000	114.926

Kennzahlen Privatanleger.

	1996	1997	1998	1. Halbjahr 1999
Depots	25.300	43.500	67.200	78.353
Transaktionen	307.000	675.000	1.190.000	769.117
Anrufe	714.000	1.361.100	1.545.000	757.000

Innovationen. Wie immer.

Daß Innovationen der Motor unseres Geschäfts sind, haben wir immer gesagt. Kein Lippenbekenntnis: Auch im ersten Halbjahr 1999 konnten wir, wie in allen Jahren seit unserer Gründung, neue Produkte und Angebote auf den Markt bringen. Für diese Innovationen sind wir immer wieder ausgezeichnet worden. Ob es dabei bleibt? Versprochen.



Aufwendungen	Euro	Euro	Euro
1. Zinsaufwendungen			10.805.301,29
2. Provisionsaufwendungen			3.734.478,19
3. Nettoaufwand aus Finanzgeschäften			
4. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen			
a) Personalaufwand			
aa) Löhne und Gehälter	7.258.470,44		
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	1.227.480,49	8.485.950,93	
b) andere Verwaltungsaufwendungen		15.090.773,42	23.576.724,35
5. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen			1.999.929,69
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen			1.250.068,15
7. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			38.602,28
8. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			
9. Aufwendungen aus Verlustübernahme			
10. Einstellungen in Sonderposten mit Rücklageanteil			
11. Außerordentliche Aufwendungen			
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			
13. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Position 6 ausgewiesen			0,00
14. Aufgrund einer Gewinnngemeinschaft, eines Gewinnabführungs- oder eines Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne			
15. Jahresüberschuß			807.035,06
Summe der Aufwendungen			42.212.139,01

Erträge	Euro	Euro	Euro
1. Zinserträge aus			
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften		11.807.515,76	
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		3.530.540,48	15.338.056,24
2. Laufende Erträge aus			
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren		1.643.902,52	
b) Beteiligungen			1.643.902,52
c) Anteilen aus verbundenen Unternehmen			
3. Erträge aus Gewinnngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen			
4. Provisionserträge			22.835.334,13
5. Nettoertrag aus Finanzgeschäften			-978.261,66
6. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			
7. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren			
8. Sonstige betriebliche Erträge			3.373.107,78
9. Erträge aus der Auflösung von Sonderposten mit Rücklageanteil			
10. Außerordentliche Erträge			
11. Erträge aus Verlustübernahme			
12. Jahresfehlbetrag			
Summe der Erträge			42.212.139,01