

Geschäftsjahr 1996.



DIREKT ANLAGE BANK

Ein Unternehmen der  HYPO-BANK Gruppe.

Die Direkt Anlage Bank auf einen Blick.

Vergleich	1996	1995
Bilanzsumme in Mio. DM	585	266
Provisionserlöse in Mio. DM	16,2	8,8
Zinsüberschuß in Mio. DM	8,3	5,3
Personalaufwand in Mio. DM	14,4	11,4
Kunden	25.300	17.400
Depotvolumen in TDM	2.104.479	1.094.179
Wertpapiertransaktionen	366.000	165.000
Kundenkredite in TDM	107.008	9.799
Kundenvermögen gesamt in TDM	2.570	1.281
Telefonanrufe im DIREKT Geschäft	714.000	285.000
Mitarbeiter per 31.12.	228	102

Preise und Auszeichnungen.



"Goldene DM" des Wirtschaftsmagazins DM für die "Dienstleistung des Jahres '94"

Unternehmerpreis des Anlagemagazins CASH für die außergewöhnlichste Innovation im Finanzmarkt '94"

"Best Practice" des Instituts für Produktivität und Qualität (IPQ) '95

Verleihung der "Goldene DM" 1996 an die Firma Brokat für die mit der Direkt Anlage Bank realisierten Sicherheits-Standards im Online Brokerage

Erster Discount Broker mit ISO 9001 Zertifizierung für die Bereiche Wertpapierabwicklung, interne Systemunterstützung und Outsourcing Dienstleistungen für Banken '96



Die Direkt Anlage Bank: Pionier im Discount Brokerage*.

Discount Brokerage ist keine Revolution. Es ist lediglich eine neue Kombination von Produkten mit neuen Vertriebswegen und neuen Preisen. Nicht mehr aber auch nicht weniger.

Im Mai 1994 machte es die Direkt Anlage Bank möglich. Der erste Discount Broker Deutschlands öffnete seine „Telefonleitungen“. Der folgende Ansturm deutscher Anleger bestätigte uns: Unabhängigkeit und Flexibilität im Wertpapiergeschäft sind Attribute, welche die Bankdienstleistung der Zukunft beschreiben. Fonds ohne Ausgabeaufschläge, erstmaliges Angebot von Aktien-Sparplänen, Trading via Internet und AOL sind Stichworte, die immer wieder mit der Direkt Anlage Bank in Verbindung gebracht werden.

Die Direkt Anlage Bank mit Sitz in München ist eine hundertprozentige Tochter der Bayerischen Hypotheken- und Wechsel-Bank AG. Unsere Mutter ist die fünftgrößte private Geschäftsbank Deutschlands. Hinter der Direkt Anlage Bank stehen die Sicherheit und die Erfahrung einer großen und renommierten deutschen Bank.

Als Spezialist für das Wertpapiergeschäft möchte die Direkt Anlage Bank auch 1997 ihre Nischenposition im Bankenmarkt beibehalten. Und ihre Rolle als Markt- und Innovationsführer im Discount Brokerage in Deutschland behaupten.

* Wertpapiergeschäft ohne Beratung per Telefon, Fax und Online-Medien zu attraktiven Preisen.

Martin Kölsch über das Geschäftsjahr 1996.

Haben Discount Broker eine Zukunft?

Eine Frage, die immer wieder und vor allem in der Öffentlichkeit diskutiert wird. Um so mehr, wenn sich Mitbewerber im Direkt Banking gerade in letzter Zeit eindeutig in Richtung „Erstbank-Ersatz“ orientieren und ihre Produktpalette vom Zahlungsverkehr über Kredit bis hin zum Wertpapiergeschäft ausdehnen. Die Direkt Anlage Bank wird sich hingegen weiterhin auf das von ihr belegte Segment „Wertpapiergeschäft“ konzentrieren und als Spezialist unter den Direkt Banken fungieren. Die Gründe hierfür liegen auf der Hand.

Zum einen ist es aus der Sicht der Mutter, der Bayerischen Hypotheken- und Wechsel-Bank AG, unabdingbar, die Töchter reibungslos innerhalb des Konzerns zu integrieren. Denn nur so ist es auch möglich, die Synergien untereinander weitreichend zu nutzen. Dies ist mit einem fokussierten Institut wie der Direkt Anlage Bank erfolgt. So sind z. B. die HYPO-BANK Einheiten, Bankhaus Maffei oder H.C.M., ihre klare Zielgruppe.

Ein zweiter Grund, der für eine Spezialisierung der Direkt Anlage Bank spricht, sind die Kundenbedürfnisse. Der Trend geht hier eindeutig in Richtung „Spezialisten-Picking“, vor allem bei der jüngeren Kundengeneration, die ja gerade im Direkt Banking die Kernzielgruppe bildet. Sie setzen auf Spezialisten und somit auch auf Kompetenz. Diese Kundengruppe sucht sich ihre Partner im Hinblick auf den besten Nutzen aus. Dabei stehen Vergleiche bei Kosten, Angebot und Service im Vordergrund. Dieses gilt nicht nur für Banken, sondern vielmehr für zahlreiche Dienstleistungen in Branchen wie Versicherungen, Reisen, Flugverkehr oder Freizeitgestaltung. Der Kunde hat dabei keine Scheu, eine Vielzahl von Partnern zu haben. Im Bereich der Direkt Anlage Bank haben wir mit der Auswertung der Kundenumfrage 1996 festgestellt, daß mehr als 50 % der Kunden uns als Drift- oder Viertbank nutzen.

Desweiteren ist natürlich der bisherige Erfolg der Direkt Anlage Bank ein gewichtiges Argument, das für die Spezialisierung auf das Discount Brokerage spricht. Allein die Ergebnisse auf den folgenden Seiten unseres erst zweiten vollen Geschäftsjahres sprechen für sich. Und gerade aus wirtschaftlicher Sicht wäre unserer Meinung nach nicht zu vertreten, aus der Direkt Anlage Bank einen „Tante-Emma-Laden“ mit allen Bankdienstleistungen aufzubauen. Hier sei nur mal auf die Personalkosten hingewiesen. Die Kunden der Direkt Anlage Bank erwarten auch im reinen Abwicklungsgeschäft kompetente Ansprechpartner am Telefon. Und Kompetenz bedeutet, neben schon bestehendem Wissen, Investitionen in fortlaufende Schulungen.

Sie sehen, allein diese Auswahl an Argumenten könnte die Berechtigung zur Frage geben: Können Direkt Banken mit Erstbank-Anspruch überleben?

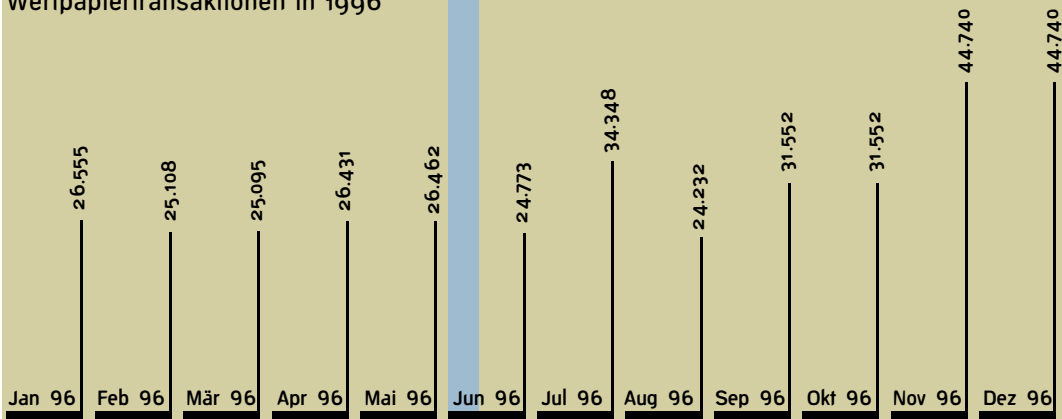
Aufsichtsrat:
Martin Kölsch (Vorsitzender)
Franz Huber
Josef Wertschulte

Geschäftsführung:
Dr. Franz Obermeyr
Mirko Siepmann



Martin Kölsch, Vorsitzender des Aufsichtsrats

Wertpapiertransaktionen in 1996



Die Geschäftsentwicklung 1996.

Im Jahr 1996 konnte die Direkt Anlage Bank ihre Position als führender Discount Broker im deutschen Markt halten, obwohl die mittlerweile zahlreichen Wettbewerber im Markt der Direkt Banken zunehmend auch ins Wertpapiergeschäft vordringen. Das Jahr war geprägt von der Ausdehnung unseres Angebotes auf die neuen Medien America Online und Internet, durch das verstärkte Angebot von Effektenkrediten und durch den Erfolg der Telekom-Plazierung.

Das angelegte Kundenvolumen verdoppelte sich in 1996 von knapp 1,3 auf nicht ganz 2,6 Mrd. DM. Zum Jahresende waren über 25.000 Privatanleger und 59 Vermögensverwalter Kunden der Bank. Insgesamt haben wir im Jahresdurchschnitt für unsere Kunden über 1.000 Wertpapiergeschäfte pro Tag durchgeführt. Im zweiten vollen Geschäftsjahr verringerte sich der Verlust von knapp unter 14,0 Mio. DM auf 7,6 Mio. DM. Diese Verringerung um fast 50 % ist sowohl auf einen über den Erwartungen liegenden Kundenzustrom als auch auf ein im historischen Vergleich überdurchschnittlich gutes Börsenjahr zurückzuführen.

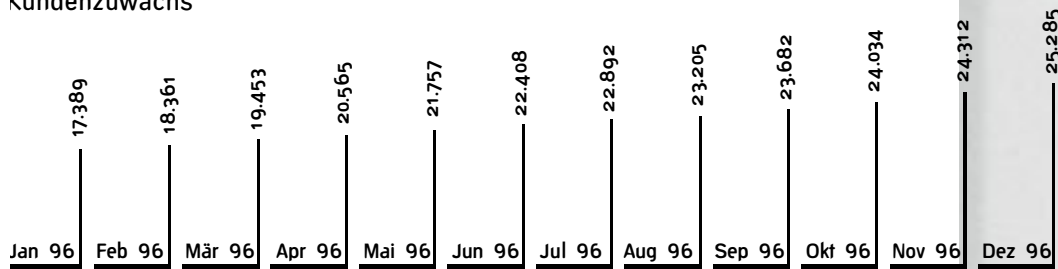
Für 1997 rechnen wir mit einem wiederum deutlich besseren Ergebnis, erwarten allerdings noch einen Verlustausweis.

Die Profit-Center der Direkt Anlage Bank im Überblick:

DIREKT Geschäft.

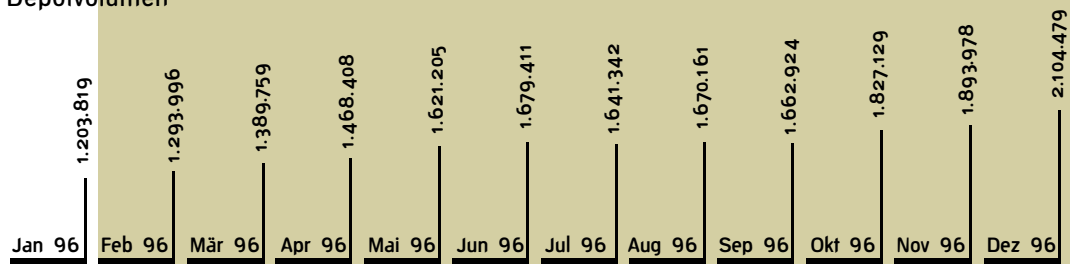
Mit diesem Profit-Center richtet sich die Direkt Anlage Bank an den informierten und selbstentscheidenden Wertpapieranleger im Privatkundenbereich. Dieser, nicht zuletzt durch den stark ansteigenden Wertpapier-Informationsgehalt der Medien hervorgerufenen, stetig wachsenden Zielgruppe, wird mit dem Team des DIREKT Geschäfts ein professioneller Abwicklungspartner für Themen rund um das Wertpapiergeschäft an die Hand gegeben. So kamen im Geschäftsjahr 1996 weitere 7.900 Privatkunden hinzu, so daß in diesem Bereich zum Jahresende bereits 25.300 Privatkunden betreut wurden. Erfreulich ist bei der Neukunden-Gewinnung die Kennzahl der Konvertierungsrate von Interessenten in Kunden, die in 1996 bei durchschnittlich 25 % lag, d. h. mit anderen Worten: Jeder vierte Interessent ist Kunde geworden. Ein Hauptgrund hierfür liegt in der mit 32 % sehr hohen „Weiterempfehlungsquote“ durch unsere Kunden. Ein überproportionaler Kundenzuwachs konnte auch während der Zeit der Telekom-Emission verzeichnet werden. Offensichtlich wurde mit dem Angebot der gebührenfreien Zeichnung der Nerv der Anleger voll getroffen. Die Kunden im DIREKT Geschäft ließen zum Jahresende 1996 ein Vermögen von 1,9 Mrd. DM betreuen und führten in diesem Geschäftsjahr 307.000 Transaktionen durch. Dies ist im Vergleich zum Vorjahr mehr als eine Verdoppelung, denn dort waren es noch 140.000.

Kundenzuwachs



Matthias Kröner, Leiter DIREKT Geschäft

Depotvolumen



Individual Geschäft.

Da die Direkt Anlage Bank selbst nicht berät, ist sie die ideale Komplementärbank für professionelle Marktteilnehmer, die ihre Beratungsleistung gegen Honorar anbieten. Für Finanzdienstleister und bankenunabhängige Vermögensverwalter wurde daher mit dem Individual Geschäft ein eigenes Team aufgebaut und eine Infrastruktur geschaffen, die den professionellen Service und weltweit alle Produkte bietet, den diese Klientel wünscht. So betreute die Direkt Anlage Bank in 1996 die Kunden von 59 internationalen Vermögensverwaltern und stand institutionellen Anlegern als Handelspartner zur Verfügung.

Im Individual Geschäft hielt sich im Laufe des Jahres 1996 der Zuwachs im Depot- und Einlagenvolumen auf hohem Niveau. Das Depotvolumen lag mit 556 Mio. DM um 130 % über Plan. Auch hier war die Erlösentwicklung von der sehr guten Mengenentwicklung der Transaktionen an den deutschen Börsen beeinflusst. Die Transaktionen lagen am Jahresende bei ca. 3.000 pro Monat und damit in etwa auf doppeltem Niveau vom Jahresbeginn 1996. Die Erlöse lagen deutlich über Plan.

Outsourcing Geschäft.

Seit ihrer Gründung betreut die Direkt Anlage Bank nicht nur selbständig entscheidende Privatanleger und unabhängige Vermögensverwalter mit großem Erfolg, sondern dient zugleich konzerninternen und fremden Banken, Kapitalanlagegesellschaften und Aktiengesellschaften mit Wertpapier-Serviceleistungen im Rahmen des Outsourcing Geschäfts. Kern einer jeden Outsourcing-Dienstleistung ist, innerhalb der Wertschöpfungskette des Partners (Outsourcers) komplette Prozesse zu betreuen. Bei Banken beginnt ein solcher Prozeß in der Regel nach der Kundenberatung und endet mit dem Postversand für den Endkunden. Die Direkt Anlage Bank leitet die Orders zu den Handelsplätzen, erstellt Kunden- und Kontrahentenabrechnungen, sorgt für Settlement und Clearing und deckt den gesamten Depotservice ab. Sie tritt dabei unter dem Namen der Partnerbank auf und wird vom Endkunden nicht wahrgenommen. In 1996 startete die Direkt Anlage Bank die Aufnahme eines neuen Geschäftsfeldes: Fonds-Anlagekonten. Hierzu wurde in eine neue Software sowie in den Aufbau eines speziellen Service-Centers investiert. Unter anderem ist mit dieser Erweiterung des Service für Kapitalanlagegesellschaften der Grundstein für eine Expansion des Bereichs Outsourcing Geschäft und eine Fortführung der insgesamt erfolgreichen Geschäftsentwicklung von 1996 gelegt.



Veranstaltungen und Seminare.

Zum 2. Halbjahr 1996 wurde der Bereich „Veranstaltungen“ in der Direkt Anlage Bank als fester Bestandteil etabliert. Mit diesem Angebot wird in erster Linie den Privatkunden die Möglichkeit gegeben, sich Informationen direkt von den Spezialisten und somit auch aus erster Hand zu holen. Im Programm 1996 waren neben Veranstaltungen mit Produkt- und Marktinformationen von Managern verschiedener Fondsgesellschaften auch Optionsschein-Seminare mit Händlern diverser Emissionshäuser. Ferner war die Direkt Anlage Bank auf der „CeBit home“ in Hannover sowie auf der Internationalen Anleger- und Aktionärsmesse in Düsseldorf vertreten.

Die Veranstaltungen sind kostenfrei, die Seminare werden zu Discount-Preisen angeboten. Erfreulicher Nebeneffekt ist der ansonsten für Direkt Banken unübliche, aber dennoch sehr wichtige direkte Kontakt zu Kunden und Interessenten.



Das Kommunikationskonzept der Direkt Anlage Bank.

Entsprechend der Positionierung der Direkt Anlage Bank als innovativ und effizient, direkt und transparent, haben wir 1994 einen Werbeauftritt gesucht, der so in der deutschen Bankenlandschaft einmalig war und immer noch ist. Fokussierung auf klare und überzeugende Kundenvorteile, deutliche bis provokative Sprache und ein stringentes Erscheinungsbild, das sich von der Anzeige bis zum Türschild durchzieht, sind die Elemente unseres Konzeptes. Und im Zentrum jeder Anzeige, nicht verschämt versteckt, steht ein Coupon, der sofort deutlich macht: Wir suchen den Dialog mit unseren Kunden.



2 Jahre auf der Überholspur. Das gibt 'ne Anzeige.

(01802 / 25 45 00)

<p>Die ersten am Start. Aktien, Renten, Fonds und Optionsscheine anlegen – zu fairen Preisen, einfach und direkt per Telefon. Sequem von zu Hause aus. Keine teuren Filialen, keine Beratung, keine unnötigen Kosten. Mit diesem visionären Anlage-Konzept waren wir in Deutschland als erste am Start.</p>	<p>Eine Idee schneller. Auch andere sind inzwischen auf dem Weg, kaum einer jedoch, der unser Tempo halten könnte. Allein mit Europas einzigem Aktiensparplan, dem FONDS-SPARPLAN und dem DIREKT ONLINE DEPOT, der Abkürzung an die Börse, liegen wir vorn. Dazu kommen unser lukrativer Effektenkredit und die einzigartige Geld-zurück-Garantie.</p>	<p>Wir machen Tempo. Und es geht mit Vollgas weiter: Die nächsten Produkte, die dafür sorgen werden, daß uns die Konkurrenz auch in Zukunft nur von hinten sieht, stehen bereits auf dem Fahrplan. Infos unter 01802 / 25 45 00, Mo.-Sa. von 8.00 – 24.00 Uhr und So. 10.00 – 20.00 Uhr. Oder rund um die Uhr im Internet (http://www.diraba.de), auf AOL (Kennwort: DIRABA) oder über T-Online (*diraba#).</p>
--	---	---

DIREKT ANLAGE BANK
Ein Unternehmen der HYPO-BANK Gruppe

Service-Coupon
Wenn Sie uns diesen Coupon zusenden bzw. zufaxen oder uns die gewünschten Unterlagen, Natürlich können Sie uns auch erreichen. Bitte senden Sie mir:

- das Basis-Infopaket der Direkt Anlage Bank inkl. Kontoeröffnungsunterlagen.
- die Unterlagen zum DIREKT Online Depot (AOL) inkl. Informationen zu AOL plus Anmeldung.

Meine Anschrift:

Name/Vorname: _____

Straße/Nr.: _____

Land/PLZ/Ort: _____

Telefon: _____

Unsere Adresse: Direkt Anlage Bank GmbH, z.Hd. Hr. Kröner, 80006 München, Tel.: 01802/25 45 00, Fax: 089/5 00 68 - 6

Bei unserem T-Angebot können Sie die anderen ziehen lassen.

(018 02 / 25 45 06)

<p>Keine Transaktionskosten. Höchste Zeit, zum T zu kommen. Und wer dazu zu uns kommt, kommt sogar umsonst in den T-Gewinn. Also komplett ohne Transaktionskosten.</p>	<p>Keine Depot-Postengebühren. Wer sein T bei uns nimmt, hat noch einen weiteren Vorteil. Er spart sich auch noch die Depot-Postengebühren bis 31.12.1999. Egal, ob er jetzt oder später kauft oder verkauft. Z.B. über unseren DIREKT Aktien-Sparplan.</p>	<p>Keine Zeit verlieren. Also so schnell wie möglich handeln: DIREKT Anlage Konto eröffnen – ist selbstverständlich auch umsonst – und los geht's. Mehr über T-Geschäft erfahren Sie unter unserer Hotline 018 02 25 45 06, Mo.-Sa. von 8.00 – 20.00 Uhr.</p>
---	--	--

DIREKT ANLAGE BANK
Ein Unternehmen der HYPO-BANK Gruppe

Fax-Coupon: Wenn Sie uns diesen Coupon zufaxen oder uns anrufen, erhalten Sie 4 bis 10 das Basis-Infopaket inkl. Kontoeröffnungsunterlagen und T-Akte-Zuschlagsformular.

Meine Anschrift:

Name/Vorname: _____

Straße/Nr.: _____

Land/PLZ/Ort: _____

Telefon: _____

Direkt Anlage Bank GmbH, Tel.: 01802/25 45 00, Fax: 089/5 00 68-68/68/68

Der TV-Spot „Zeit ist Geld“.



Im Umfeld eines Werbeblocks geht es zuerst einmal darum, überhaupt aufzufallen, ins Bewußtsein der Seher vorzudringen. Dazu bedarf es entweder sehr hoher Budgets oder Gestaltungsmittel, die einen nicht kalt lassen. Wir haben uns natürlich für letzteren Weg entschieden und kommunizieren deshalb mit durchaus drastischen visuellen und akustischen Mitteln den Vorteil unseres DIREKT Online Depots. Überdurchschnittlich hohe Responsequoten, positive Reaktionen von allen Seiten und ein Silber-Award in einem internationalen Werbefilmfestival zeigen, daß wir auf dem richtigen Weg sind.

DIREKTe Angebote.

DIE DEPOTS

DIREKT Anlage Depot
DIREKT Online Depot

Telefon, Fax, T-Online (BTX)
America Online (AOL), Internet

DIE PRODUKTE

Aktien
Verzinsliche Wertpapiere

Deutschland, USA, Schweiz und Österreich
alle an den deutschen Börsen in DM notierten festverzinslichen Wertpapiere

DM-Auslandsanleihen
Optionsscheine

alle an den deutschen Börsen gehandelten Anleihen
deutsche, österreichische und Schweizer Börse sowie die Möglichkeit des außerbörslichen Handels
über 2.000 Fonds, davon mehr als 800 bis zu 100% bonifiziert

DIREKT Fonds-Markt

Fonds und Aktien
Eurocard mit Telefonchip
US\$, CHF, ATS

DIREKT Sparpläne
Kreditkarte
Währungskonten
Effektenkredit
Festgeld

DER SERVICE

Qualitätsgarantie
Referenzkonto
DIREKT Service (Kundenbetreuung)
DIREKT Investor (Fonds, Aktien, Warrants)
Seminare/kostenlose Fachvorträge rund ums Wertpapiergeschäft
Fax-On-Demand

Mitarbeiter.

Bei der Direkt Anlage Bank waren zum Jahresende 1996 228 Personen beschäftigt. Die Mitarbeiterzahl erhöhte sich damit im Vergleich zum Vorjahr um 126 Personen oder 123,6 %. Der Beschäftigungsaufbau resultierte überwiegend aus dem Personalanstieg im DIREKT Geschäft. So wurde u.a. das Team „Interaktive Dienste“ geschaffen, welches sich ausschließlich der Betreuung der Online-Kunden widmet.

Die Fähigkeiten und das Wissen unserer Mitarbeiter sind entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit und die Weiterentwicklung unseres Unternehmens. Deshalb haben wir unsere Anstrengung im Personalentwicklungsbereich 1996 weiter verstärkt. So wurden zur Konsolidierung der Vertriebskompetenz fortführende Schulungsmaßnahmen und Workshops zur Intensivierung der Teamarbeit durchgeführt.

Für die geleistete Arbeit im Jahr 1996 spricht die Unternehmensleitung allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Dank und Anerkennung aus. Wir sind uns bewußt, daß der Einsatz die wesentliche Grundlage für die erfolgreiche Entwicklung der Direkt Anlage Bank darstellt.



Jahresbilanz der Direkt Anlage Bank GmbH zum 31.12.1996.

Aktivseite.

	DM	DM	DM	Vorjahr TDM
1. Barreserve				
a. Kassenbestand		237.178,95		97
b. Guthaben bei Zentralnotenbanken		46.675.263,80		3.273
darunter: bei der Deutschen Bundesbank DM 46.675.263,80				
c. Guthaben bei Postbanken		-	46.912.442,75	-
2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind				
a. Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen		-		-
darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar DM ---				
b. Wechsel		-	-	-
darunter: bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar DM ---				
3. Forderungen an Kreditinstitute				
a. fällig fällig		191.824.936,46		76.905
b. andere Forderungen		20.867.970,41	212.692.906,87	118.422
4. Forderungen an Kunden			107.008.557,92	9.800
darunter:				
- durch Grundpfandrechte gesichert DM 70.796,31				
- Kommunalkredite DM ---				
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere				
a. Geldmarktpapiere				
aa. von öffentlichen Emittenten	65.145,84			-
ab. von anderen Emittenten	-	65.145,84		-
b. Anleihen und Schuldverschreibungen				
ba. von öffentlichen Emittenten	52.837.567,04			21
bb. von anderen Emittenten	25.147.507,85	77.985.074,89		47.522
darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank DM 77.946.320,08				
c. eigene Schuldverschreibungen		-	78.050.220,73	-
Nennbetrag DM ---				
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere			126.333.215,84	2.396
7. Beteiligungen			-	-
darunter: an Kreditinstitute DM ---				
8. Anteile an verbundenen Unternehmen			-	-
darunter: an Kreditinstituten DM ---				
9. Treuhandvermögen			-	-
darunter: Treuhandkredite DM ---				
10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch			-	-
11. Immaterielle Anlagewerte			18.126,00	60
12. Sachanlagen			6.307.424,42	3.991
13. Ausstehende Einlagen auf das gezeichnete Kapital			-	-
darunter: eingefordert DM ---				
14. Eigene Aktien oder Anteile			-	-
Nennbetrag: DM ---				
15. Sonstige Vermögensgegenstände			7.394.726,31	3.542
16. Rechnungsabgrenzungsposten			162.054,11	-
17. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag			-	-
Summe der Aktiva			584.879.674,95	266.029

Passivseite.

	DM	DM	DM	Vorjahr TDM
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
a. fällig fällig		48.173.207,45		24.203
b. mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		-	48.173.207,45	20.000
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden				
a. Spareinlagen				
aa. mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten	-			-
ab. mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten	-	-		-
b. andere Verbindlichkeiten				
ba. fällig fällig	418.770.907,98			156.694
bb. mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	88.281.894,76	507.052.802,74	507.052.802,74	30.058
3. Verbriefte Verbindlichkeiten				
a. begebene Schuldverschreibungen		-		-
b. andere verbiefte Verbindlichkeiten		-	-	-
darunter:				
- Geldmarktpapiere	-			
- eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	-			
4. Treuhandverbindlichkeiten				
darunter: Treuhandkredite	-		-	-
5. Sonstige Verbindlichkeiten			1.399.774,64	1.117
6. Rechnungsabgrenzungsposten			-	-
7. Rückstellungen				
a. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		-		-
b. Steuerrückstellungen		96.000,00		48
c. andere Rückstellungen		4.442.000,00	4.538.000,00	2.572
8. Sonderposten mit Rücklageanteil			-	-
9. Nachrangige Verbindlichkeiten			-	-
10. Genußrechtskapital			-	-
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	-			
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken			-	-
12. Eigenkapital				
a. gezeichnetes Kapital		20.000.000,00		10.000
b. zur Durchführung der beschlossenen Kapitalerhöhung geleistete Einlagen		-		10.000
c. Kapitalrücklage		40.000.000,00		40.000
d. Gewinnrücklagen				
da. gesetzliche Rücklage	-			-
db. Rücklage für eigene Anteile	-			-
dc. satzungsmäßige Rücklagen	-			-
dd. andere Gewinnrücklagen	-	-		-
e. Bilanzgewinn/Bilanzverlust		-36.284.109,88	23.715.890,12	-28.663

Summe der Passiva

584.879.674,95

266.029

Erträge.

	DM	DM	DM	Vorjahr TDM
1. Zinserträge aus				
a. Kredit- und Geldmarktgeschäften		8.163.631,70		7.396
b. festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen		2.469.187,69	10.632.819,39	1.097
2. Laufende Erträge aus				
a. Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren		-		-
b. Beteiligungen		-		-
c. Anteilen an verbundenen Unternehmen		-	-	-
3. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen			-	-
4. Provisionserträge			21.439.212,63	10.554
5. Nettoertrag aus Finanzgeschäften			-	-
6. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			3.500.035,26	287
7. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren			-	-
8. Sonstige betriebliche Erträge			5.697.972,60	4.589
9. Erträge aus der Auflösung von Sonderposten mit Rücklageanteil			-	-
10. Außerordentliche Erträge			-	-
11. Erträge aus Verlustübernahme			-	-
12. Jahresfehlbetrag			7.620.786,48	13.993
<hr/>				
Summe der Erträge			48.890.826,36	37.916



Mirko Siepmann, Geschäftsführer

Mirko Siepman über das Geschäftsjahr 1996.

Zufriedene Kunden und gute Börse.


1996 ist die Umsatzfähigkeit an den deutschen Börsen um 38 % gestiegen. Die Direkt Anlage Bank konnte ihre Geschäftstätigkeit in diesem Jahr in bezug auf das betreute Vermögensvolumen, inzwischen über 2,5 Mrd. DM, und in bezug auf die Transaktionstätigkeit deutlich über diesem Wert steigern. Inzwischen führt die Direkt Anlage Bank mehr als 1.000 Wertpapiergeschäfte pro Tag aus, eine Verdoppelung gegenüber 1995. Dieses Wachstum kommt sowohl durch zufriedene „Altkunden“ als auch durch einen über den Erwartungen liegenden Neukundenzuwachs.

Die Direkt Anlage Bank möchte ihre Wertpapiergeschäfte preisattraktiv sowie einfach und bequem anbieten. Beides wurde durch den forcierten Ausbau des Online-Angebotes erreicht. Seit 1996 ist die Direkt Anlage Bank – neben T-Online – auch in AOL und Internet präsent. Transaktionspreise, die wieder Marktstandards gesetzt haben und ein zeitlich unbegrenzter Zugang haben dazu beigetragen, daß inzwischen ein Drittel unserer Kunden auf diese Weise mit der Direkt Anlage Bank zusammenarbeiten. Mit der gleichen Zielsetzung wurde das Kreditangebot überarbeitet. Die massive Erhöhung zeigt, daß auch hier von der Direkt Anlage Bank Kundenbedürfnisse exakt erkannt und durch ein attraktives Angebot befriedigt werden konnten. Lediglich den Wunsch nach DTB-Geschäften werden wir aufgrund der rechtlichen Rahmenbedingungen auch in absehbarer Zeit nicht umsetzen können.

1996 wurden die beiden anderen Geschäftsfelder der Direkt Anlage Bank, das Individual Geschäft und das Outsourcing Geschäft, ebenfalls weiter ausgebaut. Inzwischen hat sich die Anzahl der von der Direkt Anlage Bank betreuten Vermögensverwalter auf 59 erhöht; eine Verdoppelung gegenüber 1995. In diesem Geschäftsfeld steht dabei weiterhin das qualitative Wachstum im Vordergrund. Im Outsourcing Geschäft – d.h. Produktion von Bankdienstleistungen für andere Finanzdienstleister unter deren Namen oder in Kooperation mit der Direkt Anlage Bank – wurde das Geschäft erfolgreich weiterentwickelt.

Im zweiten vollen Geschäftsjahr verringerte sich der Verlust von knapp 14 Mio. DM auf 7,6 Mio. DM. Diese Verbesserung des Ergebnisses um fast 50 % ist sowohl auf den über den Erwartungen liegenden Kundenzuwachs als auch auf ein im historischen Vergleich – sowohl in bezug auf Performance als auch Umsatzfähigkeit – überdurchschnittlich gutes Börsenjahr zurückzuführen.

Die Direkt Anlage Bank konzentriert sich als Discount Broker bewußt – und anders als ihre Wettbewerber – auf das Vermögensanlagegeschäft. Wir setzen auf den informierten Kunden, der vor jeder Finanzentscheidung prüft, welche Bank hierfür genau die Richtige ist. Wir meinen, daß unsere Spezialisierung die Innovationskraft sicherstellt, um kurzfristig auf Kundenwünsche zu reagieren, und nur so gleichzeitig die Preis- und die Servicevorteile realisiert werden, die unsere Kunden von uns erwarten. Auch 1997 werden wir diesen Weg konsequent fortsetzen.



DIREKT ANLAGE BANK

DIREKT ANLAGE BANK

Ein Unternehmen der  HYPO-BANK Gruppe.

Westendstraße 162, D-80339 München,
Telefon: aus Deutschland 0180/225 4500, aus der Schweiz 157/0190,
aus Österreich 0660/8160, alle anderen Länder 0049/89/500 68-690

Telefax: aus Deutschland 089/500 68-666/667/668,
alle anderen Länder 0049/89/500 68-666/667/668

Internet: <http://www.diraba.de>, **Kennwort AOL:** DIRABA, **T-Online:** *diraba#, **e-Mail:** DIRABA@aol.com