

Direktbanken

DAB Bank braucht Skaleneffekte

„Die DAB Bank ist nicht vergleichbar mit mutmaßlichen Wettbewerbern“, konstatiert Vorstand Dr. Niklas Dieterich. Das nehmen zwar im Hinblick auf jeweilige Besonderheiten viele Anbieter für sich in Anspruch. Für die Hypovereinsbank-Tochter gilt es aber tatsächlich mehr als für andere.

Denn von den einstigen reinen Onlinebrokern ist allenfalls noch Cortal Consors mit so klarer Ausrichtung allein auf das Segment der im Wertpapiergeschäft aktiven Kunden unterwegs. Alles andere – Tagesgeld etwa oder die Kreditkarte – ist für die Bank im Wesentlichen nur Beiwerk, mit dem man die Trader gewissermaßen „bei der Stange halten“ will. Die reinen „Geldparker“ will man in München nicht, weshalb Sonderkonditionen beim Tagesgeld auch nur für solche Neukunden gelten, die ihr Depot bei der DAB Bank führen.

Bedingt durch die Unterschiede im Geschäftsmodell lassen sich auch die Kennzahlen nur bedingt vergleichen. Wenn etwa eine ING-Diba mit ihrem breiten Retailansatz 2011 auf eine Cost Income Ratio von 44 Prozent (2010 waren es 47 Prozent) kommt, muss dies nicht die Benchmark für einen Brokerage-Spezialisten sein. Schon die Comdirect, bei der das Brokerage doch einen ungleich höheren Stellenwert hat, steht bei der Aufwand-Ertrags-Relation deutlich weniger gut da (68,0 Prozent). Und auch derje-

nige Mitbewerber, mit dem sich die DAB Bank am ehesten verglichen sehen möchte, Cortal Consors nämlich, dürfte sich in zumindest vergleichbaren Größenordnungen bewegen und liegt eigenen Angaben zufolge „signifikant“ unter dem von den Münchnern genannten Wert. Zuletzt hatte Cortal Consors die Zahlen für Deutschland im Jahr 2007 veröffentlicht. Damals lag die Cost Income Ratio bei 64 Prozent – gegenüber 75,6 Prozent bei der DAB Bank, die im abgelaufenen Jahr 2011 auf stolze 81,6 Prozent kam. Zum Vergleich: die Hypovereinsbank meldete eine Quote von 54 Prozent.

Erklärt wird das ungünstige Aufwands-Ertrags-Verhältnis primär mit dem Kostenblock IT/Operations, bei dem die DAB Bank als vergleichsweise kleiner Anbieter auch nur in geringem Maße von Skaleneffekten profitieren kann. Und „Deutschlands breitestes Angebot an Orderfunktionalitäten“ hat nun einmal seinen Preis.

Bei einer Verbesserung der Effizienz setzt man hier zum einen auf Wachstum bei Kundenbasis und Transaktionszahlen. Vor allem aber soll die in diesem Jahr anstehende Migration auf das Kernbankensystem Kordoba durch Prozessvereinfachungen dazu beitragen, die Cost Income Ratio zu senken. Als Ziel wird eine Größenordnung „nahe 70 Prozent“ genannt, dies aber ohne konkreten Zeithorizont.

Red.