

Konzernlagebericht / Wesentliche Entwicklung ³³ /
Konzernstruktur und Geschäftstätigkeit ³⁴ /
Wertorientierte Strategie und Steuerung ³⁸ /
Wirtschaftliches Umfeld ⁴⁶ / Geschäfts- und
Ertragslage der comdirect Gruppe ⁵² /
Geschäftsfeld B2C ⁶⁴ / Geschäftsfeld B2B ⁷⁰ /
Finanz- und Vermögenslage der comdirect
Gruppe ⁷⁶ / Die Aktie ⁸⁰ / Personalbericht ⁸⁶ /
Risikobericht ⁸⁹ / Prognose- und Chancenbe-
richt ⁹⁹ / Nachtragsbericht ¹⁰³ / Angaben gemäß
§§ 289, 315 HGB nebst erläuternder Berichte
des Vorstands der comdirect bank Aktien-
gesellschaft ¹⁰³ / Erklärung des Vorstands
zu § 312 AktG ¹⁰⁶ /

> Wesentliche Entwicklung

Die comdirect Gruppe hat das Geschäftsjahr 2011 mit dem besten Ergebnis ihrer Unternehmensgeschichte abgeschlossen. Das Ergebnis vor Steuern summierte sich auf 108,1 Mio. Euro und übertraf den Vorjahreswert um rund ein Drittel. Die hohe Profitabilität bestätigt das solide Geschäftsmodell der comdirect Gruppe und zeigt, dass sie nach dem kontinuierlichen Wachstum der zurückliegenden Jahre in Brokerage und Banking einen wesentlichen Vorteil aus den Marktentwicklungen ziehen kann. Im Berichtsjahr kam zum einen der aktive Wertpapierhandel unserer Kunden in einem volatilen Kapitalmarktumfeld zum Tragen, der sich positiv auf das Provisionsergebnis auswirkte. Zum anderen sorgte das höhere Marktzniveau für ein deutlich besseres Zinsergebnis im Vergleich zum Vorjahr. Den höheren Erträgen steht ein unterproportionaler Zuwachs bei den Verwaltungsaufwendungen gegenüber, der vorrangig auf höheren Aufwendungen für externe Dienstleistungen und Marketing beruht.

Vor allem dank unseres Girokontos mit Zufriedenheitsgarantie ist es gelungen, weitere Kunden von einem Wechsel zur comdirect zu überzeugen. Für Trader und Investoren haben wir zahlreiche Produkt- und Serviceinitiativen, darunter die Einführung des CFD-Handels und des außerbörslichen Limit-Handels, unter der Dachkampagne „Deutschlands Leistungsbroker“ gebündelt und unser Profil geschärft. Auch im Geschäft über institutionelle Partner konnten wir mit einem maßgeblich ausgebauten Leistungsspektrum neue Kunden gewinnen; hier lag der Schwerpunkt auf White-Label Depot- und Kontolösungen sowie speziellen Depotlösungen für Versicherungsunternehmen und Finanzvertriebe. In Summe legte die Kundenzahl um 14,6 % auf rund 2,6 Mio. zu, während das betreute Kundenvermögen trotz signifikanter Nettozuflüsse kursbedingt um 2,2 % auf 41,59 Mrd. Euro abnahm. Mit 1,68 Mio. verwalteten Wertpapierdepots ist die comdirect Gruppe weiterhin deutscher Marktführer im Online-Wertpapiergeschäft für moderne Anleger.

Der deutlich überproportionale Anstieg des Konzernüberschusses um 87,4 % auf den Rekordwert von 111,8 Mio. Euro geht auf eine Steuererstattung aufgrund eines positiv beschiedenen Einspruchsverfahrens zurück. Dieses stand im Zusammenhang mit der steuerlichen Behandlung der in früheren Geschäftsjahren beendeten Auslandsaktivitäten. Hieraus resultierten auch Zinszahlungen, die das Vorsteuerergebnis um 9,2 Mio. Euro erhöht haben. Das Ergebnis je Aktie kletterte von 0,42 Euro im Vorjahr auf 0,79 Euro. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen die Zahlung einer Dividende in Höhe von 0,56 Euro (Vorjahr 0,42 Euro) vor; dies entspricht einer Ausschüttungssumme von 79,1 Mio. Euro. Die restlichen 32,7 Mio. Euro werden in die Gewinnrücklage eingestellt. Hierdurch stärken wir unsere Eigenkapitalbasis mit Blick auf weiteres Wachstum.

> Konzernstruktur und Geschäftstätigkeit

Bei der comdirect Gruppe erhalten private Anleger alle wesentlichen Finanzdienstleistungen und Produkte für Trading, Wertpapier- und Geldanlage sowie Zahlungsverkehr und Finanzierung aus einer Hand. Mit unserem Angebot in Brokerage und Banking sowie in der Beratung – mit einem Fokus auf Baufinanzierung und systematischer Wertpapier-Anlage – sind wir Partner für mehr als 1,6 Mio. Direktbankkunden. Hinzu kommen rund 1 Mio. Endkunden von institutionellen Partnern – Versicherungsgesellschaften, Finanzvertrieben, Vermögensverwaltern und Kapitalanlage- und Investmentgesellschaften. Diesen bieten wir ganzheitliche Produktlösungen für die Geldanlage in Investmentfonds, ETFs, Tages- und Festgeldern. Mit unserer Präsenz im Privatkunden- und institutionellen Geschäft können wir alle Chancen des wachsenden deutschen Direktbankenmarkts im Sinne unserer Kunden und unserer Aktionäre umfassend nutzen.

Kompetenzfelder und rechtliche Konzernstruktur

Die comdirect bank AG ist als Muttergesellschaft der comdirect Gruppe unmittelbar zuständig für das Direktgeschäft mit Privatkunden (Geschäftsfeld B2C). Ihre Tochtergesellschaft ebase GmbH (European Bank for Fund Services) ist verantwortlich für das Geschäft mit institutionellen Partnern und deren Endkunden (Geschäftsfeld B2B). Das Zusammenspiel beider Geschäftsfelder unterstützt die comdirect Gruppe beim Ausbau ihrer Marktführerschaft im inländischen Online-Wertpapierhandel sowie bei der Gewinnung weiterer Marktanteile im Online-Banking.

Innerhalb des Geschäftsfelds B2C ist das Produkt- und Leistungsspektrum in den Kompetenzfeldern Brokerage, Banking und Beratung gebündelt. In das Geschäftsfeld B2C werden ferner fünf Sondervermögen in Form von Spezialfonds einbezogen, die Teil der Treasury-Anlagen sind.

Wesentliche Standorte

Die comdirect bank AG hat ihren Unternehmenssitz in Quickborn bei Hamburg, die ebase GmbH hat ihren Sitz in Aschheim bei München.

Das Online-Geschäft der comdirect Gruppe erfolgt vorwiegend über die Websites, aber auch über alternative Zugangskanäle wie Mobile Banking, Software Banking und Banking Apps für iPhone und iPad. Für den Kundenkontakt über E-Mail, Telefon, Fax oder Brief steht ein leistungsstarker Kundenservice zur Verfügung. Beratungsleistungen werden überwiegend telefonisch erbracht. Die Baufinanzierung PLUS bieten wir zusätzlich zur Telefon- und Online-Beratung an den vier Standorten Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg und München an.

Leitung und Kontrolle

Unternehmensführung und -kontrolle der comdirect Gruppe sind an hohen, allgemein akzeptierten Standards ausgerichtet. Diese sind in der Erklärung zur Unternehmensführung einschließlich der Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG zusammengefasst. Zusätzliche ausführliche Erläuterungen enthält der Corporate Governance-Bericht gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodexes, in dessen Rahmen wir auch auf unsere Compliance-Standards sowie die Grundzüge der Vergütungssysteme von Vorstand und Aufsichtsrat eingehen. Der geprüfte Vergütungsbericht ist zugleich Bestandteil des Konzernlageberichts.

Im Vorstand gab es im Berichtsjahr keine personellen Veränderungen.

Zuständigkeiten der Vorstandsmitglieder (Stand Ende 2011)

Dr. Thorsten Reitmeyer Vorsitzender des Vorstands	Business Development Marketing & Vertrieb Produktmanagement & Treasury Unternehmenskommunikation
Dr. Christian Diekmann	Finanzen, Controlling & Risikomanagement Revision Recht/Compliance Institutionelles Geschäft/ebase (B2B)
Carsten Strauß	Kundenservice Personal & Organisation Prozessmanagement Informationstechnologie Anlageberatung Baufinanzierung

Personelle Änderungen im Aufsichtsrat und in dessen Ausschüssen werden im Bericht des Aufsichtsrats erläutert.

Erklärung zur Unternehmensführung

Auf den Seiten www.comdirect.de/ir steht die aktuelle Erklärung zur Unternehmensführung einschließlich der Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG unter der Rubrik Corporate Governance zur Verfügung. Auch ältere Fassungen können dort eingesehen werden.

Einbeziehung in den Commerzbank Konzern

Die comdirect bank ist im Prime Standard (Regulierter Markt) notiert und zählt mit ihrem Börsenwert zu den mittelgroßen Aktiengesellschaften innerhalb des SDAX. 80,53 % der Aktien werden durch die Commerzbank Inlandsbanken Holding GmbH gehalten, eine 100%ige Tochtergesellschaft der Commerzbank AG. Die Commerzbank AG erbringt für die comdirect bank eine Reihe von Dienstleistungen, so etwa zur Abwicklung von Wertpapierhandelsgeschäften, im Zahlungsverkehr und im Risikomanagement. Daneben arbeitet die comdirect bank im Treasury eng mit der Commerzbank zusammen und erwirtschaftet Zinserträge zum größten Teil aus Geld- und Kapitalmarktgeschäften mit der Commerzbank AG oder deren verbundenen Unternehmen. Die comdirect bank erbringt in geringem Umfang Verwaltungsdienstleistungen für die zum Commerzbank Konzern zählende Commerz Direkt-service GmbH. Eine ausführliche Darstellung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit befindet sich im Konzernanhang auf den Seiten 126 bis 129.

Wichtige Produkte, Dienstleistungen, Geschäftsprozesse

Geschäftsfeld B2C

Im Kompetenzfeld **Brokerage** ermöglicht comdirect über komfortable Funktionalitäten den schnellen, sicheren und kostengünstigen Wertpapierhandel (Trading) und stellt eine fortlaufend erweiterte und optimierte Produktauswahl für mittel- und langfristige Wertpapierinvestments (Investing) zur Verfügung.

Ausgeführt werden Kauf- und Verkaufsaufträge für die an deutschen Wertpapierbörsen (Kassa- und Terminmarkt) gelisteten Wertpapiere einschließlich Terminkontrakte. Darüber hinaus ermöglichen wir den Zugang zu mehr als 50 Auslandsbörsen (alle Zahlenangaben, sofern nicht gesondert ausgewiesen, zum Jahresende 2011). Mit dem comdirect LiveTrading betreiben wir zudem eine hocheffiziente Plattform für den außerbörslichen Handel von Aktien, Optionsscheinen, Zertifikaten, Anleihen und börsennotierten Fonds. Beim LiveTrading arbeiten wir mit 26 Handelspartnern zusammen. Für das Trading werden zahlreiche professionelle Analysetools und komfortable Orderfunktionalitäten offeriert; die bislang aus dem börslichen Handel bekannten längerfristigen Limit-Funktionen

stehen durch die Anbindung externer Limitplattformen in vergleichbarer Form seit November 2011 auch im LiveTrading zur Verfügung. Mit dem Handelspartner Commerzbank bietet comdirect seit September 2011 den Handel mit Differenzkontrakten (CFD) auf einer speziellen CFD-Plattform an.

Zusätzlich bietet comdirect Kunden und Interessenten umfassende wertpapierbezogene Informationen. Der comdirect Informer als individuell konfigurierbares Instrument für Markt- und Kursinformationen wurde im Berichtsjahr um einen speziellen ETF-Informer ergänzt.

Für den systematischen Vermögensaufbau können Anleger auf über 10.000 Fonds von mehr als 150 Fondsgesellschaften, börsennotierte Indexfonds (Exchange Traded Funds, ETF), börsengehandelte Rohstoffe (Exchange Traded Commodities, ETC) und Zertifikate zurückgreifen. Mehr als 600 dieser Wertpapiere sind sparplanfähig. Über AktivSparpläne können Anleger zusätzlich ohne Ausgabeaufschläge in ausgewählte Vermögensmanagement- und Lebenszyklus-Fonds investieren.

Im Brokerage erwirtschaftet comdirect vorwiegend Provisionserträge – zum einen aus dem Wertpapierhandel der Kunden und damit verbundenen Dienstleistungen, zum anderen aus Ausgabeaufschlägen und Vertriebsfolgeprovisionen im Fondsgeschäft. Hinzu kommen Zinserträge aus Wertpapierkrediten und den Verrechnungskonten.

Im Kompetenzfeld **Banking** offeriert comdirect Produkte für die kurz- bis langfristige Geldanlage und für tägliche Geldgeschäfte. Für den Zahlungsverkehr steht das comdirect Girokonto mit Zufriedenheitsgarantie zur Verfügung – mit kostenloser V PAY/girocard und Visa-Karte und zahlreichen Servicevorteilen. Für die Geldanlage können Tagesgeld PLUS und der darauf aufbauende Geldsparplan, Festgeld- und Laufzeitkonten sowie das Währungsanlagekonto genutzt werden. Daneben vermittelt die comdirect bank in Kooperation mit der Süd-West-Kreditbank Ratenkredite.

Im Banking erwirtschaftet die comdirect durch Wiederanlage der Kundeneinlagen am Geld- und Kapitalmarkt über das Treasury Zinserträge.

Das Kompetenzfeld **Beratung** deckt über die drei Angebote Baufinanzierung PLUS, Anlageberatung PLUS und Vorsorgeberatung PLUS alle wesentlichen Kundenbedürfnisse ab. Die Anlageberatung PLUS basiert auf der systemgestützten, börsentäglichen Überwachung und Analyse der Kundenportfolios in Bezug auf Rendite und Risiko und wird über ein Honorarpreismodell vergütet. Die Baufinanzierung PLUS ermöglicht – ebenfalls systemgestützt – die Auswahl der am besten passenden Finanzierung anhand eines Vergleichs der Konditionen von mehr als 250 Baufinanzierungspartnern. Die Vorsorgeberatung PLUS behandelt die Themen Altersvorsorge und Absicherung von Familie, Einkommen und Vermögen durch Versicherungsprodukte.

In den Beratungsfeldern erzielt die comdirect Provisionserträge aus der Vermittlung von Baufinanzierungs- und Vorsorgeprodukten sowie Honorare aus der Anlageberatung.

Geschäftsfeld B2B

Die ebase bietet über ihre B2B-Partner maßgeschneiderte Lösungen für Vermögensaufbau und -anlage an. Die Endkunden können aus einem über 6.000 Fonds umfassenden Spektrum von mehr als 200 Fondsgesellschaften sowie über 200 ETFs von vier Anbietern wählen. Fast alle (5.610) Fonds und ETFs sind sparplanfähig. 280 Fonds sind für den Aufbau von Vermögenswirksamen Leistungen (VL) geeignet. Im Berichtsjahr neu eingeführt wurden VL-Verträge mit ETFs.

Das ebase Depot flex erlaubt es Vertriebspartnern, Fondsgeschäfte direkt über das damit verknüpfte Verrechnungskonto abzuwickeln. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, dieses mit einem Tages- oder Festgeldkonto zu kombinieren. Die Depots und Konten können partnerspezifisch konfiguriert oder in der White-Label-Variante nahtlos in das Produktspektrum und jeweilige Corporate Design des Partners integriert werden.

Für die einzelnen Zielsegmente stellt die ebase spezielle Produktvarianten zur Verfügung. So bietet die ebase für Versicherungsgesellschaften Depotlösungen für den fondsbezogenen Kollektiv- oder Einzeldeckungsstock (OrderDesk Depot) an. Zudem können sie auf Lösungen für das effiziente Ablaufmanagement bei fälligen Lebensversiche-

rungen zurückgreifen. Vermögensverwalter nutzen unter anderem das Managed Depot, das mit zahlreichen Sonderfunktionalitäten eine moderne Abwicklung der standardisierten Vermögensverwaltung mit Fondsportfolios ermöglicht. Für die betriebliche und private Altersvorsorge stehen ebenfalls spezielle Lösungen bereit.

Die Partner können über das leistungsstarke Online-Vertriebspartnerportal und die ebase App umfassende Dienstleistungen nutzen und komfortabel auf die Bestands- und Transaktionsdaten zugreifen. Die Depotverwaltung wird von umfangreichen Serviceleistungen begleitet. Hierzu zählen die Provisionsabwicklung und das professionelle Datenmanagement ebenso wie die Unterstützung der Partner in Marketing und Vertrieb.

Das Ertragsmodell der ebase beruht zum überwiegenden Teil auf Entgelten der Depotführung, welche durch Provisionen aus dem Fondsgeschäft, Zinserträge und Transaktionsgebühren ergänzt werden.

Wesentliche Absatzmärkte und Wettbewerbsposition

Wir befinden uns im Wettbewerb mit anderen Direktbanken und Online-Brokern, mit klassischen Filialbanken sowie mit B2B-Fondsplattformen. Gemessen an der Zahl der geführten Wertpapierdepots sowie der ausgeführten Wertpapiertransaktionen in den Geschäftsfeldern B2C und B2B ist die comdirect Gruppe deutscher Marktführer im Online-Wertpapiergeschäft für moderne Anleger.

Unsere Position im Direktbankenmarkt (Geschäftsfeld B2C) haben wir in den zurückliegenden Jahren kontinuierlich ausgebaut und zählen hinsichtlich der Kundenzahl zu den führenden Direktbanken. Die langfristigen Branchentrends sind positiv: Direktbanken haben in den vergangenen Jahren in Brokerage und Banking neue Kunden gewonnen und verfügen weiterhin über großes Wachstumspotenzial (s. Prognose- und Chancenbericht ab Seite 99).

Im Geschäftsfeld B2B nimmt die ebase, gemessen an der Höhe des durch Dritte vermittelten Depotvermögens in Investmentfonds, in Deutschland die führende Position ein. Zugleich ist sie Partner erster Wahl im Kundensegment der Independent Financial Advisors (IFAs). Das Partner-Netzwerk umfasst rund 70 Finanzdienstleistungsvertriebe, 35 Versicherungsgesellschaften und Banken, 20 Vermögensverwalter sowie zehn Kapitalanlagegesellschaften.

Nach unserer Überzeugung stellen sich die Kundensegmente und das Wettbewerbsumfeld im B2B-Geschäft mittel- bis langfristig günstig dar (s. Prognose- und Chancenbericht ab Seite 99). Versicherungsgesellschaften und Nicht-Banken können integrierte und offene Depot- und Kontolösungen nutzen, um ihr Kerngeschäft zu stärken. Seitens der Finanzvertriebe besteht aufgrund verschärfter Haftungsregelungen ein wachsender Bedarf an Produktlösungen wie zum Beispiel der standardisierten Vermögensverwaltung.

> Wertorientierte Strategie und Steuerung

Die Strategie der comdirect Gruppe ist darauf ausgerichtet, die Chancen im Direktbankenmarkt sowohl im B2C- als auch im B2B-Segment wert-, wachstums- und renditeorientiert, jedoch bei jederzeit kontrollierbaren Risiken zu nutzen. Einen signifikanten Teil der Erträge verwenden wir für den Auf- und Ausbau unserer Kundenbeziehungen über die systematische Erweiterung unseres Leistungsspektrums und ein intensives Marketing. Die Höhe dieser Wachstumsaufwendungen steuern wir flexibel. Dabei orientieren wir uns zum einen an der Bewertung der jeweiligen Marktchancen, zum anderen an unseren anspruchsvollen Zielwerten für Eigenkapitalrendite und Risikotragfähigkeit. Ziel ist, in einer jeden Berichtsperiode die Balance zwischen langfristiger Wertsteigerung und kurzfristiger Rendite zu wahren.

Mit ihrer Strategie will die comdirect Gruppe ihre deutschlandweite Marktführerschaft im Online-Wertpapiergeschäft für moderne Anleger ausbauen und Marktanteile im Banking hinzugewinnen. Bis Ende 2013 soll die Zahl unserer Kunden auf 3 Mio. und das Kundenvermögen auf 50 Mrd. Euro steigen.

Um diese Zielgröße zu erreichen, sprechen wir die unterschiedlichen Marktsegmente und Anlegertypen mit passgenauen Produkten und Dienstleistungen an. Die Initiativen zur Verbesserung des Leistungsspektrums werden flankiert von zielgenauen Marketing-Aktionen. Hierdurch vermitteln wir unsere Leistungsvorteile für die unterschiedlichen Zielgruppen und steigern darüber hinaus den bereits hohen Bekanntheitsgrad unserer Marken comdirect und ebase.

Für die aktiven Trader bauen wir das Wertpapierspektrum, die Orderfunktionen und unsere Analyse- und Informationstools aus, um ihnen die Umsetzung ihrer Handelsstrategien ohne Einschränkung zu ermöglichen; aktuelle Beispiele sind der Start des CFD-Handels (s. Seiten 64 und 65) und die Einführung des Limit-Handels im LiveTrading.

Für Fondsinvestoren und Wertpapiersparer zählt neben umfassender Produktauswahl und günstigen Konditionen insbesondere die Unterstützung bei Investitionsentscheidungen. Unsere qualitätsgeprüften Anlagevorschläge lassen sich zu deutlich reduzierten Ausgabeaufschlägen umsetzen.

Bei Geldanlage und Zahlungsverkehr legen Kunden Wert auf wettbewerbsfähige Zinskonditionen auf Tages-, Festgeld- und Laufzeitkonten, die bequeme, sichere und gebührenfreie Nutzung des Girokontos, günstige Finanzierungsangebote und persönlichen Service. Für diese Kundengruppe bieten wir ein breites Spektrum an Anlagekonten ebenso wie die kostenlose Bargeldversorgung im In- und Ausland an und verbessern fortlaufend Sicherheit und Komfort von Online-Transaktionen. Zusätzlich zu dem ausführlichen und verständlichen Informationsangebot auf unserer Website stehen jeden Tag rund um die Uhr kompetente Ansprechpartner persönlich im Kundenservice zur Verfügung. Darüber hinaus können unsere Kunden eine mehrfach ausgezeichnete Baufinanzierungs-Beratung nutzen. In Summe wollen wir noch mehr Kunden von Filialbanken zu einer Richtungsentscheidung zugunsten unseres Direktbank-Modells bewegen und etwaige noch vorhandene Vorbehalte abbauen. Auch für die institutionellen Partner sind B2B-fähige Banking-Produkte als Ergänzung zur Wertpapieranlage von großer Bedeutung, wenn es gilt, Kunden zu gewinnen und dauerhaft zu halten.

Strategische Meilensteine im Geschäftsfeld B2C

Im Geschäftsfeld B2C haben wir die wesentlichen strategischen Maßnahmen im Programm „complus“ zusammengefasst, das auf fünf Jahre (bis Ende 2013) angelegt ist. Im Rahmen von „complus“ hat die comdirect bank ihre **attraktiven Produkt- und Leistungsangebote** für Wertpapiertrader, -sparer und Banking-Kunden maßgeblich ausgebaut. Im Berichtsjahr hervorzuheben sind die seit März laufende ETF-Kaufaktion für 150 stark nachgefragte Indexfonds der Fondsgesellschaften ComStage, ETFlab und UBS sowie die attraktiveren Konditionen beim Tagesgeld PLUS. Im Jahr 2012 steht neben dem weiteren Ausbau des ETF-Angebots (s. Seiten 64 und 65) die noch komfortablere Nutzung des Girokontos im Vordergrund.

Die **direkte und individuelle Ansprache einzelner Kundengruppen**, insbesondere der aktiven Trader, war ein Schwerpunkt im zurückliegenden Jahr. Bedeutendste Maßnahmen waren die Einführung des integrierten Handels mit CFDs auf mehr als 1.200 Basiswerte und die Einrichtung komfortabler Orderfunktionen für den außerbörslichen Handel (LiveTrading) im Rahmen unserer Dachkampagne „Deutschlands Leistungsbroker“. Den Kundenservice er-

reichen unsere Kunden seit November 2011 unmittelbar über eine Ortsnetz-Rufnummer; bei der Ausführung ihrer Online-Transaktionen werden sie zudem durch eingängige Videoclips unterstützt. Im Jahr 2012 soll der Kontakt zu unseren Kunden noch schneller und direkter werden, unter anderem durch die intensivere Nutzung von Social-Media-Plattformen.

Unsere **moderne und leistungsstarke Bankplattform** haben wir auch im Geschäftsjahr 2011 weiterentwickelt. Sichtbare Ergebnisse für unsere Kunden sind insbesondere die neue CFD-Handelsplattform sowie die im vierten Quartal grundlegend überarbeitete Internetseite. Trotz des außerordentlich aktiven Tradings an einzelnen Handelstagen haben wir mit unserer fortlaufend modernisierten IT-Infrastruktur wie im Vorjahr eine sehr hohe Systemverfügbarkeit von 99,9% erreicht.

Weiter verbessert haben wir unsere **unabhängigen und transparenten Beratungsmodelle**. Die Einführung der innovativen Online Live-Beratung, bei der der Kunde jeden Beratungsschritt online mitverfolgen kann, hat die Baufinanzierung PLUS noch transparenter und beliebter gemacht. Die Zahl der Finanzierungspartner konnte binnen eines Jahres von rund 150 auf über 250 erhöht werden. Ebenfalls fortentwickelt haben wir die Anlageberatung PLUS sowie die Vorsorgeberatung PLUS. Schwerpunkt für 2012 ist der weitere Ausbau der Baufinanzierung PLUS.

Strategische Meilensteine im Geschäftsfeld B2B

Im Geschäftsfeld B2B hat sich die ebase das übergeordnete Ziel gesetzt, die Geschäftsmodelle ihrer Kooperationspartner mit einer umfangreichen Palette passgenauer und B2B-fähiger Banking-Produkte und Dienstleistungen zu unterstützen. Im Mittelpunkt stehen dabei der Ausbau der Depot-services und deren Ergänzung durch B2B-fähige Banking-Lösungen sowie die partnerspezifische Konfiguration und das White Labeling des Produktangebots. Auf diese Weise können die Partner alle wesentlichen Leistungen für ihre Endkunden integriert und aus einer Hand anbieten. Im Ergebnis sollen so in den jeweiligen Zielsegmenten neue Partner, Endkunden und Assets hinzuge-wonnen und bestehende Mandate dauerhaft abgesichert werden. Über das Wachstum des durch die Partner verwalteten Kundenvermögens will sich die ebase als deutschlandweit führende integrierte Brokerage- und Banking-Plattform für institutionelle Partner (B2B-Direktbank) positionieren.

Im Zielsegment der **Versicherungsgesellschaften und Banken** ist die ebase bereits sehr gut aufgestellt. Nachdem die Depotlösung für den kollektiven Deckungsstock im Berichtsjahr durch eine Lösung für den Einzeldeckungsstock ergänzt wurde, können nun noch mehr fondsgebundene Versicherungsverträge mit Depotlösungen der ebase unterlegt werden. Die bereits 2010 eingeführte Kontolösung als attraktives Anschlussprodukt für die Ablaufleistungen aus Lebensversicherungen wurde zur White-Label-Variante weiterentwickelt (s. Seite 70). Damit können Versicherungsgesellschaften Konten in ihrem eigenen Look and Feel zur Verfügung gestellt werden. Darüber hinaus ist es den Versicherungspartnern jetzt möglich, ein eigenes Zinssponsoring für diese Konten anzubieten (s. Seite 70). Auch bei **Kapitalanlagegesellschaften** stößt die Verzahnung von Depot- und Kontolösungen aufgrund des veränderten Anlegerverhaltens auf großes Interesse.

Für die Zielgruppen der **unabhängigen Finanzvertriebe (IFA)** sowie der **Vermögensverwalter** hat die ebase das Produktspektrum bei ETFs und Sparplänen ausgebaut. In Verbindung mit dem Verrechnungskonto und einem bis Mitte 2012 bereitgestellten Konto mit externen Zahlungsfunktionen, stehen dem IFA dann alle wesentlichen Leistungen für die umfassende Betreuung der Endkunden – unabhängig von deren Hausbank – zur Verfügung.

In **allen Zielsegmenten** unterstützt die ebase ihre Partner im Vertriebsprozess. Den höheren Serviceanforderungen der Partner, die unter anderem aus veränderten regulatorischen Rahmenbedingungen erwachsen, begegnet die ebase mit dem Ausbau der Dienstleistungen rund um das Investment-Depot.

Über die bestehenden Marktsegmente hinaus richtet die ebase ihren Blick auch auf neue Zielgruppen. Im Mittelpunkt stehen insbesondere große Unternehmen mit hohen Kundenbeständen, die Lösungen zur Profitabilisierung der Kundenbeziehungen und zur Kundenbindung suchen. Diese können ihren Kunden mithilfe der ebase Bankdienstleistungen anbieten und diese mit ihrem Kerngeschäft so verzahnen, dass ein Mehrwert für die Endkunden entsteht.

Finanz- und Risikostrategie

Die strategischen Finanzierungsmaßnahmen der comdirect Gruppe sind ab Seite 76 dargestellt, während wir auf unsere Risikostrategien im Rahmen des Risikoberichts ab Seite 89 eingehen.

Steuerung

Immaterielle Werte der comdirect Gruppe

Die wertorientierte Steuerung der comdirect Gruppe setzt an ihren Kompetenzfeldern und den immateriellen Werten an. Diese bestimmen über die in der Bilanz ausgewiesenen Vermögensgegenstände hinaus den Unternehmenswert und sind so Grundlage für eine erfolgreiche Geschäfts- und Ertragsentwicklung.

Immaterieller Wert von übergeordneter Bedeutung ist die Qualität der Kundenbeziehungen. Durch die gezielte Kundenansprache über Marketing-Kampagnen, unsere Website, den Kundenservice und Anlage-, Baufinanzierungs- und Vorsorgeberater wollen wir diese Beziehungen intensivieren und die Kundenzufriedenheit (s. Seite 55) sowie die Kundenaktivität steigern. Hinzu kommt das Key Account Management in der Ansprache institutioneller Partner.

Eine hohe Bekanntheit der Marken comdirect und ebase und die damit verbundenen Markenwerte sind ein wichtiger Wettbewerbsfaktor im Bestands- und Neukundengeschäft. Wir streben daher eine fortlaufende Verbesserung der Markenwerte an. Erläuterungen zur Kapitalmarktpräsenz der comdirect Gruppe und zur Pflege der Investoren- und Analystenbeziehungen im Berichtsjahr finden sich auf den Seiten 86 bis 88.

Die operative Exzellenz in der weitgehend automatisierten, aber individuell auf die unterschiedlichen Kundengruppen zugeschnittenen Ansprache ist eine Stärke, die sich positiv auf den Unternehmenswert auswirkt. Sie bezieht sich auf die Anbahnung von Kundenbeziehungen und die laufende Betreuung der Kunden genauso wie auf die effiziente Durchführung von Kampagnen. Dies setzt ein umfangreiches kundenbezogenes Wissen, einen professionellen und flexiblen Kundenservice und eine leistungsstarke IT voraus.

Managementqualität, Servicestärke, Prozessintelligenz und Innovationskraft der Bank hängen in starkem Maße von der Expertise der Mitarbeiter ab. Diese bauen wir im Rahmen der Personal- und Führungskräfteentwicklung aus. Wir fördern Kompetenzen, schaffen die Rahmenbedingungen für eine positive Entwicklung der Teams, engagieren uns in der Aus- und Weiterbildung und vergüten ebenso leistungsgerecht wie erfolgsorientiert (s. Seiten 86 bis 88).

Unternehmensinternes Steuerungssystem

Um die Kernkompetenzen und immateriellen Werte im Sinne unserer Aktionäre und weiterer Stakeholder systematisch weiterzuentwickeln und damit eine Wertsteigerung des Unternehmens und eine dauerhaft attraktive Eigenkapitalrendite zu erreichen, steuern wir die Gesamtbank ganzheitlich unter Berücksichtigung aller wesentlichen Chancen und Risiken. Unser Augenmerk richten wir dabei nicht nur auf die Entwicklung finanzieller Kennzahlen, sondern ebenso auf nicht-finanzielle Leistungsindikatoren, die sich auf die Ertragslage und den Unternehmenswert der Bank auswirken.

Das monatliche Gesamtbanksteuerungs-Reporting gibt darüber Aufschluss, ob sich die finanziellen und operativen Kernkennzahlen der Bank im Zielkorridor bewegen oder außerplanmäßige Entwicklungen eingetreten sind. Ausgewählte Kennzahlen werden in kürzeren Abständen beobachtet und gesteuert.

Die finanzielle Ebene wird unter anderem durch die Eigenkapitalverzinsung (Eigenkapitalrendite vor Steuern) sowie das Verhältnis von Aufwendungen zu Erträgen (Cost-Income-Ratio) sowohl auf Ebene der comdirect Gruppe als auch in den Geschäftsfeldern abgebildet. Weitere wichtige finanzielle Leistungsindikatoren sind der Zins- und Provisionsüberschuss und das Ergebnis je Kunde.

Bei den nicht-finanziellen Leistungsindikatoren unterscheiden wir zwischen kunden-, markt- und produktbezogenen sowie effizienz-, risiko- und prozessbezogenen Kennzahlen. Hinzu treten gesonderte Leistungsindikatoren, welche die nachhaltige Ausrichtung der comdirect Gruppe messbar machen. Diese Sustainable Development Key Performance Indicators (SD-KPI) sind auf das Geschäftsmodell der B2C- und B2B-Direktbank zugeschnitten und insofern mit den Kennzahlen von klassischen Geschäfts- oder Investmentbanken nur eingeschränkt vergleichbar. Ausgewählte Kennzahlen finden in der externen Berichterstattung Verwendung.

Bei den kunden- und marktbezogenen Kennzahlen – wie etwa den Trades oder der Anzahl der unterschiedlichen Einlagenkonten – handelt es sich größtenteils um unternehmensspezifische operative Frühindikatoren, die mit zeitlicher Verzögerung auf unsere finanziellen Kennzahlen durchschlagen und im Falle von Planabweichungen ein rechtzeitiges Gegensteuern – etwa über die Anpassung von Konditionen – ermöglichen.

Nachhaltige Ausrichtung der comdirect Gruppe

Unternehmerische Verantwortung ist in der comdirect Gruppe die entscheidende Richtschnur für das tägliche Handeln. Diese Verantwortung reicht dabei weit über das operative Geschäft hinaus und erstreckt sich auf gesellschaftliche und soziale Aspekte.

Unterstützung der Anleger

Ein besonderes Anliegen ist uns die umfassende, verständliche Information der Anleger, um sie bei Investment-Entscheidungen zu unterstützen. Im Brokerage bieten wir unseren Kunden ein umfassendes Spektrum an Informations-Tools und Analysewerkzeugen. Hervorzuheben sind individuell konfigurierbare Informationsplattformen für die jeweiligen Wertpapiergattungen. So steht beispielsweise ein spezieller Informer für ETFs bereit. Wesentliche Teile dieses Instrumentariums stellen wir ebenfalls Nichtkunden zur Verfügung.

Informationen zum neuen CFD-Handel finden alle Website-Nutzer auf dem Portal cfd.comdirect.de. Die Funktionsweise von CFDs sowie Chancen, Risiken und Methoden zur Risikobegrenzung werden dort ausführlich erläutert.

Die Informations-Seiten zählten zusammen mit den Musterdepots im Monatsdurchschnitt 2011 über 100,1 Mio. Seitenaufrufe, das waren rund 51 % aller auf unsere Website entfallenden Page Impressions.

Mit dem Ziel, Wertpapierinvestoren Hinweise für die hinreichende Diversifizierung ihrer Portfolios zu geben, unterbreiten wir grundsätzlich geeignete Anlagevorschläge für bestimmte Investorentypen, die von unabhängigen Instituten einer Qualitätsprüfung unterzogen wurden. Bei den Fonds wenden wir dabei besonders strenge Auswahlkriterien an. So müssen die FondsDiamanten nicht nur im performance-basierten Rating, sondern auch im qualitativen Rating von Morningstar – sofern vorliegend – gute Noten vorweisen können. Das qualitative Rating misst unter anderem die Qualität von Fondsmanagement und Investmentprozess und bevorzugt Anbieter, die ihre Fondsanteilsinhaber als Partner verstehen und langfristige Erfolgchancen über kurzfristige Gewinne stellen.

Die aus volkswirtschaftlicher Sicht wichtige langfristige Vermögensbildung privater Haushalte fördern wir durch besonders attraktive Konditionen und finanzielle Anreize für das Wertpapiersparen. Beispiel ist die finanzielle Absicherung des Nachwuchses über das JuniorDepot.

Umweltfreundlicher Bankbetrieb

Im Rahmen des Programms „green comdirect“ identifizieren wir kontinuierlich Energieeinsparpotenziale, um unsere CO₂-Bilanz nachhaltig zu verbessern. Durch den Wechsel zu einem Ökostromanbieter konnten wir unseren CO₂-Ausstoß bereits im Vorjahr reduzieren. Energie sparen können wir vor allem im IT-Bereich, bei der Beleuchtung, beim Papierverbrauch und bei der Mitarbeitermobilität. So wollen wir unter anderem durch energiesparende Server und Arbeitsplatz-PCs, die zum Beispiel nachts automatisch in den Stromsparmmodus geschaltet werden, sowie den Einsatz von LED-Lampen bis Ende 2012 den CO₂-Ausstoß erneut reduzieren. Eine verbesserte Anbindung des Standorts in Quickborn an den öffentlichen Personen-Nahverkehr wird zurzeit ebenfalls pilotiert. Andere Projektvorschläge wurden in diesem Jahr geprüft und werden – wenn ökologisch und ökonomisch sinnvoll – schrittweise umgesetzt. Ab 2013 streben wir weitere CO₂-Einsparungen an.

Ausgewählte finanzielle Leistungsindikatoren

Kennzahlen	Definition	Geschäftsfeld B2C		Geschäftsfeld B2B	
		2011	2010	2011	2010
Eigenkapitalrendite (Return on Equity vor Steuern)	Ergebnis vor Steuern/durchschnittliches Eigenkapital exklusive Neubewertungsrücklage (in %)	20,7	15,8	29,5	31,3
Aufwand-Ertrags-Verhältnis (Cost-Income-Ratio)	Verwaltungsaufwendungen/(Zinsüberschuss vor Risikovorsorge + Provisionsüberschuss + Finanzanlageergebnis + Sonstiges betriebliches Ergebnis + Ergebnis aus Sicherungszusammenhängen + Handelsergebnis) (in %)	66,2	70,7	80,2	80,5
Zinsüberschuss je Kunde	Zinsüberschuss nach Risikovorsorge/Kundenzahl im Jahresdurchschnitt (in Euro)	93	68	1	0
Provisionsüberschuss je Kunde	Provisionsüberschuss/Kundenzahl im Jahresdurchschnitt (in Euro)	89	87	41	43
Ergebnis je Kunde	Ergebnis vor Steuern/Kundenzahl im Jahresdurchschnitt (in Euro)	62	48	9	8

Gesellschaftliches Engagement

Im Mittelpunkt unseres gesellschaftlichen Engagements steht die Stiftung Rechnen, deren Gründungstifterin und Initiatorin wir sind. Die 2009 ins Leben gerufene Stiftung setzt sich unter dem Motto „Mehr Freude am Rechnen“ für die Förderung der Rechenkompetenz in Deutschland ein. Als zentrale Anlaufstelle vernetzt sie Rechenförderer aus Wissenschaft, Wirtschaft, Politik und Gesellschaft und initiiert Aktivitäten, die dem Rechnen zu mehr Aufmerksamkeit und einem positiven Image verhelfen.


Seit 2011 unterstützt die Stiftung die Initiative „Komm mach MINT“, die junge Frauen für so genannte MINT-Berufe (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik) begeistern will.

Im Rahmen des Corporate-Volunteering-Projekts „Mathe4Life“ engagieren sich Mitarbeiter der comdirect bank als Mathe-Referenten an Schulen in und um Hamburg, um ein besseres Verständnis für die Bedeutung von Mathematik im Berufsleben zu schaffen. 2011 startete das Projekt auch bei der Scout24 Gruppe in München.

Eine Mathematik-Software für Meisterlehrlinge stellt die von der Stiftung Rechnen geförderte Initiative „Mathe-Meister“ seit dem vergangenen Jahr zur Verfügung. Die neue Software soll helfen, mathematische Wissenslücken frühzeitig zu erkennen und zu schließen.

Darüber hinaus engagierte sich die Stiftung Rechnen für den internationalen Wettbewerb „Mathematik ohne Grenzen“, unterstützte das Programm „Mathe.Forscher“ und führte den Schulklassenwettbewerb „Mathe macht das Tor“ durch, der aufgrund der starken Resonanz auch im Jahr 2012 veranstaltet werden soll.

Die comdirect bank versteht sich als Partner der Stiftung Rechnen. Sie hat deshalb nicht nur – gemeinsam mit der Börse Stuttgart AG – das Grundstockvermögen in die Stiftung eingebracht, sondern setzt sich auch durch leitende comdirect Mitarbeiter in Vorstand und Kuratorium für den Ausbau der Stiftungsaktivitäten ein. Darüber hinaus betreibt sie die Geschäftsstelle der Stiftung.



**HUNDERTE ETFS!
TAUSENDE FONDS!
WER BIETET MIR DA
ORIENTIERUNG?
DOCH WOHL KEINE
DIREKT BANK!**

In Deutschland sind mehr als 10.700 Investmentfonds zum Vertrieb zugelassen. Diese Zahl des Branchenverbands BVI klingt beeindruckend, stellt Privatanleger aber vor eine große Herausforderung: Wie findet man unter tausenden Fonds – und mittlerweile hunderten ETF-Indexfonds – die passenden Anlageprodukte?

Portfolioaufbau leicht gemacht

Die comdirect hat sich dieser Herausforderung angenommen. Natürlich können Anleger über comdirect.de nahezu alle Fonds kaufen und verkaufen. Aber wir schaffen auch Orientierung und unterstützen unsere Kunden beim Aufbau ihres Portfolios. Zum Beispiel mit den FondsDiamanten. Das sind 20 sorgfältig ausgesuchte Qualitätsfonds verschiedener Anlage-Regionen und -klassen, die alle mit mindestens vier von fünf Sternen der Rating-Agentur Morningstar bewertet sein müssen. Aus diesen Fonds stellen unsere Experten mehrere Anlagevorschläge zusammen – von sicherheitsbewusst bis chancenorientiert und damit passend für die unterschiedlichen Risikoprofile der Anleger. Die Anlagevorschläge sind vom Institut für Vermögensaufbau geprüft. Auf dieser Basis können sich unsere Kunden ein gut diversifiziertes Depot aufbauen. Ein weiterer Vorteil: Beim Fondskauf wird kein Ausgabeaufschlag fällig – sämtliche FondsDiamanten sind ab einem Anlagebetrag von 500 Euro ohne Vertriebsgebühr erhältlich. Eine solche Kostenersparnis suchen Anleger sonst häufig vergeblich; meist werden bis zu 5% der Investitionssumme für den Ausgabeaufschlag berechnet.

Neben den FondsDiamanten können unsere Kunden auf weitere Unterstützung beim Vermögensaufbau und der Altersvorsorge zählen – etwa durch die AktivSparpläne. Bei den

15 Vermögensmanagement-Fonds passen erfahrene Vermögensverwalter der Fondsgesellschaften die Investments ständig an die aktuellen Marktgegebenheiten an, bei den 10 Lebenszyklus-Fonds wird das Portfolio zusätzlich im Laufe der Zeit zunehmend defensiv ausgerichtet, um das angesammelte Vermögen abzusichern. Auch bei den AktivSparplänen fallen keinerlei Ausgabeaufschläge an.

ETF-Offensive im Fokus

Orientierung gibt die comdirect zudem bei einer relativ jungen, aber zunehmend beliebten Anlageklasse: den Exchange Traded Funds, kurz ETFs. Hier vereinfacht seit Frühjahr 2011 ein neuer Informer die Suche nach den gewünschten börsen-gehandelten Indexfonds. Darüber hinaus hat die comdirect kürzlich eine ETF-Offensive gestartet, die bei den Anlegern auf großes Interesse stößt. Neben günstigen Konditionen – so entfällt die Ordergebühr bei 50 ausgewählten Sparplan-ETFs – bietet die comdirect hier von unabhängiger Stelle geprüfte Anlagevorschläge und erleichtert ihren Kunden die Auswahl.

Auch vermögenswirksame Leistungen des Arbeitgebers können seit neuestem bei der comdirect für den fonds-basierten Vermögensaufbau genutzt werden. Das macht das erste gemeinsame Angebot mit unserem Tochterunternehmen ebase möglich, das die VL-FondsDepots führen und die Wertpapierorders ausführen wird.

Investieren in Fonds und ETFs: Mit der richtigen Unterstützung ist das trotz des großen Angebotes doch deutlich leichter als gedacht. Und bei der comdirect obendrein auch noch zu attraktiven Konditionen möglich.

Wir schon – die comdirect sorgt
für Durchblick bei der Geldanlage...



Geldanlagen

mit der comdirect sind einfach, transparent und fair: Wir unterstützen beim Vermögensaufbau mit geprüften Anlagevorschlägen für ETFs und Fonds – und überzeugen zudem durch attraktive Konditionen.

> Wirtschaftliches Umfeld

Auf einen Blick

Im Jahr 2011 haben die Risiken für die Weltwirtschaft erheblich zugenommen. Die Ausweitung der Staatsschuldenkrisen in Europa und in den USA, wachsende Inflationsrisiken in den Schwellenländern sowie externe Schocks wie die Tsunami- und Atomkatastrophe in Japan und politische Unruhen im Nahen Osten haben die Wachstumskräfte im Jahresverlauf geschwächt und die Kapitalmärkte in einen Zustand hoher Nervosität versetzt. Zum Jahresende 2011 war die Staatsschuldenkrise im Euroraum weiterhin ungelöst und stellte das größte Risiko für das globale Wachstum und die Stabilität des Finanzsystems dar.

Die wirtschaftliche und politische Situation hat die Entwicklung an den Geld- und Kapitalmärkten ebenso wie das Anlegerverhalten stark beeinflusst. Dies hatte auch Auswirkungen auf die comdirect Gruppe (s. Seite 52).

Die europäische Staatsschuldenkrise

Die Staatsschuldenkrise hat sich im Sommer 2011 deutlich verschärft. Neben Griechenland, Irland und Portugal mussten in der zweiten Jahreshälfte Italien, Spanien, Zypern und Belgien eine Herabstufung der Kreditwürdigkeit hinnehmen und erheblich höhere Risikoprämien auf begebene Staatsanleihen zahlen. Im Januar 2012 stufte Standard & Poor's unter anderem Frankreich herab, einen der Garantiegeber für die Europäische Finanzstabilisierungsfazilität (EFSF), womit auch der EFSF selbst sein Top-Rating verlor. Gleichzeitig wurden Italien, Spanien, Portugal und Zypern nochmals um jeweils zwei Stufen und Österreich, die Slowakische Republik, Slowenien und Malta um jeweils eine Stufe zurückgestuft.

Nach Griechenland und Irland, die schon im Jahr 2010 Kredite und Kreditausfallbürgschaften über den EFSF erhalten hatten, musste im April 2011 auch Portugal Finanzhilfen der Europäischen Union und des IWF in Anspruch nehmen. In Griechenland spitzte sich die Situation derweil zu. Im Juli sagten die Euro-Länder und der IWF neuerliche Hilfen zu, im Oktober wurde ein weiteres Hilfspaket verabschiedet. Damit verbunden soll ein Schuldenschnitt sein, über den bei Redaktionsschluss des Lageberichts noch nicht entschieden war. An diesem sollen sich auch private Anleiheinvestoren freiwillig beteiligen.

Angesichts der Inanspruchnahme des Euro-Rettungsschirms durch Griechenland, Irland und Portugal sowie der zunehmend negativen Einschätzung von Spanien und Italien wurde auf politischer Ebene heftig um die Ausstattung des EFSF und die Einrichtung anderer Finanzierungsmechanismen gerungen. Laut Beschluss des EU-Gipfels im Januar 2012 soll er zur Jahresmitte in den Europäischen Stabilitäts-Mechanismus überführt werden, der mit 500 Mrd. Euro ausgestattet ist und seine verfügbaren Kapazitäten durch Einsatz finanztechnischer Hebel ausweiten darf; im selben Zuge verpflichteten sich die EU-Staaten zu einer stärkeren Haushaltsdisziplin. Darüber hinaus wird weiterhin kontrovers über die Emission gemeinsamer Anleihen der Eurostaaten (Eurobonds) diskutiert. Ziel der Maßnahmen ist, die Unterstützungsmechanismen derart zu stärken, dass sie ein Übergreifen der Schuldenkrise auf andere Eurostaaten verhindern können.

Die Europäische Zentralbank (EZB) leistete ebenfalls einen Beitrag, indem sie wie schon im Jahr 2010 Staatsanleihen der belasteten Euroländer erwarb. Zum Jahresende 2011 summierten sich die seit Mai 2010 erworbenen Staatspapiere auf ein Volumen von 195 Mrd. Euro. Nur so konnten die so genannten PIIGS-Staaten (Portugal, Irland, Italien, Griechenland und Spanien) am Kapitalmarkt Geld zu tragbaren Zinsen leihen. Gleichwohl ist diese Maßnahme umstritten, weil befürchtet wird, dass die EZB mit dem Aufkauf von Anleihen schlechter Bonität sowohl ihre Unabhängigkeit als auch die Geldwertstabilität gefährdet.

Aufgrund der teilweise hohen Belastungen europäischer Banken durch die Staatsschuldenkrise und dem damit einhergehenden Wertverfall von Staatsanleihen hat die europäische Bankenaufsicht (EBA) einen Zielwert für die harte Kernkapitalquote von 9% für systemrelevante Banken bis zur Jahresmitte 2012 aufgestellt. Im Rahmen eines Blitz-Stresstests der EBA im November 2011 wurde für 27 europäische Banken, darunter sechs in Deutschland, eine Kapitallücke ermittelt. Die Kreditinstitute reagierten darauf vorzugsweise mit einer Rückführung ihrer risikogewichteten Aktiva, beispielsweise durch Einschränkung des Kreditgeschäfts sowie dem Rückkauf von Hybridkapital. Selbst eine erneute Rekapitalisierung von Banken durch den Staat wurde wieder ins Auge gefasst. Dies würde jedoch nach Ansicht von Experten den bereits belasteten Staatshaushalt einiger Länder überfordern. Den Anfang des Jahres durchgeführten regulären Stresstest der EBA hatten die getesteten deutschen Großbanken noch durchweg bestanden.

Konjunkturelles Umfeld

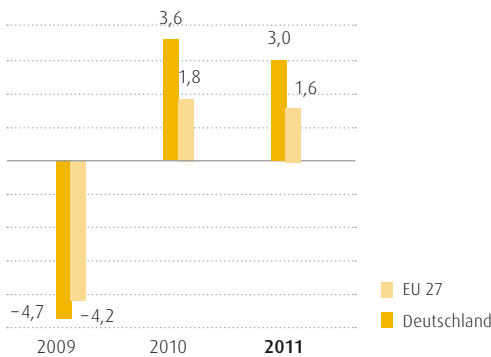
Beeinflusst von den Staatsschuldenkrisen in Europa und den USA hat sich das weltweite Wirtschaftswachstum im Berichtsjahr nach vielversprechendem Start verlangsamt. Die ungelöste Situation verunsicherte Unternehmen und Verbraucher; dies führte zu Bremseffekten bei Investitionen genauso wie beim Konsum. Hinzu kommt, dass die vom EFSF und vom IWF unterstützten Eurostaaten harte Sparauflagen akzeptieren mussten. Zusätzlich haben die Erdbeben- und Tsunami-Katastrophe in Japan sowie Unruhen in den nordafrikanischen und arabischen Ölstaaten zu einem Rückgang der weltweiten Produktion geführt.

In den Vereinigten Staaten hat sich die Konjunktur trotz der Diskussion um die Zahlungsunfähigkeit der US-Bundesregierung auf niedrigem Niveau (1,7 %) stabilisiert. Dazu beigetragen haben kräftige Investitionen und zuletzt wieder nachgebende Rohstoffpreise.

Die Entwicklungs- und Schwellenländer waren mit einem Wachstum von insgesamt rund 6,2 % erneut der wichtigste Wachstumstreiber der Weltkonjunktur. Allerdings hat sich die Dynamik aufgrund einer zunehmend restriktiven Fiskal- und Geldpolitik abgeschwächt. So reagierte China unter anderem mit einer vorsichtigeren Kreditvergabe auf gewachsene Inflationsgefahren.

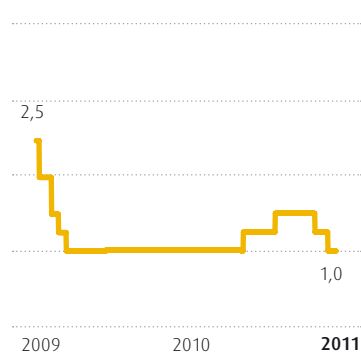
Im Euroraum hat sich die Schere zwischen stärkeren und schwächeren Ländern weiter geöffnet. Im Durchschnitt legte das Bruttoinlandsprodukt nach vorläufigen Zahlen um 1,6 % zu, doch ging die Wirtschaftsleistung in Griechenland, Portugal, Spanien und Italien in der zweiten Jahreshälfte bereits zurück.

Wachstum des Bruttoinlandsprodukts
(preisbereinigt in %)



Quelle: Statistisches Bundesamt

Leitzins im Euroraum 2009-2011
(in %)



Quelle: Deutsche Bundesbank

Deutschland stemmte sich mit einem Wirtschaftswachstum von 3,0 % gegen den negativen Trend. Allerdings litt das im ersten Halbjahr noch sehr starke Exportgeschäft zusehends unter der abgeschwächten Nachfrage aus den europäischen Nachbarländern und China. Die Inlandsnachfrage erwies sich dank der höheren verfügbaren Einkommen und der nach wie vor stabilen Situation am Arbeitsmarkt als relativ robust.

Die Zentralbanken haben auf die gewachsenen Konjunkturrisiken vorwiegend mit einer erneuten Lockerung ihrer Geldpolitik reagiert. So hielt die amerikanische Notenbank Fed ihren Leitzins nahe bei 0 % und tauschte Staatsanleihen in Papiere längerer Laufzeiten. Die EZB intensivierte im zweiten Halbjahr ihre Liquiditätszuteilung und Refinanzierungsaktivitäten, um die Finanzierungsbedingungen von Banken zu verbessern. Überdies senkte sie den im ersten Halbjahr um 50 Basispunkte angehobenen Zinssatz für Hauptrefinanzierungsgeschäfte wieder in zwei Schritten um 50 Basispunkte auf 1 % ab.

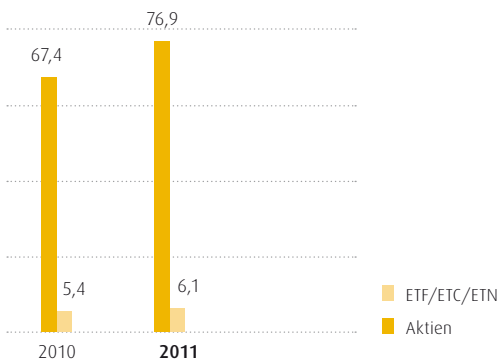
Anlage in Wertpapieren

Die Entwicklung des Kapitalmarktumfelds ist ein wesentlicher Einflussfaktor für die Geschäfts- und Ertragslage der comdirect Gruppe. Im Geschäftsfeld B2C wird die Höhe der Provisionserträge im Brokerage hauptsächlich von der Handelsaktivität an den Wertpapierbörsen und im außerbörslichen Handel beeinflusst, die ihrerseits zum Teil von Kursbewegungen abhängt. Bei den langfristigen Wertpapierinvestments sowie der Anlage- und Vorsorgeberatung sind die übergeordneten Trends zur Vermögensbildung privater Haushalte von großer Bedeutung. Im Geschäftsfeld B2B werden Depotzahl und -volumen ebenfalls maßgeblich durch das Anlageverhalten der von den institutionellen Partnern betreuten Endkunden bestimmt.

Im Berichtsjahr spiegelten die Aktienmärkte die Nervosität der Anleger deutlich wider. Nach gutem Start fiel der DAX im März – vor dem Hintergrund der Ereignisse in Japan – um mehr als 10 %. Auf eine Erholungsphase im Frühjahr folgten dann aufgrund der gewachsenen Konjunktur- und Finanzmarktrisiken ausgeprägte Kursverluste im dritten Quartal, von denen sich der Index bis zum Jahresende nicht mehr erholen konnte. Mit den zunehmenden Zweifeln an einer schnellen Lösung für Griechenland verschlechterten sich auch die Stimmungsindikatoren merklich, nachdem sie bis Mitte des Jahres noch positive Signale gesendet hatten.

Orderzahlen Deutsche Börse*

(in Mrd.)



Quelle: Deutsche Börse AG

* XETRA und Frankfurter Parkett

Entwicklung des DAX vom 30.12.2010 bis 30.12.2011

(in Pkt.)



Quelle: Bloomberg

Die Unsicherheit bei den Anlegern sorgte besonders im ersten und dritten Quartal für ausgeprägte Volatilitäten an den Aktienmärkten, in deren Folge sich die Handelsaktivität maßgeblich belebte. Auf Jahressicht nahm das wertmäßige Handelsvolumen am deutschen Kassamarkt (XETRA und Frankfurt) trotz des gesunkenen Kursniveaus um 12,4 % zu. Die Orderzahl bei Aktien erhöhte sich um 14,1 %, während das Handelsvolumen um 11,7 % zulegte. Die börsengehandelten Indexfonds – Exchange Traded Funds (ETF) sowie Exchange Traded Commodities (ETC) und Exchange Traded Notes (ETN) – erreichten sogar ein um 24,8 % höheres Handelsvolumen. Die Orderzahlen für diese Produktkategorie stiegen um 14,6 %.

Im Derivatehandel übertraf das Volumen ebenfalls den Vergleichswert 2010, wengleich sich der Handel im vierten Quartal deutlich beruhigte. An den beiden Handelsplätzen Stuttgart (Euwax) und Frankfurt (Scoach) wuchs der Börsenumsatz um insgesamt 12,1 %. Dabei lagen Hebelzertifikate deutlicher im Plus (15,1 %) als Anlagezertifikate (9,6 %).

Die Marktturbulenzen haben den Absatz der Publikumsfonds insbesondere in der zweiten Jahreshälfte belastet. Laut Statistik des Bundesverbands Investment und Asset Management e.V. (BVI) verzeichneten fast alle Fondsgruppen im Jahr 2011 deutliche Mittelabflüsse. Besonders aus Rentenfonds zogen sich die Anleger zurück. Aktien- und Mischfonds, die per Ende Juli noch kräftige Zuflüsse aufwiesen, rutschten bis Ende des Jahres ebenfalls ins Minus. Zu den großen Verlierern gehörten darüber hinaus wertgesicherte Fonds, Hybridfonds und alternative Anlagefonds. Offene Immobilienfonds und Lebenszyklusfonds erzielten gegen den Trend moderate Nettozuflüsse, die jedoch nicht an den Vergleichswert 2010 heranreichten. Insgesamt lag das Nettomittelaufkommen der Publikumsfonds bei –16,6 Mrd. Euro, verglichen mit einem positiven Vorjahreswert von 19,4 Mrd. Euro, der vor allem auf Zuflüssen bei Renten- und Mischfonds beruhte. In Summe stellten sich die Rahmenbedingungen für das Fondsgeschäft damit wesentlich ungünstiger dar als im Vorjahr.

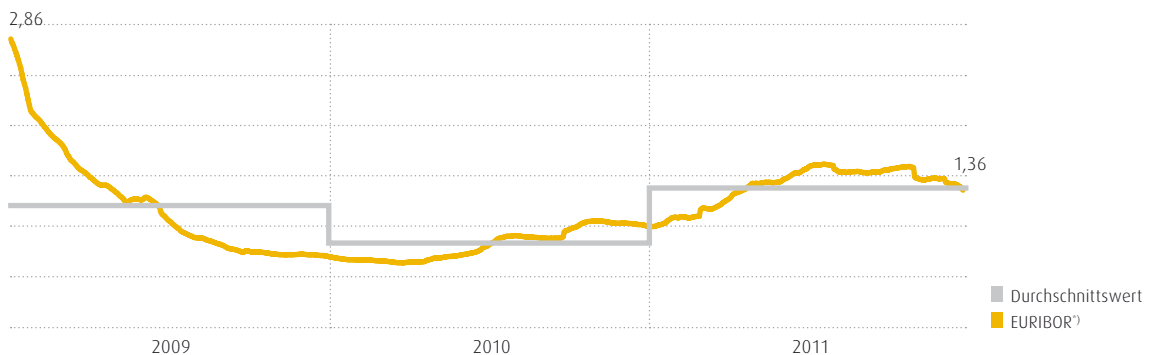
Die Zahl der Aktionäre und Fondsbesitzer ist nach Angaben des Deutschen Aktieninstituts im Jahr 2011 auf 8,7 Mio. gestiegen (2010: 8,2 Mio.). 4,1 Mio. Anleger waren zum Jahresende 2011 direkt in Aktien investiert. Das waren 0,7 Mio. mehr als im Vorjahr. Die Zahl der Fondsanleger nahm um 0,2 Mio. auf 6,2 Mio. zu.

Geldanlage, Finanzierung und finanzielle Vorsorge

Die Konditionen im Einlagen- und Kreditgeschäft sowie die Zinsmarge werden vorrangig von der Entwicklung der Geld- und Kapitalmarktzinsen und Spreads, aber auch von den Konditionen von Wettbewerbern beeinflusst. Für das Treasury ist darüber hinaus die Entwicklung der Ratings von Banken, Unternehmen und deren Anleiheemissionen eine wichtige Einflussgröße.

Die Geldmarktzinsen lagen im Jahresdurchschnitt über dem Vorjahreswert; dies hatte trotz zwischenzeitlich angepasster Konditionen insgesamt einen positiven Einfluss auf den Zinsertrag. Der für einen Teil unserer Anlagen maßgebliche Dreimonats-EURIBOR folgte dabei im Wesentlichen der Leitzinsentwicklung und gab nach einem Anstieg im ersten Halbjahr sukzessive wieder nach. Dennoch lag er mit 1,39 % im Durchschnitt des Berichtsjahres über dem Vergleichswert 2010 (0,81 %).

EURIBOR 2009 – 2011
(in %)



Quelle: EURIBOR FBE

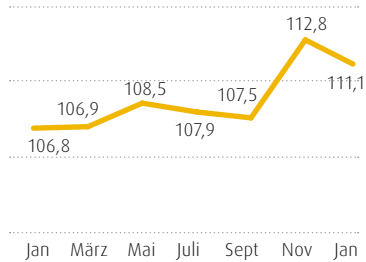
* Dreimonatsgeld

An den Rentenmärkten hing die Entwicklung der Kurse und Renditen stark von der Bonität des jeweiligen Emittenten ab. So sank die Umlaufrendite für Staatsanleihen höchster Bonität (AAA) mit zehnjähriger Restlaufzeit im Jahresverlauf von 3,36 % auf 2,65 %, während sie für alle Bonitäten zusammengenommen von 3,99 % auf 4,15 % anstieg. Schuldner ohne Bestnote mussten damit einen deutlichen Anstieg der Zinsen hinnehmen; allerdings engten sich die Risikoaufschläge für Staatsanleihen aus Peripherieländern zum Jahresende wieder ein, wobei auch umfassende Liquiditätsmaßnahmen der EZB eine Rolle spielten.

Die Konkurrenz der Banken um Kundeneinlagen ging mit einem höheren Zinsniveau vor allem bei Sichteinlagen einher. Diese zeigten gegenüber dem Jahresende 2010 einen deutlichen Anstieg. Termineinlagen konnten ebenfalls leicht zulegen, während das Volumen von Spareinlagen geringfügig zurückging.

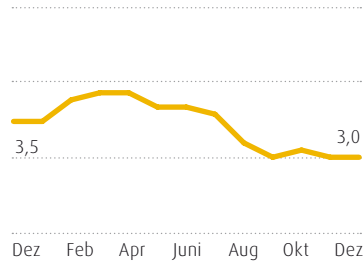
Das Volumen der an private Haushalte ausgereichten Kredite hat leicht zugelegt. Maßgeblich für diese Entwicklung war der Zuwachs bei Wohnungsbaukrediten. Dabei dominierten unverändert die Darlehen mit langen Zinsbindungsfristen, die sich im Vorjahresvergleich etwas verbilligten. Aufgrund der günstigen Rahmenbedingungen hat das Interesse der Deutschen am Immobilienkauf weiter zugenommen. Der in Zusammenarbeit mit dem Meinungsforschungsinstitut Forsa berechnete comdirect Stimmungsindex Baufinanzierung legte binnen Jahresfrist von 106,8 Punkten (Januar 2011) auf 111,1 Punkte (Januar 2012) zu. Ein Wert über 100 signalisiert eine hohe Bereitschaft für den Abschluss einer Baufinanzierung. Rund 57 % der Befragten finden, dass der Zeitpunkt für einen Immobilienerwerb günstig ist. 42 % trauen sich zu, den Bau oder Kauf einer Immobilie finanzieren zu können.

Stimmungsindex Baufinanzierung (Januar 2011 – Januar 2012)
(in Punkten)



Quelle: comdirect bank

Zehn-Jahres-Hypothekenzins (Dezember 2010 – Dezember 2011)
(in %)



Quelle: Deutsche Bundesbank

Branchenentwicklung

Der Markt für Online-Banking und -Brokerage wuchs weiterhin dynamisch. Im vergangenen Jahr stieg die Zahl der Nutzer um 9 % auf mehr als 27 Mio. (Stand: April 2011). Der Zuwachs erklärt sich laut dem Deutschen Bankenverband vor allem durch gestiegenes Vertrauen in die Sicherheit. 43 % der Deutschen halten Online-Kontoführung für sicher, im Vergleich zu 35 % im Vorjahr. Gleichzeitig gibt es beim Online-Banking noch Wachstumspotenzial: Mit nur 44 % Online-Banking-Nutzern bewegt sich Deutschland allenfalls im europäischen Mittelfeld. In den skandinavischen Ländern und den Niederlanden liegt die Quote laut Branchenverband Bitkom bei über 70 %.

Die Intensität der Nutzung von Online-Banking bewegt sich auf dem gleichen Niveau wie im Vorjahr: Über die Hälfte der Nutzer erledigen ihre Bankgeschäfte mehrmals pro Woche online, davon 9 % sogar mehrmals täglich.

Während die Zahl der Internetnutzer insgesamt nur noch leicht zunahm, verbesserte sich die Qualität der Infrastruktur: Wie schon im vergangenen Jahr stieg die Zahl der Breitbandanschlüsse um 9 %. Insgesamt nutzen knapp 63 Mio. Deutsche das Internet – das sind 77 % der Bevölkerung. Ein Viertel aller Internetnutzer informiert sich regelmäßig online über Finanz- und Geldthemen.

Die Internetseiten von Direktbanken verzeichneten pro Quartal insgesamt 7,3 Millionen Besucher und damit weniger als im vergangenen Jahr. Während beim alltäglichen Online-Zahlungsverkehr die Filialbanken klar dominieren, punkten die Direktbanken bei kurzfristigen Geldanlagen und im Wertpapierhandel (Stand Juli 2011).

Eine wachsende Zahl von Kunden erledigt Bankgeschäfte auch über Smartphones. Im Jahr 2011 waren es 12,1 % der Online-Banking-Nutzer im Vergleich zu 7,4 % im Vorjahr (Stand Juli 2011).

Das Branchenumfeld der Transaktions- und Servicebanken ist weiterhin geprägt durch intensiven Wettbewerb in einem schwierigen Marktumfeld. Die schleppende Nachfrage nach Investmentfonds und verschärfte regulatorische Anforderungen (siehe S. 51) belasteten die Partner der ebase und erhöhten den Konsolidierungsdruck in den Zielsegmenten. IFAs schließen sich zunehmend so genannten Haftungsdächern an und fragen standardisierte Produkte nach, um ihr Haftungsrisiko zu begrenzen.

Die Versicherungsgesellschaften als weitere zentrale Zielgruppe der ebase verzeichneten im vergangenen Jahr nach vorläufigen Zahlen des Branchenverbands GDV einen Rückgang der Beitragseinnahmen in der Lebensversicherung von 5,7 %. Die ausgezahlten Leistungen nahmen um rund 11 % zu. Gleichzeitig stieg die Nachfrage nach staatlich geförderten Altersvorsorgeprodukten.

Regulatorisches Umfeld

Mit unserem Leistungsspektrum sind wir in stark regulierten Märkten aktiv. Für die Bankenaufsicht in Deutschland sind derzeit die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht und die Deutsche Bundesbank zuständig. Kernthemen der aufsichtsrechtlichen Regelungen sind Solvabilität, Liquidität und das Kreditgeschäft der Banken. Auch im Beratungsgeschäft bewegen wir uns in Marktsegmenten mit hoher Regulierungsdichte. Die Umsetzung neuer gesetzlicher und aufsichtsrechtlicher Anforderungen ist mit zusätzlichen Kosten, unter anderem für erweiterte Dokumentationspflichten bei Beratungsdienstleistungen, verbunden.

Die Stärkung des Anlegerschutzes wurde im Berichtsjahr 2011 weiter vorangetrieben. So gelten für unabhängige Finanzanlage-Vermittler künftig die gleichen Haftungsregelungen und Dokumentationspflichten wie für Bankberater.

Die dadurch steigenden Kosten haben viele Finanzvermittler dazu veranlasst, sich unter das Haftungsdach einer Vermittlervereinigung zu begeben und verstärkt auf standardisierte Produkte zurückzugreifen.

Seit April 2011 sieht das Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz neue Eigenkapitalvorschriften für offene Immobilienfonds vor. Die Eigenkapitalquote wurde von 30 % auf 50 % erhöht. Um die Stabilität der Fonds zu gewährleisten, wurde die Mindesthaltefrist auf zwei Jahre ausgeweitet. Kleinanleger dürfen jedoch jederzeit und unabhängig von der Kündigungsfrist von zwölf Monaten Anteile bis zu einem Wert von 30.000 Euro pro Halbjahr an die offenen Immobilienfonds zurückgeben. Bisher war ein Betrag von 5.000 Euro im Monat vorgesehen. Aus den neuen Regelungen erwachsen zusätzliche technische Anforderungen und Dokumentationspflichten für die comdirect Gruppe.

Zudem wurden die Anforderungen an die Beratung deutlich erhöht. So müssen Wertpapierdienstleistungsunternehmen den Kunden im Rahmen der Anlageberatung seit Juli 2011 ein Produktinformationsblatt mit allen relevanten Informationen zu Finanzinstrumenten in komprimierter und leicht verständlicher Form zur Verfügung stellen. Um eine ausreichende Qualifikation der beratenden Mitarbeiter sicherzustellen, werden diese zukünftig bei der BaFin registriert und überwacht.

> Geschäfts- und Ertragslage der comdirect Gruppe

Gesamtbeurteilung der wirtschaftlichen Lage

Im uneinheitlichen Marktumfeld 2011 haben wir die Stärke und Stabilität unseres Geschäftsmodells erneut unter Beweis stellen können. In beiden Geschäftsfeldern ist die comdirect Gruppe gewachsen und hat insgesamt 334 Tsd. Kunden hinzugewonnen. Durch Nettomittelzuflüsse seitens unserer Kunden wurde der kurswertbedingte Rückgang der Assets under Management zu einem großen Teil ausgeglichen. Mit gruppenweit 1,68 Mio. verwalteten Wertpapierdepots – 13,6 % mehr als im Vorjahr – und einer Zunahme der Wertpapiertransaktionen um 22,0 % auf 18,7 Mio. haben wir unsere Position als deutschlandweit führender Anbieter im Online-Wertpapiergeschäft für moderne Anleger weiter gefestigt.

Das Wachstum geht zum einen auf den Ausbau des Leistungsspektrums und attraktive Konditionen, zum anderen auf gezieltes Marketing zurück. Trotz eines signifikanten Anstiegs der wachstumsbezogenen Aufwendungen hat die comdirect Gruppe ein neues Rekordergebnis von 108,1 Mio. Euro aufgestellt und den Vorjahreswert um 33,6 % übertroffen.

Die Marktentwicklung hat die Geschäfts- und Ertragslage der comdirect Gruppe maßgeblich beeinflusst:

- Aufgrund der ausgeprägten Unsicherheit kam es zu starken Kursschwankungen an den Aktienmärkten, die sich auch auf Anlage- und Hebelprodukte auswirkten. Die hohe Volatilität zog vor allem im ersten und dritten Quartal einen kräftigen Anstieg der Orderzahlen nach sich. Entsprechend erhöhte sich der Provisionsüberschuss der comdirect Gruppe und übertraf die Planungen.
- Auf der anderen Seite führte das im vierten Quartal kursbedingt abnehmende Volumen zu einem Rückgang der Vertriebsfolgeprovisionen. Viele Kunden haben jedoch das gesunkene Kursniveau für Neuengagements genutzt. Die Nettoinvestitionen in Wertpapiere summierten sich auf 2,3 Mrd. Euro, konnten aber die Kurswertverluste nicht ganz wettmachen.
- Die Rahmenbedingungen für die Wiederanlage von Kundeneinlagen waren durch das im Jahresdurchschnitt höhere Geldmarktzinsniveau und die uneinheitliche Entwicklung der Risiko- und Liquiditätsaufschläge am Rentenmarkt geprägt. In unserer Prognose waren wir von einem noch stärkeren Anstieg der Geldmarktzinsen ausgegangen; mit dem seit Jahresmitte 2011 wieder expansiveren Kurs der EZB, der mit einer Leitzinssenkung einherging, hat sich die Wachstumskurve beim Zinsüberschuss der comdirect Gruppe deutlich verflacht. Hinzu kommt, dass das niedrige Marktzinsniveau die Attraktivität von Geldanlageprodukten beeinträchtigt; dank der hohen Zahl von Neukunden ist es dennoch gelungen, das Einlagevolumen leicht zu steigern.
- Die durch die Staatsschuldenkrise belastete Situation am Anleihe- und Aktienmarkt hat das Ergebnis aus Finanzanlagen negativ beeinflusst. Die Impairments auf eine griechische Staatsanleihe und realisierte Verluste aus der selektiven Veräußerung von Wertpapieren fielen jedoch im Verhältnis zum Anstieg des Zinsüberschusses moderat aus. Die Ausweitung der Credit Spreads führte überdies zur Verringerung der Neubewertungsrücklage, während höhere Credit-Spread-Volatilitäten zu einem Anstieg des Marktrisikos beitrugen. Das Exposure der comdirect Gruppe in PIIGS-Staaten haben wir im Berichtsjahr von rund 390 Mio. Euro auf rund 70 Mio. Euro zurückgeführt.

Die gute Marktposition der comdirect in Verbindung mit der komfortablen Finanz- und Vermögenslage sowie einer jederzeit gegebenen Risikotragfähigkeit stellen eine solide Basis für die Fortsetzung des Wachstumskurses dar.

Soll-Ist-Vergleich ausgewählter Kennzahlen im Geschäftsjahr 2011

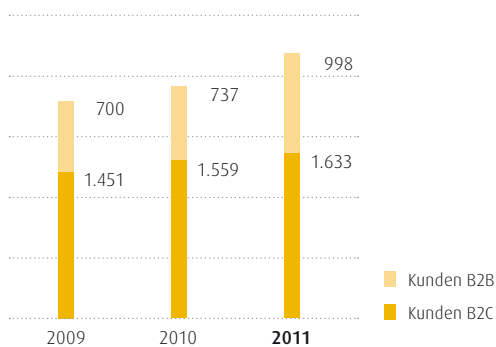
		2010	Plan 2011	Ist 2011
Zinsüberschuss vor Risikovorsorge	Mio. Euro	102,1	Anstieg	150,8
Provisionsüberschuss	Mio. Euro	172,8	Stabil	182,6
Verwaltungsaufwendungen	Mio. Euro	210,0	Leichter Anstieg	232,1
Ergebnis vor Steuern	Mio. Euro	80,9	Stabil	108,1
Einlagevolumen	Mio. Euro	31.12. 10.338	Stabil	10.705
Kundenzahl B2C		31.12. 1.559.021	Anstieg	1.632.467
Mehrproduktnutzung B2C	%	31.12. 53,2	Anstieg	59,1
Mitarbeiterzahl		31.12. 1.120	Leichter Anstieg	1.148

Geschäftsentwicklung

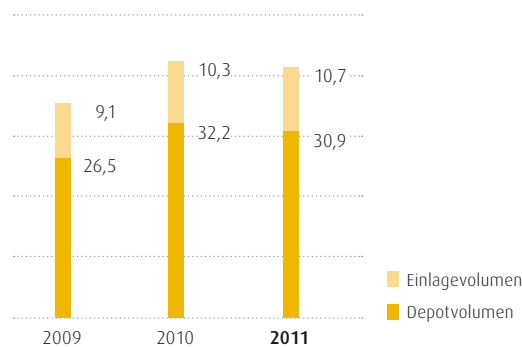
Die Kundenzahl haben wir im Berichtsjahr um 334 Tsd. oder 14,6 % auf 2.631 Tsd. gesteigert. Das Wachstum des Vorjahres (145,5 Tsd. Neukunden) haben wir damit übertroffen.

Der markante Anstieg ist zum Teil auf den Erfolg unserer Produktinitiativen und Marketing-Kampagnen im Geschäftsfeld B2C zurückzuführen. Hier legte die Kundenzahl gegenüber dem Jahresende 2010 (1.559,0 Tsd. Kunden) um 4,7 % auf 1.632,5 Tsd. zu. Die Gesamtzahl der im Geschäftsfeld B2C geführten Wertpapierdepots, Girokonten und Tagesgeld PLUS-Konten wuchs um 10,6 % an und nahm damit deutlich stärker zu als die Kundenzahl. Die Produktdurchdringung des Geschäftsfelds erhöhte sich von 53 % auf nunmehr 59 %; die Zahl gibt den Anteil der Kunden mit mindestens zwei Produkten der comdirect bank wieder. Zum Jahresende 2011 führten wir für 47,4 % der B2C-Kunden ein Girokonto und für 75,7 % ein Tagesgeld PLUS-Konto.

Kunden der comdirect Gruppe zum 31.12.
(in Tsd.)



Betreutes Kundenvermögen der comdirect Gruppe zum 31.12.
(in Mrd. Euro)



Im Geschäftsfeld B2B nahm die Kundenzahl von 737,1 Tsd. auf 998,1 Tsd. zu. Die Steigerung um 35,4 % geht wesentlich auf die erstmalige Einbeziehung von rund 195 Tsd. Depotkunden der Commerzbank, die Übernahme von 30 Tsd. Depots der Kapitalanlagegesellschaft KanAm Grund sowie von weiteren Kunden eines anderen institutionellen Partners zurück. Weitere Zuwächse hat die ebese durch den Aufbau von Fondsbeständen institutioneller Partner erzielt, wobei vor allem Versicherungsgesellschaften gewonnen werden konnten. Auf der anderen Seite kam es zu Kündigungen von Depots für vermögenswirksame Leistungen nach dem Auslaufen der entsprechenden VL-Verträge. Anders als im Vorjahr fiel dieser Effekt jedoch moderat aus, weil ein Teil der Verträge in attraktive Anschlussprodukte überführt werden konnte. Aufgrund der Kapitalmarkturbulenzen verzeichnete die ebese zudem Auflösungen von Wertpapierdepots. Im Verhältnis zu den Zuwächsen fielen die Abgänge jedoch nicht ins Gewicht.

Die Verringerung des Kundenvermögens (Assets under Management) um 2,2% auf 41,59 Mrd. Euro (Vorjahr 42,54 Mrd. Euro) reflektiert die negative Kurswertentwicklung im Berichtsjahr. Das Depotvolumen summierte sich auf 30,88 Mrd. Euro nach 32,20 Mrd. Euro im Vorjahr. Kursbedingten Einbußen von rund 4,9 Mrd. Euro standen dabei Nettoinvestitionen der Kunden in Höhe von 2,3 Mrd. Euro gegenüber; unser Fokus bleibt darauf ausgerichtet, die Nettoinvestitionen durch den Ausbau des Produktangebots und die attraktive Gebührengestaltung auf hohem Niveau zu halten. Die Depotzahl nahm um 13,6% auf 1,68 Mio. zu.

Der moderate Zuwachs des Einlagevolumens auf 10,70 Mrd. Euro (Ende 2010: 10,34 Mrd. Euro) geht auf die höhere Kundenzahl im Geschäftsfeld B2C zurück.

Marketing, Markenbekanntheit und Reichweite

Unseren Produktabsatz haben wir wieder mit umfangreichen Marketing-Kampagnen und Aktionen gestützt. Im Fokus stand weiterhin das Girokonto mit Zufriedenheitsgarantie. Online-Werbung auf stark frequentierten Content-Portalen und insbesondere das Marketing auf Internetsuchmaschinen (Keyword-Advertising) spielten dabei wie schon in den Vorjahren eine wichtige Rolle. Daneben entfiel ein signifikanter Anteil des Marketing-Budgets auf Printanzeigen, die vorrangig in Publikumsmedien wie beispielsweise Fernsehzeitungen geschaltet wurden. Zusätzlich haben wir TV-Spots eingesetzt.

Hinzu traten Kampagnen für das erweiterte ETF-Angebot im zweiten sowie für den neu eingeführten CFD-Handel im vierten Quartal, die sich auf Anlegermedien und -portale fokussierten.

Die Werbemaßnahmen für unser erweitertes Brokerage-Angebot haben wir in der Dachkampagne „Deutschlands Leistungsbroker“ zusammengefasst. Wir positionieren uns damit als Qualitätsanbieter für leistungsstarke Trading- und Investing-Produkte mit einer breiten Produktauswahl, kompetentem Service und fairer Preisgestaltung. Neben der Präsenz im Internet und im Anleger-TV waren wir mit der Kampagne auf der Anlegermesse Invest in Stuttgart vertreten. Vor zahlreichen interessierten Besuchern informierten Experten der comdirect bank unter anderem über das ausgebauter ETF-Angebot der Bank.

Als Deutschlands Leistungsbroker honorieren wir auch exzellente Leistungen von anderen Anlegerinformations-Portalen: Mit dem finanzblog award zeichnete die comdirect bank in 2011 erstmals Weblog-Betreiber und -Autoren aus, die Privatanleger verständlich, kompetent und kritisch zu Finanzthemen informieren. 49 Weblogs wurden durch eine unabhängige Jury auf journalistische Qualität, Finanzexpertise und Kreativität in der Umsetzung geprüft. Der erste Platz ging in 2011 an die Redaktion von „Die Börsenblogger“.

Von besonderer Bedeutung für die Bekanntheit der Marke comdirect ist unsere Website. Mit rund 200 Mio. Seitenaufrufen im Monatsdurchschnitt zählte sie wieder zu den meistbesuchten deutschen Finanzseiten. Im vierten Quartal 2011 haben wir die Internetseite einem vollständigen Relaunch unterzogen. Sämtliche Informationen zu Produkten und Services lassen sich dank verbesserter Seitenstruktur und Suchfunktion jetzt noch leichter finden. Die Textinhalte und das Design wurden komplett überarbeitet, und die häufiger eingesetzten Tabellen und Listen verbessern die Übersicht. Ebenfalls erweitert wurden die Web-Tutorials, die unterschiedliche Inhalte anschaulich in einem kurzen Video aufbereiten. Redaktionelle Beiträge auf der Startseite informieren in regelmäßigen Abständen über relevante Markt- und Anlagethemen.

Unsere monatlichen Veröffentlichungen über den seit Mai 2010 berechneten Brokerage Index und den im Jahr 2009 gestarteten Stimmungsindex Baufinanzierung haben im Berichtsjahr ein nochmals deutlich verstärktes Medienecho nach sich gezogen. Dies gilt ebenso für Ratschläge rund um Anlage- und Immobilienfinanzierungsthemen als auch unsere alljährlich veröffentlichte Studie „Kunden-Motive“.

Die gestützte Markenbekanntheit der comdirect bank bewegt sich weiterhin auf einem vergleichsweise hohen Niveau. Wie im gesamten Branchenumfeld hat sie jedoch im Vergleich zum Vorjahr leicht abgenommen. Dagegen ist die Loyalität der comdirect Kunden deutlich gestiegen, während Sympathiewerte und die Abschlussbereitschaft weitgehend konstant blieben. Die Marke comdirect wird vor allem mit Einfachheit, transparenten und glaubwürdigen Angeboten, einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis sowie einem schnellen, gut erreichbaren Service in Verbindung gebracht.

Die ebase erntete viel positives Feedback für ihre Roadshow „Wir verbinden Profis“. Die Wissensplattform für Finanzvermittler und andere institutionelle Partner in Kooperation mit renommierten Kapitalanlagegesellschaften fand im vergangenen Jahr in fünf deutschen Städten statt. Darüber hinaus präsentierte die ebase die vielfältigen Vorteile des verzahnten Depot- und Einlagengeschäfts anlässlich des Fondskongresses in Mannheim. Eine Plattform zur Eigendarstellung bietet die ebase ihren Partnern im ebase B2B Journal, das sich an Finanzberater, Versicherungen und andere Partner richtet. Ihre Festgeldkonten bewarb die ebase zum Jahresende mit einer Zinsaktion für Dreimonatsfestgeld. Bei begrenztem Kontingent erhielten die schnellsten Anleger 2,5 % Zinsen.

Kundenzufriedenheit und Leistungsvergleiche

Die Kundenzufriedenheits- und Kundenbindungswerte im Geschäftsfeld B2C, die einmal jährlich durch ein unabhängiges Marktforschungsinstitut ermittelt werden, zeigten eine verbesserte Kundenbindung als im vergangenen Jahr – insbesondere bei den Girokonten-Nutzern. Die insgesamt am stärksten gebundene Teilgruppe waren die Baufinanzierungskunden.

Der Anteil der Kunden, die comdirect für ihren alltäglichen Zahlungsverkehr als Hauptbank nutzen, stieg von 21 % auf 26 % an. Für insgesamt 22 % der Kunden mit Girokonto ist comdirect nicht nur die Hauptbank, sondern auch die einzige Bankverbindung.

Besonders zufrieden sind die Kunden mit den Serviceleistungen der comdirect. Dazu gehören die schnelle und kompetente Reaktion auf Anrufe und E-Mails sowie unsere bedienungsfreundliche Website.

Ebenso haben die von unabhängigen Medien und Experten durchgeführten Leistungsvergleiche im zurückliegenden Jahr bestätigt, dass die comdirect bank in allen Kompetenzfeldern mit ihren Angeboten und Konditionen punkten kann.

Aus dem Bankentest des Wirtschaftsmagazins „euro“, das zusammen mit dem S.W.I. Finance Institut insgesamt 50 Banken unter die Lupe nahm, ging die comdirect als Gesamtsieger hervor. Dabei wurden verschiedene Produktbereiche wie Girokonten, Zinsanlagen, Brokerage oder Kredite, aber auch Beschwerdereaktionen und Service sowie die Online-Sicherheit der Banken anhand hunderter Kriterien analysiert. Die Ergebnisse wurden anschließend mit den Ergebnissen der großen Kundenbefragung von „euro“ gewichtet. comdirect überzeugte mit einem überdurchschnittlichen Angebot in allen Bereichen und wurde sowohl „Deutschlands Beste Direktbank“ als auch „Deutschlands Beste Bank“ vor allen getesteten Filialbanken.

Bei der Brokerwahl 2011 (brokerwahl.de) gewann comdirect zum dritten Mal in Folge den Titel als Online-Broker des Jahres. Komplettiert wurde der Erfolg durch den zweiten Platz als Fonds- und ETF-Broker. Auch die Leser von „Börse am Sonntag“ wählten comdirect 2011 zum besten Online-Broker. Bei den EXtra-ETF-Awards, vergeben vom EXtra Magazin, der Börse Stuttgart und n-tv, belegten wir den 1. Platz als beste ETF-Direktbank. „euro“ kürte die comdirect zum besten Zertifikate-Anbieter unter den 16 größten in Deutschland aktiven Zertifikatehäusern. Beim Onlinebroker-Test von „euro am Sonntag“ erreichte comdirect den ersten Platz in der Kategorie Kundenservice.

In der Beratung konnten wir ebenfalls überzeugen: Das Deutsche Institut für Service Qualität (DISQ) ernannte comdirect schon zum vierten Mal in Folge zum besten Direkt-Baufinanzierungsvermittler unter den Banken. Außerdem überzeugte comdirect im Test 2011 mit den besten Konditionen.

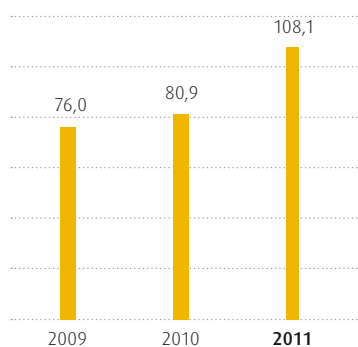
Bei den Fox Awards, in deren Rahmen besonders effiziente Corporate-Publishing-Lösungen ausgezeichnet werden, erhielten unser Kundenmagazin compass und der Newsletter compact die Goldmedaille in den entsprechenden Kategorien.

Ertragslage

Das Ergebnis vor Steuern kletterte im Vergleich zum Vorjahr (80,9 Mio. Euro) um 33,6 % auf 108,1 Mio. Euro und war damit erstmals in der Geschichte der Bank dreistellig. Hinter dem Rekordwert steht in erster Linie ein Anstieg des Zins- und Provisionsergebnisses, der zum wesentlichen Teil auf dem Wachstum der letzten Jahre sowie auf der Entwicklung am Kapital- und Geldmarkt beruht. Die gegenläufige Entwicklung beim Ergebnis aus Finanzanlagen, die auf geringere Wertansätze und Veräußerungsverluste zurückgeht, fiel im Verhältnis dazu weniger ins Gewicht.

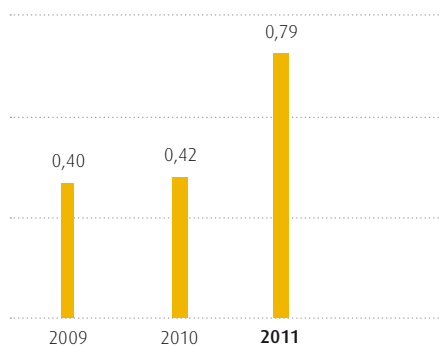
Ergebnis vor Steuern der comdirect Gruppe

(in Mio. Euro)



Ergebnis je Aktie

(in Euro)

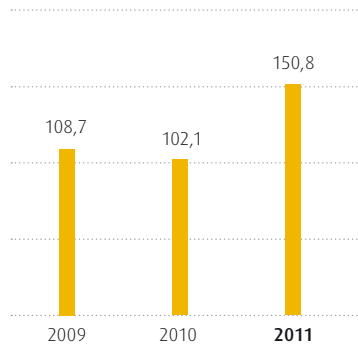


Zusätzlich wirkten sich Zinszahlungen in Höhe von 9,2 Mio. Euro auf eine Steuererstattung aus. Diese Erstattung resultiert aus Teilwertabschreibungen, die im Zusammenhang mit der Beendigung von Auslandsaktivitäten in den Geschäftsjahren 2001 bis 2004 stehen. Weil diese Abschreibungen damals nicht steuerlich in Abzug gebracht werden konnten, hatte die comdirect bank ein Einspruchsverfahren angestrengt. Im November 2011 hat die zuständige Finanzbehörde das Einspruchsverfahren im Sinne der Bank entschieden, da die Nichtanerkennung der Teilwertabschreibungen auf ausländische Beteiligungen im Jahr 2001 gemäß Entscheidungen von EuGH und BFH gemeinschaftsrechtswidrig war. Die damit verbundene Steuererstattung wirkte sich mit insgesamt 32,4 Mio. Euro positiv auf das Nachsteuerergebnis aus, während die Zinszahlungen im sonstigen betrieblichen Ergebnis enthalten sind.

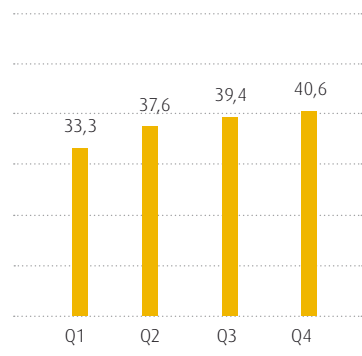
Dem Anstieg der Gesamterträge um 17,3 % stand ein unterproportionaler Zuwachs der Verwaltungsaufwendungen um 10,5 % gegenüber. Wesentliche Ursachen hierfür waren gestiegene Aufwendungen für externe Dienstleistungen ebenso wie ein intensiviertes Marketing. Das Verhältnis von Aufwand zu Ertrag (Cost-Income-Ratio) verbesserte sich von 72,1 % im Vorjahr auf nunmehr 68,0 %. Die Eigenkapitalrendite (vor Steuern) legte auf den sehr erfreulichen Wert von 21,2 % (Vorjahr 16,8 %) zu und hat damit ebenfalls den höchsten Stand in der Geschichte der comdirect Gruppe erreicht.

Aufgrund der Steuererstattung steht dem Posten Ertragsteuern vom Vorjahr (Aufwand in Höhe von 21,2 Mio. Euro) diesmal ein Ertrag von 3,7 Mio. Euro gegenüber. Der daraus resultierende Konzernüberschuss in Höhe von 111,8 Mio. Euro (Vorjahr 59,6 Mio. Euro) entspricht einem Ergebnis je Aktie in Höhe von 0,79 Euro (Vorjahr 0,42 Euro).

Zinsüberschuss vor Risikovorsorge
(in Mio. Euro)



Zinsüberschuss im Quartalsvergleich 2011
(in Mio. Euro)



Von den Gesamterträgen entfielen 143,8 Mio. Euro (Vorjahr 112,0 Mio. Euro) oder 42,1 % (Vorjahr 38,5 %) auf Erträge, die mit dem Einlagengeschäft und der Steuerung des Treasury-Portfolios zusammenhängen: Zinsüberschuss, Ergebnis aus Finanzanlagen, Handelsergebnis und Ergebnis aus Sicherungszusammenhängen. Diese Ertragskomponenten werden ganzheitlich betrachtet, auch weil Marktzinsentwicklungen zum Teil gegenläufige Bewegungen auslösen. Das Gesamtergebnis der comdirect Gruppe in Höhe von 92,4 Mio. Euro (Vorjahr 38,8 Mio. Euro) enthält zusätzlich die Veränderung der Neubewertungsrücklage. Diese gibt Wertänderungen von Wertpapieren der Kategorie „Available for Sale“ innerhalb des Treasury-Portfolios wieder, die auf Marktwertschwankungen zurückgehen.

Gewinnverwendungsvorschlag

Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung am 9. Mai 2012 in Hamburg vorschlagen, den nach HGB ermittelten Bilanzgewinn der comdirect bank AG in Höhe von 79,1 Mio. Euro für eine Dividende von 0,56 Euro (Vorjahr 0,42 Euro) je Aktie zu verwenden. Damit werden die Beiträge aus dem operativen Ergebnis der comdirect Gruppe inklusive der Zinszahlungen auf die Steuererstattung voll ausgeschüttet. Die Steuererstattung selbst wird teilweise thesauriert und steht damit als zusätzliche Eigenkapitalbasis für künftiges Wachstum zur Verfügung.

Zinsüberschuss und Risikovorsorge

Die im Jahresdurchschnitt höheren Geldmarktzinsen und Anleiherenditen haben die Zinsmarge im Einlagengeschäft und damit den Zinsüberschuss vor Risikovorsorge positiv beeinflusst. Gegenüber dem Vorjahr (102,1 Mio. Euro) kletterte er um 47,8 % auf 150,8 Mio. Euro. Allerdings schwächte sich die Wachstumskurve in der zweiten Jahreshälfte ab, weil der Zinsschwenk der EZB die Geldmarktzinsen wieder nach unten drückte und überdies Anleiherenditen bei guten Bonitäten rückläufig waren.

Der Anstieg der Zinserträge um 27,4 % auf 269,1 Mio. Euro (Vorjahr 211,3 Mio. Euro) reflektiert daher in erster Linie das höhere Zinsniveau. Dies zeigt sich vor allem an den Erträgen aus Kredit- und Geldmarktgeschäften, die von 96,7 Mio. Euro auf nunmehr 152,6 Mio. Euro zunahm. Das entsprach 56,7 % (Vorjahr 45,8 %) der Zinserträge. Aus fest und variabel verzinslichen Wertpapieren wurden mit 115,2 Mio. Euro ähnlich hohe Erträge erwirtschaftet wie im Vorjahr (113,5 Mio. Euro), obwohl sich der Anleihebestand im Jahresverlauf verringerte.

Die Zinsaufwendungen stiegen im Verhältnis zu den Zinserträgen unterproportional an und summierten sich auf 118,2 Mio. Euro (Vorjahr 109,2 Mio. Euro). Die Zunahme um 8,3 % spiegelt vor allem die Anhebung des Einlagenzinses beim Tagesgeld PLUS für Anlagebeträge bis 50 Tsd. Euro wider. Auf Zinsaktionen haben wir in Anbetracht des Markt- und Wettbewerbsumfelds weitgehend verzichtet.

Die Risikovorsorge im Kreditgeschäft lag mit -1,3 Mio. Euro über dem Vorjahreswert (-0,3 Mio. Euro), der durch Sondereffekte aus der Auflösung von Risikovorsorgekomponenten geprägt war. Gleichwohl bewegte sie sich damit auf weiterhin niedrigem Niveau. Nach Risikovorsorge betrug der Zinsüberschuss 149,5 Mio. Euro (Vorjahr 101,8 Mio. Euro).

Ergebnis aus Finanzanlagen

Das negative Ergebnis aus Finanzanlagen in Höhe von – 6,0 Mio. Euro enthält Verluste aus der selektiven Veräußerung von Wertpapieren vor Endfälligkeit. Die Verkäufe betreffen vorrangig Bankschuldverschreibungen und stehen unter anderem im Zusammenhang mit einer Verringerung unseres Engagements in den PIIGS-Staaten (s. Seite 76). Darüber hinaus haben wir eine griechische Staatsanleihe – unser einziges Engagement in Griechenland – entsprechend der Marktwertentwicklung auf 28,2 % des Nennwerts von 2,3 Mio. Euro abgeschrieben. Hintergrund sind die Beschlüsse auf politischer Ebene, die privaten Anleiheinvestoren freiwillig am Schuldenschnitt für Griechenland zu beteiligen.

In geringerem Maße (1,2 Mio. Euro) wirkten sich niedrigere Wertansätze bei Aktien aus, die aufgrund der Kursentwicklung erforderlich waren. Aktien dienen der Beimischung zum Portfolio und werden ausschließlich über einen Spezialfonds gehalten. Das Vorjahresergebnis aus Finanzanlagen (9,9 Mio. Euro) war durch Gewinnrealisierungen aus der Veräußerung ausgewählter Bankschuldverschreibungen und weiterer Bonds im damaligen Marktumfeld geprägt.

Handelsergebnis und Ergebnis aus Sicherungszusammenhängen

Zur Absicherung von Zinsrisiken greift das Treasury auf derivative Finanzinstrumente zurück. In erster Linie werden dabei Zinsswaps zur Absicherung einzelner Anleihepositionen eingesetzt. Daneben dienen Forward Rate Agreements (FRA) der allgemeinen Zinsbuchsteuerung. Im Geschäftsjahr 2011 haben wir angesichts der Marktsituation Derivate intensiver genutzt als im Vorjahr; das Nominalvolumen der Zinsswaps summierte sich zum Jahresende auf 123 Mio. Euro (Ende 2010: 20 Mio. Euro).

Sofern sich die Sicherungsderivate für eine effektive Fair-Value-Hedge-Beziehung qualifizieren, werden die Bewertungsergebnisse von Grund- und Sicherungsgeschäft im Ergebnis aus Sicherungszusammenhängen ausgewiesen. Dieses belief sich im Berichtsjahr auf 49 Tsd. Euro (Vorjahr –22 Tsd. Euro).

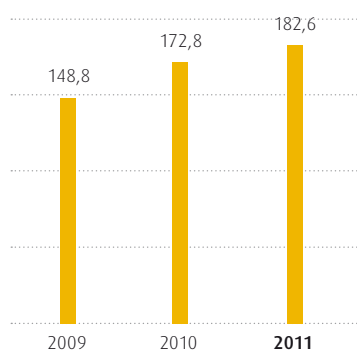
Falls Sicherungsderivate nicht dem Hedge Accounting zugeordnet werden können, weisen wir die aus den Derivaten resultierenden Bewertungseffekte im Handelsergebnis aus, das im Berichtsjahr –1,1 Mio. Euro (Vorjahr 0 Mio. Euro) betrug. Eigenhandelsgeschäfte ohne Zusammenhang mit der Zinsbuchsteuerung wurden wie im Vorjahr nicht durchgeführt.

Provisionsüberschuss

Der Provisionsüberschuss summierte sich auf 182,6 Mio. Euro und übertraf damit den Vorjahreswert (172,8 Mio. Euro) um 5,7 %. Der Anstieg wurde insbesondere durch die starken Kursschwankungen im ersten und dritten Quartal und die daraus resultierenden hohen Tradezahlen im Geschäftsfeld B2C hervorgerufen. Insgesamt erhöhte sich der Provisionsüberschuss aus dem Wertpapiergeschäft um 5,0 % auf 166,0 Mio. Euro (Vorjahr 158,1 Mio. Euro). Die Vertriebsfolgeprovisionen im Fondsgeschäft lagen nur unwesentlich unter dem Vergleichswert 2010; diese werden in erster Linie durch die Höhe des Fondsvermögens beeinflusst, das sich trotz der Marktturbulenzen im Jahresdurchschnitt kaum verändert hat. Die Depotgebühren gingen gegenüber dem Vorjahr leicht zurück. Hintergrund sind vor allem vergünstigte Konditionen im Geschäftsfeld B2C.

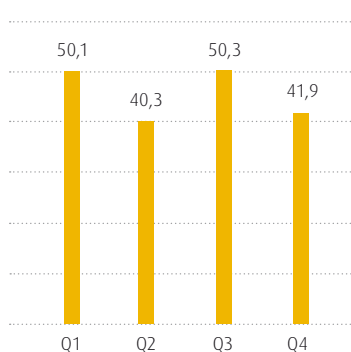
Provisionsüberschuss

(in Mio. Euro)



Provisionsüberschuss im Quartalsvergleich 2011

(in Mio. Euro)



Der Provisionsüberschuss aus Zahlungsverkehr zeigte wie im Vorjahr einen deutlichen Anstieg. Er nahm um 20,6 % auf 9,6 Mio. Euro (Vorjahr 8,0 Mio. Euro) zu. Dies ist durch die höhere Zahl der Girokonten und die mit dem Zahlungsverkehr anfallenden Gebühren und Kartenerträge zu erklären.

Die sonstigen Provisionen stiegen um 4,5 % auf 7,0 Mio. Euro (Vorjahr 6,7 Mio. Euro). Maßgeblich hierfür war das gewachsene Vermittlungsvolumen in der Baufinanzierung PLUS.

Sonstiges betriebliches Ergebnis

Das sonstige betriebliche Ergebnis war im Berichtsjahr stark durch die Zinserträge im Zusammenhang mit der Steuererstattung geprägt. Der Saldo der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen in Höhe von 15,1 Mio. Euro (Vorjahr 6,4 Mio. Euro) enthält Erträge aus Zinsen aus Steuererstattungen in Höhe von 9,2 Mio. Euro. Auf der Ertragsseite wirkten sich wie in den Vorjahren Verwaltungsdienstleistungen der comdirect bank AG und der ebase GmbH für andere Unternehmen des Commerzbank Konzerns aus – insbesondere für die Commerz Direktservice GmbH, das Service-Center für die Privat- und Geschäftskunden der Commerzbank AG. Der Ergebnisbeitrag aus diesen Service Level Agreements lag jedoch unter dem Vorjahreswert. Die Auflösung nicht mehr benötigter Rückstellungen und Accruals hatte ebenfalls einen geringeren Einfluss auf die Erträge als im Vorjahr, das durch die Auflösung von Drohverlust- und Restrukturierungsrückstellungen beeinflusst war.

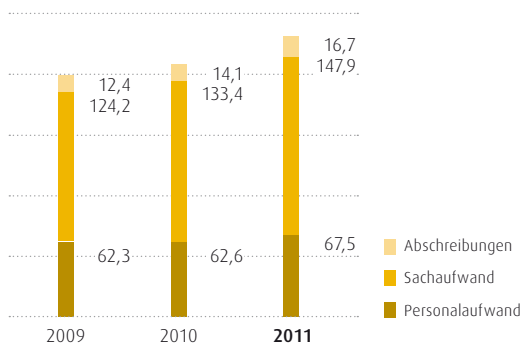
Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen lagen um rund 2 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert, vor allem weil Aufwendungen aus erbrachten Dienstleistungen im Gegensatz zum Vorjahr in den Verwaltungsaufwendungen ausgewiesen wurden.

Verwaltungsaufwendungen

Im Anstieg der Verwaltungsaufwendungen auf 232,1 Mio. Euro (Vorjahr 210,0 Mio. Euro) zeigt sich die Wachstumsorientierung der comdirect Gruppe. Einen signifikanten Teil der zusätzlichen Erträge haben wir in unsere Marketing-Kampagnen gelenkt. In der zweiten Jahreshälfte und hier insbesondere im vierten Quartal haben wir die Anzeigenwerbung für das Girokonto verstärkt; hinzu trat ab Oktober die auf Anlegermedien fokussierte Kampagne für den CFD-Handel.

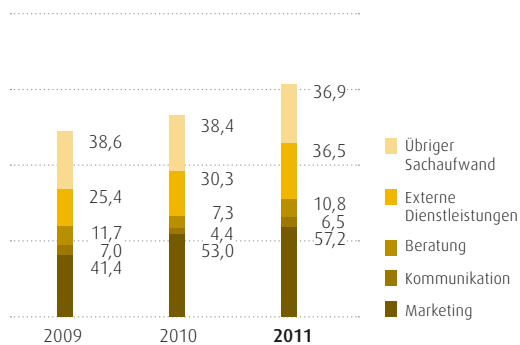
Verwaltungsaufwendungen

(in Mio. Euro)



Struktur des Sachaufwands

(in Mio. Euro)




Die höheren Marketingaufwendungen waren ein wesentlicher Grund für den Anstieg des Sachaufwands um 10,8 % auf 147,9 Mio. Euro (Vorjahr 133,4 Mio. Euro). Auch der Aufwand für externe Dienstleistungen übertraf den Vorjahreswert aufgrund der unterschiedlichen Produktinitiativen deutlich. Daneben wirkten sich höhere Abwicklungskosten im Wertpapiergeschäft aus, die auf die Zunahme der Tradezahlen zurückgehen. Die Kommunikationsaufwendungen lagen geringfügig über dem Vergleichswert 2010. Hier fielen Einmalaufwendungen in Höhe von 1,0 Mio. Euro aus dem Einkauf von Kursdaten für das Informationsangebot auf der comdirect Website an.


Der Personalaufwand lag mit 67,5 Mio. Euro um 7,8 % über dem Vorjahreswert (62,6 Mio. Euro). Neben den höheren Abgrenzungen für erfolgsabhängige Vergütungskomponenten, die aufgrund der positiven Ergebnisentwicklung vorzunehmen waren, wirkten sich dabei im Vergleich zum Vorjahr niedrigere Aktivierungen für selbst erstellte immaterielle Vermögensgegenstände aufwandssteigernd aus. Darüber hinaus sind die jährlichen Gehaltsanpassungen einschließlich der einmaligen Anpassungseffekte aus der Umsetzung der weiterentwickelten Vergütungssysteme im B2C-Geschäft enthalten.

Die Abschreibungen stiegen auf 16,7 Mio. Euro (Vorjahr 14,1 Mio. Euro) an. Die planmäßige Abschreibung blieb mit 14,7 Mio. Euro auf gewohnt niedrigem Niveau. Ursächlich für den Anstieg der Abschreibungen waren im Geschäftsjahr erforderliche außerplanmäßige Abschreibungen auf immaterielle Anlagewerte in Höhe von 2,1 Mio. Euro. Aufgrund der gegenüber der ursprünglichen Annahme zügigeren Migration in comdirect Produkte wurde der im Jahr 2006 erworbene Amex-Kundenstamm neben der planmäßigen Abschreibung um zusätzliche 0,9 Mio. Euro abgeschrieben. Die weiteren außerplanmäßigen Abschreibungen entfielen auf selbst erstellte immaterielle Anlagewerte, die im Rahmen der Portfoliooptimierung im Segment B2C zum Einsatz kommen. Auf immaterielle Anlagewerte entfielen damit insgesamt 12,7 Mio. Euro, verglichen mit 9,4 Mio. Euro im Vorjahr.

Auf die Betriebs- und Geschäftsausstattung entfielen Abschreibungen in Höhe von 4,0 Mio. Euro (Vorjahr 4,7 Mio. Euro) (s. Note (33) ab Seite 132).



**ONLINE-BANKING?
ABER NUR WENN'S SICHER
IST. MEIN GELD SOLL GUT
GESCHÜTZT SEIN. DAS
IST MIR WICHTIGER ALS
HOHE ZINSEN...**



Wir setzen alles daran, damit unsere Kunden ihre Bankgeschäfte maximal entspannt erledigen können. Dafür investieren wir Jahr für Jahr in neue Technologien und Sicherheitsstandards.

Mehr Sicherheit beim Banking

Im Herbst 2011 haben wir begonnen, die zum kostenlosen comdirect Girokonto gehörende girocard auf das europäische Zahlungssystem V PAY von Visa Europe umzustellen. Damit ist das Ausspähen von Kartendaten deutlich erschwert. Neben dem üblichen Magnetstreifen wird auf der girocard die neueste Chiptechnologie eingesetzt. Auch bei der kostenlosen comdirect Visa-Karte bieten wir unseren Kunden ein Höchstmaß an Sicherheit. Auf Wunsch erhalten die Karteninhaber für diese ein zusätzliches Passwort, das beim Bezahlen eingegeben werden muss. Das sorgt für noch mehr Schutz, etwa beim Online-Einkauf. Zudem haben wir das mobileTAN-Verfahren für Banking- und Brokerage-Geschäfte eingeführt. Bevor eine Überweisung oder Wertpapierorder aufgegeben wird, schicken wir unseren Kunden die Transaktionsnummer (TAN) per SMS auf ihr Handy. Diese mobileTAN ist nur kurze Zeit und nur für diesen einen Geschäftsvorgang gültig. Eine TAN abzufangen und unberechtigt einzusetzen ist so kaum möglich. Das mobileTAN-Verfahren ist bei der comdirect mit keinen zusätzlichen Kosten verbunden.

Damit unsere Kunden ihre Rechner optimal schützen können, kooperieren wir mit einem der weltweit führenden Anbieter von Antivirenprogrammen.

Mehr Schutz bei der Geldanlage

Sicherheit ist übrigens nicht nur beim Banking im Internet unerlässlich. Das gilt auch für die Geldanlage selbst. Denn gute Zinssätze für Tages- oder Festgeld sind die eine Seite der Medaille, Sicherheit die andere: Wichtig ist, dass auch die Guthaben der Kunden vollständig geschützt sind. Bei der comdirect sind ihre Einlagen attraktiv verzinst – und zugleich sicher angelegt. Neben der gesetzlichen Einlagensicherung, die Ende 2010 von 50.000 auf 100.000 Euro pro Bankkunde erhöht wurde, bietet der Einlagensicherungsfonds des Bundesverbands deutscher Banken zusätzlichen Schutz – im Falle der comdirect in Höhe von rund 107,1 Millionen Euro pro Kunde (Stand: 31.12.2011). Ein Aspekt, auf den viele Menschen in Deutschland aktuell besonderen Wert legen: Laut der von der comdirect herausgegebenen „Kunden-Motiv-Studie 2011“ ist für die Mehrheit der Deutschen (62 %) die Sicherheit bei der Geldanlage das wichtigste Anlagekriterium.

Ein Höchstmaß an Sicherheit oder gute Renditen? Das sollte kein Gegensatz sein. Kunden der comdirect bekommen beides.

Nichts wie hin zur comdirect bank.
Hier gibt es Sicherheit
und faire Zinsen obendrein...



Sicherheit

gehört bei der comdirect zum Standard: Unsere kostenlosen Konten und Karten werden konsequent vor Missbrauch geschützt – etwa durch neueste Technologien wie V PAY oder mobileTAN-Verfahren.

> Geschäftsfeld B2C

Geschäftsentwicklung im Brokerage

Mit neuen Produkten und einem erweiterten Informationsangebot im Rahmen der Dachkampagne „Deutschlands Leistungsbroker“ haben wir das Brokerage signifikant weiterentwickelt. Trader und Investoren profitierten darüber hinaus von attraktiven Konditionen und Aktionen. Besonders unsere Plattformen für den außerbörslichen Handel haben durch das erweiterte Anlagespektrum und neue Funktionalitäten erheblich an Attraktivität gewonnen.

Für Trader bietet comdirect seit September 2011 den integrierten Handel mit CFDs an. In Echtzeit können unsere Kunden mit Differenzkontrakten auf mehr als 1.200 Basiswerte an der Kursentwicklung von Aktien, Indizes, Rohstoffen, Futures und Währungen partizipieren. Die individuell konfigurierbare Handelsplattform zeichnet sich durch eine exzellente Kursstellung über den Market Maker Commerzbank und eine zuverlässige Ausführung aus. Beim Großteil der CFDs fallen keine Ordergebühren an.

Da CFDs neben hohen Gewinnchancen auch signifikante Verlustrisiken aufweisen, stellt comdirect über ein eigenes Portal umfassende Anlegerinformationen bereit. Zusätzlich steht ein spezielles Serviceteam zur Verfügung. Interessierte Kunden konnten an kostenlosen CFD-Seminaren in acht Städten teilnehmen. Ferner richten wir auf Wunsch für unsere Kunden eine kostenlose Risikobegrenzung ein, wodurch Nachschusspflichten ausgeschlossen werden. Die Kundenresonanz übertraf deutlich unsere Erwartungen. Zum Jahresende 2011 gab es bei comdirect bereits mehr als 3 Tsd. CFD-Konten – davon knapp 50 % mit Risikobegrenzung.

Seit November 2011 können Kunden im LiveTrading auf einfache Limit- und Stopfunktionen zugreifen, die bislang auf den börslichen Handel beschränkt waren. Die Nutzung erweiterter Limitfunktionen wie Trailing Stop, Stop Limit und One Cancels Other ist ebenfalls kostenlos möglich. Mit ihnen können individuelle Anlagestrategien gezielt abgebildet und Risiken umfassend gesteuert werden. Das Wertpapierangebot für den außerbörslichen Limithandel umfasst derzeit Optionsscheine, Zertifikate und Aktienanleihen von 17 Emittenten, und ist damit eines der umfangreichsten Angebote im Markt.

Auch im Jahr 2011 profitierten Trader von der Flat-Fee-Partnerschaft im LiveTrading. Mit der Commerzbank kam ein neuer Kooperationspartner hinzu, der mehr als 60 Tsd. Mini-Futures, Aktienanleihen und Optionsscheine in die Aktion einbrachte. Daneben konnten ausgewählte Zertifikate und Optionsscheine von BNP Paribas und Société Générale für 3,90 Euro je Order gehandelt werden.

Im börslichen Handel werden seit Ende August 2011 sämtliche taggleichen Teilausführungen in einer Abrechnung zusammengefasst. Hierdurch können Trader bei comdirect die Gebühren für Teilausführungen sparen.

Für langfristig orientierte Wertpapierinvestoren bieten wir seit März 2011 den ETF-Informer, ein erweitertes Informationsangebot zu börsengehandelten Indexfonds, an. Der neue Informer steht allen Nutzern der comdirect Website kostenlos zur Verfügung. Zum Start des ETF-Informers profitierten Anleger von einer ETF-Kaufaktion, die bis zum Jahresende 2011 verlängert wurde. Die Aktion beinhaltete etwa 150 ETFs der Fondsgesellschaften ComStage, ETFlab und UBS.

Die Auswahl der AktivSparpläne haben wir im zweiten Quartal aktualisiert und auf 15 Vermögensmanagement- und zehn Lebenszyklus-Fonds erweitert.

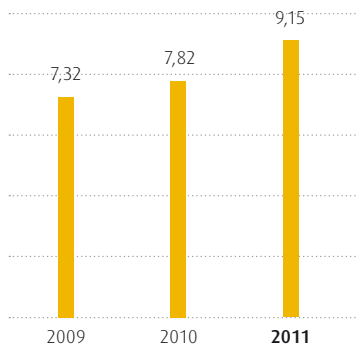
Wertpapierhandel

Das Orderaufkommen im Geschäftsfeld B2C war im Berichtsjahr in besonderer Weise durch externe Ereignisse beeinflusst. Im ersten Quartal löste die Tsunami- und Atomkatastrophe in Japan massive Verwerfungen an den Aktienmärkten in Verbindung mit überdurchschnittlich vielen Wertpapiertransaktionen aus. Im dritten Quartal führte die Verschärfung der europäischen Staatsschuldenkrise zu starken Kursbewegungen, in deren Folge die Zahl der ausgeführten Orders ebenfalls deutlich zulegte. Vor allem wegen dieser Sonderentwicklungen haben unsere in der Regel trading-affinen Kunden im Geschäftsjahr 2011 wesentlich aktiver mit Wertpapieren gehandelt als im Vorjahr. Die Zahl der ausgeführten Orders kletterte um 17,0 % auf 9,15 Mio. (Vorjahr 7,82 Mio.), den höchsten Stand seit drei Jahren.

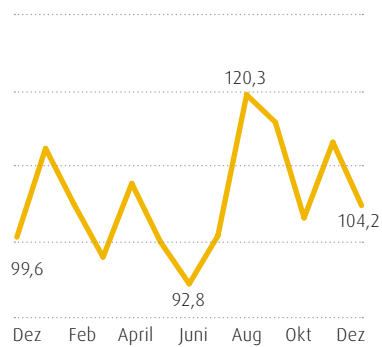
Der monatlich berechnete und über eine Pressemitteilung veröffentlichte comdirect Brokerage-Index zeigte insbesondere im dritten Quartal einen kräftigen Anstieg der Aktien- und Optionsscheinkäufe. Die im Jahresverlauf schwanken-

de Nachfrage nach Anleihen spiegelte weitgehend die Entwicklung der Schuldenkrise wider. Während im zweiten Quartal noch verstärkt gekauft wurde, beendeten viele Anleger im dritten Quartal ihre Anleihe-Engagements. Bei Fonds (ohne Sparpläne) setzte sich der Verkaufstrend in den ersten drei Quartalen fort, doch stabilisierte sich die Situation im vierten Quartal. ETFs standen weiterhin in der Gunst der Anleger und gewannen durch die ETF-Kaufaktion nochmals an Attraktivität. Der neu eingeführte CFD-Handel startete mit höheren Trade-Zahlen als erwartet.

Ausgeführte Orders B2C
(in Mio.)



Brokerage Index (Dezember 2010 – Dezember 2011)
(in Punkten)



Die ganzjährige Flat-Fee auf zahlreiche Anlageprodukte sowie die Aufnahme des CFD-Handels im vierten Quartal haben zusätzliche Trades auf unseren außerbörslichen Handelsplattformen ausgelöst. Auf Jahressicht entfielen 40 % (Vorjahr 37 %) auf außerbörsliche Handelsplattformen.

Trades nach Wertpapierarten (in %)

	2011	2010
Aktien*	30,5	32,0
Optionsscheine	7,6	6,8
CFDs	4,3	-
Zertifikate*	25,7	25,6
Fonds inkl. ETFs*	6,9	7,7
Wertpapiersparpläne	23,0	25,6
Renten und sonstige	2,0	2,3

* ohne Wertpapiersparpläne

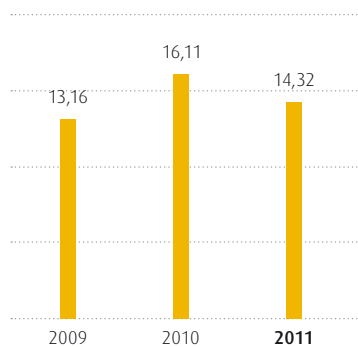
Depotvolumen

Die Depotwerte der Kunden sind im Berichtsjahr gesunken und summierten sich zum Jahresende auf 14,32 Mrd. Euro – ein Rückgang von 11,1 % gegenüber dem Jahresendstand 2010 (16,11 Mrd. Euro). Grund hierfür waren die starken Kurskorrekturen an den Aktienmärkten, welche die anhaltend erfreulichen Nettoinvestitionen der Kunden in Höhe von rund 1,41 Mrd. Euro überlagert haben. Einen wichtigen Beitrag zu den Nettomittelzuflüssen leistete das Neugeschäft, das sowohl durch das im Vorjahr überarbeitete Depotmodell als auch durch zwei Depotübertragungskampagnen gestärkt wurde. Im Rahmen der Kampagnen zahlten wir eine Prämie für den Übertrag von Investmentfonds-Anteilen auf ein comdirect Wertpapierdepot.

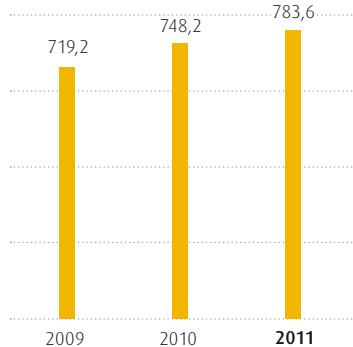
Das Depotvolumen verteilte sich auf 783,6 Tsd. (Vorjahr 748,2 Tsd.) Wertpapierdepots. Die im Vergleich zum Vorjahr stärkere Zunahme der Depotzahl geht vor allem auf Cross-Selling seitens des intensiv beworbenen Girokontos und unsere Kampagne „Deutschlands Leistungsbroker“ zurück.

Depotvolumen B2C zum 31.12.

(in Mrd. Euro)

**Wertpapierdepots B2C zum 31.12.**

(in Tsd.)

**Geschäftsentwicklung im Banking**

Im Banking hat die comdirect bank das kräftige Wachstum des Vorjahres nochmals übertroffen. Mit unseren Marketingkampagnen konnten wir zahlreiche Neukunden von den Vorzügen unseres Girokontos und der unterschiedlichen Geldanlageprodukte überzeugen.

Die Ausstattung des Girokontos mit Zufriedenheitsgarantie haben wir im zurückliegenden Jahr weiter verbessert. Die comdirect girocard wird seit 2011 sukzessive auf das europäische Zahlungssystem V PAY von Visa Europe umgestellt. Bei dieser Technologie werden Transaktionen – mit Ausnahme des Bezahls per Lastschrift – nicht mehr magnetstreifenbasiert, sondern europaweit über den integrierten Chip abgewickelt. So wird bargeldloses Bezahlen noch sicherer. Um die Sicherheit beim Online-Banking weiter zu erhöhen, haben wir im Berichtsjahr die mobileTAN eingeführt. Die Transaktionsnummer wird dem Kunden per SMS zugesandt und ist nur begrenzt gültig. Banking per iTAN ist jedoch auch künftig möglich.

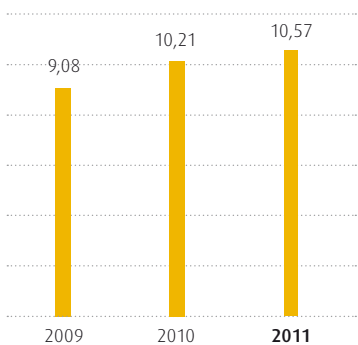
Unseren mobilen Kunden steht die Banking App für das iPhone und das iPad seit Februar 2011 kostenlos zur Verfügung. Darüber hinaus wurde die innovative Applikation um das multibankenfähige Haushaltsbuch erweitert. Die Sortierung nach Kategorien erlaubt unseren Kunden eine genauere Übersicht über Zahlungsein- und -ausgänge.

Beim Tagesgeld PLUS haben wir im laufenden Jahr die Zinsstaffeln angepasst und damit die täglich verfügbare Geldanlage für viele Kunden noch attraktiver gemacht. Der Höchstzinssatz wird nun für Anlagebeträge bis zu 10 Tsd. Euro gewährt, vorher waren es bis zu 5 Tsd. Euro. Auf den zwischenzeitlichen Anstieg der Marktzinsen haben wir zeitnah mit der Anhebung der Einlagenzinsen um 25 Basispunkte für alle Anlagebeträge bis 50 Tsd. Euro reagiert.

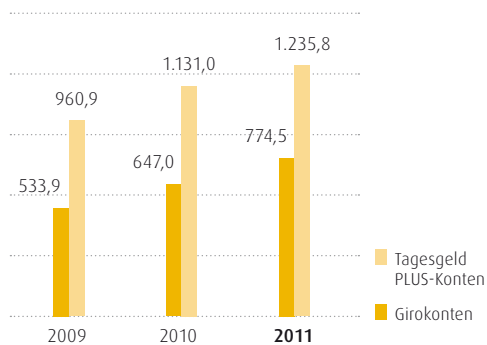
Einlagengeschäft

Ungeachtet des für Geldanlageprodukte schwierigen Zinsumfelds ist es dank der höheren Zahl von Giro- und Anlagekonten gelungen, das Einlagevolumen gegenüber dem Vorjahr (10,21 Mrd. Euro) um 3,6 % auf 10,57 Mrd. Euro zu steigern.

Einlagevolumen B2C zum 31.12.
(in Mrd. Euro)



Girokonten und Tagesgeld PLUS-Konten zum 31.12.
(in Tsd.)



Zum Jahresende entfielen 60 % des Einlagevolumens (Ende 2010: 63 %) auf 1.235,8 Tsd. Tagesgeld PLUS-Konten (Ende 2010: 1.131,0 Tsd. Konten).

Bei Festgeldkonten (Laufzeit 1–6 Monate) nahm das Einlagevolumen im Berichtszeitraum um 13 % zu. Ebenso standen mittel- bis langfristige Termingelder auf Laufzeitkonten aufgrund der attraktiven Verzinsung in der Gunst der Anleger. Auf Währungsanlagekonten stieg das Volumen weiter an, wobei Anlagen in Schweizer Franken, norwegischer Krone und US-Dollar dominierten. Das Volumen auf Währungsanlagekonten ist jedoch insgesamt von untergeordneter Bedeutung.

Die Zahl der Girokonten legte von 647,0 Tsd. auf 774,5 Tsd. zu. Gleichzeitig zogen auch die auf Girokonten befindlichen Einlagen im Jahresdurchschnitt an. Wie schon im Vorjahr machte wegen der komfortablen Ausstattung des Kontos kaum ein Kunde von der Möglichkeit Gebrauch, das Konto nach einem Jahr aktiver Nutzung zu kündigen und hierfür 50 Euro Prämie ausbezahlt zu bekommen.

90,4 % (Vorjahr 90,9 %) der Verbindlichkeiten gegenüber Kunden entfielen auf täglich fällige Einlagen. Die Wiederanlage der Kundengelder ist an die wirtschaftliche Haltedauer der Einlagen angepasst.

Kreditgeschäft

Das Volumen der von unseren Privatkunden in Anspruch genommenen Wertpapier- und Dispositionskredite ging gegenüber dem Jahresende 2010 (198 Mio. Euro) leicht auf 189 Mio. Euro zurück. Den Ausschlag gab die Abnahme des Wertpapierkreditvolumens; hier haben sich die Beleihungswerte aufgrund der Kursentwicklung im Jahresverlauf signifikant verringert (s. Seite 96). Dispositionskredite wurden wegen der höheren Kontenzahl häufiger in Anspruch genommen; das Kreditvolumen erhöhte sich ebenfalls moderat.

Bei Baufinanzierungen und Ratenkrediten tritt die comdirect bank als Vermittler auf. Beide Angebote hatten deshalb keinen Einfluss auf das Kreditvolumen.

Geschäftsentwicklung in der Beratung

Als erste Bank in Deutschland vermitteln wir seit April 2011 Baufinanzierungsangebote auch über eine Online Live-Beratung. Dabei loggt sich der Kunde während des telefonischen Beratungsgesprächs über einen speziellen Link ein und kann zu Hause via Internet die Optimierung seiner persönlichen Finanzierungsstruktur auf dem Bildschirm des Beraters verfolgen. Eine comdirect Umfrage bestätigt: Vielen Menschen ist diese Transparenz bei der Beratung sehr wichtig und fast jeder Zweite (46 %) sieht einen entscheidenden Vorteil bei der gemeinsamen Auswahl des Produkts. So stieß die Online Live-Beratung bei den Kunden auf positive Resonanz; besonders gelobt wurden Transparenz, Verständlichkeit und Bequemlichkeit des Angebots.

Inflationsängste und die zwischenzeitliche Erwartung höherer Hypothekenzinsen sorgen für eine starke Nachfrage nach Finanzierungsangeboten. Trotz anhaltender Turbulenzen an den Finanzmärkten und schwächerer Konjunkturdaten hielt die Dynamik auch im veränderten Zinsumfeld an. Der Stimmungsindex Baufinanzierung lag im Schnitt über den Werten des Vorjahres. Das Volumen an vermittelten Baufinanzierungen stieg um rund 15 % auf 465 Mio. Euro (Vorjahr 406 Mio. Euro).

Neben der telefonischen trug die persönliche Vor-Ort-Beratung an den Baufinanzierungsstandorten Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg und München wesentlich zum Erfolg bei. In den Geschäftsstellen wird die Software für die Online Live-Beratung ebenfalls mit Erfolg eingesetzt. Die Zahl der Finanzierungspartner nahm im Jahresverlauf von rund 150 auf über 250 zu. Hierdurch haben wir zugleich die regionale Abdeckung weiter verbessert und die Bandbreite der angebotenen Finanzierungsvarianten vergrößert.

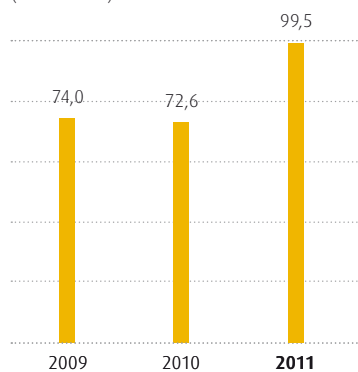
Unsere Anlageberatung PLUS wurde zum Jahresende von mehr als 1.800 Kunden (Ende 2010: rund 1.300 Kunden) genutzt. Das betreute Portfoliovolumen (Assets under Advice) summierte sich auf 121 Mio. Euro.

Ertragslage im Geschäftsfeld B2C

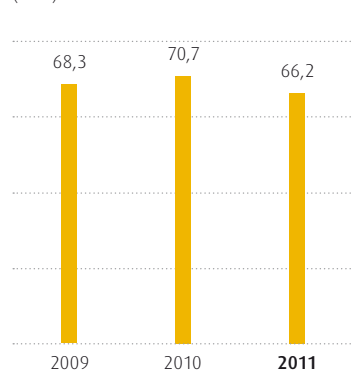
Das Geschäftsfeld B2C hat mit einem Rekordergebnis vor Steuern von 99,5 Mio. Euro den Vorjahreswert (72,6 Mio. Euro) um 37,0 % übertroffen. Die Cost-Income-Ratio des Segments verbesserte sich von 70,7 % auf 66,2 %.

Die auf dem Einlagengeschäft beruhenden Ergebniskomponenten – Zinsüberschuss, Handelsergebnis, Ergebnis aus Finanzanlagen und Ergebnis aus Sicherungszusammenhängen – der comdirect Gruppe stammen nahezu vollständig aus dem Geschäftsfeld B2C. Insofern wird auf die Kommentierung dieser Positionen auf Ebene der comdirect Gruppe verwiesen (s. Seiten 52 bis 60).

Ergebnis vor Steuern B2C
(in Mio. Euro)



Cost-Income-Ratio B2C
(in %)



Der Provisionsüberschuss kletterte auf 141,4 Mio. Euro, und lag damit um 8,3 % über dem Vorjahreswert (130,6 Mio. Euro). Dabei wirkte sich insbesondere die höhere Orderzahl aus. Der im Verhältnis zu den Trades unterproportionale Zuwachs der Provisionen aus dem Wertpapiergeschäft geht vor allem auf vergünstigte Transaktionsgebühren im Rahmen der ganzjährigen Flat-Fee-Aktion zurück.

Das sonstige betriebliche Ergebnis in Höhe von 13,6 Mio. Euro (Vorjahr 6,0 Mio. Euro) enthält die vereinnahmten Zinsen auf die vorgenannte Steuererstattung (s. Seite 56). Ohne diesen Effekt lag das sonstige betriebliche Ergebnis nahezu auf Vorjahresniveau.



> Geschäftsfeld B2B

Geschäftsentwicklung im Geschäftsfeld B2B

Die ebase blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2011 zurück. Dank der spezifischen Produktlösungen für die unterschiedlichen Marktsegmente ist es gelungen, zusätzliche Depotbestände namhafter Partner aus dem Versicherungs- und Kapitalanlagebereich zu gewinnen. Überdies werden nach Umsetzung einer partnerspezifischen White-Label-Variante seit dem zweiten Quartal die Depotkunden der Commerzbank und seit dem vierten Quartal die Depotkunden der Kapitalanlagegesellschaft KanAm Grund sowie eines weiteren institutionellen Partners ausgewiesen. Unter der Marke cominvest führt die ebase seit dem vierten Quartal 2011 das Direktgeschäft der Allianz Global Investors (AGI) für die cominvest-Depots fort. Die AGI hat sich entschlossen, dieses Geschäft der ebase zu übertragen.

Das Produkt- und Dienstleistungsspektrum hat die ebase entlang der Bedürfnisse der angeschlossenen Partner und deren Endkunden ausgebaut. Nach der erfolgreichen Verzahnung von Depot und Konto im Vorjahr hat die ebase in diesem Jahr schwerpunktmäßig die Funktionalitäten im B2B-fähigen Banking erweitert. Die Tages- und Festgeldkonten stehen nun in einer White-Label-Variante zur Verfügung und können so nahtlos in das Angebot des jeweiligen Partners integriert werden. Darüber hinaus hat die ebase alle technischen Voraussetzungen für ein Zinssponsoring durch die Partner geschaffen. Damit können beispielsweise Versicherungsgesellschaften oder Finanzvertriebe ihren Endkunden im Rahmen von Zinskampagnen attraktive Konditionen anbieten. Seit dem zweiten Quartal können die Partner hierfür auch auf ein Zwölfmonatsfestgeld zurückgreifen.

Besonders erfolgreich war die ebase im Zielsegment der **Versicherungsgesellschaften und Banken**. Im Jahresverlauf konnten Assekuranz-Fondsbestände mit einem Volumen von rund 330 Mio. Euro, die dem Underlying von Fondspolice dienen, auf die bei ebase geführten OrderDesk Depots übertragen werden. Auch übernahm die ebase im Dezember 2011 erstmals die technische Depotführung für einen institutionellen Partner. Die im Berichtsjahr eingeführte Lösung für Einzeldeckungsstöcke im Rahmen einer Fondspolice stieß auf großes Interesse bei Versicherungsgesellschaften. Die Direktversicherung CosmosDirekt nutzt bereits diese Depotlösung für eine neu aufgelegte fondsgebundene Rentenversicherung. Dabei gilt die technische und organisatorische Verzahnung einer Bankdienstleistung mit den Abläufen eines Versicherers als Novum. Bedingt durch steigende Ablaufsummen von Lebensversicherungen und niedriger Wiederanlagequoten erfreut sich die bereits im Vorjahr eingeführte Kontolösung für die Wiederanlage dieser Ablaufleistungen eines starken Interesses. Dank der White-Label-Lösung können Versicherungen diese Dienstleistung in den offiziellen Ablaufprozess integrieren.

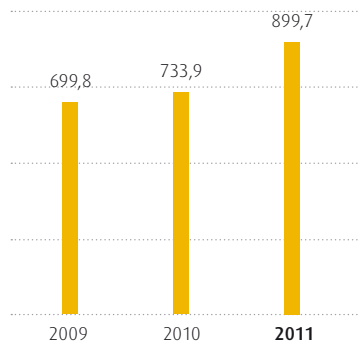
Mit Fokus auf **Finanzvertriebe und Vermögensberater** hat die ebase das ETF-Angebot durch Einbeziehung der iShares-ETFs von BlackRock wesentlich erweitert. Diese sind nicht nur, wie die anderen ETFs, für Sparpläne geeignet, sondern können auch in vermögenswirksame Leistungen (VL-Verträge) integriert werden. Die ebase ist deutschlandweit der erste Anbieter VL-fähiger ETFs. Das ETF-Geschäft wurde überdies auf ein transaktionsbasiertes Preismodell umgestellt, das die ebase zu einem der günstigsten Anbieter von ETF-Sparplänen im deutschen Markt macht. Als logische Weiterentwicklung der Verbindung zwischen Konto und Depot wurde im vierten Quartal der Lombardkredit umgesetzt. Ein attraktiver Zins und die freie Verwendung der Mittel bilden die Grundlage des künftigen Angebots.

Depots und Depotvolumen

Zum Jahresende 2011 führte die ebase 899,7 Tsd. Depots für ihre institutionellen Partner; dies entspricht einer Zunahme um 22,6 % oder 165,8 Tsd. Depots gegenüber dem Vorjahr (733,9 Tsd. Depots). Dazu trugen insbesondere die erstmalige Einbeziehung der Commerzbank-Depots, die Migration der KanAm-Grund-Depots und die Übertragung von Assekuranz-Fondsbeständen bei. Vereinzelt Kündigungen von Depots für vermögenswirksame Leistungen nach dem Auslaufen der entsprechenden VL-Verträge fielen im Verhältnis dazu nicht ins Gewicht.

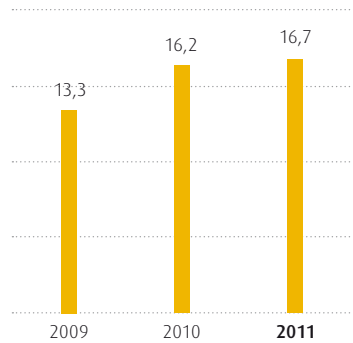
Depots B2B zum 31.12.

(in Tsd.)



Betreutes Kundenvermögen B2B zum 31.12.

(in Mrd. Euro)



Das Depotvolumen lag mit 16,56 Mrd. Euro leicht über dem Wert zum Jahresende 2010 (16,08 Mrd. Euro). Den zusätzlichen Volumina durch Einbeziehung der Commerzbank Depots und die Migration institutioneller Depotbestände standen marktwertbedingte Kurseinbußen gegenüber. Das durchschnittliche Depotvolumen sank um 16,0 % auf 18,4 Tsd. Euro (Vorjahr 21,9 Tsd. Euro).

Über 83 % der Depot- und Kontoprodukte wurden in partnerspezifischer Konfiguration angeboten; der Anteil hat damit gegenüber dem Vorjahr (rund 80 %) leicht zugenommen. Dabei verschob sich das Gewicht weiter in Richtung der White-Label-Produkte für Versicherungen.

Die für unabhängige Finanzberater, Vermögensverwalter und Haftungsdächer verwalteten Depotwerte verzeichneten einen deutlichen Rückgang, der vor allem auf Kurseffekten beruhte, zum Teil aber auch durch Nettoabflüsse bedingt war. Bei den Kapitalanlagegesellschaften nahm das Depotvolumen trotz der Kurseinbußen infolge der gestiegenen Depotzahl insgesamt zu.

Das auf Depots für die betriebliche Altersvorsorge (bAV) entfallende Fondsvolumen erhöhte sich im Jahresverlauf um 0,8 % auf 1,21 Mrd. Euro (Ende 2010: 1,20 Mrd. Euro). Ausschlaggebend war der Anstieg des durchschnittlichen Volumens im Rahmen des langfristigen Vermögensaufbaus.

Konten und Einlagevolumen

Das Einlagevolumen hat sich im zurückliegenden Jahr moderat auf 134 Mio. Euro (Ende 2010: 131 Mio. Euro) erhöht. Wesentliche Ursache für das nur schwach ausgeprägte Wachstum war, dass die Zinsaktionen aus dem Jahr 2010 nicht fortgeführt wurden. Die Zahl der Einlagenkonten stieg auf rund 68,6 Tsd. (Ende 2010: 54 Tsd.), wobei die mit dem Depot fest verknüpften Verrechnungskonten rund 77 % ausmachten.

Ertragslage im Geschäftsfeld B2B

Das Ergebnis vor Steuern des Geschäftsfelds B2B in Höhe von 8,6 Mio. Euro lag leicht über dem Vorjahreswert (8,3 Mio. Euro). Die Erträge erhöhten sich moderat auf 43,4 Mio. Euro (Vorjahr 42,3 Mio. Euro), während die Verwaltungsaufwendungen leicht unterproportional auf 34,8 Mio. Euro (Vorjahr 34,1 Mio. Euro) zunahmen. Die Cost-Income-Ratio veränderte sich damit kaum und belief sich auf 80,2 %, verglichen mit 80,5 % im Geschäftsjahr 2010.

Der Provisionsüberschuss ging um 2,3 % auf 41,2 Mio. Euro (Vorjahr 42,1 Mio. Euro) zurück. Nach einer positiven Entwicklung der Vertriebsfolgeprovisionen im ersten Halbjahr kam es im weiteren Jahresverlauf zu moderaten kursbedingten Rückgängen. Darüber hinaus enthielt der Vorjahreswert einen Einmaleffekt aus dem Abschluss von Konditionsverhandlungen. Die Depotführungsentgelte wichen nur unwesentlich vom Vergleichswert 2010 ab.

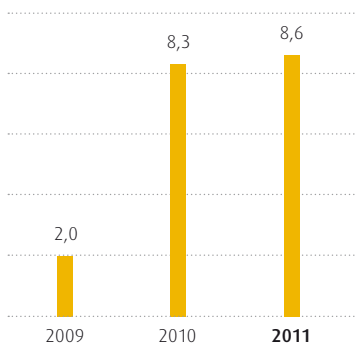
Der Zinsüberschuss lag bei 888 Tsd. Euro. Der negative Vorjahreswert (-258 Tsd. Euro) spiegelt die Zinsaktionen zur Markteinführung der B2B-fähigen Banking-Produkte wider.

Der Anstieg des sonstigen betrieblichen Ergebnisses auf 1,5 Mio. Euro (Vorjahr 0,4 Mio. Euro) beruht vor allem auf der Auflösung von Rückstellungen und Accruals. Im Vorjahr wirkte sich der Umzug der ebase an einen neuen Standort aufwandserhöhend aus.

Der leichte Zuwachs der Verwaltungsaufwendungen geht auf den um 13,1 % höheren Sachaufwand zurück. Dabei machte sich insbesondere der Anstieg der Projekt- und Beratungskosten bemerkbar, die im Zusammenhang mit den unterschiedlichen Produkt- und Marktinitiativen von ebase stehen. Gegenläufig wirkte sich die Abnahme des Personalaufwands von 16,6 Mio. Euro auf 15,2 Mio. Euro aus; dabei kamen Kostensenkungseffekte aus der Ende 2010 abgeschlossenen Restrukturierung zum Tragen.

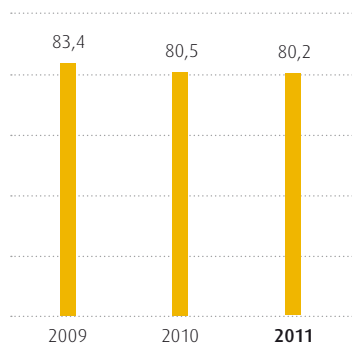
Ergebnis vor Steuern B2B


(in Mio. Euro)



Cost-Income-Ratio B2B

(in %)





**BAUFINANZIERUNG?
BEI SO EINEM KOMPLEXEN
THEMA BRAUCHE ICH KEINE
ONLINEBANK – SONDERN JEMANDEN,
DER MICH SCHRITT FÜR SCHRITT
BEGLEITET!**

Eine Immobilie zu finanzieren ist eine komplexe Angelegenheit, die man nicht mal eben nebenbei erledigt. Dafür braucht es einen starken Partner. Zum Beispiel die Baufinanzierung PLUS der comdirect. Seit 2008 am Markt – und innerhalb kürzester Zeit in einem harten Wettbewerbsumfeld etabliert. Unsere Bilanz für 2011: 465 Millionen Euro vermitteltes Finanzierungsvolumen, 15 % mehr als im Vorjahr. Aber nicht nur die Zahlen stimmen: Das Anlegermagazin Focus Money und das Deutsche Institut für Service-Qualität haben uns vergangenes Jahr zum vierten Mal in Folge den 1. Platz verliehen beim Test von Direktbaufinanzierungen, die durch Banken vermittelt werden.

Transparenter Marktüberblick, unabhängige Beratung

Die Baufinanzierung PLUS der comdirect unterscheidet sich deutlich von der klassischen Immobilienfinanzierung der meisten Filialbanken in Deutschland. Wir vergeben keine eigenen Darlehen, sondern kombinieren unsere persönliche Beratung mit der unabhängigen Vermittlung von Hypothekenkrediten. Ist die individuelle Finanzierungsstruktur erarbeitet, suchen unsere Mitarbeiter aus der Vielzahl der Angebote die für den Kunden optimale Finanzierung heraus. Wir greifen auf mehr als 250 Partner zurück – darunter sind Banken und Sparkassen ebenso zu finden wie Versicherungen und Bausparkassen. Und damit bieten wir einen transparenten Überblick über den Markt.

Vergleichen lohnt sich – kleiner Zinsvorteil spart große Summen

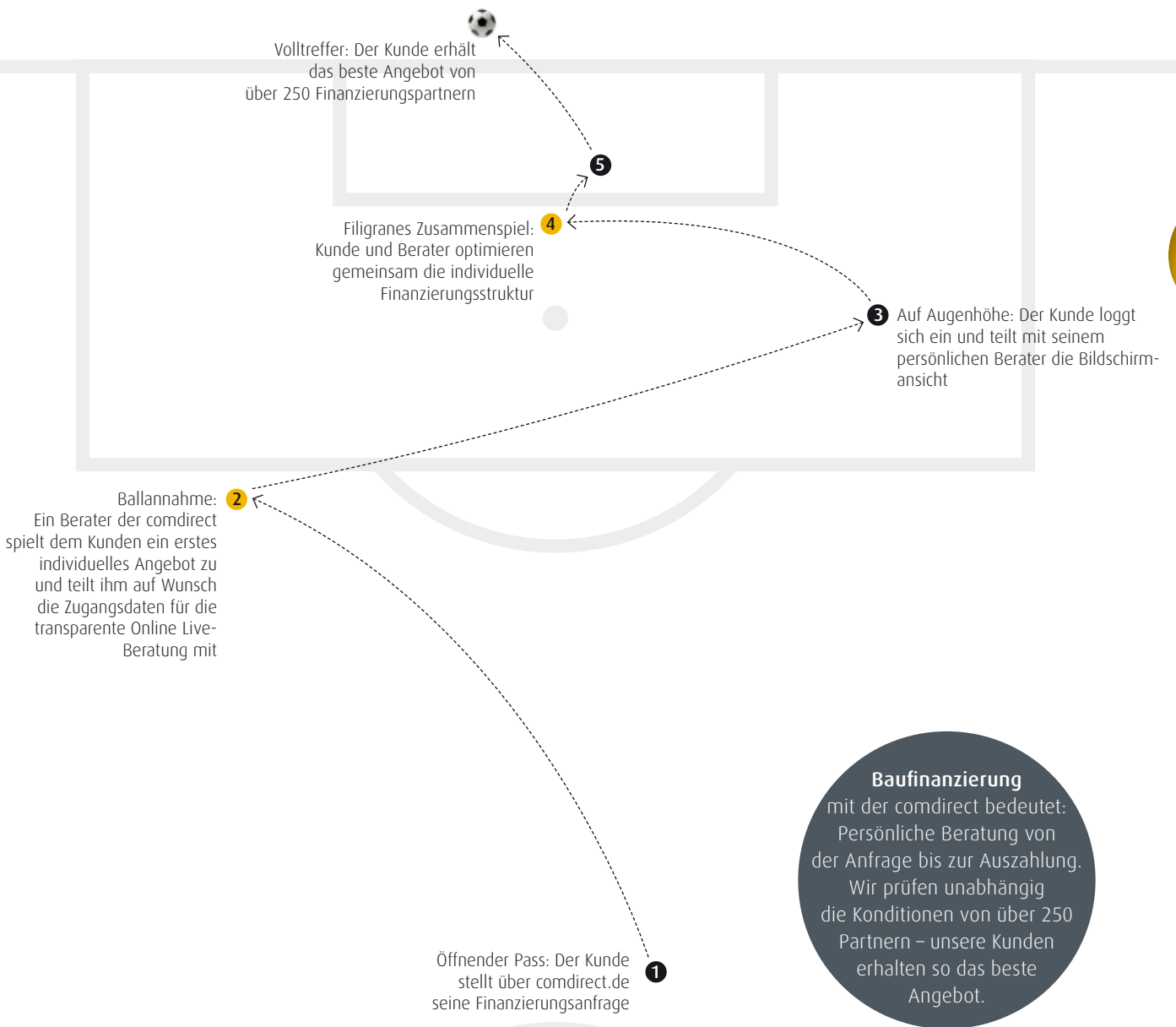
Ob sich der Aufwand lohnt, in Zeiten historisch niedriger Zinsen so viele Angebote zu vergleichen? Unbedingt! Meist

können wir Konditionen vermitteln, die bis zu 0,3 Prozentpunkte unter dem Marktdurchschnitt liegen. Das klingt auf den ersten Blick wenig, zahlt sich aber aus: Schon ein kleiner Zinsvorteil kann bei der üblicherweise langen Kreditlaufzeit tausende Euro sparen. Weil der niedrigste Zins nicht immer das beste Angebot für den Einzelnen sein muss, achten unsere Mitarbeiter bei der Baufinanzierung PLUS auch auf viele Details, die gerne übersehen werden: Kostenlose Sondertilgungen etwa oder die Kombination mit einem KfW-Kredit können die Zinslast insgesamt senken und so die Rückzahlung des Darlehens deutlich erleichtern, sind aber nicht bei allen Anbietern zu haben.

Virtueller Schulterblick

Wie sich die Konditionen und die Rangliste der besten Angebote ändern, wenn die Finanzierungsstruktur optimiert wird, können unsere Kunden übrigens Schritt für Schritt und in Echtzeit verfolgen. Seit Frühjahr 2011 bietet die comdirect die Online Live-Beratung an – als erste und bislang einzige Bank hierzulande. Während des Telefonats sieht der Kunde auf seinem Bildschirm zu Hause via Internet genau die Daten, an denen sein persönlicher Berater gerade arbeitet. Zum Beispiel, wie sich der Zinssatz verändert, wenn die Sondertilgung erhöht oder die Tilgungsrate angepasst wird. Die Live-Beratung gibt es nicht nur online, sondern auch an unseren Baufinanzierungs-Standorten in Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg und München – vor Ort blicken die Kunden ihrem Berater direkt über die Schulter. Immobilienkäufer finden dort, wie auch bei der telefonischen Beratung, einen starken Partner, der sie Schritt für Schritt bei einer so komplexen Angelegenheit wie der Finanzierung eines Hauses oder einer Wohnung begleitet.

Dann sollten Sie unbedingt unsere Baufinanzierung PLUS kennenlernen...



> Finanz- und Vermögenslage der comdirect Gruppe

Grundzüge von Finanzmanagement und Treasury

Das Treasury der comdirect bank trägt für eine stets angemessene Kassenhaltung Sorge und steuert das Liquiditätsrisiko (s. Seite 96). Über die Anlage der Kundeneinlagen am Geld- und Kapitalmarkt realisiert die comdirect Gruppe eine positive Zinsspanne. Dabei tätigt sie einen signifikanten Teil der Anlagen mit Unternehmen des Commerzbank Konzerns. Forderungen gegenüber der Commerzbank AG und ausgewählten weiteren Gesellschaften des Commerzbank Konzerns sowie die Wertpapiere dieser Unternehmen sind über einen Mantelzessionsvertrag umfassend besichert. Daneben werden fünf Spezialfonds geführt, die in den Abschluss der comdirect Gruppe einbezogen sind.

Im Berichtsjahr haben wir an unserer konservativen und risikobewussten Treasury-Strategie festgehalten. Wegen der relativ flach verlaufenden Zinsstrukturkurve und nach wie vor hoher Spread-Volatilitäten hat das comdirect Treasury dabei außerhalb des Commerzbank Konzerns ausschließlich Wertpapiere erstklassiger Emittenten mit kürzerer Zinsbindung erworben. Bei der Anlage kamen vorwiegend Schuldscheindarlehen und Termingelder zum Einsatz. Darüber hinaus umfasst das Treasury-Portfolio im Wesentlichen Schuldverschreibungen und Pfandbriefe.

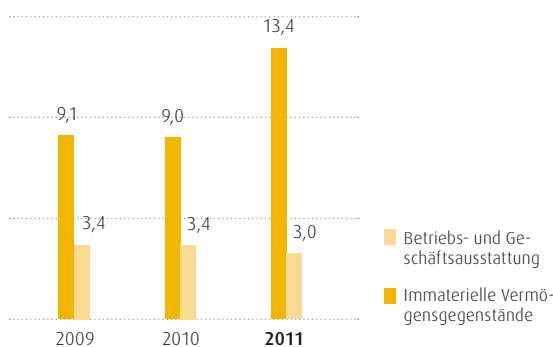
Die comdirect Gruppe tätigt keine Eigenhandelsgeschäfte. Der Einsatz derivativer Finanzinstrumente beschränkt sich auf die Absicherung von Zinsänderungsrisiken aus Schuldverschreibungen und die Zinsbuchsteuerung des Treasury-Portfolios. Aufgrund der anziehenden Marktzinsen im ersten Halbjahr 2011 haben wir verstärkt Sicherungspositionen aufgebaut. Das Nominalvolumen dieser Sicherungsderivate belief sich zum Bilanzstichtag 2011 auf 123 Mio. Euro (Ende 2010: 20 Mio. Euro).

Zum Jahresende 2011 entfielen nur noch rund 70 Mio. Euro (Ende 2010: rund 390 Mio. Euro) auf Treasury-Positionen in den PIIGS-Staaten. Die im Berichtsjahr weiter verschärfte Staatsschuldenkrise im Euroraum führte teilweise zu deutlichen Marktwertschwankungen dieser Positionen. Verluste durch Zahlungsausfälle von Emittenten waren im Berichtszeitraum nicht zu verzeichnen. Die einzige im Portfolio enthaltene griechische Staatsanleihe wurde marktbedingt auf 28,2 % ihres Nominalvolumens von 2,3 Mio. Euro abgeschrieben. Weitere Impairments auf Fremdkapitalinstrumente waren nicht erforderlich.

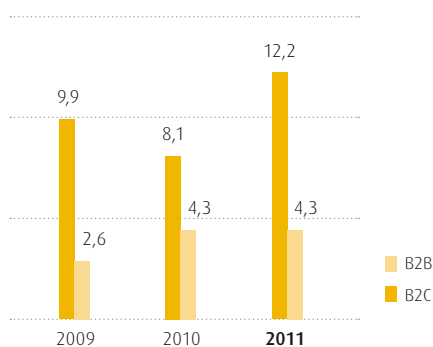
Investitionen

In beiden Geschäftsfeldern hat die comdirect Gruppe mehr investiert als im Vorjahr. Das Investitionsvolumen kletterte um 32,3 % auf 16,5 Mio. Euro (Vorjahr 12,4 Mio. Euro). Davon entfielen 12,2 Mio. Euro (Vorjahr 8,1 Mio. Euro) auf das Geschäftsfeld B2C und wie im Vorjahr 4,3 Mio. Euro auf das Geschäftsfeld B2B.

Investitionen
(in Mio. Euro)



Investitionen nach Geschäftsfeldern
(in Mio. Euro)



Die bilanziellen Zugänge bei immateriellen Anlagewerten in Höhe von 13,4 Mio. Euro (Vorjahr 9,0 Mio. Euro) gehen vor allem auf den Erwerb und die Erstellung von Software im Geschäftsfeld B2C zurück. Wichtige Projekte in diesem Zusammenhang waren die Implementierung der CFD-Plattform und der Limit-Funktionen im außerbörslichen Handel ebenso wie der Relaunch der comdirect Website. Insgesamt haben wir für den Erwerb von Software 7,2 Mio. Euro (Vorjahr 2,9 Mio. Euro) aufgewendet. Unter Berücksichtigung der Abschreibungen auf immaterielle Anlagewerte errechnet sich ein Nettoinvestitionsvolumen von 0,7 Mio. Euro (Vorjahr -0,4 Mio. Euro).

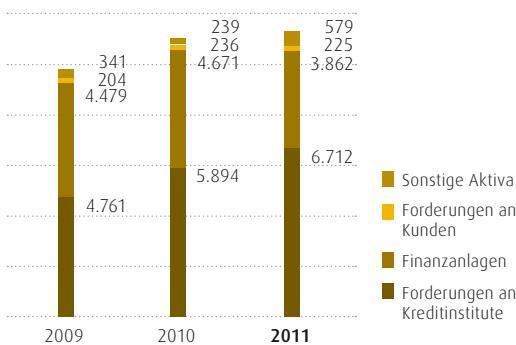
Die Sachanlageinvestitionen in Höhe von 3,0 Mio. Euro (Vorjahr 3,4 Mio. Euro) beruhten zum einen auf neuen Netzwerk- und Serverkomponenten, zum anderen auf der Ausstattung der Arbeitsplätze mit leistungsfähigeren Rechnern. Die Nettoinvestitionen bei Sachanlagen betragen -1,1 Mio. Euro (Vorjahr -1,4 Mio. Euro).

Wesentliche finanzielle Folgepflichten aus laufenden Investitionsprojekten für folgende Geschäftsjahre bestehen nicht.

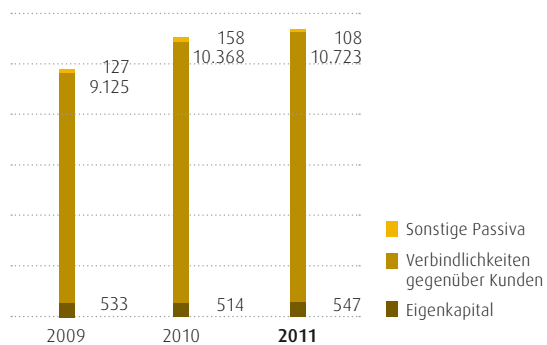
Bilanzstruktur der comdirect Gruppe

Infolge des moderaten Anstiegs des Einlagevolumens hat sich die Konzernbilanz geringfügig auf 11,38 Mrd. Euro (Ende 2010: 11,04 Mrd. Euro) verlängert. 94,2 % der Bilanzsumme (Ende 2010: 93,9 %) entfielen auf Verbindlichkeiten gegenüber Kunden.

Struktur der Konzernbilanz – AKTIVA
(in Mio. Euro)



Struktur der Konzernbilanz – PASSIVA
(in Mio. Euro)



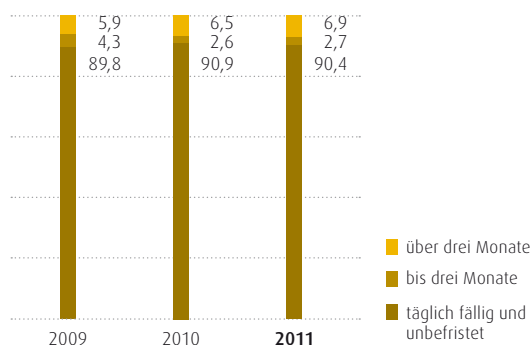
Vermögenswerte

Die Anlage der Kundengelder erfolgte zu einem noch größeren Teil als im Vorjahr über Schuldscheindarlehen. Das Volumen der Forderungen an Kreditinstitute, die im Wesentlichen auf Schuldscheindarlehen zurückgehen, legte gegenüber dem Jahresendstand 2010 (5,89 Mrd. Euro) um 13,9 % auf 6,71 Mrd. Euro zu.

Das Volumen an Finanzanlagen verringerte sich um 17,3 % auf 3,86 Mrd. Euro (Ende 2010: 4,67 Mrd. Euro). Diese Bilanzposition umfasst Anleihen und Schuldverschreibungen mit variabler Verzinsung. Der Rückgang ist unter anderem auf den Abbau des PIIGS-Portfolios zurückzuführen. Darüber hinaus haben wir die Wiederanlage auslaufender Anleihen aufgrund der Marktsituation teilweise in Schuldscheindarlehen vorgenommen. Aktien spielten wie im Vorjahr keine wesentliche Rolle im Rahmen der Treasury-Strategie.

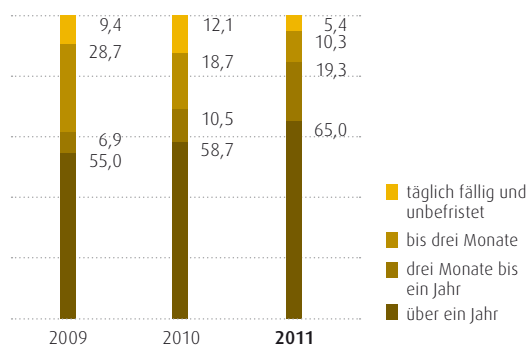
Struktur der Kundeneinlagen

(nach Restlaufzeiten in %)



Struktur der Forderungen und Finanzanlagen

(nach Restlaufzeiten in %)



Die Forderungen an Kunden gingen auf 224,7 Mio. Euro (Ende 2010: 235,9 Mio. Euro) zurück. Ursächlich hierfür war vor allem das geringere Volumen der Wertpapierkredite. Wegen der Kursrückgänge an den Aktienmärkten haben unsere Kunden vorsichtig agiert, wodurch sich die in Anspruch genommenen Kreditrahmen insgesamt verringerten. Die moderate Zunahme der Dispositionskredite auf Girokonten war vorrangig durch die höhere Kontenzahl bedingt (s. Seite 67).

Die Barreserve summierte sich zum Bilanzstichtag 2011 auf 527,8 Mio. Euro und lag damit deutlich über dem Stand vor einem Jahr (185,0 Mio. Euro). Das durchschnittliche Mindestreserve-Soll der comdirect Gruppe belief sich zum Bilanzstichtag 2011 auf 197,2 Mio. Euro (Ende 2010: 190,3 Mio. Euro).

Die tatsächlichen Ertragsteueransprüche in Höhe von unverändert 4,1 Mio. Euro betrafen unter anderem Körperschaftsteuerguthaben aus Vorjahren. Der Rückgang der sonstigen Aktiva auf 5,9 Mio. Euro (Ende 2010: 7,2 Mio. Euro) liegt insbesondere in geringeren Forderungen aus der Vor-Ort-Beratung sowie dem Wertpapiergeschäft begründet.

Finanzierung

Die Finanzierungsseite der Bilanz beruht im Wesentlichen auf den Einlagen privater Kunden.

Der Rückgang der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten auf 3,2 Mio. Euro (Ende 2010: 40,8 Mio. Euro) spiegelt den aktuellen Stand der laufenden Verrechnungskonten bei der Commerzbank wider.

Die zur Absicherung eingesetzten Zinsswaps wiesen zum Bilanzstichtag einen negativen Marktwert (Fair Value) in Höhe von 4,5 Mio. Euro (Ende 2010: 38 Tsd. Euro) auf.

Die Rückstellungen lagen mit 41,2 Mio. Euro um 6,4 % unter dem Vorjahreswert (44,0 Mio. Euro). Dies lag am Rückgang der sonstigen Rückstellungen von 29,6 Mio. Euro auf nunmehr 25,3 Mio. Euro. Wichtige Einflussfaktoren waren

- der Verbrauch und die Auflösungen eines Teils der Rückstellungen für ertragsunabhängige Steuern aus Vorjahren,
- der Verbrauch und die Auflösungen eines Teils der in 2009 gebildeten Restrukturierungsrückstellungen, deren Volumen damit auf 1,2 Mio. Euro (Ende 2010: 3,0 Mio. Euro) zurückging.

Zuführungen entfielen größtenteils auf variable Vergütungsbestandteile (s. Note (25) ab Seite 124). Im Rahmen des Long Term Incentive Programms (LTIP) der comdirect Gruppe fand nach einer Wartezeit von drei Jahren eine Auszahlung statt. Aufgrund der Auszahlung nahm die Rückstellung für ausstehende Performance Shares auf

1,3 Mio. Euro (Ende 2010: 1,7 Mio. Euro) ab. Performance Shares wurden erstmals im Jahr 2005 und letztmalig im Jahr 2010 im Rahmen des Long Term Incentive Plan an Vorstandsmitglieder und ausgewählte Fach- und Führungskräfte ausgegeben.

Die Rückstellungen für Pensionen beliefen sich zum Bilanzstichtag auf 15,3 Mio. Euro (Ende 2010: 14,0 Mio. Euro). Den Pensionsverpflichtungen mit einem Barwert von 20,3 Mio. Euro (Vorjahr 19,2 Mio. Euro) stand ein Treuhandvermögen mit einem Marktwert von 3,8 Mio. Euro (Vorjahr 3,8 Mio. Euro) gegenüber, das beim Commerzbank Pension Trust e.V. verwaltet wird (s. Note (49), ab Seite 142). Zusätzlich bestehen Rückstellungen für Altersteilzeit- und Vorruhestandsregelungen in Höhe von 0,5 Mio. Euro (Vorjahr 0,4 Mio. Euro).

Die sonstigen Passiva in Höhe von 41,7 Mio. Euro (Vorjahr 53,8 Mio. Euro) basierten vorrangig auf Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Der deutliche Rückgang der latenten Ertragsteuerverpflichtungen auf 3,0 Mio. Euro (Ende 2010: 14,8 Mio. Euro) hat seine Ursache in der Kursentwicklung bei Finanzanlagen. Der größte Teil war erfolgsneutral. In der Position werden Ansprüche und Verpflichtungen saldiert ausgewiesen (s. Note (50) ab Seite 145).

Das Eigenkapital betrug 547,3 Mio. Euro und übertraf damit den Wert zum Bilanzstichtag 2010 (514,2 Mio. Euro) um 6,4%. Der deutlich höhere Konzerngewinn wurde dabei teilweise durch die Entwicklung der Neubewertungsrücklage kompensiert. Ihr Rückgang auf 11,3 Mio. Euro (Ende 2010: 30,7 Mio. Euro) war vor allem eine Folge ausgeweiteter Credit Spreads, die in geringeren Wertansätzen bei Wertpapieren der Kategorie „Available for Sale“ resultierten.

Kapitalflussrechnung der comdirect Gruppe

Der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit in Höhe von 418,6 Mio. Euro (Vorjahr –33,0 Mio. Euro) wurde wesentlich durch die Entwicklung der Kundeneinlagen und den Konzernüberschuss beeinflusst. Dem Mittelzufluss aus den höheren Kundeneinlagen steht ein Mittelabfluss in etwa derselben Größenordnung aus der Wiederanlage gegenüber.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit war mit –16,4 Mio. Euro (Vorjahr –6,9 Mio. Euro) negativ. Dies resultiert aus erforderlichen Investitionen zur Unterstützung des Wachstums.

Die Mittelabflüsse aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von –59,3 Mio. Euro (Vorjahr –57,9 Mio. Euro) gehen auf die im Mai 2011 vorgenommene Ausschüttung einer Dividende von 0,42 Euro je Aktie zurück.

Zum Bilanzstichtag hielt die comdirect Gruppe eine Barreserve von 527,8 Mio. Euro (Ende 2010: 185,0 Mio. Euro). Sie entfällt fast vollständig auf Guthaben bei der Deutschen Bundesbank.

Einlagensicherung

Die comdirect bank AG und die ebase GmbH sind Mitglied des Einlagensicherungsfonds des Bundesverbands deutscher Banken e.V., über den jeder Kunde zum Bilanzstichtag 2011 bis zu einer Einlagenhöhe von 107,1 Mio. Euro (comdirect) beziehungsweise 5,2 Mio. Euro (ebase) abgesichert war. Daneben sind die Kundeneinlagen gesetzlich im Rahmen des Entschädigungsfonds deutscher Banken (EdB) abgesichert.

> Die Aktie

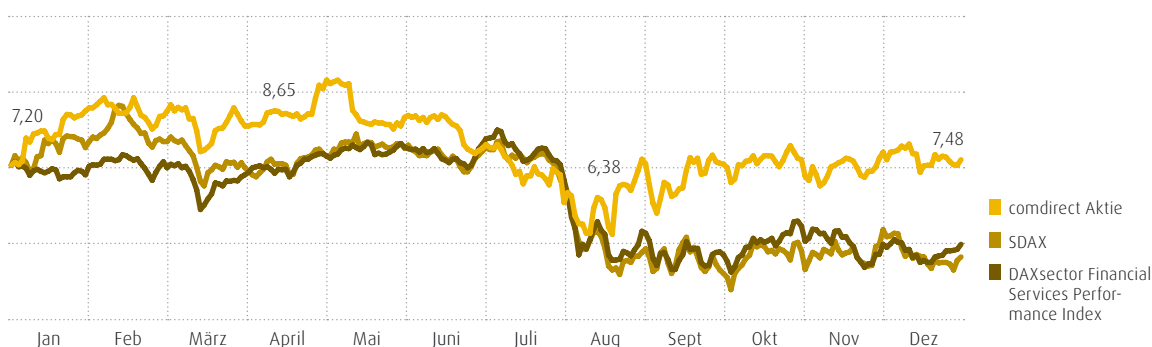
Kursverlauf, Handelsvolumen, Aktionärsstruktur

Mit einem leichten Kursplus von 3,9% auf 7,48 Euro hat die comdirect Aktie deutlich besser abgeschnitten als das Marktumfeld. Der SDAX verlor im Berichtsjahr 14,5%. Die Turbulenzen an den Märkten trafen besonders die Finanzbranche: Der DAXsector Financial Services Performance Index verzeichnete ein Minus von rund 17%.

Unseren Aktionären haben wir im Mai 2011 eine Dividende von 0,42 Euro pro Aktie ausgezahlt. Daraus errechnet sich für das Jahr 2011 eine Gesamtrendite (Total Shareholder Return) von 9,7%, verglichen mit 15,1% im Vorjahr. Die comdirect Aktie erreichte am 9. Mai 2011 im Vorfeld der Hauptversammlung mit 8,65 Euro ihr Jahreshoch. Der darauf folgende Kursrückgang mit einem Tiefpunkt von 6,38 Euro am 19. August spiegelte neben dem technischen Dividendenabschlag die allgemeine Marktentwicklung wider. An die danach einsetzende Erholungsphase konnte unsere Aktie im neuen Jahr anknüpfen. Ende Januar 2012 notierte sie bei 8,25 Euro, 10,3% höher als zum Jahresschluss 2011.

Zum Bilanzstichtag 2011 hielt die Commerzbank AG indirekt unverändert 80,53% der Anteile. Damit befanden sich 19,47% der Aktien im Streubesitz. Aus dem Schlusskurs zum Jahresende 2011 ergibt sich eine Marktkapitalisierung von 1.056,2 Mio. Euro, wovon auf den Streubesitz 205,6 Mio. Euro entfallen. Mit dieser Marktkapitalisierung liegt die comdirect bank AG weiterhin im Mittelfeld des SDAX. Im Tagesdurchschnitt wurden 73 Tsd. Stücke gehandelt, das waren 14,6% mehr als im Vorjahr. Vom Handelsvolumen entfielen 88,0% auf XETRA und 7,6% auf das Frankfurter Parkett.

Kursverlauf der comdirect Aktie vom 30.12.2010 bis 30.12.2011
(in Euro)



Quelle: Bloomberg; Indizes normiert auf den Kurs der comdirect Aktie zum Jahresultimo 2010

Investor Relations

Aktive Beziehungen zu Privatanlegern, institutionellen Investoren und Analysten sind für die comdirect Gruppe selbstverständlich. Sie gründen auf einer ebenso transparenten wie aktuellen Finanzkommunikation. Der Vorstand und das Investor-Relations-Team von comdirect präsentierten die Strategie und wirtschaftliche Entwicklung im Rahmen von Roadshows, Konferenzen und zahlreichen Einzelgesprächen mit Investoren und Analysten. Hervorzuheben sind

- die Cheuvreux German Corporate Conference in Frankfurt am Main
- der Commerzbank Corporate Day in London
- der Metzler e-Commerce-Day in Frankfurt am Main
- die UniCredit German Investment Conference in München sowie
- das Deutsche Eigenkapitalforum von Deutscher Börse und DVFA in Frankfurt am Main.

Die comdirect bank AG wird derzeit regelmäßig durch neun Researchhäuser bewertet.

An unserer Ordentlichen Hauptversammlung in Hamburg am 12. Mai 2011 nahmen rund 430 Aktionäre teil. Bei einer Präsenz von 83,66 % des Grundkapitals wurden alle zur Abstimmung gebrachten Tagesordnungspunkte mit deutlichen Mehrheiten zwischen 99,95 % und 99,99 % verabschiedet. Die komplette Veranstaltung haben wir live über die comdirect Website übertragen. Aktionäre konnten ihr Stimmrecht wahlweise schriftlich oder per Proxy Voting über das Internet ausüben.

Die Finanzberichterstattung der comdirect bank erfüllte auch im Berichtsjahr hohe Anforderungen an Aktualität und Transparenz. Unsere Quartalszahlen haben wir jeweils im Rahmen einer Telefonkonferenz erläutert und diese auf der Website gemeinsam mit der Präsentation als On-Demand-Version zur Verfügung gestellt. Die Analystenkonferenz wurde live im Internet übertragen und ist ebenfalls als Aufzeichnung abrufbar. Alle Finanzberichte lagen erneut früher vor als vom Deutschen Corporate Governance Kodex gefordert. Ergänzt wird das Informationsangebot durch die monatliche Veröffentlichung der wichtigsten operativen Kennzahlen.

Der Geschäftsbericht 2011 steht in gedruckter Form sowie als interaktives Online-Medium in deutscher und englischer Sprache und als iPad-optimierte Version zur Verfügung.

Daten und Kennzahlen zur Aktie 2011

Wertpapierkenn-Nr.	542 800	
ISIN Code	DE0005428007	
Börsenkürzel	COM Reuters: CDBG.DE Bloomberg: COM GR	
Börsensegment	SDAX	
Anzahl der Aktien	141.220.815 Stückaktien	
Designated Sponsor	Commerzbank AG	
Aktionärsstruktur	80,53 % Commerbank AG ¹⁾ 19,47 % Streubesitz	
Kennzahlen 2011		
Durchschnittlicher Tagesumsatz in Stück	XETRA	63.926
	Frankfurt	5.493
	Andere Börsen	3.193
		72.612
Eröffnungskurs XETRA (3.1.2011)	7,30 €	
Höchstkurs XETRA (9.5.2011) ²⁾	8,65 €	
Tiefstkurs XETRA (19.8.2011) ²⁾	6,38 €	
Schlusskurs XETRA (30.12.2011)	7,48 €	
Marktkapitalisierung (30.12.2011)	1.056,2 Mio. €	

1) Mittelbar

2) Tagesschlusskurs

Kennzahlen der comdirect bank Aktie im Fünfjahresvergleich

		2011	2010	2009	2008	2007
Ergebnis je Aktie ¹⁾	€	0,79	0,42	0,40	0,43	0,41
Dividende je Aktie	€	0,56 ²⁾	0,42	0,41	0,41	0,41
Eröffnungskurs	€	7,30	6,60	6,18	8,46	9,40
Höchstkurs ³⁾	€	8,65	8,30	7,02	9,62	13,28
Tiefstkurs ³⁾	€	6,38	6,44	4,57	4,54	7,95
Schlusskurs	€	7,48	7,20	6,61	6,18	8,36
Anzahl Aktien		141.220.815	141.220.815	141.220.815	141.220.815	141.220.815
Marktkapitalisierung (letzter Handelstag)	Mio. €	1.056,2	1.016,8	933,5	872,7	1.180,6
Performance ⁴⁾	%	3,9	8,9	7,0	-26,1	-9,4
TSR ⁵⁾	%	9,7	15,1	13,6	-21,2	5,7
Dividendenrendite ⁶⁾	%	7,5	5,8	6,2	6,6	4,9
KGV ⁷⁾		9,5	17,1	16,5	14,4	20,4
Handelsvolumen XETRA ⁸⁾		63.926	54.853	62.693	105.944	194.888
Handelsvolumen Frankfurt ⁸⁾		5.493	5.884	6.918	10.656	28.655

1) Ab 2008 einschließlich Beiträge ebase

2) Dividendenvorschlag

3) Tagesschlusskurs

4) Auf Basis der jeweiligen Jahresschlusskurse

5) Summe aus Kurssteigerungen und Dividende im Verhältnis zum Aktienkurs zum Ende des Vorjahreszeitraums

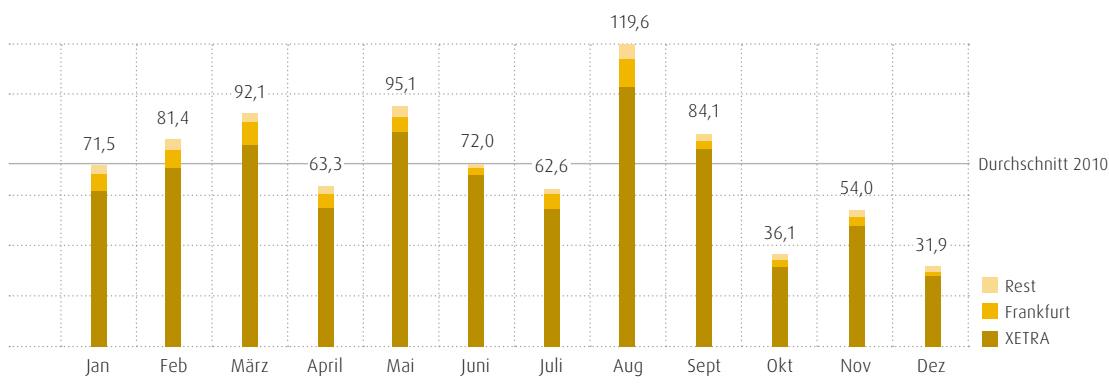
6) Auf Basis von Dividendenvorschlag und Jahresschlusskurs

7) Auf Basis von Jahresschlusskurs und Ergebnis je Aktie

8) Durchschnittlicher Tagesumsatz in Stück

comdirect Aktie – Tagesumsatz 2011


(in Tsd. Stück)



Quelle: Bloomberg



**EINE DIREKTBANK ALS
ARBEITGEBER? DAS
KLINGT ABER NICHT
GERADE SPANNEND...**



Spannende Projekte? Täglich neue Herausforderungen? Gibt es alles bei comdirect. Dabei unterscheiden wir uns als Arbeitgeber von klassischen Filialbanken. Bei uns gibt es zum Beispiel keine Arbeitsplätze hinter Bankschaltern. Die braucht es für guten Kundenservice und persönliche Beratung aber auch nicht. Bei uns arbeiten mehr als 1.100 Mitarbeiter jeden Tag daran, Geld- und Wertpapiergeschäfte einfacher und komfortabler zu gestalten. Oder die Handelsfunktionen und Beratungsprozesse von morgen zu entwickeln. Uns ist bewusst: Die besten Lösungen setzen große Erfahrung und fundierte Expertise voraus – deshalb investieren wir dauerhaft in die Weiterbildung unserer Mitarbeiter. Gleichzeitig sind wir auf der Suche nach neuen Mitarbeitern, die Freude daran haben unser Team zu ergänzen. Und wir bilden bei comdirect selbst aus. Talente, die das Banking und Brokerage der Zukunft mitgestalten möchten – als Nachwuchskräfte oder Berufserfahrene – sind bei uns genau an der richtigen Adresse.

Investition in die Mitarbeiter von morgen

Schon seit einigen Jahren bildet comdirect Bankkaufleute aus. Im Sommer startet zusätzlich der Ausbildungsgang zum Fachinformatiker Systemintegration. Ein duales Studium der Wirtschaftsinformatik bieten wir gemeinsam mit der Nordakademie Elmshorn an. Und Hochschulabsolventen können bei uns durch ein zwölfmonatiges Trainee-Programm in die Bankenwelt einsteigen. Wir intensivieren auch den Kontakt zu weiteren Universitäten und Fachhochschulen. Partner sind unter anderem die Universität Hamburg und die Fachhochschule Münster – exzellente Einrichtungen, um die

Fach- und Führungskräfte von morgen auf uns aufmerksam zu machen. Für den Dialog mit den Bewerbern entwickeln wir derzeit unsere Kommunikationsformate im Web 2.0 weiter.

Hohe Erwartungen, attraktive Leistungen

Was wir von unseren Mitarbeitern erwarten? Natürlich ein hohes Maß an Lernbereitschaft. Engagement. Teamfähigkeit. Freude am Umgang mit Menschen. Lust, schnell Verantwortung zu übernehmen – vom ersten Tag an. Ganz wichtig: Wer bei uns arbeitet, muss die Fähigkeit besitzen, über den eigenen Tellerrand hinauszublicken.

Was unsere Mitarbeiter von der comdirect erwarten können? Eine ganze Menge. Wir fördern ihre Aus- und Weiterbildung – zum Beispiel durch das interne Schulungsprogramm *comdirect academy* informieren externe Experten regelmäßig zu relevanten Branchenthemen. Zudem führen wir gezielte Weiterentwicklungsmaßnahmen für unsere Fach- und Führungskräfte durch und bieten gute Voraussetzungen, Familie und Beruf miteinander zu vereinbaren, etwa durch Teilzeitmodelle und flexible Arbeitszeiten. Und mit der Gesundheitsinitiative *comfit* ermöglichen wir unseren Mitarbeitern die Teilnahme an vielfältigen Fitness- und Ernährungskursen.

Übrigens: Dass die comdirect ein attraktiver Arbeitgeber ist, behaupten nicht nur wir – das sehen auch viele unserer Mitarbeiter so. Im vergangenen Jahr ging fast jede dritte Neueinstellung bei uns auf die Empfehlung von Mitarbeitern zurück.

Und ob – bei uns gestalten Sie
das Online-Banking der Zukunft...



Mehr als
1.100 **Mitarbeiter**
arbeiten bei der comdirect:
Wir erwarten viel von ihnen –
und bieten zugleich attraktive
Arbeitsplätze mit spannenden
Projekten, regelmäßigen
Fortbildungen und flexib-
len Arbeitszeiten.

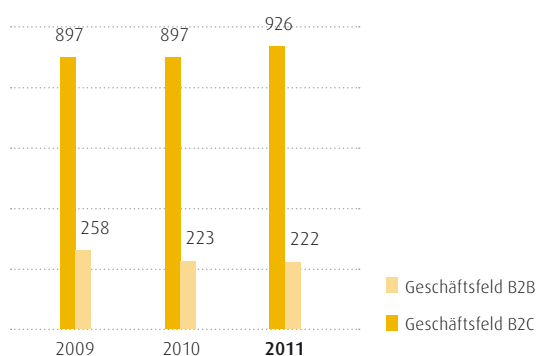
> Personalbericht

Personalbeschaffungs- und Personalbindungsmanagement

Ende 2011 waren in der comdirect Gruppe 1.148 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt und damit etwas mehr als im Vorjahr (1.120 Mitarbeiter). Die Zunahme beruht hauptsächlich auf Neueinstellungen im Kundenservice im Geschäftsfeld B2C. Für die Bewältigung der wachsenden Zahl von Kundenkontakten rund um die Uhr war der Ausbau des Kundenservice-Teams ebenso erforderlich wie für die Unterstützung bei komplexen Produkten wie beispielsweise CFDs. Insgesamt stieg die Zahl der Mitarbeiter im Geschäftsfeld B2C auf 926 (Ende 2010: 897 Mitarbeiter). Im Geschäftsfeld B2B blieb die Mitarbeiterzahl mit 222 nahezu konstant (Ende 2010: 223 Mitarbeiter). Einem moderaten Rückgang aufgrund der noch laufenden Umsetzung des Ende 2010 abgeschlossenen Stellenabbaus stand die Stärkung von vertriebsnahen Bereichen gegenüber. Zusätzlich wirkte sich der Betriebsübergang von Mitarbeitern der AGI aus, die ihr Direktgeschäft für die cominvest-Depots durch die ebase weiterführen lässt.

Führungskräfte- und Teamentwicklung

Mitarbeiter der comdirect Gruppe zum 31.12.



Die Entwicklung ihrer Führungskräfte fördert die comdirect mit Seminaren, Coachings, Workshops, Entwicklungsgesprächen und dem systematischen Team-feedback-Prozess *comfly*. In 2011 haben wir ein neues Seminarprogramm für Führungskräfte entworfen, aus dem je nach Hierarchiestufe und Entwicklungsbedarf verschiedene Themen ausgewählt werden können. Die ersten Pilotveranstaltungen fanden im November und Dezember 2011 statt.

Für den Führungs- und Fachkräftenachwuchs haben wir zwei Professional Programme implementiert, an denen zurzeit 23 Mitarbeiter teilnehmen. Das General Professional Programm (GPP) richtet sich an Teilnehmer in Spezialistenfunktionen der Bank, das Sales Professional Programm (SPP) an Kollegen aus den Service- und

Beratungseinheiten. Die Programme sind auf jeweils zwei Jahre angelegt und sollen auf die Anforderungen einer künftigen Führungs- oder gehobenen Fachposition vorbereiten.

Zusätzlich werden Führungskräfte durch die Ende 2010 eingeführte Spezialistenfunktion „Führungskräfteberater“ unterstützt. Die Führungskräfteberater sind zentraler Ansprechpartner bei allen Personalthemen. Komplexe Prozesse wie die Einführung eines neuen Vergütungsmodells oder das systematische Erkennen von Talenten wurden intensiv begleitet.

Das Thema „Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben beziehungsweise Familie“ gewinnt immer mehr an Bedeutung. Viele Mitarbeiter der comdirect betreuen neben der Arbeitszeit Kinder oder ältere Angehörige. Der comdirect Gruppe ist es ein Anliegen, die Mitarbeiter dabei zu unterstützen, die verschiedenen Lebensbereiche zu vereinbaren. Um ein aussagekräftiges Meinungsbild zur Bedarfslage zu erhalten, haben wir im ersten Schritt anonyme Einzelinterviews durchgeführt. Im Dezember 2011 wurden hierzu verschiedene Mitarbeitergruppen durch einen externen Experten zu ihrer Situation und ihren Erwartungen bezüglich der Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben beziehungsweise Familie befragt. Hinter der Befragung steht das Ziel der Bank, Vielfalt auf allen Ebenen des Unternehmens und vor allem auf Managementebene zu fördern. Die geplante Erweiterung des Angebots zur Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben beziehungsweise Familie soll unter anderem Frauen in ihrer beruflichen Entwicklung unterstützen und langfristig den Anteil von Frauen in Führungspositionen erhöhen.

Zusätzlich fördern wir Frauen durch Kooperationen mit Frauennetzwerken der Hochschulen, Diversity-Trainings und Mentoring-Programmen. Aktuell liegt der Anteil an Frauen in Führungsfunktionen in der comdirect bei über 20%. Bei unseren Nachwuchsprogrammen für Fach- und Führungskräfte erreichen wir einen Frauenanteil von 30% und bei dem externen Nachwuchs (Auszubildende, duale Studenten, graduates) von über 35%.

Kompetenz- und Talentmanagement

Die comdirect Gruppe unterstützt ihre Talente gezielt. In einem systematischen Prozess haben Führungskräfte im ersten Halbjahr Talente nach einheitlichen Maßstäben identifiziert. Im zweiten Halbjahr schloss sich die Weiterentwicklung dieser Talente über geeignete Maßnahmen an.

Die Qualifizierungsoffensive im Kundenservice haben wir fortgeführt. Für neue Mitarbeiter bieten wir das zweimonatige Ausbildungsprogramm „Training on the Job“ (ToJ) an, erfahrene Mitarbeiter werden durch Workshops und Seminare im Rahmen des Weiterbildungsprogramms *comahead* bedarfsgerecht geschult. Die IHK-Zertifizierung mit dem Abschluss „Kundenservice Finanzdienstleistungen (IHK)“ haben 24 Mitarbeiter erfolgreich absolviert, dies entspricht im Vergleich zum Vorjahr einer Steigerung um 100 %.

Im Traineeprogramm *comdirect graduates* bereiten sich seit Oktober 2011 wieder sechs Hochschulabsolventen auf Spezialistenfunktionen in unterschiedlichen Fachbereichen vor. Gleichzeitig haben sechs Trainees aus dem vergangenen Jahr das zwölfmonatige Programm erfolgreich abgeschlossen und werden jetzt in Spezialistenfunktionen eingesetzt.

Im Traineeprogramm der *ebase* starteten im Oktober sieben Hochschulabsolventen in unterschiedlichen Fachbereichen.

Im Geschäftsjahr 2011 haben fünf angehende Bankkaufleute ihre Ausbildung bei der comdirect Gruppe (Geschäftsfeld B2C) begonnen, sodass wir derzeit insgesamt 16 Auszubildende beschäftigen (Vorjahr 21). Um mehr Talente für den IT-Bereich zu gewinnen, startet die comdirect ab kommenden Sommer zusätzlich den Ausbildungsgang „Fachinformatiker Systemintegration (m/w)“. Die Ausbildung dauert je nach Schulabschluss zweieinhalb bis drei Jahre.

Das duale Studium der Wirtschaftsinformatik, das wir in Kooperation mit der Nordakademie Elmshorn in Schleswig-Holstein anbieten, haben im vergangenen Jahr zwei Studenten aufgenommen. Aktuell sind damit vier Teilzeitstudenten beschäftigt.

Effizienz- und Leistungsmanagement

Die bereits im Vorjahr angestoßene Weiterentwicklung der Vergütungssysteme für unsere Mitarbeiter in der comdirect bank AG haben wir abgeschlossen. Auf die Umsetzung der neuen aufsichtsrechtlichen Vorgaben im zweiten Quartal folgten im dritten Quartal Maßnahmen zur Erfüllung der rechtlichen Informations- und Dokumentationsanforderungen. Der Aufsichtsrat wurde über die Ausgestaltung der Vergütungssysteme informiert. Die comdirect bank kommt damit allen maßgeblichen Anforderungen der Instituts-Vergütungsverordnung nach. Bei der *ebase* laufen derzeit die Gespräche mit dem Betriebsrat über die Einführung der neuen Systematik.

Übergeordnetes Ziel der Vergütungspolitik ist es, nachhaltig und dauerhaft zur Unternehmensentwicklung beizutragen und dabei gleichermaßen den Interessen der Bank, ihrer Mitarbeiter und ihrer Aktionäre gerecht zu werden. Über eine angemessene variable Vergütung setzen wir dabei positive Leistungsanreize. Informationen zum Vergütungssystem für die Mitarbeiter werden gemäß § 7 Instituts-Vergütungsverordnung jährlich im Vergütungsbericht auf unserer Internetseite nach der Abrechnung der variablen Vergütung des Vorjahres im zweiten Quartal offengelegt. Der erste Bericht wurde für das Geschäftsjahr 2010 veröffentlicht.

Wesentliche Änderungen im Vergütungsmodell ergaben sich für bestimmte Spezialistenfunktionen und Manager. Im Rahmen einer Betriebsvereinbarung wurden die aufsichtsrechtlichen Anforderungen festgeschrieben:

- **Angemessenes Verhältnis zwischen variabler und fixer Vergütung:** Für die variablen Vergütungskomponenten wurden Obergrenzen definiert, die ein angemessenes Verhältnis zur Grundvergütung gewährleisten.
- **Transparente Verzahnung der variablen Vergütung mit den strategischen Zielen:** Die Höhe des Auszahlungsvolumens ist – wie schon bislang – vom Erreichen strategischer Unternehmensziele abhängig. Für die Messung individueller Ziele, die aus der Unternehmensstrategie abgeleitet werden, gelten nun transparente, einheitliche Regeln, die in standardisierte Zielvereinbarungen umgesetzt werden.

- **Keine negative Anreizwirkung der variablen Vergütung:** Die Ziele der Mitarbeiter von Kontrolleinheiten leiten sich unmittelbar aus den jeweiligen Kontrollaufgaben ab. Zur Vermeidung von negativen Anreizen und Interessenskonflikten führen schwere Verstöße gegen Risiko-, Kompetenz- oder Compliance-Bestimmungen gegebenenfalls zum Wegfall der variablen Vergütung.

Über die genannten Mitarbeitergruppen hinaus haben wir im Zuge der Umstellung alle Gehälter auf Marktgerechtigkeit geprüft und bei Bedarf angepasst. Das seit 2005 bestehende Long Term Incentive Programm (LTIP) wurde letztmalig im Jahr 2010 gewährt. Daher kommen – bei einer positiven Wertentwicklung – nur noch die in den Jahren 2009 und 2010 ausgegebenen Tranchen zur Auszahlung. Zum Jahresende 2011 sind insgesamt 75 (Vorjahr 80) Mitarbeiter aus diesen Tranchen berechtigt.

Einzelheiten zur Vergütung des Vorstands sind den Erläuterungen zum Vergütungssystem des Vorstands und des Aufsichtsrats (ab Seite 22) zu entnehmen.

> Risikobericht

Risikoorientierte Gesamtbanksteuerung

Übergeordnetes Ziel der comdirect ist die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts bei jederzeit kontrollierbaren Risiken unter Balance von attraktivem Ergebnis und Schaffen zukünftiger Ergebnispotenziale durch Kunden- und Asset-Wachstum.

Daher betrachten wir Risiken nicht isoliert, sondern als integralen Bestandteil der Gesamtbanksteuerung. In jeder Markt- und Unternehmensphase gilt es, unter Einbeziehung von externen und internen Einflussfaktoren ein optimales Verhältnis von Rendite und Risiko sicherzustellen – dies unter Berücksichtigung der Risikotragfähigkeit der comdirect bank sowie aufsichtsrechtlicher Vorgaben. Abweichungen von den festgelegten Zielen können zeitnah erkannt und deren Ursachen analysiert werden.

Aus der Geschäftsstrategie der comdirect Gruppe wird eine konsistente Risikostrategie abgeleitet und durch den Vorstand der comdirect bank AG festgelegt. Sie schreibt fest, in welchem Maße die Bank bereit ist, Risiken zur Wahrung von Chancen einzugehen und hierfür Eigenkapital bereitzustellen. In der Gesamtrisikostrategie wurden für alle wesentlichen Einzelrisiken Teil-Risikostrategien formuliert.

Entsprechend der Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) haben wir einen Prozess für die Planung, Anpassung, Umsetzung und Beurteilung unserer Strategien implementiert, der einen präzisen Soll-Ist-Abgleich von Zielen und erreichter Umsetzung ermöglicht.

Die comdirect Gruppe verfolgt Geschäftsmodelle, welche auf der Erwirtschaftung von Provisions- und Zinsüberschüssen im Brokerage, Banking und in der Beratung abzielen. Die damit verbundenen Risiken sind transparent und – soweit diese quantifiziert werden können – mit Limiten versehen, deren Einhaltung fortlaufend kontrolliert wird.

Risikomanagement, -controlling und -reporting

Unser Risikomanagement- und Risikocontrollingsystem ist die Basis für die Umsetzung der Risikostrategien. Mit seiner Hilfe können wir Risiken frühzeitig erkennen, unter verschiedenen Annahmen und Szenarien bewerten und umsichtig steuern. So sind wir in der Lage, bei etwaigen Fehlentwicklungen umgehend Maßnahmen zur Risikobegrenzung einzuleiten. Unsere Verfahren, mit denen wir Risiken messen, aggregieren und steuern, entwickeln wir kontinuierlich auf der Basis von Best-Practice-Ansätzen weiter. Hierbei sind wir eng in die Risikosteuerungssysteme des Commerzbank Konzerns eingebunden.

Der Vorstand der comdirect bank trägt die Verantwortung für das Risikomanagement- und Risikocontrollingsystem der comdirect Gruppe. Er legt die Höhe des zulässigen Gesamtrisikos und dessen Verteilung auf die einzelnen Risikoarten und Unternehmensbereiche fest. Über den Internal Capital Adequacy Assessment Process (ICAAP) ist sichergestellt, dass genügend Eigenkapital zur Abdeckung aller wesentlichen Risiken vorhanden ist.

Für die Überwachung der Risikostrategie und deren Umsetzung ist – unabhängig von der Gesamtverantwortung des Vorstands – bei der comdirect bank der Finanzvorstand (CFO) verantwortlich.

Aufgabe des Risikomanagements der comdirect Gruppe ist die Identifizierung, Messung, Beurteilung, Steuerung sowie Überwachung und Kommunikation aller Risiken in den jeweiligen Risikofeldern. Die Steuerung erfolgt zum Teil zentral – wie bei den Markt- und Liquiditätsrisiken – und zum anderen Teil – etwa bei den operationellen Risiken – dezentral. Im Rahmen einer Risikoinventur verschaffen wir uns regelmäßig einen Überblick über die wesentlichen Risiken und prüfen, ob und in welchem Umfang diese Risiken die Kapitalausstattung, die Ertragslage oder die Liquiditätslage beeinträchtigen können. Unter Berücksichtigung von Risikokonzentrationen werden Toleranzen für alle wesentlichen Risiken festgelegt und zusätzlich die risikoartenübergreifende Wirkung solcher Konzentrationen analysiert.

Für das Risikocontrolling ist die Abteilung Risikomanagement zuständig. Sie beobachtet, aggregiert und bewertet Risiken auf Gesamtbankebene. Die Abteilung setzt außerdem die entsprechenden aufsichtsrechtlichen Anforderungen um und überwacht deren Einhaltung.

Wesentliches Element des Risikomanagement- und Risikocontrollingsystems ist ein umfassendes und aktuelles Risikoreporting. Der Vorstand lässt sich regelmäßig über die jeweilige Risikolage berichten. Zentrale Risikokennziffern sind in die Gesamtsteuerung der comdirect Gruppe eingebunden. Unter anderem geben Risikostatusberichte Auskunft über die aktuelle Entwicklung wesentlicher Risikofelder und sind damit elementarer Bestandteil unseres Risikofrühwarn- und Risikoüberwachungssystems. So erkennen wir zeitnah Entwicklungen, die Maßnahmen zur Gegensteuerung erfordern.

Gemäß den Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) werden Funktionsfähigkeit und Angemessenheit der Aktivitäten im Risikomanagement in regelmäßigen Abständen durch die Interne Revision überprüft.

Einbindung in den Commerzbank Konzern

Die comdirect Gruppe ist in die Risikomanagement-Prozesse des Commerzbank Konzerns zur Identifizierung, Messung, Beurteilung, Steuerung, Überwachung und Kommunikation der Risiken eingebunden. Vor diesem Hintergrund macht sie von der so genannten Waiver-Regelung gemäß § 2a KWG Gebrauch. Als nachgeordnetes Institut im Commerzbank Konzern ist sie von der Anwendung der Vorschriften des § 10 KWG (Meldung der Eigenmittelausstattung an die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht) und des § 13 KWG (Anzeige von Großkrediten von mehr als 10 % des haftenden Eigenkapitals an die Deutsche Bundesbank) befreit.

Im Rahmen dieser Einbindung erfüllt die comdirect bank die Anforderungen von Basel II in den drei Säulen wie folgt:

- Die erste Säule von Basel II betrifft die Ansätze zur Bemessung von Adressenausfall-, Markt- und operationellen Risiken, anhand derer die Eigenmittelanforderungen einer Bank errechnet werden. Für interne Steuerungszwecke sowie die Risikosteuerung des Commerzbank Konzerns ermitteln wir die Gesamtrisikoposition der comdirect Gruppe und wenden hierfür fortschrittliche Verfahren an. Die Bewertung der Adressenausfallrisiken erfolgt vorwiegend nach dem Advanced Internal Ratings Based Approach (AIRB). Bei den operationellen Risiken wendet die comdirect Gruppe den Advanced Measurement Approach (AMA) an.
- Die Mindestanforderungen an das Risikomanagement von Kredit- und Finanzdienstleistungsinstituten (MaRisk), die zweite Säule von Basel II, werden gruppenweit in der comdirect erfüllt. Sie betreffen die Implementierung interner, aufsichtsrechtlich zu prüfender Verfahren zur Beurteilung der Risikosituation und der angemessenen Kapitalausstattung, die auf das jeweilige Risikoprofil der comdirect Gruppe abgestimmt sind.
- Die dritte Säule von Basel II bezieht sich auf die Offenlegung von Risiken nach näherer Regelung der Solvabilitätsverordnung (SolV). Hier werden die Anforderungen für den gesamten Commerzbank Konzern durch die Konzernobergesellschaft Commerzbank AG erfüllt.

Anpassungen im Berichtsjahr

Die Umsetzung der am 15. Dezember 2010 in Kraft getretenen Überarbeitung der MaRisk haben wir im Berichtsjahr abgeschlossen und entsprechende Anpassungen in der Risikotragfähigkeitsrechnung vorgenommen. Diese betreffen insbesondere die Berücksichtigung strategischer und makroökonomischer Risiken sowie die Erweiterung der Stresstests. In diese Tests beziehen wir auch Risikokonzentrationen zwischen und innerhalb der einzelnen Risikoarten mit ein und analysieren zusätzlich mögliche Ursachen für existenzgefährdende Risiken im Rahmen inverser Stresstests (s. Seite 93).

Seit Beginn des Geschäftsjahres 2011 beziehen wir darüber hinaus sogenannte Modellrisiken (Close-Out-Risiken) in die Risikotragfähigkeitsbetrachtung ein. Diese Modellrisiken entstehen bei der Anlage von täglich fälligen Kundeneinlagen, bei der bestimmte Annahmen hinsichtlich des Kundenverhaltens getroffen werden (Einlagenmodelle). Die Risiken erwachsen daraus, dass sich Kunden künftig anders verhalten können als modellhaft unterstellt und beispielsweise in stärkerem Umfang Einlagen abziehen als prognostiziert. Die daraus resultierenden Verlustrisiken stellen eine wesentliche Risikoart in der comdirect Gruppe im Sinne der Risikotragfähigkeitsrechnung dar (s. Seite 92).

Erstmals einbezogen in die Ermittlung des Marktpreisrisikos wurden Credit-Spread-Risiken aus Intragruppenforderungen (Standalone-Sicht). Durch beide Maßnahmen hat sich der ökonomische Risikokapitalbedarf der comdirect Gruppe unabhängig von der Entwicklung der materiellen Risikoposition erhöht.

Im ersten Quartal 2011 wurde die Weiterentwicklung des internen Kontrollsystems (IKS) abgeschlossen, die zur Erfüllung gestiegener Anforderungen erforderlich war. Alle relevanten Geschäftsprozesse der comdirect Gruppe wurden erhoben und bewertet sowie Kontrolltests eingeführt.

Risikofelder der comdirect Gruppe

Bei der Klassifizierung unserer Risiken orientieren wir uns am Deutschen Rechnungslegung Standard DRS 5-10 und stellen die Risikolage differenziert nach Markt-, Adressenausfall-, Liquiditäts- und operationellen Risiken dar. Hinzu treten das Geschäfts- und das Modellrisiko, die ebenfalls als wesentliche Risikoarten in der Risikotragfähigkeitsrechnung berücksichtigt werden.

Ein **Marktrisiko** beschreibt den möglichen Verlust aus Positionen im eigenen Bestand, der durch zukünftige Marktpreisschwankungen hervorgerufen wird. Unterschieden wird zwischen allgemeinen Veränderungen von Marktpreisen und einem spezifischen Marktrisiko, das auf einzelne Finanzinstrumente bezogen wird. Hinsichtlich der Risikofaktoren differenzieren wir zwischen Zinsänderungs-, Credit-Spread-, Aktienkurs- und Währungsrisiken. Die bedeutendsten Marktrisiken für die comdirect Gruppe bestehen dabei im Zinsänderungsrisiko und im Credit-Spread-Risiko des Bankbuchs. Das Zinsänderungsrisiko ergibt sich insbesondere aus Fristentransformationen, das heißt Inkongruenzen von Zinsbindungen auf der Aktiv- und Passivseite. Das Credit-Spread-Risiko resultiert aus den sich ändernden Risikoaufschlägen bei Anleihen gegenüber einem risikoarmen Referenzzinssatz. Grundgeschäfte sind im Wesentlichen Anleihen und Schuldscheindarlehen sowie Geldmarktgeschäfte mit anderen Kreditinstituten, die für die Anlage des Kundeneinlagenüberschusses genutzt werden. Für Zwecke der Absicherung beziehungsweise der allgemeinen Zinsbuchsteuerung werden bei Bedarf Zinsswaps und Forward Rate Agreements abgeschlossen.

Das **Adressenausfallrisiko** beschreibt das Risiko des wirtschaftlichen Verlusts, der entsteht, wenn ein Kreditnehmer seine vertraglich vereinbarte Gegenleistung nicht oder nicht rechtzeitig erbringen kann. Hierzu zählen in erster Linie die Kontrahenten- und Emittentenrisiken durch Geschäfte am Geld- und Kapitalmarkt sowie Kreditrisiken im Privatkundengeschäft.

Unter dem **Liquiditätsrisiko** im engeren Sinne wird das Risiko verstanden, dass die Bank ihren gegenwärtigen beziehungsweise zukünftigen Zahlungsverpflichtungen nicht oder nicht fristgerecht nachkommen kann. Die weiterreichende Definition des Liquiditätsrisikos umfasst auch das Refinanzierungsrisiko – also die Gefahr, dass Liquidität bei Bedarf nicht ausreichend oder nur zu ungünstigeren Konditionen als erwartet am Geld- und Kapitalmarkt beschafft werden kann – und das Marktliquiditätsrisiko. Letzteres bezeichnet das Risiko, dass Wertpapier-Positionen aufgrund unzulänglicher Markttiefe oder Marktstörungen nicht in der gewünschten Größe oder nur mit Verlust aufgelöst oder glattgestellt werden können. Das Liquiditätsrisiko stellt ein wesentliches Risiko der comdirect Gruppe dar und wird in den Risikosteuerungs- und -controllingprozessen der comdirect Gruppe adäquat berücksichtigt. In die Berechnung der Risikotragfähigkeit ist das Liquiditätsrisiko gleichwohl nicht einbezogen, da es gemäß gewählter Definition nicht durch Risikodeckungspotenzial sinnvoll begrenzt werden kann.

Unter **operationellen Risiken** versteht man mögliche Verluste aufgrund von Unangemessenheit oder Störanfälligkeit von betrieblichen Prozessen und Systemen, aber auch durch fehlerhaftes Verhalten von Menschen oder externe Ereignisse wie Naturkatastrophen oder Terroranschläge. Schadensfälle können Sekundärrisiken nach sich ziehen wie insbesondere Reputationsrisiken, welche die Gefahr einer Vertrauensminderung in der Öffentlichkeit oder bei den Kunden beschreiben. Die operationellen Risiken umfassen darüber hinaus Rechtsrisiken, die aus vertraglichen Vereinbarungen oder der Änderung von rechtlichen Rahmenbedingungen resultieren. Die personellen Risiken haben wir ebenfalls unter den operationellen Risiken eingegliedert. Sie bestehen vorwiegend im möglichen Verlust von Mitarbeitern in Schlüsselpositionen, die für den Erfolg der Bank oder ihrer Tochtergesellschaften wesentlich sind.

Unter dem **Geschäftsrisiko** fassen wir mögliche Verluste infolge von negativen Planabweichungen zusammen, die beispielsweise durch eine Änderung von Marktparametern und Wettbewerbsverhalten oder Fehlplanungen ausgelöst werden können.

Das **Modellrisiko** beschreibt das Risiko von Verlusten aus vorzeitiger Veräußerung von Anleihen beziehungsweise Schulscheindarlehen in Reaktion auf unerwartet starke Einlagenabflüsse.

Konzepte der Risikomessung

Für die Messung der Risikosituation ziehen wir sowohl den erwarteten Verlust (expected loss) als auch den unerwarteten Verlust (unexpected loss) in unterschiedlichen Marktszenarien heran.

Der **erwartete Verlust** beschreibt den Verlust, der innerhalb eines Jahres auf Basis von historischen Erfahrungswerten – beispielsweise Schadensfällen in der Vergangenheit – erwartet werden kann. Wir berechnen ihn für die Kreditrisiken und die operationellen Risiken.

Den **unerwarteten Verlust** ermitteln wir regelmäßig und fassen ihn zur Gesamtrisikoposition zusammen; einbezogen sind Markt-, Modell-, Adressenausfall- und operationelle Risiken sowie das Geschäftsrisiko. Gemessen wird die Gesamtrisikoposition einheitlich anhand des ökonomischen Risikokapitalbedarfs – also dem Eigenkapitalbetrag, der mit einer vorgegebenen Wahrscheinlichkeit innerhalb eines Jahres zur Abdeckung unerwarteter Verluste aus risikobehafteten Positionen vorgehalten werden muss. Dabei sind auch solche Risikokategorien einbezogen, die regulatorisch nicht beziehungsweise nicht vollumfänglich mit Eigenkapital zu unterlegen sind, aber aus ökonomischer Sicht wesentliche Risikopotenziale darstellen (Markt-, Modell- und Geschäftsrisiken).

Bei der Berechnung des ökonomischen Risikokapitalbedarfs mit Hilfe des Value-at-Risk-Ansatzes (VaR) geht die comdirect bank sehr sicherheitsorientiert vor. Zum einen wird für die Berechnung des VaR grundsätzlich ein Konfidenzniveau von 99,91 % bei einer Haltedauer von einem Jahr verwendet. Zum anderen berücksichtigt die comdirect bank bei der Aggregation der einzelnen Risikoarten zur Gesamtrisikoposition keine sich risikomindernd auswirkenden Korrelationen.

Der Gesamtrisikoposition steht die Risikodeckungsmasse gegenüber. Sie setzt sich aus dem (geplanten) Ergebnis nach Steuern, dem gezeichneten Kapital, den offenen Rücklagen (Kapital- und Gewinnrücklagen) und der Neubewertungsrücklage nach Steuern zusammen. Sonstige immaterielle Anlagegüter wie beispielsweise Lizenzen für Softwarenutzung oder selbst erstellte Software und latente Steuern werden als Korrekturposten von der Risikodeckungsmasse abgezogen. Die Risikotragfähigkeit ist gewährleistet, wenn die Risikodeckungsmasse durch die Gesamtrisikoposition der Bank zu weniger als 100 % ausgelastet ist. Bereits bei Erreichen definierter Frühwarnschwellen werden Gegenmaßnahmen eingeleitet. Je Risikoart sind ebenfalls entsprechende Frühwarnschwellen definiert.

Das Value-at-Risk-Modell gibt das Verlustpotenzial unter vorwiegend historisch beobachteten Marktbedingungen wieder. Um auch potenzielle extreme Marktentwicklungen abzuschätzen, führen wir ergänzende **Stresstests** durch.

Risikoartenübergreifende, integrierte Stresstests sind ein wesentlicher Bestandteil des Risikomanagements und des ICAAP-Prozesses der comdirect. Sie dienen der Überprüfung der Robustheit des comdirect Portfolios unter extremen, aber plausiblen Szenarien mit geringer Eintrittswahrscheinlichkeit. Die comdirect verwendet für Zwecke integrierter Stresstests makroökonomische Szenarioanalysen im Sinne der MaRisk. Diese werden auf comdirect Gruppenebene angewendet. Einbezogen werden alle Risiken, die gemäß regelmäßig durchgeführter Risikoinventur als wesentlich erachtet werden. Die Ergebnisse des integrierten Stresstests werden im Rahmen der Risikotragfähigkeitsrechnung neben der Ermittlung des ökonomischen Risikokapitalbedarfs berücksichtigt und limitiert.

Neben den makroökonomischen Stresstests führen wir im Rahmen der operativen Steuerung je Risikoart spezifische Stresstests durch. Hierbei werden sowohl historische als auch hypothetische Extremereignisse betrachtet. Als dritte Stresstestart werden so genannte Inverse Stresstests im Sinne der MaRisk durchgeführt. Basierend auf den Sensitivitäts- und Szenarioanalysen sind für jede Risikoart Extremereignisse identifiziert, bei deren Eintritt der Fortbestand der comdirect Gruppe gefährdet wäre. Zielsetzung dieser Analysen ist die kritische Reflexion der Ergebnisse und daraus möglicherweise resultierender Implikationen für das Geschäftsmodell und das Risikomanagement der comdirect Gruppe.

Gesamtrisikoposition im Geschäftsjahr 2011

Das Gesamtrisiko der comdirect Gruppe ist infolge der erstmaligen Einbeziehung von Credit-Spread-Risiken aus Intragruppenforderungen im Marktrisiko sowie der Berücksichtigung von Close-Out-Risiken (Modellrisiko) nur eingeschränkt mit dem Vorjahreswert vergleichbar. Deshalb haben wir auf die Angabe der Vorjahresewerte verzichtet. Der ökonomische Risikokapitalbedarf belief sich bei einem Konfidenzniveau von 99,91 % und einer Haltedauer von einem Jahr zum Jahresresultimo 2011 auf 235,2 Mio. Euro (Ende 2010: 146,6 Mio. Euro).

Zusammensetzung des ökonomischen Risikokapitalbedarfs 2011 (in Mio. Euro)

	Stand zum 31.12.2011
Marktrisiko	83,75
Adressenausfallrisiko	61,13
Operationelles Risiko	38,48
Geschäftsrisiko	24,56
Modellrisiko	27,27
Ökonomischer Risikokapitalbedarf	235,19

Die Limitauslastung war sowohl hinsichtlich des aggregierten Risikos als auch bei allen Einzelrisiken im gesamten Jahresverlauf unkritisch. Zum Jahresende 2011 war das Gesamtlimit zu 54,2 % (Ende 2010: 36,2 %) ausgelastet. Auch unter Stressbedingungen war die ökonomische Risikotragfähigkeit durchweg gegeben; bei einem Gesamtrisiko von 274,6 Mio. Euro unter Stress war das Deckungspotenzial zu 72,0 % in Anspruch genommen.

Der ökonomische Risikokapitalbedarf für Marktrisiken erhöhte sich vorrangig aufgrund der neuen Berechnungsmethodik auf 83,8 Mio. Euro (Ende 2010: 40,3 Mio. Euro). Damit stellen Marktrisiken das größte Einzelrisiko der comdirect Gruppe dar; der Anteil am Gesamtrisiko nahm auf 35,6 % (Vorjahr 28,4 %) zu. Auch auf vergleichbarer Basis kommt den Marktrisiken eine größere Bedeutung zu als vor einem Jahr; dem Anstieg der Credit-Spread-Volatilitäten vor dem Hintergrund der Staatsschuldenkrise im Euroraum stand jedoch ein risikosenkender Effekt aus dem aktiven Abbau des PIIGS-Portfolios und rückläufigen Durationen gegenüber (s. Seite 52). Adressenausfallrisiken gingen mit einem Gesamt-CVaR von 61,1 Mio. Euro (Ende 2010: 33,6 Mio. Euro) in das Gesamtrisiko der comdirect Gruppe ein; hier wirkte sich die Staatsschuldenkrise in Form von Rating-Migrationen aus. Der negative Effekt wurde wie auch beim Marktrisiko durch die konsequente Rückführung des Exposures in europäischen Bankschuldverschreibungen begrenzt (s. Seite 58). Schwankungen des ökonomischen Risikokapitalbedarfs für das Modellrisiko resultierten aus Erhöhungen der Modellanlagen in Folge zwischenzeitlich gestiegener Kundeneinlagen. Das operationelle Risiko und das Geschäftsrisiko haben sich binnen Jahresfrist nur unwesentlich verändert.

Die entsprechend der Anforderungen der Solvabilitätsverordnung (SolvV) ermittelten Risikoaktiva summierten sich zum Bilanzstichtag auf 513,9 Mio. Euro (Vorjahr 545,7 Mio. Euro ohne Intragruppenforderungen im Commerzbank Konzern).

In Vorbereitung auf die künftigen Anforderungen von Basel III ist seit dem Geschäftsjahr 2010 die Leverage Ratio zu berechnen und an die Aufsicht zu melden. Diese drückt das Verhältnis von hartem Kernkapital (Tier-1-Kapital in Höhe von 351,3 Mio. Euro; vgl. Note (53) ab S. 148) zur Gesamtsumme der Aktiva (nicht-risikogewichtet) aus. Gemäß der ab Anfang 2018 geltenden Regeln muss die Leverage Ratio mindestens 3 % betragen.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die comdirect Gruppe über ausreichende Risikopuffer verfügt, um auch lang anhaltende Phasen der Marktschwäche sicher zu überstehen. Aus heutiger Sicht sind keine realistischen Risiken erkennbar, welche den Fortbestand der comdirect Gruppe gefährden könnten.

Marktrisiken

Risikosteuerung, -quantifizierung und -reporting

Alle Handelsgeschäfte der comdirect Gruppe müssen den Vorgaben der Marktrisikostategie genügen. Die Marktrisiken – insbesondere die Zinsänderungs- und Credit-Spread-Risiken des Bankbuchs – überwachen wir tagesaktuell. Für die operative Steuerung wird dabei ein VaR-Modell auf Basis einer Haltedauer von einem Tag und eines Konfidenzniveaus von 97,5 % verwendet. Um die Aussagekraft der VaR-Prognose zu überprüfen, werden die Annahmen des Modells regelmäßig validiert.

Zur Überwachung extremer Marktbewegungen und der Größenordnung von Verlusten des Portfolios unter Worst-Case-Bedingungen werden die VaR-Berechnungen durch operative Stresstests ergänzt. Dabei werden mögliche Szenarien wie Drehungen und Verschiebungen verschiedener Marktpreiskurven simuliert. Neben Zins-, Credit-Spread- und Währungsszenarien werden auch die Aktienkursrisiken in den von der comdirect bank gehaltenen Spezialfonds einer täglichen Stresstest-Berechnung unterzogen.

Eine detaillierte Darstellung der Methodik findet sich in Note (56) ab Seite 150.

Aktuelle Risikosituation

Das Marktrisiko lag zum Bilanzstichtag 2011 bei einem VaR von 4,3 Mio. Euro (Ende 2010: 2,7 Mio. Euro) und schwankte im Jahresverlauf zwischen 4,2 Mio. Euro und 6,8 Mio. Euro. Auf vergleichbarer Basis (ohne Credit-Spread-Risiken aus Intragruppenforderungen) war der VaR leicht rückläufig. Der Gesamt-Stresswert lag mit 83,4 Mio. Euro (Median) wesentlich höher als im Vorjahr (17,5 Mio. Euro); dies resultiert aus der methodischen Erweiterung der Marktrisikomessungsmethodik durch Einbeziehung von Credit-Spread-Risiken für Intragruppenforderungen. Im Verlauf des Berichtsjahres ging die Auslastung der Marktrisiko-Limite im Stress-Szenario jedoch zurück. Ausschlaggebend hierfür waren insgesamt abnehmende Zins- und Credit-Spread-Sensitivitäten aufgrund des aktiven Portfoliomanagements. Die Limite wurden für sämtliche Marktrisikokarten durchweg eingehalten.

Marktrisiken (in Tsd. Euro)

	Stand zum Vorjahres- ende	Stand zu Jahresende	Jahreshoch	Jahrestief	Median 2011	Median 2010
Gesamt-VaR 97,5 %						
1 Tag Haltedauer*	2.745	4.348	6.824	4.238	5.263	3.971
Stresstest Gesamtergebnis	14.886	62.539	113.421	62.151	83.363	17.508

* Modell s. Note (56) ab Seite 150.

Wie im Vorjahr entfiel der weitaus größte Teil des Marktrisikos auf Credit-Spread-Risiken. Trotz der nochmals deutlich erhöhten Spread-Volatilitäten zeigten diese im Jahresverlauf jedoch nur einen moderaten Anstieg, da sich das Portfolio an Schuldverschreibungen von Banken aus belasteten Euroländern durch selektive Verkäufe und planmäßiges Auslaufen weiter reduziert hat. Bei den allgemeinen Marktrisiken war das Zinsrisiko am bedeutendsten; diese Position entwickelte sich weitgehend stabil. Die Kursturbulenzen an den Aktienmärkten führten in unserem Risikomodell zu einem Anstieg der Aktienrisiken, doch spielten diese wegen des geringen Umfangs der Aktien-

position weiterhin eine untergeordnete Rolle. Da die meisten Anlagen in Euro vorgenommen werden, kam auch Währungsrisiken keine größere Bedeutung zu.

Adressenausfallrisiken

Risikosteuerung, -quantifizierung und -reporting

Adressenausfallrisiken bestehen bei der comdirect Gruppe vorwiegend in Form von Kontrahenten- und Emittentenrisiken bei Handelsgeschäften. Daneben ist auch das Privatkundenkreditgeschäft mit Adressenausfallrisiken behaftet.

Als Marktbereich für die Kontrahenten- und Emittentenrisiken fungiert das Treasury, für die Privatkundenkredite der Kundenservice. Entsprechend den MaRisk sind weitere Aufgaben außerhalb der Marktbereiche wahrzunehmen. Die Aufgaben der Marktfolge für das Retailgeschäft und die Funktion des Risikocontrollings nimmt die Abteilung Risikomanagement wahr. Die Abwicklung der Handelsgeschäfte wird von der Abteilung Finanzen verantwortet.

Handelsgeschäfte im Treasury werden im Rahmen der vom Vorstand der comdirect bank AG genehmigten Limite sowie konzernweiter Richtlinien der Commerzbank durchgeführt. Diese Limite sind für die jeweiligen Kontrahenten und Emittenten und ebenso für die zugrunde liegenden Geschäfte definiert. Am Kapitalmarkt geht die comdirect bank direkte Positionen grundsätzlich nur im Investment-Grade-Bereich ein, das heißt mit einem externen Rating von BBB- (Standard & Poor's) beziehungsweise Baa3 (Moody's) oder besser. Bei der Beurteilung der Bonität orientiert sich die comdirect bank sowohl an den internen Ratings der Commerzbank AG – entsprechend dem AIRB-Ansatz – als auch an denen externer Rating-Agenturen.

Im Privatkundenkreditgeschäft des Geschäftsfelds B2C ist zwischen dem Wertpapierkredit und dem Dispositionskreditrahmen auf dem comdirect Girokonto zu unterscheiden. Wertpapierkredite sind durch verpfändete Wertpapiere besichert. Verlustpotenziale können entstehen, wenn der Kurswert der verpfändeten Wertpapiere infolge der allgemeinen Marktentwicklung oder der spezifischen Marktrisiken einzelner Wertpapiere sinkt und nicht mehr zur Besicherung der Forderungen an den Kunden ausreicht. Über die Kreditvergabe wird unter Einbeziehung von internen Scoring-Modellen entschieden.

Für die mit Dispositions- und Wertpapierkrediten verbundenen Adressenausfallrisiken unterhält die comdirect Gruppe ein Frühwarnsystem. Erforderliche Anpassungen oder Kündigungen von Kreditlinien werden unverzüglich durchgeführt.

Die Quantifizierung der Adressenausfallrisiken erfolgt durch die monatliche Berechnung des Credit-Value-at-Risk (CVaR) für die Handelsgeschäfte (ohne Intragruppenforderungen) und das Privatkundenkreditgeschäft. Die Methodik ist in Note (56) ab Seite 150 im Detail dargestellt.

Einzelwertberichtigungen werden für Kunden im signifikanten Kreditgeschäft getrennt nach Produktarten gebildet, sofern bei diesen Kunden ein Basel II-Ausfallkriterium vorliegt.

Portfoliowertberichtigungen bilden wir für alle weiteren Kunden mit Inanspruchnahme und/oder bestehenden Kreditlinien. Ausschlaggebend für die jeweilige Höhe der Wertberichtigung sind

- die Höhe der Inanspruchnahmen sowie offenen Linien unter Berücksichtigung von Konversionsfaktoren,
- die Höhe der prognostizierten Ausfallwahrscheinlichkeit,
- die Berücksichtigung von Sicherheiten und der Wiedereinbringungsquote.

Gekündigte Forderungen, die wir zur Beitreibung an Inkassounternehmen abgeben, werden in Höhe des eingetretenen Verlusts abgeschrieben.

Aktuelle Risikosituation

Der Anstieg des Gesamt-CVaR auf 61,1 Mio. Euro (Vorjahr 33,6 Mio. Euro) geht vor allem auf Methodenänderungen zurück. Das durchschnittliche Rating des Commerzbank-konzernexternen Treasury-Portfolios lag bei Aa3 nach A2 im Vorjahr (Moody's). Rund 95 % des Portfolios befanden sich, gemessen an externen Ratings, im Investment-Grade-Bereich.

Ende 2011 waren 10 % (Vorjahr 26 %) des Bankbuch-Portfolios kurzfristig am Geldmarkt angelegt. Infolgedessen erhöhte sich der Anteil der Kapitalmarktanlagen, wobei der Anlageschwerpunkt wie im Vorjahr auf Schuldscheindarlehen lag. Von den Kapitalmarktanlagen entfielen 0,42 Mrd. Euro (Vorjahr 0,47 Mrd. Euro) auf fünf Spezialfonds, die fast ausschließlich in Rentenpapieren investiert waren (s. Note (70) auf Seite 173).

Wie im Vorjahr entfielen mehr als 90 % des Portfolios auf deutsche Adressen, der Rest überwiegend auf das europäische Ausland mit einem Schwerpunkt auf unbelastete Länder des Euroraums.

Im Privatkundenkreditgeschäft des Geschäftsfelds B2C hat sich die durchschnittliche Gesamtinanspruchnahme der Wertpapierkredite gegenüber dem Vorjahr nur unwesentlich verändert. Der eingeräumte Kreditrahmen bei Wertpapierkrediten ging gegenüber dem Jahresendstand 2010 (2,63 Mrd. Euro) leicht auf 2,59 Mrd. Euro zurück. Die mögliche Kreditinanspruchnahme ist allerdings durch den spezifischen Beleihungswert der jeweiligen Wertpapierportfolios beschränkt. Infolge der Kursverluste an den Aktienmärkten hat sich dieser im Jahresverlauf von 870 Mio. Euro auf 766 Mio. Euro reduziert. Aktien stellten nahezu drei Viertel des Sicherheitenportfolios. Vor allem wegen der scharfen Kurskorrektur im dritten Quartal lagen Anzahl und Volumen der Überziehungen im Durchschnitt des Geschäftsjahres über dem Vergleichswert 2010. Aus diesem Grund mussten deutlich mehr Mahnverfahren eingeleitet werden, wobei sich die Situation jedoch im vierten Quartal wieder normalisiert hat. Im Berichtsjahresdurchschnitt wurden die in der Bank ausgereichten Wertpapierkreditrahmen unter Berücksichtigung der Beleihungswerte zu 19,5 % (Vorjahr 19,4 %) ausgenutzt; zum Jahresultimo betrug das Wertpapierkreditvolumen 150 Mio. Euro (Vorjahr 164 Mio. Euro).

Die mit dem Girokonto-Wachstum einhergehende höhere Zahl der mit einem Kreditrahmen ausgestatteten Girokonten führte auch zu einer stärkeren Inanspruchnahme von Dispositionskrediten als im Vorjahr. Das Volumen stieg im Jahresverlauf von 27,3 Mio. Euro auf 31,2 Mio. Euro zum Bilanzstichtag 2011 an; dies entsprach 5,5 % des zur Verfügung gestellten Dispositionskreditrahmens von 565 Mio. Euro (Ende 2010: 516 Mio. Euro). Die Zahl der Überziehungen lag im Jahresdurchschnitt über dem Vorjahr, blieb doch im Verhältnis zur Kontenzahl nahezu stabil.

Das gesamte Forderungsvolumen im Privatkundenkreditgeschäft lag zum Jahresende 2011 bei 188,7 Mio. Euro und war damit etwas niedriger als im Vorjahr (197,9 Mio. Euro). Einzelwertberichtigungen waren erneut nicht zu bilden. Die Portfoliowertberichtigungen beliefen sich im Berichtszeitraum auf 1,9 Mio. Euro. Zuführungen in Höhe von 1,4 Mio. Euro standen Auflösungen von 1,0 Mio. Euro und Verbräuchen von 0,2 Mio. Euro gegenüber. Der Risikovorsorgebestand nahm damit leicht von 1,7 Mio. Euro auf 1,9 Mio. Euro zu (s. Note (28) auf Seite 130 sowie Note (39) auf Seite 136).

Liquiditätsrisiken

Risikosteuerung, -quantifizierung und -reporting

Für die Liquiditätsdisposition ist in der comdirect bank das Treasury verantwortlich. Um einem möglichen Liquiditätsabzug durch Kunden Rechnung zu tragen, wird ein hinreichendes Volumen in täglich fälligen Geldern und in hochliquiden – zur Liquiditätsbeschaffung beleihbaren – Wertpapieren vorgehalten.

Zur Begrenzung des Liquiditätsrisikos orientieren wir uns an den Anforderungen der Liquiditätsverordnung und an internen Steuerungsgrößen. So erfolgt die Steuerung des Liquiditätsrisikos zusätzlich zu den aufsichtsrechtlich geforderten Kennziffern auch über ein Limitsystem auf Basis der verfügbaren Liquidität (Available Net Liquidity Concept). Der zukünftige Refinanzierungsbedarf wird anhand der in die Zukunft kumulierten verfügbaren Liquidität ermittelt, ergänzt um die erwarteten Liquiditätswirkungen von geschäftspolitischen Entscheidungen und Annahmen zum Kundenverhalten. Dabei wird die Available Net Liquidity für definierte Stressszenarien ermittelt und überwacht. Darüber hinaus werden die künftigen Liquiditätskennziffern gemäß Basel III – Liquidity Coverage Ratio (LCR) und Net Stable Funding Ratio (NSFR) – bereits als Beobachtungskennziffern ermittelt und überwacht.

Aktuelle Risikosituation

Die Liquiditätslage der comdirect Gruppe war auch im Berichtsjahr unverändert komfortabel und durch einen hohen Liquiditätsüberschuss selbst im Stressszenario gekennzeichnet. Die kumulierte Available Net Liquidity übertraf durchgängig die definierten Mindestwerte. Im Stressszenario betrug die Netto-Liquidität 1.469 Mio. Euro zum Bilanzstichtag (Ende 2010: 1.623 Mio. Euro) und 1.264 Mio. Euro im Jahresdurchschnitt (Vorjahr 1.284 Mio. Euro). Dabei modellieren wir einen abrupten und massiven Abfluss von Kundeneinlagen ebenso wie eine stark erhöhte Inanspruchnahme offener Kreditlinien. Zusätzlich werden Abschläge (Haircuts) von hochliquiden Vermögenswerten simuliert. Im Laufzeitband von einer Woche bis zu einem Monat war der kumulierte Wert unter Stressbedingungen deutlich positiv. Die Anforderungen der MaRisk an kapitalmarktorientierte Institute haben wir damit deutlich erfüllt. Diese müssen hinreichende Geldmittel und hochliquide, zentralbankfähige Vermögensgegenstände vorhalten, um einen kurzfristigen Refinanzierungsbedarf im Stressfall mindestens eine Woche überbrücken zu können. Für den Zeithorizont von mindestens einem Monat dürfen weitere Bestandteile der Liquiditätsreserve herangezogen werden, soweit diese ohne signifikante Wertverluste und unter Einhaltung regulatorischer Anforderungen liquidiert werden können.

Die regulatorische Liquiditätskennziffer lag mit einem Durchschnittswert von 4,46 deutlich oberhalb des aufsichtsrechtlichen Mindestwerts von 1. Die Liquiditätskennziffer errechnet sich aus der Gegenüberstellung der kurzfristigen Zahlungsmittel und -verpflichtungen mit einer Laufzeit bis zu einem Monat. Die als Beobachtungskennziffern ermittelten LCR und NSFR gemäß Basel III lagen im Berichtsjahr jeweils komfortabel über den künftig einzuhaltenen Mindestschwellenwerten.

Operationelle Risiken

Risikosteuerung, -quantifizierung und -reporting

Operationelle Risiken sind in Abhängigkeit von den zugrunde liegenden Geschäftsaktivitäten unterschiedlicher Natur und in der Regel funktionsabhängig. Sie werden daher dezentral gesteuert. Ein Instrument zur Messung der operationellen Risiken sind die regelmäßig durchgeführten Self-Assessments. Alle operationellen Risiken werden fortlaufend überwacht; Schadensmeldungen müssen umgehend vorgenommen werden. Die Bewertung und Aggregation zur VaR-Kennziffer für operationelle Risiken erfolgt zentral durch die Abteilung Risikomanagement.

Neben der physischen Infrastruktur (insbesondere Hardware-Ausstattung) ist für die comdirect Gruppe die Systemarchitektur (zum Beispiel Multi-Tier-Serverstruktur, Software-Ausstattung) von besonderer Bedeutung. Beide sind in der Regel redundant beziehungsweise modular aufgebaut, um stets eine hohe Verfügbarkeit aller notwendigen Systeme und Komponenten zu gewährleisten. Im Rahmen der Notfallplanung für den IT-Bereich werden ebenfalls die externen Dienstleister und deren Notfallvorsorge berücksichtigt. In diesem Zusammenhang hat die comdirect Gruppe Verfügbarkeitsanforderungen formuliert und mit den Notfallmaßnahmen wichtiger Dienstleister abgeglichen.

Organisatorische und technische Maßnahmen dienen der Schadensvermeidung beziehungsweise -begrenzung bei allen operationellen Risiken. Anzuführen sind beispielsweise Organisationsanweisungen, Mitarbeiterschulungen, das IT-Projekt- und Qualitätsmanagement sowie das Business Continuity Management. Diese Maßnahmen zur Risikobegrenzung sind im Risikohandbuch der comdirect Gruppe dokumentiert.

Personellen Risiken wirken wir durch geeignete Personalbindungs- und Personalentwicklungsmaßnahmen entgegen (s. Personalbericht auf den Seiten 86 bis 88).

Die Abteilung Recht/Compliance der comdirect bank ist verantwortlich dafür, das Unternehmen frühzeitig auf mögliche rechtliche Veränderungen vorzubereiten. Sie verfolgt entsprechende Entwicklungen aufmerksam, arbeitet gegebenenfalls die Auswirkungen heraus und informiert die jeweils betroffenen Bereiche zeitnah. Die Informationen gewinnt sie unter anderem über die Mitgliedschaft der comdirect bank AG im Bundesverband deutscher Banken e.V., dessen allgemeine Rundschreiben und die Mitgliedschaft im Arbeitskreis Direktbanken, durch die Auswertung von Fachzeitschriften und die Zusammenarbeit mit der Konzernrechtsabteilung der Commerzbank AG.

Mögliche Haftungsrisiken aus der Finanz- und Vermögensberatung werden mittels Dokumentation des Beratungsgesprächs und vertragliche Regelungen minimiert. Zusätzlich werden Versicherungen als weitere Maßnahme zur Schadensminimierung gezielt eingesetzt. Überdies wird die Versicherbarkeit von Risiken regelmäßig überprüft und ökonomisch bewertet.

Aktuelle Risikosituation

Der VaR für operationelle Risiken (OpVaR) stand zum Jahresende 2011 bei 38,5 Mio. Euro, verglichen mit einem Wert von 46,1 Mio. Euro zum Bilanzstichtag 2010. Die im Vorjahr vorgenommene Umstellung der Kreditkarten auf EMV-Chip und das Authentifizierungsverfahren „Verified by Visa“ haben sich auch im Berichtsjahr bewährt. Die Zahl der Missbrauchsfälle hat sich gegenüber dem Geschäftsjahr 2010 verringert; größere Vorfälle traten nicht auf. Im zurückliegenden Jahr haben wir unsere Sicherheitsstandards durch die Einführung von V PAY und mobileTAN (s. Seite 66) weiter erhöht.

Personelle Risiken oder Rechtsrisiken von wesentlicher Bedeutung sind nicht aufgetreten. Dasselbe gilt für IT-Risiken: Die von der comdirect eingesetzten Systeme und technischen Prozesse waren erneut sehr stabil. Im Jahresdurchschnitt lag die Systemverfügbarkeit wie im Vorjahr bei 99,9%.

Geschäftsrisiken

Risikosteuerung, -quantifizierung und -reporting

Zur Kontrolle der Geschäftsrisiken betrachten wir schwerpunktmäßig Aspekte der Unternehmensplanung, die Intensität des Wettbewerbs, die Produktentwicklung und – als wesentliche externe Einflussfaktoren auf das Kerngeschäft der comdirect Gruppe – die Anzahl der Trades und das Zinsumfeld. Zur Beurteilung von Planabweichungen in zurückliegenden Geschäftsperioden ziehen wir das Ergebnis der ordentlichen Geschäftstätigkeit (Net Operating Profit, NOP) heran. Der VaR des Geschäftsrisikos wird anhand eines Modells ermittelt, das die Abweichungen des geplanten Ergebnisses und des erzielten NOP abbildet.

Strategische Entscheidungen zur Weiterentwicklung des Geschäftsmodells werden durch den Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats auf Basis umfangreicher Analysen getroffen.

Aktuelle Risikosituation

Der VaR in Höhe von 24,6 Mio. Euro zum Jahresultimo 2011 (Vorjahr 26,7 Mio. Euro) reflektiert die weiterhin vergleichsweise hohe Planungsunsicherheit im gegenwärtigen Zins- und Kapitalmarktumfeld.

Modellrisiken

Risikosteuerung, -quantifizierung und -reporting

Die 2011 zusätzlich als wesentliche Risikoart in die Risikotragfähigkeitsbetrachtung aufgenommenen Modellrisiken resultieren aus der Bewirtschaftung von täglich fälligen Kundeneinlagen. Bei deren Anlage im comdirect Treasury werden in Form von Einlagenmodellen bestimmte Annahmen hinsichtlich des künftigen Kundenverhaltens unterstellt. Verlustrisiken können daraus resultieren, dass bei einem Einlagenabfluss, der stärker ausfällt als erwartet, Treasury-Anlagen vorzeitig veräußert werden müssen. Hierdurch würden gegebenenfalls Marktwertverluste – induziert durch zwischenzeitlich erfolgte Zinsanstiege und/oder Credit-Spread-Ausweitungen – realisiert werden müssen (Close-Out-Risiken).

Das Management der Einlagenmodelle für Kundeneinlagen erfolgt im Rahmen einer integrierten Ertrags- und Risikosteuerung durch ein bereichsübergreifendes, interdisziplinäres Team mit klaren Rollen und Verantwortlichkeiten. Neben einem intensiven Monitoring und umfassenden Reporting wesentlicher Kennzahlen zur Einlagenentwicklung, zum Kundenverhalten und zum Wettbewerbsumfeld werden die Modellannahmen regelmäßig überprüft und mögliche Modell Anpassungen anhand von definierten Triggern abgeleitet.

Bei der Berechnung des Close-Out-Risikos nutzen wir für die Simulation von potenziellen zukünftigen Verlusten aus Gründen der Konsistenz die gleichen Risikomodelle (VaR und Stress) wie zur Ermittlung des Marktrisikos.

Aktuelle Risikosituation

Das aktuelle Marktumfeld ist geprägt durch einen starken Wettbewerb um Kundeneinlagen als alternative Refinanzierungsquelle. Dennoch war das Einlagevolumen der comdirect Gruppe im Berichtsjahr stabil und konnte insbesondere durch die steigende Zahl der Giro- und Tagesgeldkonten moderat ausgebaut werden. Das Modellrisiko bewegte sich zu jeder Zeit des Berichtszeitraums innerhalb der gesetzten Limite. Der VaR für Modellrisiken belief sich zum Jahresultimo auf 27,3 Mio. Euro.

> Prognose- und Chancenbericht

Nach den zahlreichen Produktinitiativen und Marketingerfolgen im Geschäftsjahr 2011 startet die comdirect Gruppe mit einem weiterentwickelten Leistungsspektrum und einer breiteren Kundenbasis ins neue Geschäftsjahr. Damit sind die Voraussetzungen für eine Fortsetzung des Wachstumskurses und eine weitere Stärkung unserer Wettbewerbsposition geschaffen. Für 2012 und darüber hinaus wollen wir in beiden Geschäftsfeldern noch mehr Kunden gewinnen und Nettozuflüsse beim Depot- und Einlagevolumen erreichen. Unverändert verfolgen wir das Ziel, bis Ende 2013 die Zahl der Kunden auf 3 Mio. und das Kundenvermögen auf 50 Mrd. Euro zu steigern. Die Balance zwischen langfristigem Wachstum und kurzfristiger Profitabilität bleibt dabei auch künftig gewahrt.

Zukunftsgerichtete Aussagen

Die künftige wirtschaftliche Entwicklung planen wir auf Basis von Annahmen, die aus heutiger Sicht am wahrscheinlichsten sind. Die Planungen der Bank und sämtliche Aussagen zur zukünftigen Entwicklung sind jedoch gerade in der gegenwärtigen Marktsituation mit Unsicherheiten behaftet. Die tatsächliche Entwicklung des Marktumfelds oder der Bank kann von den unterstellten Entwicklungen abweichen.

Künftige strategische Ausrichtung

Die eingeschlagene Strategie werden wir in beiden Geschäftsfeldern fortsetzen. Im Geschäftsfeld B2C orientieren wir uns weiterhin an den Zielen und Maßnahmenfeldern des Programms „complus“, während sich das Geschäftsfeld B2B entlang des Programms „Fit für die Zukunft“ weiterentwickeln wird. Zu den einzelnen Elementen unserer Strategie wertorientierten Wachstums verweisen wir auf die Ausführungen auf den Seiten 38 bis 42.

Unterjährige Änderungen der Strategie nehmen wir vor, wenn dies zur Ausnutzung von Chancen erforderlich ist. Solche Chancen können aus der Entwicklung von Rahmenbedingungen, aus unternehmensstrategischen Maßnahmen oder aus einer Verbesserung der Effizienz resultieren. Um unsere Chancen zu wahren, analysieren wir fortlaufend das konjunkturelle, branchenbezogene und regulatorische Umfeld. Zusätzlich gewinnen wir aus Studien und regelmäßigen Kundenbefragungen Erkenntnisse über das Anlegerverhalten. Der Vorstand der comdirect bank AG entscheidet im Rahmen der Gesamtbankstrategie auch darüber, in welchem Maß die Bank bereit ist, kurzfristige Profitabilitätseinbußen in Kauf zu nehmen, um langfristige Wachstums- und Renditechancen zu nutzen.

Erwartete wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die Weltwirtschaft wird den Prognosen zufolge im Jahr 2012 langsamer wachsen als im Berichtsjahr. Obwohl die Notenbanken an einer lockeren Geldpolitik festhalten dürften, zeichnet sich für die USA ein lediglich verhaltenes Wachstum und für den Euroraum sogar eine leichte Rezession ab. China steht den Erwartungen zufolge vor einer moderaten Abschwächung des Wachstums bei weiterhin ausgeprägter Inflation. Die größten Wachstumsrisiken gehen von der bislang nicht abschließend gelösten Euro-Staatsschuldenkrise aus.

In der wirtschaftlichen Abschwungphase wird die EZB voraussichtlich mit anhaltend niedrigen Leitzinsen und einer umfassenden Liquiditätsversorgung des Bankensektors gegensteuern. Damit verfestigt sich die Erwartung niedriger Geldmarktzinsen. Wir erwarten, dass der Dreimonats-EURIBOR den Durchschnittswert 2011 nicht erreichen wird. Zugleich dürften die Anleihenrenditen bei hohen Bonitäten unter Druck bleiben. Insgesamt wird die Zinsmarge im Einlagengeschäft voraussichtlich negativ beeinflusst.

Eine durchgreifende Erholung der Aktienmärkte setzt die politische Lösung der Staatsschuldenkrise und glaubwürdige Stabilisierungsmaßnahmen für den Finanzsektor voraus. Das abgeschwächte Wachstum dürfte sich auf die Gewinnerwartungen der Unternehmen auswirken und könnte die Aktienmärkte zusätzlich belasten; weitere wesentliche Risikofaktoren sind ein abgeschwächtes Wachstum in China, mögliche politische Spannungen in Nahost und die hohen Staatsschulden in den USA. Umgekehrt eröffnen sinkende Inflationsrisiken aufgrund der verhaltenen Wachstumsperspektiven den Notenbanken mehr Spielraum für eine expansive Geldpolitik. Alles in allem rechneten die Volkswirte der Commerzbank zur Jahreswende 2011/2012 mit einem Anstieg des DAX um knapp 10 % auf 6.400 Indexpunkte; die Unterstützungslinie wird bei 5.200 Punkten gesehen. Ob der Wertpapierhandel

trotz der erwarteten starken Volatilitäten durch ähnlich hohe Volumina geprägt sein wird wie im Ausnahmejahr 2011, kann derzeit nicht abgeschätzt werden.

Unabhängig von der Entwicklung an den Geld- und Kapitalmärkten rechnen wir mit einer Fortsetzung der langfristigen Markt- und Anlegertrends, die das Direktbankenmodell der comdirect Gruppe begünstigen. Eine verbesserte Internet-Infrastruktur und abnehmende Vorbehalte gegenüber online-basierten Bankmodellen führen dazu, dass Filialbankkunden den Wechsel zu einer Direktbank in Erwägung ziehen. Auch vom Trend zur immer stärkeren Nutzung des Smartphones für Bankgeschäfte können wir mit den Apps von comdirect und ebase profitieren.

Weitere Chancen erwachsen aus der hohen Wettbewerbsintensität bei unseren institutionellen Partnern im B2B-Geschäft. Diese haben ein Interesse daran, dem Endkunden ein komplettes und weitestgehend standardisiertes Angebot für die Geldvermögensbildung unabhängig von dessen Hausbank zur Verfügung zu stellen. Auf diesen Bedarf ist die ebase mit ihrem verzahnten Angebot von partnerspezifischen Depot- und B2B-fähigen Banking-Lösungen ausgerichtet.

Aus dem im Geschäftsjahr 2011 positiv beschiedenen Steuereinspruchsersuchen können sich in der Folge weitere Erstattungen ergeben.

Erwartete Geschäftsentwicklung und Wettbewerbsposition

Für 2012 gehen wir aus heutiger Sicht – und unter den getroffenen Annahmen für das Markt- und Wettbewerbsumfeld – von folgender Entwicklung unserer zentralen Leistungsindikatoren (KPI) aus:

- Die **Kundenzahl** soll weiter deutlich zunehmen. Ob das Wachstumstempo aus dem Jahr 2011 gehalten oder gar übertroffen werden kann, hängt jedoch unter anderem von der Ertragsentwicklung und dem hierdurch beeinflussten Budget für Marketing-Kampagnen ab.
- Hinsichtlich des **Kundenvermögens** (Assets under Management) streben wir auch für 2012 signifikante Nettomittelzuflüsse im Wertpapiergeschäft an. Diese werden, eine stabile Kursentwicklung vorausgesetzt, zu einem Anstieg des Depotvolumens führen. Aufgrund der Marktinzinsentwicklung rechnen wir hingegen mit einer verhaltenen Entwicklung des Einlagevolumens.
- Bei den **Orderzahlen** gehen wir derzeit von einem Rückgang gegenüber dem Jahr 2011 aus, das durch ungewöhnlich starke Volatilitäten geprägt war.
- Die **Zahl der Wertpapierdepots** sollte demgegenüber im Plus liegen, begünstigt durch Cross-Selling-Effekte seitens der beworbenen Banking-Produkte sowie Marketing- und Produktkampagnen im Brokerage. Hinzu kommen geplante Migrationen von Fondsbeständen im Geschäftsfeld B2B.

Geschäftsfeld B2C

Im Brokerage sind wir nach dem sehr guten Start des CFD-Handels und der Einführung der außerbörslichen Limit-Funktionen zuversichtlich, dass wir weitere aktive Trader von „Deutschlands Leistungsbroker“ überzeugen können. Ebenfalls erwarten wir, einen größeren Teil der Trades über unsere außerbörslichen Handelsplattformen abzuwickeln. Für Wertpapierinvestoren und -sparer haben wir im ersten Quartal 2012 eine ETF-Offensive für Einmalanlage und Sparpläne gestartet. So können 50 attraktive ETFs über das ganze Jahr 2012 zu einer Flat-Fee von 3,90 € je Trade gehandelt werden; beim Kauf dieser ETFs über einen Wertpapiersparplan fallen keine Ordergebühren an.

Im Banking liegt der Schwerpunkt auf dem Ausbau der Kartenfunktionalitäten und -features wie zum Beispiel dem „kontaktlosen Bezahlen“. Dabei sendet ein spezieller Chip in der Visa-Karte die Zahlungsdaten verschlüsselt direkt an die Kasse, so dass der Zahlungsvorgang in weniger als einer Sekunde ohne Kartenkontakt abgewickelt werden kann. Diese so genannten „Visa payWave“-Karten wird die comdirect bank voraussichtlich ab Jahresmitte 2012 ausgeben.

Unsere Beratungsangebote – Baufinanzierung PLUS, Anlageberatung PLUS und Vorsorgeberatung PLUS – wollen wir weiterentwickeln. Dabei soll insbesondere die Baufinanzierung nicht nur über die Online Live-Beratung, sondern auch vor Ort den Wachstumskurs fortsetzen. Das Volumen der vermittelten Baufinanzierungen sowie die Anzahl der Kundenkontakte wird unseren Planungen zufolge erneut zulegen.

Geschäftsfeld B2B

Im Geschäftsfeld B2B liegt der Schwerpunkt auf der Weiterentwicklung der Depot- und Kontolösungen für die angeschlossenen Kooperationspartner. So wird es künftig ein online-fähiges Konto mit erweiterten Zahlungsverkehrsfunktionen geben. Hierfür wird die ebase noch im ersten Halbjahr 2012 das mobile TAN-Verfahren implementieren. Hierdurch können insbesondere Versicherungsgesellschaften, aber auch Nicht-Banken außerhalb der bislang bearbeiteten Zielsegmente, ihren Endkunden die komplette Bandbreite von Bankdienstleistungen einschließlich Zahlungsverkehr und Anlagekonten anbieten. Ergänzt wird dieses Angebot durch den Lombardkredit. Auch über die Möglichkeit des Zinssponsorings von Seiten der Kooperationspartner soll das bei ebase verwaltete Einlagevolumen gesteigert werden. Durch die Unabhängigkeit von der Hausbank kann perspektivisch ein größerer Anteil der Gelder im Beratungskreislauf gehalten werden.

Die Veränderungsgeschwindigkeit der Geld- und Kapitalmärkte, verbunden mit einer Änderung des Anlegerverhaltens, erfordert Flexibilität im Angebot. Die ebase ist zuversichtlich, die Bedürfnisse ihrer Kooperationspartner und deren Kunden mit dem erweiterten Angebot noch besser abdecken und somit ihre positive Entwicklung fortsetzen zu können.

Erwartete Ertragslage

Das Rekordergebnis des Geschäftsjahres 2011 stellt ein Ausnahmeergebnis in der Geschichte der comdirect dar. Es umfasst einen Sondereffekt durch erhaltene Zinsen auf die Steuererstattung. Unsere Erwartung aus dem Vorjahr haben wir damit deutlich übertroffen. Denn auch ohne diesen einmaligen Sondereffekt hätte ein Pro-Forma-Ergebnis vor Steuern mit 98,8 Mio. Euro ein Rekordergebnis für comdirect bedeutet.

Für die Zukunft sehen wir uns strategisch sehr gut positioniert und operativ stark aufgestellt. Vor diesem Hintergrund halten wir bei Eintreten der erwarteten Umfeldentwicklungen für 2012 ein Ergebnis vor Steuern auf dem Niveau des Pro-Forma-Ergebnisses vor Steuern 2011 beziehungsweise für 2013 ein über diesem Niveau liegendes Ergebnis für möglich.

Auf Basis unserer Annahmen bezüglich der Marktentwicklung 2012, planen wir einen moderaten Anstieg der Gesamterträge. Beim Zinsergebnis erwarten wir einen leichten, insbesondere marenbedingten Zuwachs. Der Provisionsüberschuss hängt stark vom Trading-Umfeld ab, dessen Entwicklung selbst bei dem prognostizierten Anstieg des DAX mit großen Unsicherheiten behaftet ist. Anhaltende Kurszuwächse würden auf der anderen Seite zu steigenden Depotwerten bei Investmentfonds führen und in höheren Vertriebsfolgeprovisionen resultieren.

Auch über 2012 hinaus planen wir eine Fortsetzung unseres profitablen Wachstumskurses.

Erwartete Finanz- und Vermögenslage

An unserer Treasury-Strategie (s. Seite 76) halten wir fest. Auch künftig wird die Liquiditätssituation der comdirect Gruppe stark durch die Einlagen der Kunden und deren Wiederanlage geprägt sein. Die Wiederanlage der Kundengelder wird vorrangig innerhalb des Commerzbank Konzerns und hier vor allem über Schutdscheindarlehen erfolgen. Bei Anlagen außerhalb des Commerzbank Konzerns werden Investitionen in Pfandbriefe deutlich übergewichtet. Das PIIGS-Exposure wollen wir aufgrund von Fälligkeiten bis Ende des ersten Quartals 2012 um weitere 50 Mio. Euro auf rund 20 Mio. Euro reduzieren.

Für 2012 planen wir Investitionen in die IT-Infrastruktur und -Architektur einschließlich der Website. Das Investitionsvolumen wird den Wert des Berichtsjahres voraussichtlich moderat übersteigen. Wesentliche finanzielle Verpflichtungen aus laufenden Investitionsprojekten bestehen nicht.

Mitarbeiter

Die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wird sich gemäß Planung im Geschäftsjahr 2012 moderat erhöhen. Insbesondere im Kundenservice des Geschäftsfelds B2C werden wir wachstumsbedingt zusätzliche Stellen aufbauen. Darüber hinaus ist geplant, die internen IT-Kapazitäten mit dem Ziel der Know-how-Sicherung zu erweitern. Bei der ebase rechnen wir ebenfalls mit einem leichten Anstieg aufgrund des ausgebauten Leistungsspektrums.

Ziel für 2012 ist es, die richtigen Talente für die Bank zu gewinnen, sie optimal einzusetzen und langfristig zu binden sowie die Zusammenarbeit in der Bank bestmöglich zu fördern. Fokusthemen der Personalentwicklung werden daher die Positionierung der comdirect als attraktiver Arbeitgeber sein, beispielsweise über die Intensivierung von Austauschformaten mit Bewerbern über web 2.0. Darüber hinaus werden wir uns intensiv der gezielten Nachwuchssicherung für unterschiedliche Zielgruppen widmen, so etwa über die Einführung des neuen Ausbildungsgangs „Fachinformatiker Systemintegration“ oder die Erweiterung der Kooperation mit Hochschulen. Die Zusammenarbeit innerhalb der comdirect Gruppe fördern wir unter anderen über den Teamfeedback-Prozess *comfly*.

Risikolage

Derzeit sind keine Entwicklungen und Ereignisse absehbar, welche die Risikolage der comdirect Gruppe gegenüber der Darstellung im Geschäftsjahr 2011 wesentlich verändern könnten.

> Nachtragsbericht

Wesentliche Ereignisse und Entwicklungen von besonderer Bedeutung sind nach dem Bilanzstichtag 2011 nicht eingetreten.

> Angaben gemäß §§ 289, 315 HGB nebst erläuternder Berichte des Vorstands der comdirect bank Aktiengesellschaft

Angaben gemäß §§ 289 Absatz 4, 315 Absatz 4 HGB und erläuternder Bericht des Vorstands der comdirect bank Aktiengesellschaft

Durch die im Lagebericht/Konzernlagebericht der comdirect bank AG enthaltenen Angaben nach den §§ 289 Absatz 4, 315 Absatz 4 HGB sollen Dritte, die potenziell an einer Übernahme der comdirect bank AG interessiert sind, die für eine Übernahme relevanten Informationen über die Gesellschaft erhalten.

Es handelt sich um folgende Informationen:

- Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals;
- die Stimmrechte oder die Übertragung der Aktien betreffende Beschränkungen;
- 10 % der Stimmrechte überschreitende direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital;
- Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen;
- Art der Stimmrechtskontrolle, wenn Arbeitnehmer am Kapital beteiligt sind und ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben;
- gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen der Satzung über die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands und über die Änderung der Satzung;
- Befugnisse des Vorstands, insbesondere hinsichtlich der Möglichkeit, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen;
- wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen;
- Entschädigungsvereinbarungen, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern getroffen sind.

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft beträgt zum Ende des Geschäftsjahres 141.220.815,00 Euro. Es ist eingeteilt in 141.220.815 Stückaktien. Die mit diesen Stammaktien verbundenen Rechte und Pflichten ergeben sich insbesondere aus den §§ 12, 53a ff, 118 ff, 186 AktG. Die Aktien lauten auf den Inhaber.

Die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffende Beschränkungen

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, sind nicht bekannt.

10 % der Stimmrechte überschreitende direkte oder indirekte Beteiligungen

Die Commerzbank Inlandsbanken Holding GmbH, Frankfurt am Main, die zu 100% von der Commerzbank AG, Frankfurt am Main, gehalten wird, hält ihrerseits 80,53 % des Kapitals der comdirect bank AG. Weitere direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die zehn vom Hundert der Stimmrechte überschreiten, bestehen nicht.

Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen

Es gibt keine Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen. Insbesondere existieren keinerlei Entsendungsrechte in den Aufsichtsrat gemäß § 101 Abs. 2 AktG.

Art der Stimmrechtskontrolle, wenn Arbeitnehmer am Kapital beteiligt sind und ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben

Soweit Arbeitnehmer der comdirect bank AG am Kapital der Gesellschaft beteiligt sind, üben diese die Stimmrechtskontrolle unmittelbar aus.

Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands/Änderung der Satzung

Die Mitglieder des Vorstands werden vom Aufsichtsrat nach Maßgabe des § 84 AktG und § 6 Abs. 2 der Satzung bestellt und abberufen. Fehlt ein erforderliches Vorstandsmitglied, ohne dass der Aufsichtsrat eine entsprechende Bestellung vornimmt, so wird dieses in dringenden Fällen nach Maßgabe des § 85 AktG gerichtlich bestellt. Jede Satzungsänderung bedarf gemäß § 179 Abs. 1 AktG eines Beschlusses der Hauptversammlung. Soweit nicht das Gesetz zwingend eine größere Mehrheit vorschreibt, genügt die einfache Mehrheit des vertretenen Kapitals (§ 20 Satz 2 der Satzung). Die Befugnis zu Änderungen der Satzung, welche nur die Fassung betreffen, ist gemäß § 8 Abs. 2 der Satzung in Übereinstimmung mit § 179 Abs. 1 Satz 2 AktG auf den Aufsichtsrat übertragen worden.

Vorstandsbefugnisse Aktien auszugeben oder zurückzukaufen

Nach näherer Maßgabe der Hauptversammlungsbeschlüsse vom 7. Mai 2010 ist die Gesellschaft ermächtigt, eigene Aktien nach § 71 Abs. 1 Nr. 7 und 8 AktG zu erwerben. Die Gesellschaft hat von dieser Ermächtigung keinen Gebrauch gemacht. Die Ausgabe neuer Aktien ist insbesondere im Rahmen der Ermächtigungen nach § 4 Absatz 3 und 4 der Satzung (Genehmigtes und Bedingtes Kapital) möglich, von denen die Gesellschaft ebenfalls keinen Gebrauch gemacht hat.

Wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen

Wesentliche Vereinbarungen zwischen der comdirect bank AG und Dritten, die bei einem Kontrollwechsel („Change of Control“) infolge eines Übernahmeangebots wirksam werden, sich ändern oder enden, existieren nicht.

Entschädigungsvereinbarungen, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern getroffen sind

Ebenso wenig existieren Entschädigungsvereinbarungen der comdirect bank AG, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern getroffen worden sind.

Angaben und Erläuterungen zum rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystem

Ziel des rechnungslegungsbezogenen Internen Kontroll- und Risikomanagementsystems ist es sicherzustellen, dass der zu veröffentlichende Jahres- und Konzernabschluss den allgemein anerkannten Rechnungslegungsprinzipien entspricht und so ein tatsächliches Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage vermittelt. Dieses Ziel wird durch die konzernweite Einbettung in die Organisationsstruktur und die unterschiedlichen Komponenten des Systems erreicht.

Organisation

Das interne Kontroll- und das Risikomanagementsystem hinsichtlich des Rechnungslegungsprozesses liegt im Verantwortungsbereich des Finanzvorstands (CFO). Im Vorstandsressort ist der Bereich Finanzen, Controlling & Risikomanagement für die Finanzberichterstattung zuständig, die in Einklang mit Gesetzen sowie internen und externen Richtlinien steht. Innerhalb des Bereichs ist die Abteilung Finanzen für die externe Rechnungslegung und die Berechnung der laufenden und latenten Steuern zuständig, das interne Berichtswesen wird von der Abteilung Controlling verantwortet. Die Abteilung Risikomanagement ist bankweit verantwortlich für die Identifizierung, Messung, Steuerung, Überwachung und Kommunikation der Risiken sowie für das Management des Retail-Kreditrisikos. Darüber hinaus unterstehen Compliance und die Interne Revision dem CFO direkt. Die Bündelung dieser Bereiche in einem Ressort erlaubt eine effiziente Steuerung und Kontrolle des Konzernrechnungswesens.

Vom Aufsichtsrat wird der Rechnungslegungsprozess vornehmlich durch den Prüfungsausschuss überwacht. Der Prüfungsausschuss ist insbesondere zuständig für Fragen der Rechnungslegung, der erforderlichen Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, der Erteilung des Prüfungsauftrags an den Abschlussprüfer, der Bestimmung von Prüfungsschwerpunkten und der Honorarvereinbarung. Zudem überwacht er die Compliance. Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats fordert, dass der Vorsitzende des Prüfungsausschusses über besondere Kenntnisse und Erfahrung in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und internen Kontrollverfahren verfügen soll.

Kontrollfunktionen hinsichtlich der finanziellen Berichterstattung werden zum einen von Vorstand und Aufsichtsrat und zum anderen von verschiedenen Institutionen innerhalb der Finanzfunktion wahrgenommen.

Die Interne Revision erbringt im Auftrag des Gesamtvorstands unabhängig, objektiv und risikoorientiert Prüfungs- und Beratungsdienstleistungen, die darauf ausgerichtet sind, die Geschäftsprozesse der comdirect Gruppe hinsichtlich Ordnungsmäßigkeit, Sicherheit und Wirtschaftlichkeit zu optimieren. Die Interne Revision unterstützt den Vorstand, indem sie systematisch und zielgerichtet die Wirksamkeit und Angemessenheit des Internen Kontrollsystems sowie der Geschäftsprozesse bewertet, wesentliche Projekte revisorisch begleitet und Empfehlungen ausspricht. Hierdurch wird zur Sicherung der geschäftlichen Vorgänge und Vermögenswerte beigetragen. Vor der bilanzfeststellenden Sitzung des Aufsichtsrats findet jeweils ein Gespräch zwischen dem Vorsitzenden des Prüfungsausschusses und dem Leiter der Revision statt.

Die Interne Revision ist dem Vorstand unmittelbar unterstellt und berichtspflichtig. Sie nimmt ihre Aufgaben selbstständig und unabhängig wahr. Die Berichterstattung und die Wertung der Prüfungsergebnisse unterliegen keinen Weisungen. Entsprechend den Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) kann der Vorsitzende des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats direkt bei dem Leiter der Internen Revision Auskünfte einholen.

Die Interne Revision der comdirect wird unter der Verantwortung des comdirect Vorstands geführt und ist diesem direkt unterstellt. Zwischen der Internen Revision der comdirect und der Konzernrevision der Commerzbank gibt es einen regelmäßigen Informationsaustausch sowie ein Regelreporting.

Die comdirect erstellt den Abschluss durchgängig in alleiniger Verantwortung. Sie besitzt hierzu insbesondere aufgrund ihres qualifizierten Personals die notwendige Expertise.

Komponenten

Innerhalb der comdirect Gruppe existieren klare und verbindliche Bilanzierungsstandards, die in Einklang mit den gesetzlichen Regelungen und zudem mit den Bilanzierungsstandards der Commerzbank, dem übergeordneten Institut, stehen. Sie unterliegen der Prüfung durch den Wirtschaftsprüfer und werden ständig auf ihren Aktualisierungsbedarf hin überprüft und gegebenenfalls angepasst.

Neben den Bilanzierungsrichtlinien sichern verschiedene organisatorische Maßnahmen eine verlässliche Finanzberichterstattung ab. So gibt es in der comdirect klare Kompetenzregelungen, die eine Zuordnung von fachlichen Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten sicherstellen. Entscheidungen werden ausschließlich entsprechend den erteilten Vollmachten getroffen. Diese Regelungen tragen maßgeblich zu einer jederzeit einwandfreien Rechnungslegung bei.

Ein weiterer Grundsatz zur Sicherstellung einer korrekten Rechnungslegung ist das Vier-Augen-Prinzip. Demnach müssen kritische Handlungen einer Person stets durch eine weitere Person kontrolliert werden. Darüber hinaus ist die Finanzfunktion nach dem Prinzip der Funktionstrennung organisiert. Dabei werden nicht miteinander zu vereinbarende Tätigkeiten zur Vermeidung von Interessenkonflikten organisatorisch getrennt und separat bearbeitet.

Auch die IT-Systeme sind ein wichtiger Bestandteil im Jahresabschlussprozess und müssen deshalb die Anforderungen des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems erfüllen. Im Rahmen der Erstellung der Abschlüsse werden in der comdirect Gruppe unterschiedliche Softwaresysteme eingesetzt. Hierbei greift die comdirect im Wesentlichen auf Systeme der Commerzbank zurück. Hinsichtlich der Überwachung und Prüfung der genutzten

Systeme bedient sich die comdirect der Internen Revision der Commerzbank. Der comdirect werden zudem jährlich die Auszüge aus den Berichten des Abschlussprüfers der Commerzbank zur Verfügung gestellt. Neben Standardsoftware verwendet das Rechnungswesen speziell auf die individuellen Anforderungen der Bank abgestimmte Programme.

Alle Programme enthalten zahlreiche Plausibilitätsprüfungen, die einen integralen Bestandteil der im gesamten Rechnungswesen verwendeten Systemlandschaft darstellen. Sämtliche innerhalb der Finanzfunktion eingesetzten Systeme sind über ein effektives Zugriffsberechtigungskonzept geschützt.

Der gesamte Prozess der Rechnungslegung und sämtliche Anweisungen sind schriftlich dokumentiert. Die beschriebene Systematik wird jährlich revolvierend überprüft und insbesondere unter dem Aspekt sich ändernder Gesetze, Richtlinien und Rechnungslegungsstandards aktualisiert.

> Erklärung des Vorstands zu § 312 AktG

Aufgrund der Integration der comdirect bank AG einschließlich ihrer Tochtergesellschaften in den Commerzbank Konzern ist der Vorstand zur Erstellung eines Abhängigkeitsberichts gemäß § 312 AktG verpflichtet.

Die comdirect bank AG hat nach den Umständen, die ihr zu dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem Rechtsgeschäfte abgeschlossen und Maßnahmen getroffen oder unterlassen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten und ist dadurch, dass Maßnahmen getroffen oder unterlassen wurden, nicht benachteiligt worden. Berichtspflichtige Maßnahmen wurden weder getroffen noch unterlassen.