
> 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.