

Presse-Mitteilung

9. Februar 2006

Auf Augenhöhe mit institutionellen Investoren

Commerzbank TradingDesk ermöglicht vermögenden Privatkunden exklusiven Zugang zu Kapitalmärkten

Vermögenden Privatkunden stehen in der Regel nicht die Handelsmöglichkeiten eines institutionellen Anlegers zur Verfügung, da ihnen der direkte Zugang zum Handelsgeschehen, zum trading floor einer Bank fehlt. Deshalb bietet das Wealth Management des Commerzbank Private Banking seinen Kunden einen Service der besonderen Art: Mit individuellen Lösungen direkt aus Europas größtem Handelssaal können private Investoren am Kapitalmarkt wie institutionelle Anleger agieren.

Um vermögende Privatkunden in die Lage zu versetzen, aktiv an den Veränderungen am Kapitalmarkt teilzunehmen, hat die Commerzbank den so genannten TradingDesk entwickelt. Dabei wird ein Kunde von seinem persönlichen Händler betreut und kann Investmententscheidungen direkt umsetzen. Der Nutzen dieses exklusiven Zugangs zu den Kapitalmärkten besteht darin, eher langfristig orientierte Anlageziele mit den Vorteilen kurzfristiger Handelsaktivitäten zu kombinieren. Um den Mehrwert dieses exklusiven Service maximal auszuschöpfen, ist ein einsetzbares Depot-Vermögen ab zehn Millionen Euro optimal.

Persönlicher Händler als verlängerter Arm

Vom Handelssaal der Commerzbank in Frankfurt aus schafft der persönliche Händler einen direkten Zugang zu den Handelsplattformen und organisiert den eigentlichen Handelsprozess für seinen Kunden in enger Abstimmung. Auf diese Weise sitzen erfahrene Spezialisten als „verlängerter Arm“ des Kunden in Rufweite zu den wichtigsten Wertpapierhändlern, nehmen für den Kunden an Analysten-Meetings teil und haben sämtliche Marktbewegungen immer im Blick. Durch den direkten Kontakt kann der

vermögende Privatkunde nach Wunsch auf jede Entwicklung unmittelbar reagieren und dabei von der Infrastruktur einer Großbank profitieren.

Darüber hinaus bietet der TradingDesk einen täglichen Ad-hoc-Service, der dem Investor die wichtigsten Empfehlungen der Commerzbank-Analysten erläutert, und den Zugriff auf leistungsfähige Informationstools für sämtliche handelbare Produkte. Zugleich erhält der Kunde über seinen Händler Szenarien für erfolgreiches Trading. Grundlage hierfür ist ein spezielles Screening-Verfahren, das die relevanten Marktinformationen zu Aktien, Indexprodukten und Derivaten einbezieht. Dazu gehört ein individualisiertes Research, das die wichtigsten Anlageklassen, die bedeutenden Wirtschaftssektoren und Branchen sowie preisbeeinflussende Faktoren berücksichtigt. Dieser Research-Ansatz bildet die Grundlage der Investmentstrategie und Anlageentscheidungen des Kunden.

Direkter Zugang zu Unternehmen

Über seinen persönlichen Händler erhält der private Investor einen besonderen Zugang zu den Unternehmen, an denen er Anlageinteresse signalisiert. Dies beinhaltet Roadshows, speziell arrangierte Unternehmensbesuche und Conference Calls - ganz so wie es für die Analysten institutioneller Investoren üblich ist. Auf Wunsch kann sich der Kunde auch persönlich von einem Unternehmen überzeugen.

Um den TradingDesk zu nutzen, bringt der Kunde entweder die Liquidität ein und legt gemeinsam mit seinem Händler die Investmentstrategie fest. Oder er verfügt bereits über ein Depot und möchte an kurzfristigen Marktbewegungen partizipieren, ohne von einer durch ihn bereits festgelegten Investmentstrategie abzuweichen. In beiden Fällen erhält der vermögende Privatkunde über den TradingDesk den Zugriff auf alle Netzwerke innerhalb und außerhalb der Bank und kann schnell und nah am Markt handeln. Damit schafft das Wealth Management des Commerzbank Private Banking die Voraussetzungen dafür, transaktionsintensive Geschäfte mit hoher Umschlagshäufigkeit im börslichen und außerbörslichen Handel auch privaten Investoren zu ermöglichen.

Commerzbank Private Banking

Das Commerzbank Private Banking gehört mit knapp 600 Mitarbeitern, nahezu 22.000 Kunden und einem verwalteten Vermögen von mehr als 22 Mrd. Euro zu den Top Drei in der Betreuung vermögender Kunden in Deutschland. 37 Standorte bilden das größte deutsche Filialnetz im Private Banking. Vier weitere Kompetenzzentren existieren in der Schweiz (Zürich und Genf), Luxemburg und Singapur. Das Private Banking der Commerzbank vereint die Leistungsfähigkeit und Kreativität einer Großbank mit dem persönlichen und exklusiven Stil einer Privatbank. Das ganzheitlich ausgerichtete Angebot umfasst aktives Wertpapiermanagement, innovative Produktentwicklung und individuelle Vermögensverwaltung, Finanzanlagen- und Immobilienmanagement, Stiftungs- und Nachlass-Management ebenso wie Finanzierung. Daneben bietet das Commerzbank Private Banking exklusive Beratungs- und Betreuungsangebote wie das Wealth Management sowie die Unternehmerbankiers, die auf maßgeschneiderte Lösungen für besonders vermögende Privatkunden und Unternehmer spezialisiert sind.

Weitere Informationen:

Commerzbank Private Banking - Public Relations
60261 Frankfurt am Main
Tel. (069) 136 - 44552
Fax (069) 136 - 50229
E-Mail: PR.Privatebanking@commerzbank.com
Internet: www.privatebanking.commerzbank.de