

## **Es gilt das gesprochene Wort**

Sendesperrfrist:

16. Februar 2005, 10.30 Uhr

Meine sehr geehrten Damen, meine Herren,

ich begrüße Sie, zugleich im Namen meiner Kollegen, herzlich zu unserer heutigen Pressekonferenz über den Konzernabschluss der Commerzbank für das Geschäftsjahr 2004. Nachdem wir in Reaktion auf die verschärften Publizitätsanforderungen des Anlegerschutzverbesserungsgesetzes die vorläufige Erfolgsrechnung bereits gestern veröffentlicht haben, will ich mich auf einige Erläuterungen und den Segmentbericht konzentrieren.

Das Bankenjahr 2004 sieht im Rückblick nicht sonderlich spektakulär aus, schon gar nicht im Vergleich zu den vorangegangenen turbulenteren Jahren. So hat sich beim Lieblingsthema der Märkte und Medien, der Bankenkonsolidierung in Deutschland, wieder nichts getan. Und die vielfach erwarteten Übernahmen deutscher Institute durch Ausländer haben ebenfalls nicht stattgefunden.

Zu den erfreulichen Entwicklungen zähle ich die Fortschritte bei der Initiative Finanzstandort Deutschland, die sich entgegen verbreiteter Skepsis branchen- und institutsübergreifend nicht als reiner Debattierclub, sondern als echter Motor für die Modernisierung unseres Finanzplatzes erwiesen hat.

Das bedeutendste Ereignis für die Commerzbank war 2004 die Übernahme und zügige Integration der SchmidtBank in unser Filialnetz, die in kurzer Zeit abgeschlossen werden konnte und uns einen beachtlichen Zuwachs von 360.000 Privat- sowie rund 2.000 Mittelstandskunden gebracht hat. Wir werten es dabei als bemerkenswerten Erfolg, dass es uns gelungen ist, diesen Kundenstamm bis auf wenige Ausnahmen zu halten. Auch die Tatsache, dass wir uns dann im Sommer die ING BHF-Bank mit dem Ziel einer möglichen Übernahme angeschaut haben, unterstreicht, dass die Commerzbank wieder in der Offensive ist.

Zweites Highlight 2004 war der Neustart im Investment Banking unter dem Namen Corporates & Markets. Wie im November angekündigt, haben wir unsere Tochter ComSec in Tokio geschlossen und in New York massiv reduziert. An den beiden Hauptstandorten Frankfurt und London haben wir eine effiziente, kundenorientierte Struktur mit den vier Gruppen Markets, Sales, Corporate Finance sowie Corporate Relationship Management zur Betreuung von insgesamt 150 kapitalmarkt-affinen Multinationals bzw. Großkunden installiert.

Den nicht-kundenbezogenen Eigenhandel haben wir gleichzeitig zurückgefahren. Bei allen Anpassungsmaßnahmen liegen wir voll im Plan. Vordringliche Aufgabe ist es jetzt, das Geschäft mit diesen Großunternehmen und das Investment Banking schnellstmöglich zu einer schlagkräftigen und ertragstarken Einheit zusammen zu führen. Wie schon bei anderen Gelegenheiten ausgeführt, zählt hierzu auch ein selektiver, behutsamer Aufbau von Mitarbeitern in den Bereichen, von denen wir uns eine anhaltend gute Profitabilität versprechen.

Im laufenden Geschäft ist die Commerzbank im vergangenen Jahr gut vorangekommen. Wir haben unser Versprechen eingelöst, das operative Ergebnis markant zu steigern. Tatsächlich haben wir es von 559 Mio Euro um 87% auf 1.043 Mio Euro stark verbessert. Die operative Eigenkapitalrendite hat sich mehr als verdoppelt auf 10,2%. Die Aufwandsquote verbesserte sich von 73,3% auf 70,4%. Auch im 4. Quartal hat sich die gute operative Entwicklung der Vorquartale fortgesetzt. Und, was ganz wichtig ist, die Commerzbank hat 2004 die Wende bei den Erträgen geschafft. Nach Jahren rückläufiger Erträge stiegen diese erstmals wieder um 8,6% auf 5.504 Mio Euro.

Angesichts der Probleme im Investment Banking, der Abhängigkeit von den Konjunktur- und Kapitalmarktbedingungen sowie der strukturellen Besonderheiten in unserem Land, auf das wir als deutsches Institut besonders fokussiert sind, war in so kurzer Zeit mehr kaum zu erreichen. Dies ist die simple Realität, über die ich nicht klage, die aber für eine faire Einschätzung des Zahlenwerks wichtig ist.

Fakt ist, dass die Commerzbank in ihrem Heimatmarkt unter den flächendeckenden Instituten mit umfassender Produktpalette bei der Rentabilität die Nummer zwei hinter der mit uns nur bedingt vergleichbaren Deutschen Bank ist. Und wir haben, worauf wir stolz sind, eine kerngesunde, starke Bilanz ohne versteckte Risiken, mit einem trotz einiger Veräußerungen nochmals gestiegenen Reservepolster in Form einer Neubewertungsrücklage von 1,6 Mrd Euro und einer soliden Kernkapitalquote von 7,5%. Es gibt also eine ganze Reihe von guten Nachrichten, zu denen auch zählt, dass wir nach der Anpassung der Kapazitäten im Investment Banking diese Großbaustelle schneller als erwartet beenden konnten.

#### **Der Jahresabschluss 2004**

Basis unserer operativen Fortschritte im vergangenen Jahr waren das Plus von 7,7% beim Zins- und +5,3% beim Provisionsüberschuss. In Anbetracht der schwachen Kreditnachfrage und stagnierender Aktienbörsen können wir damit sehr zufrieden sein, obwohl sich besonders in der 2. Jahreshälfte und hier vor allem im Großkundengeschäft der Margendruck bei großer Liquiditätsfülle an den Märkten wieder verstärkt hat. Es ist uns unverständlich, dass große internationale Konsortialbanken immer häufiger Kredite arrangieren, deren Ausgestaltung noch nicht einmal den Mindestanforderungen für Risiko und Bearbeitung entspricht.

Die Risikovorsorge im Kreditgeschäft weisen wir mit 836 Mio Euro aus. Sie liegt gut ein Fünftel unter Vorjahr und auch unter den zuletzt genannten 850 Mio Euro. Wie stets haben wir hierbei mit spitzem Bleistift gerechnet und allen erkennbaren Risiken Rechnung getragen. Vor allem im Ausland blieben wir von größeren Problemfällen verschont. Inzwischen haben wir bei unseren Problemkrediten in Höhe von 6,3 Mrd Euro schon eine Überdeckung von 119% (= 1,2 Mrd Euro) in Form von Wertberichtigungen und konservativ bemessenen Sicherheiten!

Das Handelsergebnis konnten wir im 4. Quartal im Vergleich zum enttäuschenden Vorquartal deutlich verbessern auf einen dreistelligen Millionen-Betrag. Für das gesamte Jahr verbleibt aber in dieser Position noch ein Rückgang von gut einem Viertel gegenüber 2003.

Das Ergebnis aus dem Beteiligungs- und Wertpapierbestand war 2004 mit 361 Mio Euro höher als im Jahr zuvor. Mehr als die Hälfte hiervon entfiel auf die Veräußerung von Rentenpapieren. Bei den Beteiligungen war der Verkauf unseres Anteils am spanischen SCH im Frühjahr weitaus größter Einzelposten, aus dem wir einen Gewinn von gut 120 Mio Euro realisierten. Im 4. Quartal trennten wir uns von einem kleinen Teil unserer Banca Intesa-Aktien mit einem Buchgewinn.

Den Verwaltungsaufwand konnten wir nochmals leicht auf 4.461 Mio Euro verringern. Dies zeigt, wie gut wir die Kosten im Griff haben, denn ursprünglich waren wir eher von moderat steigenden Aufwendungen ausgegangen. Dabei ist zu berücksichtigen – und das erklärt den kleinen Kostenbuckel im 4. Quartal –, dass wir die auf uns entfallende Sonderbelastung von 49 Mio Euro bei unserer polnischen Tochter BRE Bank auf Grund einer Neubewertung verschiedener Aktivpositionen überwiegend als Betriebsaufwand gebucht haben. Insofern ist der Kostentrend noch günstiger als ausgewiesen.

Unter dem Strich verbleibt ein Jahresergebnis von 828 Mio Euro vor Steuern und 475 Mio nach Steuern. Es liegt voll im Rahmen unserer Planungen – und dies trotz des zuvor nicht absehbaren Restrukturierungsaufwands von 132 Mio Euro für die Neupositionierung im Investment Banking. Die Commerzbank löst also ein, was sie versprochen hat. Das gilt auch für unsere Prognosen über die Entwicklung in den Kerngeschäftsfeldern sowie für unsere schon im letzten Mai gegebene Zusage, nach einer Nullrunde wieder eine Dividende – in Höhe von 0,25 Euro je Aktie – vorzuschlagen. Hierfür müssen wir 150 Mio Euro aufwenden, so dass aus dem Jahresüberschuss für die Stärkung der Gewinnrücklagen ein Betrag von 243 Mio Euro verbleibt. Der Gewinn je Aktie auf Basis des Jahresüberschusses errechnet sich mit 0,66 Euro.

Wir freuen uns, dass unsere Fortschritte kürzlich auch von Standard & Poor`s gewürdigt wurden in einer Verbesserung des Rating-Ausblicks von negativ auf stabil. Im vergangenen Jahr hatten bereits Moody`s und Fitch unser Finanzkraft-Rating und Fitch zusätzlich den Ausblick auf positiv angehoben. Wir bewegen uns somit in die richtige Richtung, wenn auch noch nicht mit der gewünschten Geschwindigkeit.

### **Entwicklung in den Segmenten**

Ich komme nun zur Entwicklung in den großen Geschäftsfeldern, die wir für 2004 noch in der alten Form präsentieren. Ab dem 1. Quartal 2005 erfolgt dann eine Umstellung auf Grund des neuen organisatorischen Zuschnitts von Investment und Corporate Banking.

Im Geschäftsfeld Private Kunden einschließlich des Private Banking, das wir kräftig ausbauen wollen, hatten wir für das vergangene Jahr eine Steigerung des Ergebnisses um 25% versprochen. Tatsächlich geschafft haben wir ein Plus von fast 50%, was umso bemerkenswerter ist, als von den Märkten wenig Unterstützung kam und wir – anders als in der gesamten Bank – wegen der Neuregelung der Verjährungsfristen nach dem Schuldrechtsmodernisierungsgesetz eine höhere Risikovorsorge angesetzt haben. Die Eigenkapitalrendite von 21,1% ist angesichts dieser Umstände ausgezeichnet.

Gleiches gilt für die 31,9% EK-Rendite im Asset Management. Mit einem Sprung von 90 auf 167 Mio Euro beim operativen Ergebnis haben wir hier die größten Fortschritte gemacht. Versprochen hatten wir einen Anstieg von 40% - jetzt sind es sogar +86%. Unsere Konzentration auf ausgewählte europäische Kernmärkte, verbunden mit der Einstellung peripherer Aktivitäten in Asien und Nordamerika, hat sich ausgezahlt.

Das Geschäftsfeld Firmenkunden und Institutionen hatte ein operatives Ergebnis von mindestens 500 Mio Euro erwartet. Herausgekommen sind 607 Mio Euro oder 71% mehr als 2003. Allerdings ist dieser Anstieg im Wesentlichen der sinkenden Risikovorsorge zu verdanken. Immerhin konnten wir das Zinsergebnis vor Risikovorsorge gut halten.

Der Bereich Securities geriet nach dem Einbruch im 3. Quartal auch im gesamten Jahr in den roten Bereich (minus 147 Mio Euro) und verhinderte ein deutlich besseres Konzernergebnis. Nachdem das Geschäftsfeld schon 2002 hohe Verluste schrieb und 2003 ein gerade noch ausgeglichenes Ergebnis vorlegte, waren wir zum Handeln gezwungen und haben im Herbst die Restrukturierung in die Wege geleitet.

Im Geschäftsfeld Group Treasury wurde die Ergebnisentwicklung von der flachen Zinskurve und der großen Unsicherheit über den weiteren Zinstrend deutlich geprägt. Trotz dieser schwierigen Rahmenbedingungen, die sich in einem um gut ein Fünftel niedrigeren operativen Ergebnis ausdrücken, war die Eigenkapitalrendite mit 124% erneut herausragend.

Der Bereich Hypothekenbanken profitierte vom Ausbau des margenstarken Hypothekarkredits unserer Hypothekenbank in Essen und im 4. Quartal von der erstmaligen Einbeziehung des Ergebnisanteils der Eurohypo. Die operative Eigenkapitalrendite ist mit 23% trotz einer leichten Abschwächung unverändert gut.

### **Ausblick auf das Jahr 2005**

Unser Ausblick auf das neue Jahr ist nicht euphorisch, das verbieten die äußeren Bedingungen, aber geprägt von Zuversicht und Selbstbewusstsein. Revolutionäre strategische Entscheidungen stehen nicht auf der Tagesordnung. Vielmehr fühlen wir uns jetzt in allen Kernkompetenzen so gut aufgestellt, dass wir auf einer soliden Basis unser Geschäft organisch weiterentwickeln können.

So lautet die Devise im Privatkundengeschäft, aber auch im Asset Management, zunächst einmal: Stabilisierung von Ergebnis und Eigenkapitalrendite auf dem erreichten hohen Niveau. Wir haben in beiden Bereichen einen eindrucksvollen Turnaround hinter uns: Im Retail Banking konnten wir das operative Ergebnis gegenüber dem Jahr 2001 um nicht weniger als 600 Mio Euro verbessern; im Asset Management liegt das Plus bei gut 100 Mio Euro. Dieser Bereich profitiert in diesem Jahr besonders vom Wegfall der Goodwill-Abschreibungen.

Um auf mittlere bis längere Sicht die Ergebnisse im **Privatkundengeschäft** weiter steigern zu können, müssen wir jetzt einen Wachstumskurs fahren, dessen vier Eckpfeiler sind:

- Weitere Verbesserung der Effizienz, das heißt Prozesse zu verschlanken, beschleunigen und kostengünstiger abzuwickeln. Eine wichtige Rolle in diesen Überlegungen spielt unser Konzept der „Filiale der Zukunft“ mit einem klaren Vertriebs- und Beratungsfokus.
- Stärkung der Vertriebskraft, unter anderem durch einen attraktiven Produktmix aus Wertpapierangeboten, Allfinanz- und Vorsorgeprodukten sowie Konsumenten- und Baufinanzierungen.
- Ausbau der Reichweite. Hier setzen wir auf ein Nebeneinander verschiedener Vertriebswege, angefangen von unserer Filiale der Zukunft über eine breite regionale Präsenz im Private Banking und einen verstärkten Direktvertrieb bis hin zu einer qualifizierten Finanz- und Vermögensberatung der comdirect und Kooperationen mit anderen Anbietern.

- Schließlich Akquisitionen im Inland, sofern sich passende Gelegenheiten finden, und ein Ausbau in Osteuropa durch unsere Tochtergesellschaft BRE Bank auch über Polen hinaus.

Im **Asset Management** wollen wir die Synergien zwischen unseren europäischen Einheiten besser nutzen. Nachdem wir im vergangenen Jahr sehr erfolgreich damit waren, die Produkte unserer ausländischen Töchter in Deutschland zu vertreiben, gilt es jetzt in umgekehrter Richtung, auch die Angebote der Cominvest stärker in den europäischen Vertriebs-Fokus zu richten. Wir werden ferner unsere breite Produktpalette auf den Prüfstand stellen. Denn durch die von uns konsequent betriebene offene Architektur stehen unsere ADIG-Produkte intensiver als früher im internen Schönheitswettbewerb. Dies veranlasst uns, verstärkt alternative Vertriebskanäle zu erschließen.

Durch unsere Vorreiterrolle bei der objektiven Anlageberatung für Investmentprodukte in Deutschland sehen wir uns für diese Aufgabe gut gerüstet. Die Bündelung von Privatkundengeschäft und Asset Management ab April unter der Vorstandsverantwortung von Dr. Kassow wollen wir dazu nutzen, die Produktion von Fondsprodukten stärker auf den Kundenbedarf abzustimmen.

In der **Mittelstandsbank** müssen wir ebenfalls die internen Abläufe weiter standardisieren bei gleichzeitiger Individualisierung der Kundenansprache. Grundsätzlich sehen wir uns hier auf einem guten Weg zur besten flächendeckenden Mittelstandsbank in Deutschland. Durch die Schaffung eines eigenen Vorstandsressorts für den Mittelstand unterstreichen wir diesen Anspruch.

Um weiter zu wachsen, läuft seit vergangenem Jahr ein Neukundenprogramm, das uns 2004 bereits 4.767 neue Mittelständler gebracht hat. Wir liegen damit weit vor unserer Marschtabelle, die für den Durchschnitt der Jahre 2004 bis 2006 jeweils 3.000 Neukunden vorsieht. Wir sind zuversichtlich, auch im laufenden Jahr unseren Vorgaben voraus zu bleiben, obwohl sich nun plötzlich der ganze Bankensektor auf diese Kundengruppe zu stürzen scheint.

Nicht erreichen wollen wir unser Ziel durch eine Beteiligung an dem „desaströsen Preiskampf“, den vor kurzem zu Recht der Präsident der BaFin, Jochen Sanio, angeprangert hat. Wo wir konkurrenzbedingt keine risikoadäquaten Zinsen durchsetzen können und durch Cross Selling keine Kompensation aus anderen Geschäftszuweisungen erhalten, verzichten wir im Einzelfall auf eine Finanzierung. Um es aber klar zu sagen, die ausreichende Kreditversorgung des deutschen Mittelstands gehört auch künftig zu unseren wichtigsten Aufgaben.

Wir wollen hier sogar forcieren, grundsätzlich auch bei Krediten an weniger gute Adressen, soweit risikoadäquate Margen erreicht werden können. Hierfür haben wir seit Beginn dieses Jahres ein neues Ratingsystem im Einsatz, das neben der besseren Quantifizierung der involvierten Risiken auch die Möglichkeit der präzisen, risikogerechten Preisfeststellung bei der Kreditvergabe bietet und die Vorgaben von Basel II erfüllt.

Dieses System ist ein bedeutendes Element einer wertorientierten Steuerung des Firmenkundengeschäfts und gibt uns die Möglichkeit, dem Mittelstand künftig noch verstärkt zur Verfügung zu stehen. Gleichzeitig versuchen wir in Reaktion auf die schwache Kreditnachfrage, mehr auf Problemlösungen ausgerichtete Beratungsleistungen anzubieten. Hierzu gehören etwa der Einsatz von Leasing gemeinsam mit unserer erfolgreichen Tochtergesellschaft CommerzLeasing und Immobilien sowie das Angebot von Eigenkapitalsurrogaten wie Mezzanine-Kapital.

Diese zahlreichen Initiativen und neuen Produkte in der Mittelstandsbank sollen uns in diesem Jahr auch beim Ergebnis weiter voran bringen. Dazu beitragen wird eine aus heutiger Sicht unter 800 Mio Euro sinkende Risikovorsorge in der gesamten Bank. Die erwähnte hohe Vorsorgequote sowie unser anerkannt effizientes Risikomanagement schaffen die Voraussetzungen dafür, dass wir die neuen Wertberichtigungen im Kreditgeschäft im dritten Jahr nacheinander zurückfahren können.

Im neu formierten Bereich Corporates & Markets sind wir schneller in die Gänge gekommen als erwartet. Die Kunden sind uns ganz überwiegend treu geblieben. Wir rechnen nun schon für das Jahr eins des Neuanfangs mit einem positiven Ergebnisbeitrag, der gegenüber dem letztjährigen Verlust im alten Bereich Securities einen signifikanten Fortschritt bedeutet. Einen wesentlichen Anteil daran haben die jetzt wirksam werdenden Kostenersparnisse.

Soviel zu den Planungen der großen Kerngeschäftsfelder. Zu deren operativen Ergebnissen kommen noch Sondererträge wie der Verkauf unserer über die Vorschaltgesellschaft Regina gehaltenen Anteile an MAN und vor kurzem die Platzierung unseres restlichen Anteils an der brasilianischen Unibanco, an der wir seit 1968 beteiligt waren. Wenn sich günstige Gelegenheiten bieten, werden wir zügig weitere Realisierungen in unserem Portfolio vornehmen.

Bessere Ergebnisse können wir schließlich von einigen Tochtergesellschaften erwarten, etwa der Eurohypo oder der polnischen BRE Bank. Deren Sonderabschreibungen haben zwar das Ergebnis 2004 massiv belastet, doch bereitet diese Bereinigung den Boden für eine künftig verbesserte Rentabilität. Strategisch bleibt die BRE Bank für uns wichtigstes Tor zu den osteuropäischen Wachstumsmärkten.

Falls also nicht unvorhersehbare Ereignisse eintreten, sollten wir in der Lage sein, unsere Renditevorgabe von mindestens 8% nach Steuern zu erreichen und damit für unsere Aktionäre wieder einen Mehrwert zu schaffen. Ein viel versprechender Start im Januar bekräftigt uns in dieser Prognose. Für 2006 streben wir dann eine Nachsteuerrendite von mehr als 10% an. Da wir nicht vorhaben, uns kaputt zu sparen, muss diese Verbesserung im wesentlichen über höhere Erträge kommen, denen jetzt unsere oberste Priorität gilt.

Wir gehen voll motiviert und engagiert an das Erreichen dieser Ziele heran. Wir haben auf allen Ebenen eine gute Mischung aus erfahrenen und jungen Kräften und arbeiten hart an der Verbesserung unserer Wettbewerbsposition. Das schließt selektiv auch die Neueinstellung von Mitarbeitern ein. Ich hoffe, es ist deshalb nur eine Frage der Zeit, bis die Börse unsere Ertragsfortschritte, die solide Kapitalausstattung, die geringere Kapitalmarkt-Abhängigkeit auf Grund der Konzentration auf Kundengeschäfte und die insgesamt größere Stabilität der Commerzbank noch besser honoriert.