

Hauptversammlung 8. Mai 2014

Geschäftslage, Strategie und Perspektiven

Inhalt

- 3 Einleitung**
- 3 Rückblick: nachhaltige Trendwende/Geschäftsjahr 2013**
- 7 Geschäftsverlauf erstes Quartal 2014**
- 8 Ausblick: Agenda 2016**
- 9 Schluss**

– Es gilt das gesprochene Wort. –



Martin Blessing
Vorstandsvorsitzender

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

ich begrüße Sie sehr herzlich zur Hauptversammlung der Commerzbank. Auch im Namen meiner Kollegen im Vorstand. Schön, dass Sie gekommen sind!

Einleitung

Im vergangenen Jahr ist viel passiert. Wir haben grundlegende Weichen gestellt, um die Commerzbank nachhaltig nach vorne zu bringen. Und das ist uns gelungen: Wir haben 2013 geliefert, was wir versprochen haben. Teilweise sogar mehr.

- › Wir haben die Stabilität der Commerzbank weiter erhöht.
- › Wir konnten das nicht strategische Portfolio stärker abbauen als geplant.
- › Und wir sind in der Kernbank gewachsen.

Darauf sind wir stolz!

Rückblick: nachhaltige Trendwende/Geschäftsjahr 2013

Was waren die wichtigsten Ereignisse 2013?

Lassen Sie mich mit der Kapitalerhöhung im Frühjahr beginnen. Mit Ihrer Zustimmung bei der letzten Hauptversammlung haben Sie als Aktionäre einen entscheidenden Beitrag zur Neupositionierung unserer Bank geleistet. Vielen Dank für dieses Vertrauen!

Wir wissen, dass diese Kapitalmaßnahme nicht unumstritten war. Doch sie war richtig und wichtig.

- › Mit den 2,5 Milliarden Euro konnten wir die Stille Einlage des Sonderfonds Finanzmarktstabilisierung – kurz SoFFin – und der Allianz vollständig zurückzahlen. Das heißt: Wir haben alle Bestandteile der staatlichen Unterstützung zurückgegeben, die wir selbst ablösen konnten.
- › Dadurch haben wir unser hartes Kernkapital signifikant gestärkt. Schon heute erfüllen wir die Anforderungen der künftigen Basel-3-Welt. Für Investoren ist das entscheidend!
- › Deshalb haben sie uns auch bei dieser Maßnahme umfänglich unterstützt: Der Kapitalmarkt hat die neuen Aktien reibungslos aufgenommen. Der Kurs blieb trotz der vielen neuen Stücke stabil. Auch das Aktienpaket, das der SoFFin in diesem Zusammenhang veräußert hat, konnte gut platziert werden. Der Bund hat seinen Anteil an der Commerzbank auf 17 Prozent reduziert. Was damit passiert, entscheidet allein er.

Auch für Aktionäre war die Kapitalerhöhung eine gute Maßnahme. Wer sich daran beteiligt hat, kann Kurssteigerungen um rund 23 Prozent verbuchen. Nach den schwierigen Jahren ist das für Sie eine erfreuliche Entwicklung.

Den Aktienkurs unterstützt hat aber auch der zügige Abbau der nicht strategischen Portfolios. Im Segment Non-Core Assets, NCA, bündeln wir die Finanzierungen von Schiffen, gewerblichen Immobilien und Staaten.

Diesen zum Abbau bestimmten Bereich haben viele Analysten, Investoren und Medien lange sehr negativ bewertet. Dank der Verkaufserfolge hat NCA inzwischen seinen „Schrecken“ verloren.

Insgesamt gelang es uns 2013, dieses Portfolio um 35 Milliarden Euro wertschonend zu reduzieren. Zum 31. Dezember 2013 lagen wir mit einer Forderungshöhe in NCA von 116 Milliarden Euro deutlich vor unserem Plan.

Betonen möchte ich: Das Portfolio ist keineswegs mit Problemkrediten oder einer Bad Bank gleichzusetzen. Fast ein Fünftel dieses Portfolios besteht zum Beispiel aus Anleihen deutscher Emittenten, die absolut stabil sind.

Auch die Finanzierungen von gewerblichen Immobilien in Deutschland in ähnlicher Größenordnung gelten als sicher.

NCA ist vielmehr das Segment, in dem wir alle Kredite bündeln, die nicht zu unserem Kerngeschäft zählen.

Auch durch den Abbau dieses Geschäfts ist unsere Bilanzsumme deutlich gesunken. Zum 31. Dezember lag sie bei 550 Milliarden Euro. Damit haben wir unsere Bilanz in den vergangenen sechs Jahren mehr als halbiert! Mit dieser Größenordnung fühlen wir uns wohl.

Und die Bilanz lässt genügend Raum, in unserem Kerngeschäft zu wachsen. So haben wir zahlreiche Wachstumsinitiativen gestartet:

Im Geschäft mit Privatkunden hat die Bank im vergangenen Jahr den Durchbruch geschafft. Statt der angekündigten schwarzen Null haben wir bereits ein deutlich positives Ergebnis erzielt.

Nach einer sehr wechselvollen Zeit hatten wir begonnen, diesen Bereich komplett umzubauen: Als eine der ersten Banken haben wir die Zufriedenheit unserer Kunden in den Mittelpunkt gestellt. Sie ist eine wesentliche Zielgröße für unsere Kundenberater.

Meine Damen und Herren,

Sie kennen sicherlich unsere Markenkampagne mit Lena Kuske, der Joggerin im grauen Kapuzenpulli. Frau Kuske ist Filialleiterin bei uns in Hamburg. Sie verkörpert die Werte, für die die Commerzbank steht: Fairness und Kompetenz. Fairness im Umgang mit den Kunden und Kompetenz in allen Finanzfragen. Das bestimmt unser Handeln – im Tagesgeschäft und als Teil der Gesellschaft.

Diese Kampagne hat übrigens bei einigen Wettbewerbern für Unruhe gesorgt. Offenbar treffen wir damit einen sensiblen Punkt. Ich sehe das als Kompliment.

Was zählt: Bei den Kunden kommt unsere Ausrichtung sehr gut an. Das bestätigt zum einen die unabhängige Marktforschung. Zum anderen erfahren wir es durch die steigende Zahl der Kunden. Die beste Werbung dabei ist die Mundpropaganda. Denn mindestens jeder zweite Kunde empfiehlt die Commerzbank gerne weiter. Auch die Zufriedenheit der Kunden hat sich deutlich verbessert. Die entsprechende Quote entwickelt sich recht eindrucksvoll.

Entscheidend ist: Unsere Leistungen kommen bei den Kunden gut an. So waren wir Testsieger beim „City Contest“ vom Magazin „Focus Money“. Dort belegten wir den ersten Platz in der Kategorie „Beste Beratung“.

Insgesamt haben wir im vergangenen Jahr pro Woche netto rund 5 000 neue Kunden hinzugewonnen. Das heißt, wir gewinnen wieder bei Kunden, Konten und bei dem verwalteten Vermögen.

Und das sogar gegen den Markttrend! Und auf Volumen folgt Ertrag! Davon bin ich fest überzeugt.

Die Mittelstandsbank ist und bleibt eine Erfolgsgeschichte. Hier sind wir unverändert stark aufgestellt. Bei Krediten haben wir klar zugelegt. Unser Kreditwachstum lag deutlich über dem Marktdurchschnitt. Und das Einlagevolumen konnten wir deutlicher steigern als geplant. Kurzum: Wir haben gute Voraussetzungen geschaffen. Bei sich leicht positiv verändernden Märkten werden wir deutlich profitieren.

Auch unseren bereits hohen Marktanteil im internationalen Zahlungsverkehr sowie beim dokumentären Geschäft konnten wir nochmals verbessern. Diese Erfolge sind wertvoll. Denn sie kompensieren einen Teil des starken Ertragsdrucks. Dieser geht von den anhaltend niedrigen Zinsen und dem Investitionsstau in Deutschland aus.

Mit dem Ergebnisbeitrag von Corporates & Markets sind wir sehr zufrieden. Unsere moderne, kundenorientierte Investmentbank dient vielen Wettbewerbern als Vorbild beim Umbau ihres Kapitalmarktgeschäfts. Corporates & Markets arbeitet auf allen Ebenen eng mit den Bereichen Privatkunden und Mittelstandsbank zusammen. Und das hat sich bewährt. Durch unser internationales Netzwerk, unser Know-how im Kapitalmarkt und maßgeschneiderte Lösungen schaffen wir klare Vorteile für unsere Kunden!

Auch in unserem Kernmarkt in Polen konnten wir unsere Marktstellung 2013 weiter festigen. Unsere Tochter mBank, unter der wir alle bisher eigenständigen Marken der BRE-Bank-Gruppe zusammengeführt haben, steht für Wachstum. Sie hat 2013 netto 236 000 neue Kunden gewonnen. Insgesamt betreut die mBank rund 4,4 Millionen Kunden.

Mit der neuen mBank besitzt die Commerzbank die modernste Direktbank. Auch hier spricht die objektive Einschätzung des Marktes eine klare Sprache: Die mBank wurde als beste Onlinebank und beste mobile Bank der Welt ausgezeichnet.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen, wir sind im Kerngeschäft sehr gut aufgestellt. Wir haben 2013 wichtige Fortschritte gemacht. Klar ist aber auch: Die strategischen Erfolge spiegeln sich noch nicht ausreichend in den Zahlen wider. Lassen Sie mich kurz auf die Ergebnisse 2013 eingehen.

Im operativen Geschäft erzielten wir ein solides Ergebnis von 725 Millionen Euro. Die historisch niedrigen Zinsen und die Zurückhaltung bei Investitionen haben die Erträge belastet.

Hinzu kam eine höhere Risikovorsorge. Damit haben wir gerechnet und frühzeitig darauf hingewiesen. Das Niveau der Auflösungen war in den Vorjahren ungewöhnlich hoch.

Bei den Kosten sind wir sehr diszipliniert. Die Schwelle von 7 Milliarden Euro wollen wir nicht überschreiten. Was uns auch 2013 gelungen ist! Generell gilt:

Investitionen für Wachstum werden aus Kosteneinsparungen finanziert.

Der Konzernumbau hat das Nettoergebnis belastet. Dafür haben wir einen Restrukturierungsaufwand von rund 500 Millionen Euro gebucht. Unter dem Strich: Ihnen, unseren Aktionären, verbleibt ein zurechenbares Ergebnis von 78 Millionen Euro.

Die Commerzbank hat in den vergangenen zwölf Monaten ihre Kapitalstärke deutlich erhöht. Insbesondere durch einen massiven Abbau der Risiken: Wir haben die risikogewichteten Aktiva um mehr als 8 Prozent auf 191 Milliarden Euro reduziert.

Diese Aktiva geben Auskunft über den Risikogehalt von Kreditverträgen und sonstigen Geschäften, die wir als Bank eingehen. Für den Regulator sind sie die Basis für die Berechnung der Eigenkapitalquote.

Durch die geringeren Risikoaktiva sowie durch die erfolgreiche Kapitalerhöhung haben wir unsere Kernkapitalquote deutlich gestärkt.

Zum 31. Dezember stieg diese Quote auf 9 Prozent. Und zwar bereits nach den künftigen Regeln von Basel 3. Diese viel strengeren Anforderungen gelten erst ab 2019, sind aber heute schon die entscheidende Kennziffer für Investoren.

Für diese Fortschritte haben wir alle sehr hart gearbeitet. Ich danke unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im In- und Ausland ganz herzlich dafür. Sie haben sich in allen Bereichen der Bank engagiert und den Umbau gezielt vorangetrieben. Ich weiß sehr wohl, dass das in den vergangenen Jahren nicht immer einfach war.

Dies einmal mehr vor dem Hintergrund des geplanten Stellenabbaus in der Bank. Wir haben mit den Gremien verhandelt und vereinbart, bis 2016 rund 5 200 Stellen zu reduzieren. Dieser Prozess ist schmerzhaft, aber leider unvermeidbar.

Trotz dieser schwierigen Zeit haben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter fest zu ihrer Commerzbank gestanden. Das rechne ich ihnen hoch an!!

Einen guten Teil dieser schwierigen Aufgabe haben wir bereits geschafft. Wir haben bis heute mehr als ein Drittel des Abbaus umgesetzt. Entscheidend ist, dass diese Maßnahmen nicht nur Mitarbeiter betreffen. Wir haben unseren Vorstand verkleinert und passen auch die weiteren Führungsebenen an.

Geschäftsverlauf erstes Quartal 2014

Meine Damen und Herren,

wir sind gut in das neue Jahr gestartet. Wie Sie wissen, haben wir gestern die Ergebnisse für die ersten drei Monate veröffentlicht. Ich möchte an dieser Stelle nicht die gesamte Kommunikation wiederholen. Mir sind vor allem folgende drei Botschaften für das erste Quartal wichtig:

1. In der Kernbank setzt sich der positive Trend des vergangenen Jahres fort. Wir wachsen weiter bei Kunden, Kreditvolumen und betreutem Vermögen. Hingegen belasten weiter deutlich gesunkene Margen für Einlagen und ein schwieriges Umfeld für das Kapitalmarktgeschäft. Insgesamt haben wir in der Kernbank ein operatives Ergebnis von 496 Millionen Euro erreicht.
2. Unsere nicht strategischen Portfolios haben wir weiter deutlich reduziert. Inzwischen erreichen wir fast die Schwelle von 100 Milliarden Euro. Wir bauen das Portfolio über alle Bereiche ab. Wir haben nicht nur problematische Kredite reduziert, wie zuletzt im gewerblichen Immobilienportfolio in Spanien. Wir haben auch qualitativ hochwertige Wertpapiere in die Liquiditätsreserve der Kernbank übertragen. Diese Papiere entsprechen den hohen regulatorischen Anforderungen. Sie werden von der Europäischen Zentralbank als Sicherheit akzeptiert. Dies unterstreicht einmal mehr: NCA ist keinesfalls nur mit Problemkrediten gleichzusetzen.

3. Unsere Kapitalkennziffern liegen weiterhin auf komfortablem Niveau. Obwohl seit Anfang 2014 die Übergangsregeln von Basel 3 gelten. Dadurch erhöhen sich die risikogewichteten Aktiva einmalig – wie erwartet – um 25 Milliarden Euro. Wenn wir die neuen Regeln für das Kapital heute schon vollständig anwenden, liegt unsere harte Kernkapitalquote weiterhin bei 9 Prozent.

Ausblick: Agenda 2016

Meine Damen und Herren,

das Ergebnis des ersten Quartals unterstreicht: Die Richtung der Commerzbank zeigt weiter nach oben.

Lassen Sie mich dazu einen Blick nach vorne werfen. Unser Ziel ist klar: Wir wollen eine Bank werden, die moderne Technologien und traditionelle Werte vereint. Was heißt das konkret?

Im Geschäft mit Privatkunden grenzen wir uns klar von unseren Wettbewerbern ab. Umfragen belegen: Zwei von drei Kunden wünschen sich Direkt- und Filialbank aus einer Hand. Darauf reagieren wir. Wir bringen beides zusammen. Mit unserer Multikanalbank vereinen wir Tradition und Moderne: eine moderne Filiale mit dem umfassenden Angebot einer Direktbank.

Unsere moderne Mittelstandsbank baut auf eine lange Tradition. Seit 140 Jahren sind wir der Partner für Unternehmen in Deutschland. Hier sind wir unangefochtener Marktführer.

- › Im gehobenen Mittelstand ist fast jedes zweite Unternehmen unser Kunde.
- › Wir finanzieren mehr als ein Drittel des gesamten deutschen Außenhandels.
- › Unser Marktanteil ist rund 50 Prozent größer als der unseres größten Wettbewerbers.

Wie heißt es in unserer Werbung: Wenn der Mittelstand das Rückgrat der deutschen Wirtschaft ist, dann sind wir das Rückgrat des deutschen Mittelstands.

Die beste Bestätigung für dieses erfolgreiche Geschäftsmodell sind für uns aber die Kunden: Wir haben die höchste Kundenzufriedenheit aller deutschen Banken. Das belegen unabhängige Marktforschungen.

Unser Ziel? Wir wollen, dass die Kunden mit uns zufrieden bleiben. Wie gelingt uns das? Zum Beispiel begleiten wir unsere Kunden ins Ausland. Und eröffnen dort neue Standorte, wo deutsche Unternehmen stark engagiert sind. Wie zum Beispiel in Brasilien.

Darüber hinaus entwickeln wir neue Heimatmärkte. Wir etablieren uns nach und nach in Ländern, die strukturell ähnlich aufgestellt sind wie Deutschland: die einen großen Mittelstand mit einem hohen Exportanteil haben. Hier können wir unseren Ansatz aus Betreuung vor Ort und internationalem Netzwerk erfolgreich umsetzen. Wie aktuell in der Schweiz.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen, wir sind gut aufgestellt und für die Zukunft gerüstet. 2014 werden wir in allen Segmenten der Kernbank weiter wachsen. Im laufenden Jahr werden wir besser abschneiden als 2013.

Sie haben gerade unseren aktuellen Werbespot mit dem DFB-Team gesehen. Darin sagt Bundestrainer Jogi Löw: „Es gibt immer einen nächsten Schritt. Eine nächste Stufe, die man unbedingt erreichen will.“

Das gilt auch für uns. Unsere kurzfristigen Ziele zum Abbau von Risiken und zur Stärkung des Kapitals haben wir übertroffen. Auf diesem Erfolg werden wir uns nicht ausruhen. Daher haben wir im Februar zwei Ziele angehoben: Wir wollen zum einen das NCA-Portfolio schneller abbauen als ursprünglich geplant. Das neue Ziel für Ende 2016 liegt bei rund 75 Milliarden Euro.

Zum anderen werden wir unser Kernkapital noch weiter stärken. Unsere harte Kernkapitalquote soll bis 2016 auf über 10 Prozent steigen – bei voller Anwendung von Basel 3.

Schluss

Meine Damen und Herren,

der Umbau der Commerzbank kommt sehr gut voran. Er ist aber noch lange nicht abgeschlossen. Noch sind wir nicht am Ziel. Und auf dem Weg dahin müssen wir uns auf Gegenwind einstellen.

- › Denn der Wettbewerb im Geschäft mit Privatkunden und dem Mittelstand bleibt hart.
- › Die Zinsen werden sich auf absehbare Zeit nicht zu unseren Gunsten entwickeln.
- › Auch die Regulatoren halten uns weiter auf Trab. Allein die europäische Regulierungsbehörde EBA wird in diesem Jahr rund 100 Standards für regulatorische Vorhaben konkretisieren. Das beschäftigt Heerscharen von Mitarbeitern bei uns.
- › Und die Bedingungen im europäischen Bankenmarkt sind auch noch nicht vollständig absehbar. Nicht zuletzt durch die sich gerade formierende Bankenunion. Schon heute zeichnet sich ab, dass neue erhebliche Lasten auf den Bankensektor zukommen. Ich denke da etwa an die Bankenabgabe zur Befüllung des europäischen Abwicklungsfonds.
- › Aktuell bindet die Bilanzprüfung der Europäischen Zentralbank, auch Asset Quality Review genannt, erhebliche Ressourcen in der Bank. Die Ergebnisse dieser Prüfung sollen letztendlich Bankbilanzen besser vergleichbar machen. Außerdem bildet die Bilanzprüfung die Grundlage für den nun folgenden Stresstest.
- › Der Stresstest wird sehr entscheidend für das Vertrauen sein. Die europäische Regulierungsbehörde EBA hat in der vergangenen Woche die grundlegende Methodik und die Szenarien für diesen Test veröffentlicht. Viele Fragen zum konkreten Vorgehen sind aber noch offen.

Meine Damen und Herren,

das sind die großen Herausforderungen für Banken in diesem Jahr. Aber eines ist klar: Was auch kommen mag, wir können und werden schnell und flexibel darauf reagieren.

Die Commerzbank ist sehr gut aufgestellt, um ihre Stärken auszuspielen. Wir haben eine sehr gute Marktposition, ein erfolgreiches Geschäftsmodell und eine klare Strategie. Unser Heimatmarkt Deutschland wird auf absehbare Zeit die wichtigste Wirtschaftsnation in der EU bleiben. Das ist eine solide Basis für unser Geschäft.

Darüber hinaus sind wir gut kapitalisiert. Wir haben unser hartes Kernkapital nach Basel 3 innerhalb von fünf Jahren vervielfacht. Und das trotz vieler Belastungen, die wir verarbeiten mussten. Wir fühlen uns gut gerüstet für die laufende Bilanzprüfung und den daran anschließenden – eben erwähnten – Stresstest.

An dieser Stelle, meine Damen und Herren, nehme ich die Antwort auf eine Ihrer Fragen vorweg: Wann wird die Commerzbank wieder eine Dividende zahlen?

Sehen Sie mir bitte nach, dass ich heute keine seriöse Aussage zu einer Dividende treffen kann. Hier gilt das Prinzip des vorsichtigen Kaufmanns. Ich sagte zwar gerade, dass wir uns für den Stresstest insgesamt gut gerüstet sehen. Dennoch ist heute unklar, wie die Commerzbank dabei genau abschneiden wird. Erst wenn wir da Klarheit haben, können wir auch etwas zur Dividende sagen.

Meine Damen und Herren,

die Fußballweltmeisterschaft wirft ihre Schatten voraus. Lassen Sie mich daher wie folgt zusammenfassen:

1. Unsere ganze Mannschaft hat sehr hart trainiert und ist gut vorbereitet.
2. Mit Teamgeist und Taktik werden wir auch künftige Herausforderungen meistern.
3. Wir haben eine sicher stehende, erfahrene Verteidigung. Und sind wieder dabei, ein schnelles, torgefährliches Angriffsspiel zu entwickeln.

Damit haben wir gute Voraussetzungen, um auch in Zukunft im Wettbewerb zu gewinnen und erfolgreich zu sein.

Vielen Dank!

The image shows a handwritten signature in blue ink. The signature is written in a cursive style and appears to read 'Mark Blase'. There is a small mark above the first part of the signature.

Finanzkalender 2014/2015

7. August 2014	Zwischenbericht zum 30. Juni 2014
6. November 2014	Zwischenbericht zum 30. September 2014
Ende März 2015	Geschäftsbericht 2014
Anfang Mai 2015	Zwischenbericht zum 31. März 2015

Commerzbank AG
Zentrale
Kaiserplatz
Frankfurt am Main
www.commerzbank.de

Postanschrift
60261 Frankfurt am Main
Tel. +49 69 136-20
info@commerzbank.com

Group Communications
Tel. +49 69 136-22830
Fax +49 69 136-29955
pressestelle@commerzbank.com

