

***Ordentliche Hauptversammlung
der Commerzbank AG***

Frankfurt am Main
30. Mai 2003

Das volkswirtschaftliche Umfeld

- ◆ **Privater Verbrauch** und **BIP** stagnieren
– mit schwachem Ausblick für BIP 2003
- ◆ **Investitionen** weiterhin rückläufig
- ◆ Anzahl der **Insolvenzen** auf 37.600 gestiegen
(+16,4% gegenüber 2001)
- ◆ **Verbrauchervertrauen** auf dem niedrigsten Stand
seit 2000
- ◆ **IFO-Geschäftsklimaindex** noch ohne Trendwende

Jahresabschluss 2002

→ Erfolge im Kostenmanagement:

Verwaltungsaufwand um 12,0% gesunken

→ Ertragseinbruch:

Zinsüberschuss -12,5%

Provisionsüberschuss -6,5%

Handelsergebnis -54,6%

→ Risikovorsorge um 42,5% erhöht

→ Vielfältige Sonderfaktoren:

Abschreibungen / Restrukturierungsaufwand /

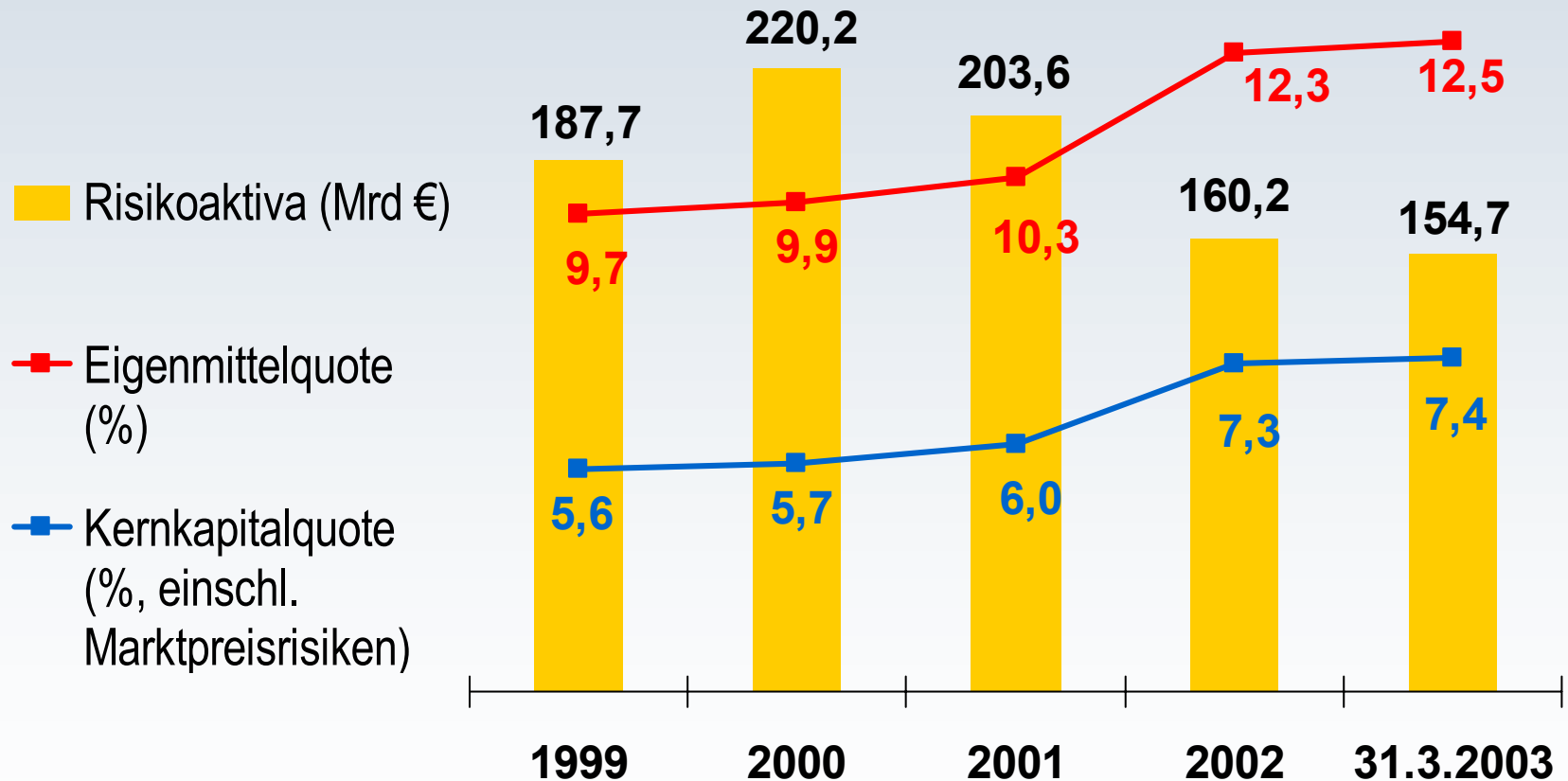
Erträge aus Beteiligungsverkäufen

Jahresabschluss 2002

***„Wir schlagen Ihnen, unseren Aktionärinnen
und Aktionären, aus dem Jahresergebnis der
Commerzbank AG die Zahlung einer Dividende
von **10 Cent je Aktie** vor.“***

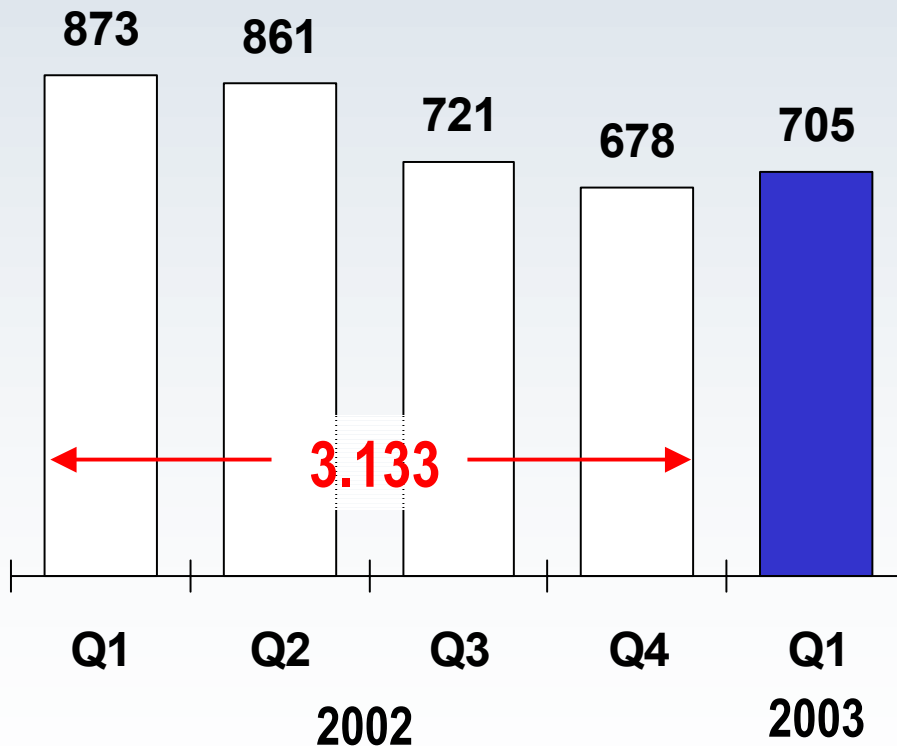
Gute Kapitalquoten

eröffnen Wachstumsspielraum



Zinsüberschuss

in Mio Euro

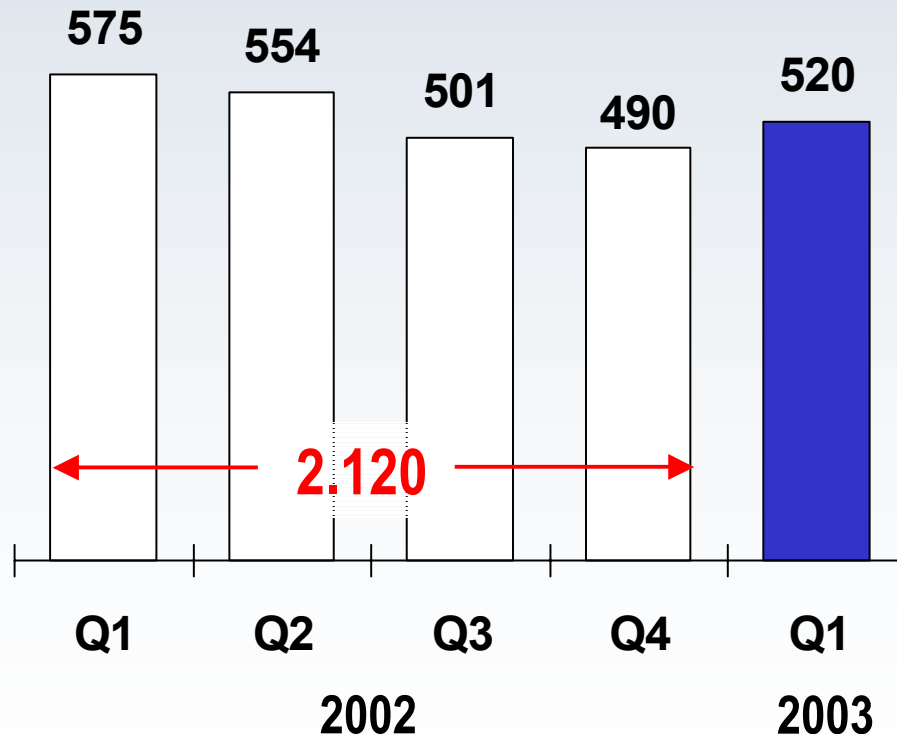


Der Zinsüberschuss des 1. Quartals 2003 kann wegen der Entkonsolidierung der Rheinhyp-Gruppe zum 1. August 2002 nicht mit den ersten zwei Quartalen 2002 verglichen werden.

Trotz einer um 24 Mrd Euro niedrigeren Bilanzsumme zum 31.3.2003 war der Zinsüberschuss im 1. Quartal 2003 höher als im Vorquartal.

Provisionsüberschuss

in Mio Euro

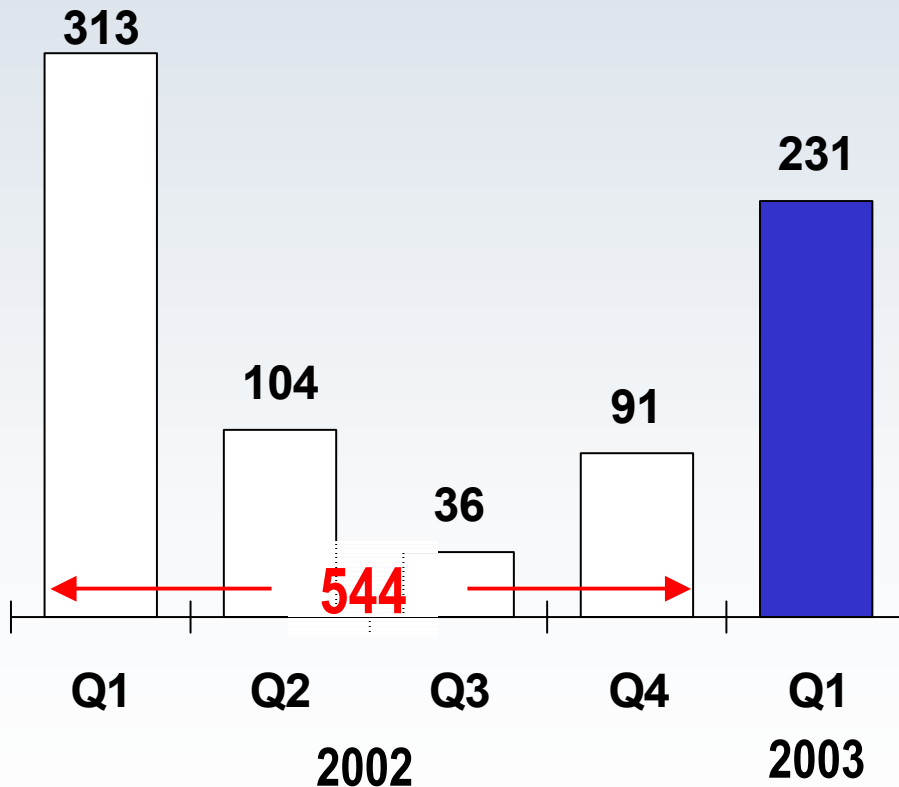


Das Geschäft mit Privaten Kunden profitierte im 1. Quartal 2003 besonders von der besseren Stimmung am Aktienmarkt.

Das Syndizierungsgeschäft zeigte ebenfalls Aufwärtstendenz.

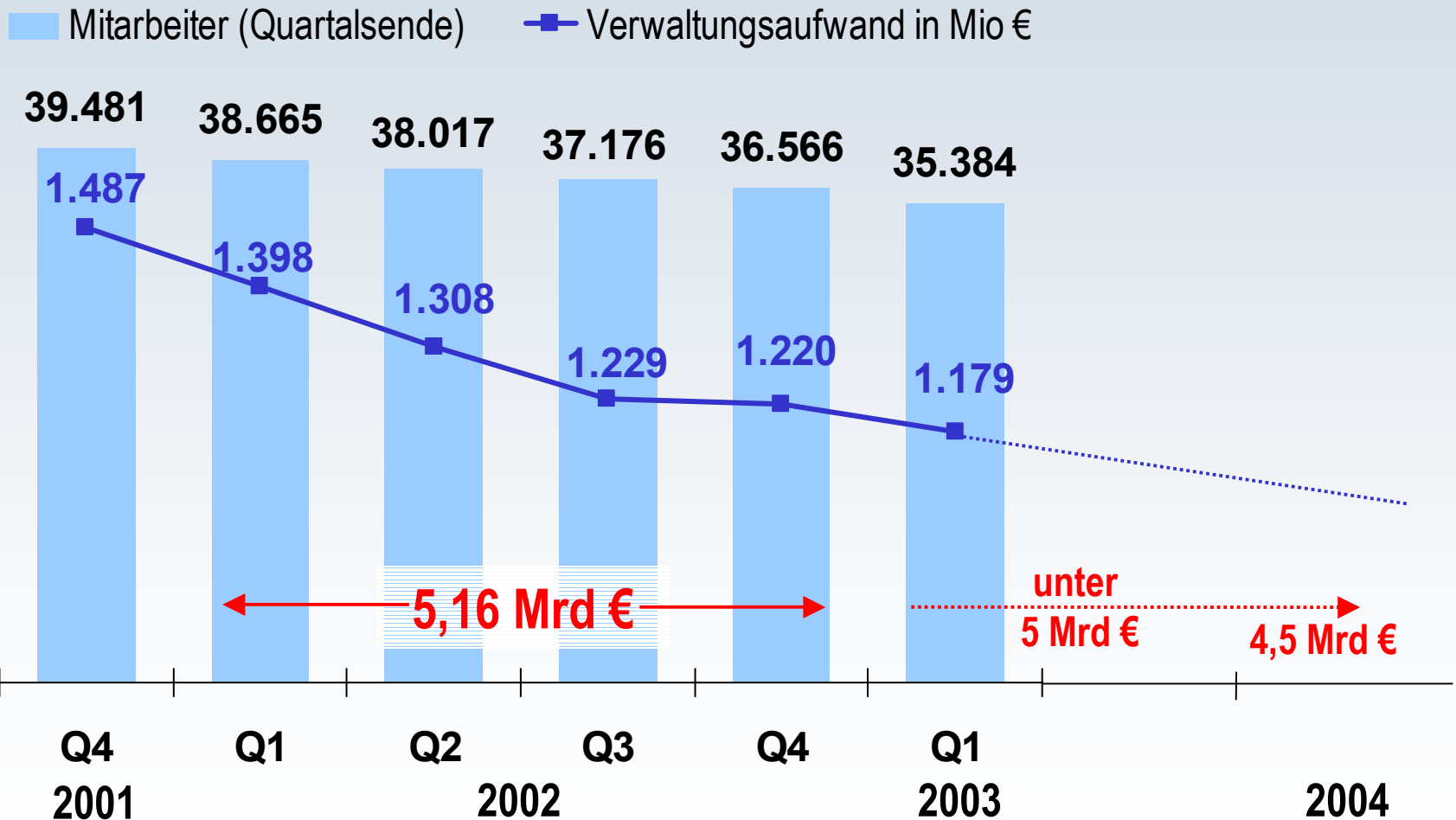
Handelsergebnis

in Mio Euro



Deutliche Ertragssteigerung bei festverzinslichen Wertpapieren und im Derivatebereich

Kostenmanagement

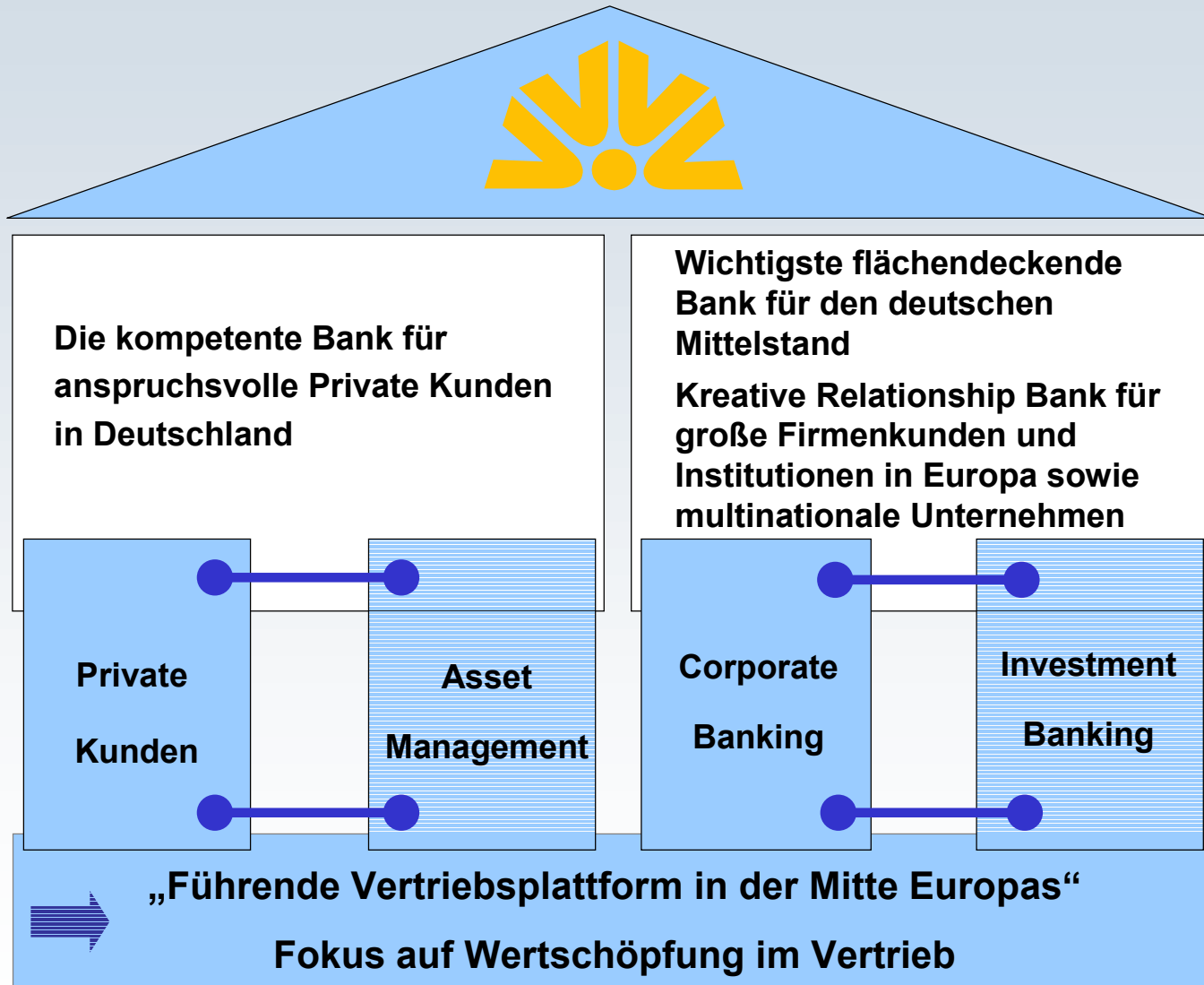


Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

1. Januar bis 31. März 2003, in Mio Euro

Operatives Ergebnis	172
Goodwill-Abschreibungen	30
Restrukturierungsaufwand	104
Ergebnis vor Steuern	38
Steuern	2
Konzernfremden Gesellschaftern zustehende Gewinne/Verluste	-33
Konzerngewinn	3

Strategische Positionierung der Commerzbank



Strategische Neuausrichtung im Geschäft mit Privaten Kunden

play to win

- Vielfältige Maßnahmen zur Ertragssteigerung und Kostensenkung
- Ziel: Commerzbank soll die beste Wahl für anspruchsvolle Kunden in Deutschland werden

com one (comdirect)

- Verkauf der Auslandstöchter
- Maßnahmen zur Kostensenkung und Ergebnisstabilisierung
- Schließung Servicecenter Kiel

Private Banking

- Zielgruppe: Kunden mit einem investierbaren Vermögen von 1,25 Mio Euro oder Haushalts-Bruttoeinkommen über 250.000 Euro im Jahr

Strategische Neuausrichtung im Asset Management

Cominvest

- Konsolidierung der Aktivitäten in großer KAG
- Erschließung neuer Produktfelder
- Realisierung von Synergieeffekten

Verkäufe

- Montgomery Asset Management:
Verkauf an Wells Fargo, Sonderabschreibung 2002
- Commerzbank Asset Management Italia:
Verkauf im zweiten Quartal 2003

Jupiter

- Einbringung der europäischen Aktienprodukte von Jupiter in den Commerzbank-Vertrieb

Strategische Neuausrichtung im Corporate Banking

„Mittelstands- offensive“

- Risikobewusste Erhöhung des Kapitaleinsatzes
- Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Gezielte Neukundengewinnung

„Wert- offensive“

- Konzentration auf werthaltige Kundenbeziehungen
- Gezielte Reduktion des Kapitaleinsatzes
- Aktives Kreditportfolio-Management und Risikotransfer

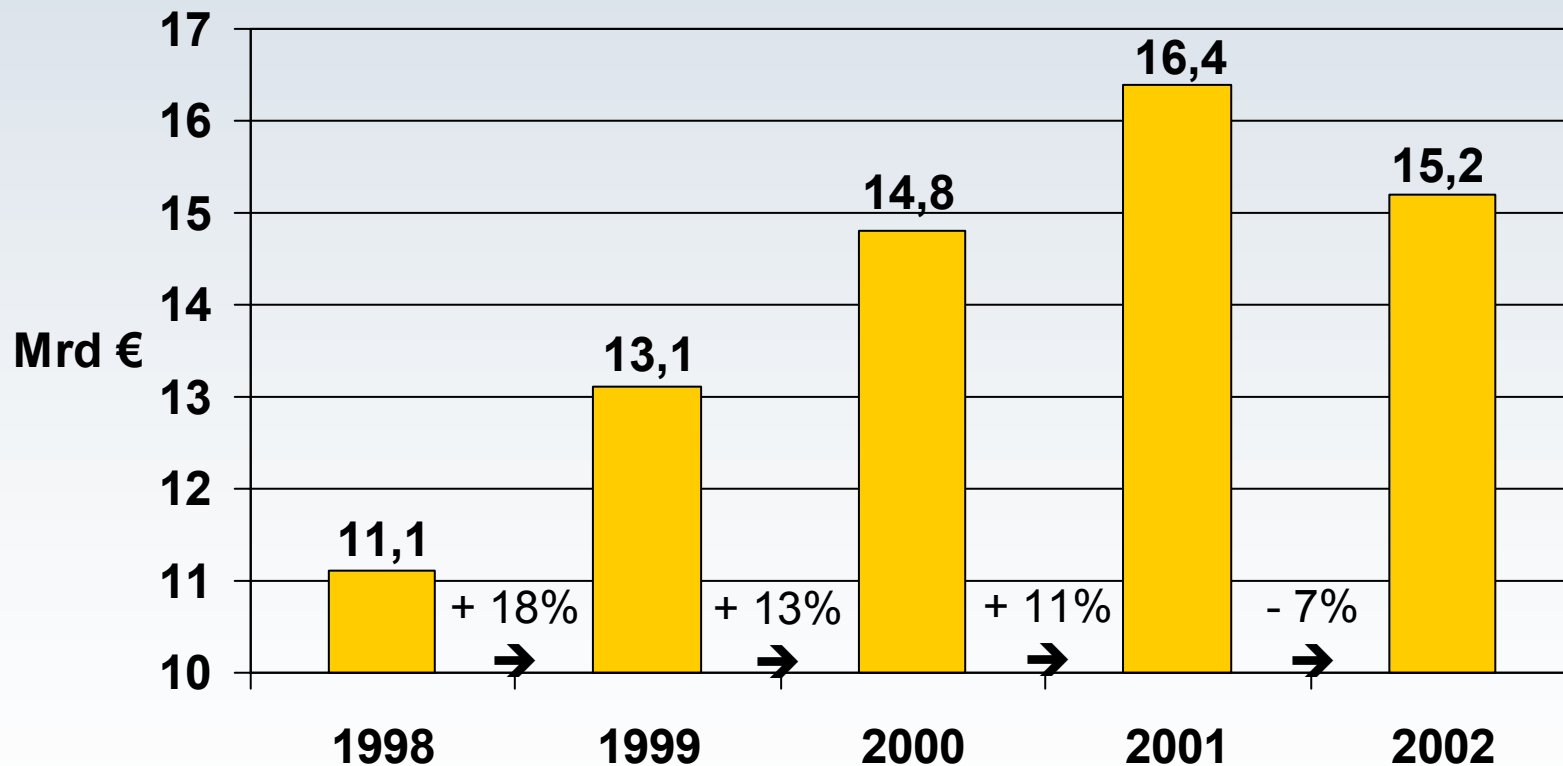
Integration von Investment Banking- Produkten

- Nutzung spezifischer Investment Banking-Produkte, um den Anforderungen unserer Kunden gerecht zu werden und zusätzliche Ergebnispotenziale zu heben

Europa- Strategie

- Standardisierung der Produkte, Konditionen und Prozesse
- Fokussierung der Geschäftsaktivitäten auf Kernsegmente

Mittelstandskredite der Commerzbank: Ausweitung um 37% in fünf Jahren



Strategische Neuausrichtung im Corporate Banking

„Mittelstands- offensive“

- Risikobewusste Erhöhung des Kapitaleinsatzes
- Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Gezielte Neukundengewinnung

„Wert- offensive“

- Konzentration auf werthaltige Kundenbeziehungen
- Gezielte Reduktion des Kapitaleinsatzes
- Aktives Kreditportfolio-Management und Risikotransfer

Integration von Investment Banking- Produkten

- Nutzung spezifischer Investment Banking-Produkte, um den Anforderungen unserer Kunden gerecht zu werden und zusätzliche Ergebnispotenziale zu heben

Europa- Strategie

- Standardisierung der Produkte, Konditionen und Prozesse
- Fokussierung der Geschäftsaktivitäten auf Kernsegmente

Kreditverbriefung und Platzierung am Kapitalmarkt durch einen True Sale



Strategische Neuausrichtung im Investment Banking

Reduktion

- Reduktion der Investment Banking-Aktivitäten in New York, Singapur, Tokio und Prag bzw. Integration in die jeweiligen Filialen
- Reduktion um mehr als 400 Planstellen im Front Office und 150 im Back Office (Einsparpotenzial über 100 Mio Euro)

Integration

- Integration von Investment Banking-Produkten in das Corporate Banking

Fokussierung

- Fokussierung auf die Bedürfnisse der vorhandenen deutschen und europäischen Firmenkunden

Tagesordnung der HV 2003

- TOP 6** Neuwahlen zum Aufsichtsrat
- TOP 7** Zustimmung der Hauptversammlung zum
Ergebnisabführungsvertrag mit der CORECD
Commerz Real Estate Consulting and
Development GmbH, Berlin
- TOP 8** Zustimmung der Hauptversammlung zum
Ergebnisabführungsvertrag mit der Hibernia
Delta Beteiligungsgesellschaft mbH, Frankfurt

Tagesordnung der HV 2003

- TOP 9** Satzungsänderungen
- TOP 10** Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien zum Zweck des Wertpapierhandels
- TOP 11** Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien zu anderen Zwecken als dem Wertpapierhandel
- TOP 12** Ermächtigung des Vorstands zur Ausgabe von Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen oder zur Ausgabe von Genussrechten

***Ordentliche Hauptversammlung
der Commerzbank AG***

Frankfurt am Main
30. Mai 2003