

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Damen und Herren,

Sie hier im Auditorium und unsere Zuschauer draußen an den Monitoren und Fernsehgeräten begrüße ich herzlich zu unserer diesjährigen Bilanz-Pressekonferenz.

Das für die gesamte Branche schwierigste Jahr seit zwei Dekaden liegt hinter uns. Es hat auch die Commerzbank hart getroffen, dies um so mehr, als unsere Planungen und Erwartungen auf den Rekordergebnissen des Jahres 2000 basierten. Dieser Optimismus erwies sich bald als verfehlt.

Aber die Commerzbank ist keine Schönwetterbank, die Schlechtwetterfronten nicht meistern kann und deshalb stellen wir uns dem deutlich schwierigeren und so von niemand prognostizierten Umfeld.

Kommentare, nach denen sich die deutschen Banken in einer schweren Krise befinden, zeichnen meiner Meinung nach ein falsches Bild. Das weltweit einzigartige Protektorat öffentlich-rechtlicher Banken hat zwingende - in quasi allen Nachbarländern vollzogene - Reformen und Konzentrationsprozesse verhindert. Die deutschen Banken stellen sich insoweit mit beachtlichen Handicaps dem internationalen Wettbewerb.

Denn richtig ist, dass sich die Möglichkeiten, im originären Bankgeschäft Geld zu verdienen, nachhaltig verschlechtert haben. Insofern erweisen sich die deutschen Banken als ertragsschwach.

Hiergegen gibt es zwar kein Patentrezept, aber immerhin wirksame Reaktionsmechanismen. Die Commerzbank hat reagiert, wie ich bei unserer letzten Pressekonferenz Mitte Oktober 2001 unter den Stichworten CB 21-Programm und Kostenoffensive ausführlich dargestellt habe. Erste Erfolge dieser Kostenoffensive waren bereits im vierten Quartal 2001 sichtbar. Im laufenden Jahr wollen wir die gesamten Verwaltungsaufwendungen auf das Niveau des Jahres 2000 zurückführen.

Diese Anstrengungen werden durch eine Ertragsoffensive ergänzt. Die in CB 21 formulierten strategischen Ziele sind weiter gültig, wir haben sie jedoch im Einzelnen an das veränderte Umfeld anpassen und neu kalkulieren müssen. Umgesetzt haben wir neben verschiedenen organisatorischen Maßnahmen vor allem die Straffung unseres Filialnetzes auf inzwischen 796 Standorte. Bis zum Ende des laufenden Jahres wollen wir unser Ziel von 725 Filialen erreicht haben. Alle Maßnahmen zusammen werden sich in diesem Jahr in sinkenden Kosten und steigenden Erträgen niederschlagen.

Dabei unterstellen wir keineswegs, dass wir schon bald eine wesentliche Entlastung durch verbesserte wirtschaftliche Rahmenbedingungen und lebhaftere Finanzmärkte erhalten. Beides

wäre hoch willkommen, aber wir müssen uns so positionieren, dass wir auch in schwächerem Umfeld erfolgreich sein können.

Daher treiben wir den im Herbst 2000 begonnenen Umbau des Commerzbank-Konzerns in Richtung eines schlanken, flexiblen und modernen Finanzdienstleisters in der Mitte Europas mit Nachdruck voran.

Als Ausdruck unserer Zuversicht, zur alten Ertragskraft zurückzufinden, haben wir uns entschlossen, unseren Aktionären eine halbierte Dividende von 0,40 Euro je Aktie vorzuschlagen. Wir halten dieses Stück Dividendenkontinuität für gerechtfertigt, weil die meisten unserer privaten Aktionäre uns auch in der Zeit des starken Kursrückgangs die Treue gehalten haben und die Commerzbank-Aktie traditionell eine attraktive Rendite bietet, die sicher vielfach als Kaufargument diente. Zur Dividendenzahlung benötigen wir einen Betrag von 217 Mio Euro. Er kann aus dem Jahresergebnis im Einzelabschluss der Commerzbank AG dargestellt werden. Im Konzernabschluss muss die Differenz zum Jahresüberschuss in Höhe von 115 Mio Euro den Gewinnrücklagen entnommen werden.

Jahresabschluss 2001

Nun zu den Zahlen des letzten Jahres, die wir in vorläufiger Form bereits Anfang Februar bekannt gemacht haben. Die endgültigen, testierten Zahlen weichen hiervon nur wenig ab. Dabei ist zu beachten, dass wir den Jahresabschluss 2001 erstmals nach IAS 39 aufgestellt haben. Daraus resultieren zahlreiche Veränderungen, die in unserem Geschäftsbericht auf den Seiten 73 bis 76 ausführlich erläutert sind.

Die Konzernbilanzsumme erhöhte sich im Laufe des vergangenen Jahres um 9% auf 501 Mrd Euro oder, nach alter Rechnung, fast 1000 Mrd DM. Zehn Unternehmen wurden erstmals konsolidiert, darunter die Erste Europäische Pfandbrief- und Kommunalkreditbank in Luxemburg. Auf der anderen Seite sind siebzehn Unternehmen aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden; erwähnt sei hier nur das Bankhaus Bauer in Stuttgart, das wir im vergangenen Jahr mit Gewinn verkauft haben.

Die Forderungen an Kreditinstitute und die Forderungen an Kunden sind um 15% beziehungsweise um 2% zurückgegangen. Darin spiegelt sich aber keine Flaute oder gar ein Rückzug aus dem Kreditgeschäft wider. Vielmehr haben wir insgesamt 19 Mrd Euro Kunden- und Bankenforderungen in den Beteiligungs- und Wertpapierbestand umgegliedert, da sie nach IAS 39 als nicht originär begründete Forderungen definiert sind.

Tatsächlich haben wir unsere Ausleihungen an den deutschen Mittelstand in den letzten drei Jahren um insgesamt 50% erhöht. Das bedeutet jährliche Steigerungsraten zwischen 12% und 18%. Gerne fordere ich andere Banken oder Institutsgruppen auf, ähnlich imponierende Zuwächse vorzulegen. Das permanente Aufsagen der Klagelitaner durch Politik, Verbände und Konkurrenten über die angebliche Kreditverweigerung gegenüber dem Mittelstand durch die pauschal so bezeichneten Großbanken hat jedenfalls mit der Realität der Commerzbank nichts zu tun. Es bleibt unser Ziel, Deutschlands Mittelstandsbank Nr. eins zu werden und wir beanspruchen, differenziert betrachtet und beurteilt zu werden. Als Vertreter einer Großbank weiß ich inzwischen, dass ein mangelndes Engagement oder gar ein Rückzug vom Mittelstand einer Bank als Vaterlandsverrat ausgelegt wird, ein erklärtes, gar strategisches Ziel bezüglich verstärkter Aktivitäten aber Anlass für wilde Spekulationen über den Wertberichtigungsbedarf nach sich zieht.

Wir umwerben den guten Mittelstand gezielt, auch in dem Bewusstsein, dass er besonders befähigt ist, mit Flauten fertig zu werden.

In der Gewinn- und Verlust-Rechnung schlagen sich Börsen-Baisse und Konjunkturabschwung vor allem im Provisionsüberschuss und in der Risikovorsorge nieder. Der Provisionsüberschuss sank um knapp 17%, vor allem weil sich die Erträge aus dem Wertpapiergeschäft, auf die gut 40% aller Provisionseinnahmen entfallen, um fast ein Drittel verringerten.

Mit der Zunahme des Zinsüberschusses um knapp 2% können wir zufrieden sein, zumal die Risikoaktiva nicht weiter gestiegen sind und durch IAS 39 immerhin 65 Mio Euro aus dem Zinsüberschuss in das Handelsergebnis umgegliedert wurden.

Die Risikovorsorge haben wir um mehr als ein Drittel auf 927 Mio Euro aufgestockt. In Relation zum bilanziellen Kreditvolumen von 240 Mrd Euro bedeutet das aber eine immer noch recht niedrige Risikovorsorgequote von 0,39%. Deutlich höher als im Vorjahr fiel die Vorsorge bei den kleineren mittelständischen Unternehmen aus, also bei Adressen mit Jahresumsätzen von weniger als 50 Mio Euro. Dies bedeutet aber nicht, dass wir uns aus diesem Segment zurückziehen wollen, wohl aber, dass wir hier besser hinsehen und selektiver werden müssen.

Im Ausland haben wir die Risikovorsorge mit Schwerpunkt USA und Südostasien aufgestockt. In der Länderrisikovorsorge wurde bei niedrigem Engagement der Entwicklung in Argentinien angemessen Rechnung getragen. Auch Indonesien haben wir stärker berücksichtigt. Dank einer leistungsfähigen Kredit-Prophylaxe ist es uns aber gelungen, von den spektakulären internationalen Großpleiten des Jahres 2001 nicht oder in moderatem Umfang getroffen zu werden.

An dieser Stelle noch einige Anmerkungen zu Holzmann und Kirch: Im Falle Holzmann waren und sind wir zu jeder konstruktiven Mitwirkung bei der Lösung der Probleme bereit. Leider ist es weder dem Management noch der konsortialführend begleitenden Deutschen Bank gelungen, die vor gut zwei Jahren eingeleitete Sanierung erfolgreich umzusetzen. Nach erheblichen und erst am 14. Dezember 2001 bekannt gewordenen Verlusten bei Holzmann haben alle Beteiligten erneut nach Sanierungslösungen gesucht. Aus unserer Sicht konnte ein tragfähiges Fortführungskonzept zur Rettung des Baukonzerns nicht einmal in Grundzügen vorgestellt werden.

Die jetzt eingeleitete Insolvenz bietet unserer Meinung nach am ehesten noch Chancen zur Rettung von Arbeitsplätzen und zum Erhalt von Teilen des Konzerns. Für unser Holzmann-Engagement haben wir in ausreichendem Umfang Vorsorge getroffen und dies nicht erst in diesem Jahr.

Unser finanzielles Engagement gegenüber der Kirch-Gruppe besteht hauptsächlich im Kernbereich Filmrechtehandel sowie der Senderfamilie ProSiebenSat1. Letztere ist ein profitables, börsennotiertes Unternehmen, das nicht ausfallgefährdet ist. Gegenüber KirchMedia sind wir durch den Filmstock sowie weitere wertvolle Aktiva angemessen besichert. Das verbleibende offene Risiko gegenüber der gesamten Gruppe haben wir in unserer Risikovorsorge für das 1. Quartal bereits erfasst.

Ein kräftiges Plus von 26% zeigt unser Handelsergebnis. Dabei steht einem kräftigen Rückgang aus dem Handel mit Aktien und sonstigen Preisrisiken eine starke Verbesserung der Ergebnisse im Handel mit Anleihen und Zinsderivaten sowie mit Devisen gegenüber.

Die Bewertung der Sicherungsgeschäfte wird in der neuen Position „Ergebnis aus Sicherungszusammenhängen“ zusammengefasst, in der wir einen Ertrag von 63 Mio Euro erzielt haben. Das Ergebnis aus dem Beteiligungs- und Wertpapierbestand - bislang das Finanzanlageergebnis - lag bei 219 Mio Euro. Hier haben wir im Jahresverlauf kleinere Pakete veräußert, vor allem nicht-strategische Beteiligungen außerhalb Europas.

Die Verwaltungsaufwendungen erhöhten sich im Gesamtjahr 2001 um 6,9%, nachdem der Anstieg im ersten Halbjahr noch 17,8% betragen hatte. Im Vergleich 2. Halbjahr 2001 gegenüber 2. Halbjahr 2000 sind die Kosten bereits um 2% rückläufig gewesen. Die Kostenbremse greift also.

Leider mussten wir aber nicht nur die laufenden Aufwendungen verkraften, sondern zusätzlich starke Sonderbelastungen, die zu einem Saldo der sonstigen Erträge und Aufwendungen von minus 220 Mio Euro führten. So haben wir für die Stiftungsinitiative der deutschen Wirtschaft 51 Mio Euro aufgebracht. 28 Mio Euro haben wir für ein EU-Bußgeld zurückgestellt wegen angeblicher Preisabsprachen für den Sortenumtausch von Währungen aus dem Euro-Raum. Wir haben hier Widerspruch eingelegt und sehen gute Aussichten auf Erfolg. Schließlich schlugen sich in dieser Position die Kosten der Euro-Bargeldeinführung und der damit einhergehenden Kontoumstellungen nieder.

Weitere Sonderbelastungen in Höhe von 282 Mio Euro enthält die Position Restrukturierungsaufwand. Davon entfallen unter anderem rund 150 Mio Euro auf den Personalabbau und 46 Mio Euro für Filialschließungen.

Nach Abzug aller Belastungen verbleibt ein Ergebnis vor Steuern in Höhe von 43 Mio Euro. Auf Grund von Vorteilen aus steuerlichen Verlustvorträgen weisen wir einen Steuerertrag von 114 Mio Euro aus, so dass das Ergebnis nach Steuern auf 157 Mio Euro steigt. Konzernfremden Gesellschaftern steht ein Saldo aus Gewinnen und Verlusten von 55 Mio Euro zu. Der Jahresüberschuss beträgt demnach 102 Mio Euro.

Segmentberichterstattung

So unbefriedigend die Entwicklung im Ganzen war, so unterschiedlich verlief sie in den einzelnen Bereichen der Bank. Sämtliche Details dieser Segmentberichterstattung finden Sie im Geschäftsbericht auf den Seiten 94 bis 102.

Im Geschäftsfeld Private Kunden mussten wir ein negatives Ergebnis hinnehmen. Dazu hat insbesondere der Rückgang der Provisionen aus dem Wertpapiergeschäft um über 300 Mio Euro beigetragen. Im sonstigen betrieblichen Ergebnis schlugen sich hier unter anderem die Kosten der Euro-Bargeldeinführung nieder.

Auch im Asset Management steht bei den Provisionen ein Minus von fast 130 Mio Euro zu Buche. Das sonstige betriebliche Ergebnis wurde durch höhere Goodwill-Abschreibungen auf Tochtergesellschaften belastet. Ebenso wie im Geschäftsfeld Private Kunden ist es uns hier nicht gelungen, eine positive Eigenkapitalrendite zu erzielen. Die Aufwandsquote von 142% zeigt deutlich, dass dringender Handlungsbedarf bestand. Auf die Neuausrichtung des Asset Management komme ich gleich zurück.

Eine weiterhin erfreuliche Entwicklung verzeichneten wir dagegen im Segment Firmenkunden und Institutionen. Die höheren Aufwendungen für Risikovorsorge konnten wir durch eine kräftige Steigerung der Erträge, vor allem des Zinsüberschusses, mehr als ausgleichen. Die Eigenkapitalrendite verbesserte sich auf 10,8%, die Aufwandsquote beträgt unverändert 49,4%.

Das Geschäftsfeld Securities litt unter der schwachen Verfassung der Märkte. Sowohl Provisions- als auch Handelsergebnis verringerten sich gegenüber dem Vorjahr. Unter dem Strich verblieb ein positives Ergebnis, das zu einer Eigenkapitalrendite von immerhin 5,3% führte.

Für unser Geschäftsfeld Treasury und Devisen war das Jahr 2001 das bislang beste. Sowohl im Zinsüberschuss als auch im Handel mit Zinsrisiken sowie mit Devisen und Edelmetallen erzielten wir weit über dem Vorjahr liegende Ergebnisse. Die Eigenkapitalrendite erreichte stolze 58,2%.

Im Hypothekengeschäft mussten wir gestiegene Aufwendungen für Wertberichtigungen verkraften. Kompensierend wirkten ein höherer Zinsüberschuss und positive Ergebnisse aus der Bewertung von Finanzinstrumenten nach IAS 39. Einer Eigenkapitalrendite von guten 18,4% steht hier eine ausgezeichnete Aufwandsquote von 20,6% gegenüber.

Im Konzern insgesamt sind die Eigenkapitalrendite von 0,9% und die Aufwandsquote von 82,4% indiskutabel. Wir werden aber durch die Vielzahl struktureller Maßnahmen und eine strategische Fokussierung eine deutliche Verbesserung erzielen. Die ersten Monate des laufenden Jahres bestärken uns in dieser Zuversicht.

Bisherige Entwicklung 2002

Dies gilt vor allem für den Zinsüberschuss. Trotz der Verlagerung von Zinserträgen in das Handelsergebnis erreichten wir hier eine leichte Steigerung gegenüber dem Vorjahr. Dieser Trend sollte weiter anhalten.

Belastend wirkt andererseits die gestiegene Risikovorsorge. Nach 927 Mio Euro im vergangenen Jahr gehen wir für 2002 von mehr als einer Milliarde Euro Risikovorsorge aus, weil die Zahl der Insolvenzen nach einer konjunkturellen Flaute erfahrungsgemäß noch eine ganze Weile steigt, wie „Creditreform“ dieser Tage bestätigte. Trotz dieser vorsichtigen Einschätzung der Risikovorsorge sind wir mit unserem von Jahr zu Jahr verbesserten Risikomanagement und den Ratingstrukturen zufrieden.

Noch nicht zufrieden sind wir mit der aktuellen Entwicklung des Provisionsüberschusses, denn unsere Kunden üben sich bei Wertpapiergeschäften weiterhin sehr in Zurückhaltung. Allerdings zeigen sowohl der Zahlungsverkehr als auch erfreulicherweise das Asset Management leichte Zuwächse. Im Handelsergebnis bewegen wir uns im Bereich der Zinsrisiken über dem Vorjahr, Aktien- und Devisenhandel tendieren schwächer.

Während also bei den Erträgen noch viel Spielraum für Zuwächse besteht, macht die Kostenentwicklung erkennbare Fortschritte. So ist der gesamte Verwaltungsaufwand im ersten Quartal unter dem Vorjahresbetrag geblieben.

Insgesamt gehen wir für das Gesamtjahr 2002 – ohne mögliche Beteiligungsverkäufe und ohne einen Ertrag aus der Entkonsolidierung der Rheinhyp – von einem Ergebnis vor Steuern in

Höhe von 700 bis 800 Mio Euro aus, von dem wir im 1. Quartal voraussichtlich geschätzte 150 Mio Euro erreicht haben.

Neuausrichtung des Asset Management

Ich komme nun zur Neuausrichtung unseres Asset Management. Dieses Geschäftsfeld war einerseits von der Börsen-Baisse besonders stark betroffen. Andererseits belastete auch unsere bisher verfolgte globale Strategie mit großem Einsatz von Kapazitäten und entsprechend hohen Kosten.

Wir werden uns deshalb in diesem Bereich strategisch neu aufstellen. Unter dem Motto „shrink to grow“ wollen wir frei werdende Ressourcen konsequent zur Stärkung unserer europäischen Marktposition einsetzen.

Zur Erreichung dieses Zieles haben wir fünf aufeinander abgestimmte Initiativen in Angriff genommen:

- Erstens: Stärkere Konzentration unserer internationalen Aktivitäten auf den europäischen Markt.
- Zweitens: Zusammenfassung unserer deutschen Gesellschaften in einer einzigen großen Kapitalanlagegesellschaft.
- Drittens: Die Führungsstruktur des Asset Management wird verdichtet und vereinfacht.
- Viertens: Straffung unserer Fondspalette.
- Fünftens: Durch Gewinnung institutioneller Kunden und den Aufbau neuer Produktfelder stärken wir unsere Ertragsbasis.

Was heißt das im Einzelnen?

Regional werden wir uns künftig ganz klar auf den deutschen Heimatmarkt sowie einige ausgewählte europäische Kernländer konzentrieren. Außerdem werden wir unsere bisherige ausgeprägte Produktionsorientierung durch eine klare Vertriebsorientierung ersetzen. Folglich beabsichtigen wir, unsere britische Fondstochter Jupiter zu verkaufen. Auf Grund der geographischen Fokussierung suchen wir auch nach Lösungen für unsere nordamerikanische Tochtergesellschaft Montgomery Asset Management und für die noch in der Start-up-Phase befindliche Commerzbank Asset Management Italien. Darüber hinaus beabsichtigen wir, uns auch vom asiatischen Markt zurück zu ziehen. Zur Zeit befinden wir uns in der Bewertungsphase und sind zuversichtlich, zusammen mit Goldman Sachs und Commerz Securities zu einem erfolgreichen Abschluss zu kommen.

In Deutschland werden künftig sämtliche Asset Management-Aktivitäten in einer „Großen KAG“ zusammengefasst. In dieser Gesellschaft mit Sitz in Frankfurt verschmelzen wir drei Einheiten:

- die Publikumsfondstochter ADIG,
- die Spezialfondstochter Commerzinvest
- sowie die Commerz Asset Managers, unsere Portfolio Management- und Researcheinheit.

In der neu aufzubauenden Gesellschaft wollen wir unter dem Namen „*cominvest*“ die gut im Markt eingeführten und weiter bestehenden Marken ADIG und Commerzinvest unter einem Dach vereinigen. Flankiert werden die organisatorischen Maßnahmen durch eine Straffung der Produktpalette.

In der Summe führen die eingeleiteten Maßnahmen zu einem höheren Wachstum und einer kontinuierlichen Verbesserung der im letzten Jahr indiskutablen Geschäftsergebnisse. Auch von den Marktgegebenheiten her sind die Voraussetzungen günstig. Große Chancen sehen wir insbesondere bei privaten und betrieblichen Altersvorsorgeprodukten. So können in unserem Hause seit letztem Jahr unterschiedliche zertifizierte Produkte für die private Altersversorgung mit Fondsunterlegung erworben werden.

Durch die Gründung der Pensor Pensionsfonds AG zusammen mit der Höfer Vorsorge-Management verfügen wir darüber hinaus über eine ausgezeichnete Startposition beim Absatz von Pensionsplänen insbesondere für den von uns besonders umworbenen Mittelstand. Eine Chance sehen wir für uns auch im Trend zur „Open Architecture“. Neben der Stärkung unseres eigenen Drittvertriebs vertreiben wir über unsere eigenen Vertriebskanäle zunehmend Fonds anderer Produzenten und tragen damit dem zunehmenden Wunsch privater Anleger nach einer individuellen Fondsanlage Rechnung. Die erforderliche Fondsselektion wird künftig von einer Multi Manager-Gesellschaft übernommen. Auf Grund eines qualitativen und quantitativen Fondsanalyseprozesses erlaubt dieses Konzept sowohl den weiteren Ausbau unserer sehr erfolgreichen Dachfondskonzepte im Retail-Bereich als auch das individuelle Zusammenstellen von Fremdfonds für institutionelle Mandate.

Euroland wächst immer stärker zusammen, der private und betriebliche Vermögensaufbau entwickelt sich dynamisch. Hier liegt im Asset Management unsere Zukunft, hier wollen und werden wir am Wachstum und an den Ertragspotenzialen partizipieren.

Ich beende damit meine Ausführungen mit dem Hinweis, dass mit der Hauptversammlung am 31. Mai die Herren Jürgen Lemmer und Klaus Müller-Gebel aus dem Vorstand unserer Bank ausscheiden werden. Unser Vorstand verkleinert sich dadurch auf nur noch acht Mitglieder.

Jürgen Lemmer gehört seit 1991 dem Vorstand an. Seine Fachzuständigkeit ist der Bereich Treasury und Devisen, regional ist es Asien. Herr Lemmer, der sich mit dem besten Jahresergebnis und einem guten Start in das Jahr 2002 verabschiedet, wird uns durch die Betreuung seiner externen Mandate auch in den kommenden Jahren eng verbunden bleiben.

Klaus Müller-Gebel ist seit 1986 im Vorstand und verantwortete hier die Stäbe Recht und Compliance. Darüber hinaus war er für die gesamte Region Norddeutschland zuständig und damit sozusagen unser „Deichgraf“. Als Arbeitsdirektor ist er ferner für den Zentralen Stab Personal zuständig. Seit vergangenem Herbst widmet er sich mit ganzer Kraft unserer Kostenoffensive und dem Projekt CB 21, also eher undankbaren Aufgaben.

Ein besonderes Wort des Dankes gilt Herrn Müller-Gebel auch für die von ihm geführten Verhandlungen, die zum Zusammenschluss der Hypothekenbanken führen sollen und werden. Auch Herr Müller-Gebel wird der Bank durch die Wahrnehmung verschiedener wichtiger

Aufsichtsratsmandate verbunden bleiben. Soweit die Hauptversammlung zustimmt, wird er als Nachfolger von Herrn Frowein in den Aufsichtsrat der Bank eintreten.

Beide Kollegen nehmen also heute zum letzten Mal an einer Bilanz-Presskonferenz teil. Sowohl Herr Lemmer als auch Herr Müller-Gebel haben ihre Ressorts exzellent geführt und übergeben ein jeweils gut bestelltes Haus an ihre Nachfolger. Ihre Verdienste um unser Haus werden wir auf der Hauptversammlung noch besonders würdigen.