

Klaus-Peter Müller

Sprecher des Vorstands
Commerzbank AG

Jahres-Pressekonferenz
14. Februar 2008

Es gilt das gesprochene Wort

Sendesperrfrist:

**14. Februar 2008,
10.30 Uhr**

Meine sehr geehrten Damen, meine Herren,

ich begrüße Sie, auch im Namen meiner komplett hier versammelten Vorstandskollegen, zu unserer Jahres-Pressekonferenz 2008. Sie sehen heute zwei neue Gesichter am Tisch. Das eine gehört Frank Annuscheit, der nach seinen bisherigen Funktionen als Chief Information Officer und zuletzt als Group Chief Operating Officer nun im Vorstand für Informationstechnologie, Transaction Banking und Organisation zuständig ist. Das andere ist Markus Beumer, der von Martin Blessing die Verantwortung für unsere Mittelstandsbank übernommen hat.

2007 war für alle internationalen Banken ein Jahr der Extreme mit zwei völlig unterschiedlichen Hälften: Einem exzellenten 1. Halbjahr mit oftmals neuen Rekordergebnissen folgte eine vom amerikanischen Markt für Hypothekendarlehen ausgehende und dann weitere Marktbereiche erfassende Finanzkrise mit zum Teil einschneidenden Konsequenzen für das Rechenwerk großer wie kleinerer Banken. Und auch in Banken wie der Commerzbank, die in Subprime über den Bestand an forderungsunterlegten Wertpapieren lediglich in überschaubarem Umfang engagiert sind, haben die Erschütterungen in Amerika Spuren hinterlassen.

Dennoch dürfen wir nicht übersehen: 2007 war ein **gutes** Jahr für die Commerzbank, um genau zu sein: ein **Spitzenjahr!** Wir haben hart gearbeitet und trotz Subprime-Belastungen beim Operativen Ergebnis fast wieder den hohen Vorjahrsbetrag erreicht und beim Konzernüberschuss sogar eine neue Rekordmarke aufgestellt.

Es fällt natürlich schwer, angesichts der fortdauernden Krise und angesichts des zweiten Halbjahres von Rekorden zu sprechen. Aber wir wollen die operativen Leistungen auch nicht klein reden. Wir sind erneut erfolgreich gewesen und haben unsere finanziellen und geschäftlichen Ziele erreicht und übererfüllt. Ohne die Zusatzbelastungen könnte ich heute sogar von einem ausgezeichneten Jahr sprechen. Darauf sind wir stolz.

Die Commerzbank, so wie sie heute aufgestellt ist, verfügt offensichtlich über einen ausgewogenen Geschäftsmix, der auch unter erschwerten Bedingungen funktioniert und in den Kernbereichen überdurchschnittliche Eigenkapitalrenditen ermöglicht. Die Zahlen für die Segmente Privat- und Geschäftskunden, für die Mittelstandsbank und für Commercial Real Estate belegen dies deutlich. Und durch die konsequente Konzentration auf kundenbezogenes Geschäft sind wir inzwischen auch von dem hektischen Auf und Ab der Finanzmärkte nicht mehr

so stark betroffen wie früher. Das wirkt sich stabilisierend auf den Bereich Corporates & Markets aus.

Auch bei der **Eigenkapitalrendite nach Steuern** von 15,4% haben wir Wort gehalten. Sie liegt weit über unserer Zielmarke von mindestens 12%. Ein solcher Wert ist heute nicht selbstverständlich. Mancher unserer ausländischen Wettbewerber, der unter strukturell komfortableren Verhältnissen arbeiten kann und traditionell wesentlich höhere Renditen ausweist als wir, findet sich jetzt plötzlich hinter uns wieder.

In Anbetracht dieser operativen Leistungen und eines um fast 20% auf 1,92 Mrd Euro gestiegenen Konzernüberschusses halten wir es für ein Gebot der Glaubwürdigkeit, dass wir unsere Zusage einlösen und unsere Aktionäre mit einer von 0,75 auf 1 Euro angehobenen **Dividende** bedienen wollen. So jedenfalls wird unser Vorschlag an den Aufsichtsrat für seine Bilanzsitzung Ende März lauten. Gleichzeitig ist dieser Vorschlag Ausdruck unserer Zuversicht für die Zukunft, denn wir haben nicht vor, dieses Niveau wieder verlassen zu müssen. Für die Commerzbank-Aktie, die leider auch unter die pauschalen Räder der internationalen Subprime-Walze geraten ist, bedeutet 1 Euro Dividende eine Rendite von zurzeit 5%. Dies ist im Vergleich zum Kapitalmarktzins extrem konkurrenzfähig und sollte der Aktie eine Stütze sein.

Viertes Quartal 2007

Ich komme damit zu unserem Zahlenwerk 2007, beginnend mit der Entwicklung im **Schlussquartal**. Bitte beachten Sie, dass alle heute vorgelegten Zahlen zwar vom Wirtschaftsprüfer geprüft, aber noch nicht testiert sind.

Das **Operative Ergebnis** weisen wir für das 4. Quartal mit 169 Mio Euro aus. Dies ist zwar das schwächste Quartalergebnis im vergangenen Jahr. Ohne die nochmaligen Subprime-Abschreibungen in Höhe von 248 Mio Euro und ohne die Belastungen aus einer Portfolio-Bereinigung bei der Essen Hyp in Höhe von 150 Mio Euro hätte es mit 567 Mio Euro aber eine wieder zufriedenstellende Größenordnung erreicht. Unser laufendes Geschäft, wie es sich im Zins- und Provisionsüberschuss ausdrückt, entwickelt sich also weiter sehr solide. Der Provisionsüberschuss war im echten Vergleich sogar höher als im Vorquartal und auch höher als ein Jahr zuvor.

Die **Abschreibungen** des 4. Quartals auf unser Portfolio an Wertpapieren mit Bezug zum US-**Subprime**-Markt verteilen sich zu 188 Mio Euro auf unsere Collateralized Debt Obligations und zu 60 Mio Euro auf die bei der Eurohypo gebuchten Residential Mortgage Backed Securities. Zusammen mit den Impairments vom 2. und vor allem 3. Quartal haben wir somit insgesamt 583 Mio Euro auf unser ursprüngliches Gesamtengagement von 1,2 Mrd Euro abgeschrieben. Unsere Subprime-CDO's sind nun zu 90% wertberichtigt, bei den RMBS liegt die Quote bei einem Viertel. Hinzu kommen bereits zum 30. September netto 191 Mio Euro, die unsere

Neubewertungsrücklage vermindert haben. Berücksichtigt sind die ergebniswirksamen Abschreibungen im **Ergebnis aus Finanzanlagen**, das wir in Q4 mit minus 123 Mio Euro ausweisen.

Kräftig nach oben gegangen ist in Q4 der **Verwaltungsaufwand**. Der Anstieg auf 1,4 Mrd Euro betrifft ausschließlich die Sachkosten und hier die verstärkten Marketingaufwendungen im Rahmen unserer Wachstumsprogramme. Sie sind also nicht Ausdruck eines laschen Kostenmanagements, sondern Zukunftsinvestitionen. Gleichwohl werden wir dem Thema Kosten weiter große Aufmerksamkeit schenken.

Der unter dem Strich verbleibende **Konzernüberschuss** belief sich im 4. Quartal auf 201 Mio Euro. Wegen einer niedrigen Steuerquote und eines positiven Minderheitenanteils aufgrund des Verlusts der Essen Hyp war er sogar höher als das ausgewiesene Operative Ergebnis.

Das Gesamtjahr 2007

Auch im **gesamten** Geschäftsjahr 2007 waren Zins- und Provisionsüberschuss die tragenden Säulen der Ertragsrechnung. Entlastend wirkte ferner die deutlich rückläufige Kreditrisikovorsorge.

Der **Zinsüberschuss** von 4,02 Mrd Euro war im echten Pro-Forma-Vergleich, also unter voller Einbeziehung der Eurohypo für das ganze Jahr 2006, zwar leicht rückläufig. Ohne das Segment PFT, das 2006 noch einen hohen positiven Zinsüberschuss beigesteuert hatte, wäre das Zinsergebnis allerdings um ausgezeichnete 7% höher gewesen. Dazu beigetragen haben vor allem die beiden Bereiche Privat- und Geschäftskunden sowie die Mittelstandsbank.

Dank der Stärke des deutschen Unternehmenssektors und einer über viele Jahre hinweg vorsichtigen Risikopolitik konnten wir die **Wertberichtigungen** im Kreditgeschäft weiter zurückfahren. Auch von Ausfällen einzelner größerer Unternehmen blieben wir 2007 verschont. Der Rückgang auf netto nur noch 479 Mio Euro markiert nun allerdings den zyklischen Tiefstand. Für das laufende Jahr rechnen wir mit einem Wiederanstieg auf etwa 700 Mio Euro.

Mit einem Plus von 6% hat sich im vergangenen Jahr auch der **Provisionsüberschuss** weiter positiv entwickelt. Bereinigt um die Erträge unserer früheren Tochter Jupiter hätte der Anstieg sogar 9% betragen.

Das **Handelsergebnis** weisen wir für 2007 mit 879 Mio Euro aus. Es war damit zwar um gut ein Fünftel niedriger als in dem ausgezeichneten Vorjahr. Unter Berücksichtigung der Markturbulenzen, die vor allem den Kredithandel erschwerten, sowie eines negativen Bewertungseffekts nach IAS 39 sind wir mit diesem Betrag aber sehr zufrieden.

Das **Ergebnis aus Finanzanlagen** war wegen der Subprime-Abschreibungen von insgesamt 583 Mio Euro deutlich niedriger als 2006. Auf der anderen Seite haben wir durch ein proaktives Portfolio-Management mit Beteiligungsverkäufen zusätzliche Erträge generiert.

Noch nicht gebucht haben wir den Einmalertrag von rund 170 Mio Euro aus dem Verkauf der französischen Tochter CCR an die UBS. Dies wird nun im 1. Quartal geschehen, nachdem das Closing für diese Transaktion inzwischen abgeschlossen ist. Bei dieser wie auch bei früheren Beteiligungen haben wir übrigens ein gutes Timing bewiesen und zu attraktiven Kursen verkauft.

Unsere **Verwaltungsaufwendungen** sind im letzten Jahr fast stabil geblieben. Der Zuwachs beim Sachaufwand ist im Wesentlichen auf steigende Marketingaufwendungen zurückzuführen. Gleichzeitig erhöhte sich wegen der zusätzlichen Abschreibungen die Cost-Income-Rate auf 64%. Ohne Subprime wäre sie mit 60% praktisch unverändert auf dem ausgezeichneten Niveau von 2006 geblieben.

In der Endabrechnung einer hervorragenden 1. Hälfte und der Subprime-belasteten 2. Jahreshälfte verbleiben 2,51 Mrd Euro für unser **Operatives Ergebnis**. Das waren zwar 8% weniger als 2006. Ohne Subprime und Essen Hyp wären es allerdings 3,25 Mrd Euro gewesen und damit um 19% mehr. Die operative Eigenkapitalrendite erreichte 18,7%.

Den unter dem Strich verbleibenden **Konzernüberschuss** weisen wir mit 1,92 Mrd Euro aus. Davon möchten wir 657 Mio Euro für die höhere Ausschüttung verwenden. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 34%. Die restlichen 1,26 Mrd Euro sollen den Gewinnrücklagen zugeführt werden.

Der **Gewinn je Aktie** stieg 2007 auf 2,92 Euro. Die **Eigenkapitalrendite** auf den Konzernüberschuss verbesserte sich auf die genannten 15,4% - nach 14,2% im Jahr davor.

Die **Bilanzsumme** weisen wir zum Jahresende mit 616,5 Mrd Euro nur wenig höher aus als Ende 2006. Die **Kernkapitalquote** verbesserte sich zum Stichtag auf gute 6,9 %. Bei Anwendung der Regeln nach Basel II hätte sie sogar spürbar über 7% gelegen. Noch komfortabler ist unsere Lage bei der Liquiditätsausstattung. In der zweiten Jahreshälfte waren wir sogar mehrfach als Geldanbieter am Markt. Unsere interne Vorgabe für den **Grundsatz II** hatten wir mit 1,18 auch zum Ultimo klar übertroffen.

Die Segmente im Jahr 2007

Auf ein erfolgreiches Jahr schaut das Segment **Privat- und Geschäftskunden** einschließlich Asset Management zurück. Das Operative Ergebnis stieg um fast ein Drittel auf 401 Mio Euro. Die Erfolge unserer Wachstumsoffensiven schlagen sich also deutlich in verbesserten Ergebnissen nieder, wie auch die Eigenkapitalrendite von 16,2% zeigt.

Ein sensationelles Vorsteuerergebnis von 1,25 Mrd Euro erzielte unsere **Mittelstandsbank**. Die Rendite darauf stieg von sehr guten 27% im Jahr zuvor auf außergewöhnliche 39%. Sowohl das Filialgeschäft als auch unsere BRE Bank entwickelten sich prächtig. Grundlage des Erfolgs waren hohe Zuwächse im Zins- und im Provisionsgeschäft sowie Auflösungen bei den inländischen Kreditwertberichtigungen.

Wie schon in Q3 verursachte die Neubewertung des CDO-Portfolios auch im 4. Quartal einen Verlust im Bereich **Corporates & Markets**. Dadurch wurden die Gewinne des 1. Halbjahrs nahezu aufgebraucht und das Segment konnte nur noch ein kleines Plus beim Operativen Ergebnis ausweisen. Erfreulich war aber, dass sich das Handelsergebnis des Segments auf gutem Niveau halten konnte. Dies bestätigt die Richtigkeit unserer Entscheidung von Ende 2004, uns aus Eigenhandelsaktivitäten zurückzuziehen und auf kundenbezogenes Geschäft zu konzentrieren.

Im **Commercial Real Estate** belastete die Neubewertung unseres RMBS-Portfolios das Finanzanlagenergebnis im 3. und 4. Quartal ebenfalls. Ohne diese Belastungen hat sich das Segmentergebnis weiter verbessert. Stark waren wieder Provisionsüberschuss und Zinsüberschuss, der durch margenstärkeres Geschäft und ein Neugeschäft an Immobilienfinanzierungen bei der Eurohypo im Rekordvolumen von fast 37 Mrd Euro profitierte. In der 2. Jahreshälfte beobachteten wir vor allem im **Inland** eine anziehende Kreditnachfrage. Da es in Deutschland weit und breit keine Anzeichen einer Immobilien-Blase gibt, handelt es sich gleichzeitig um ausgesprochen solides Geschäft.

Unser Sorgenkind war im vergangenen Jahr **Public Finance und Treasury**. Während sich das globale Treasury und der Bereich Public Finance der Eurohypo gut hielten, verschlechterte sich das Ergebnis der Essen Hyp im Schlussquartal weiter und belastete das Segment mit 215 Mio Euro. Im gesamten Jahr waren es 241 Mio Euro. Dadurch schließt das Gesamtjahr mit einem Operativen Ergebnis von minus 90 Mio Euro ab. Dies zeigt, dass sich bei der Essen Hyp Handlungsbedarf aufgestaut und eine Neuaufstellung im Staatsfinanzierungsgeschäft geradezu erzwungen hat. Mit der Integration der Essen Hyp in die Eurohypo bündeln wir dort nun unsere Kräfte.

Ausblick

Schon die ersten Wochen dieses Jahres haben gezeigt, dass 2008 kein einfaches und ein eher volatiles Banken- und Börsenjahr werden wird. Ich meine dabei weniger die Subprime-Krise als vielmehr die eingetrübten **konjunkturellen** Aussichten. Sie begrenzen die Ertragsmöglichkeiten und erhöhen tendenziell das Risikopotenzial.

Den ganz großen Konjunktur-Pessimismus, wie er im Moment en vogue ist, teile ich allerdings nicht. Richtig ist, dass sich die USA schon in einer „gefühlten“ Rezession befinden. Anders wären

die massiven Zinsschritte der Fed auch gar nicht vermittelbar. Nach dem Zünden der Zinsrakete sollte sich die amerikanische Wirtschaft in der 2. Jahreshälfte wieder erholen und im kommenden Jahr auf einen soliden Wachstumspfad zurückfinden.

Auch in Europa fordern Finanzmarktkrise, hohe Energiekosten, die gestiegenen Zinsen und der starke Euro Wachstumsopfer. Ein tiefer Einbruch oder gar eine Rezession drohen aber nicht. Mit einer Zunahme des BIP im Euroraum von knapp 1,75% in diesem und im kommenden Jahr bleiben wir auf einem noch befriedigenden Niveau. Und nicht zu vergessen: Die EZB hat ihr Zinspulver bislang trocken gehalten, verfügt also über erheblichen monetären Spielraum. Schon für das 2. Quartal rechne ich mit einer ersten Lockerung, nachdem nun die EZB selbst öffentlich Konjunktursorgen geäußert hat.

Für tiefe konjunkturelle Tristesse besteht jedoch kein Anlass. Deutsche Unternehmen stehen nach den schmerzhaften Umstrukturierungen zu Beginn dieses Jahrzehnts heute so gut wie lange nicht mehr da und glänzen mit großer Anpassungsfähigkeit und hoher internationaler Wettbewerbsfähigkeit. Sie profitieren dadurch in besonderer Weise von der boomenden Nachfrage in Mittel- und Osteuropa sowie in Asien.

Neben den allgemeinen **wirtschaftlichen** Auswirkungen auf unser Geschäft müssen wir die Veränderungen in unserer **Branche** intensiv verfolgen. Die Szene ist nach Jahren des Stillstands erkennbar in Bewegung geraten. Der öffentlich-rechtliche Bankensektor befindet sich unter dem Druck der Subprime-Krise in einer Konsolidierung, deren Folgen heute noch nicht absehbar sind. Sicher aber ist: Die Karten werden neu gemischt. Dies eröffnet neue und hochinteressante Opportunitäten.

In allen wichtigen europäischen Ländern gibt es mindestens zwei große marktführende Banken. Es geht deshalb darum, die Chancen der Konsolidierung zu nutzen, um den Finanzstandort Deutschland und damit die deutsche Volkswirtschaft insgesamt zu stärken. Dabei kommt jenen Banken eine besondere Bedeutung zu, die über ein funktionierendes Geschäftsmodell mit klarer Ausrichtung auf unseren Heimatmarkt verfügen. Die Commerzbank fühlt sich strategisch und geschäftlich fit, um einen solchen aktiven Beitrag zur Stärkung des deutschen Bankenmarkts zu leisten. Und wir haben gezeigt: Wir können Retail und wir können integrieren. Deshalb haben wir stets betont, dass wir uns mit dem Thema **Postbank** beschäftigen werden, falls diese zum Verkauf gestellt werden sollte. Das Management der Postbank hat es in den vergangenen Jahren geschafft, aus der Postbank einen wertvollen Markenartikel im deutschen Privatkundengeschäft zu machen.

Unabhängig vom Thema Konsolidierung setzen wir unseren **Wachstumskurs** fort. Gute Chancen winken weiterhin vor allem in Mittel- und Osteuropa. Dort muss man allerdings Geduld aufbringen. Behördliche Genehmigungen dauern viele Monate und sind mit großem bürokratischen Aufwand verbunden. Diese Erfahrung machen wir zurzeit in der Ukraine mit der

Bank Forum, deren mehrheitlichen Erwerb wir im September angekündigt hatten. Wir sind nun aber zuversichtlich, den Sack in nächster Zeit zumachen und die Transaktion abschließen zu können.

Andere Regionen mit hohem Wachstumspotenzial sind der Nahe Osten, wo wir jetzt mit einer eigenen Filiale in Dubai vertreten sind, und eine Reihe von Emerging Markets in Asien, Südamerika und in Afrika, dem „Kontinent der Chancen“. Wir haben deshalb in schneller Folge Repräsentanzen in Addis Abeba und Lagos sowie in Baku und Panama City eingerichtet. Auf unserem Plan für dieses Jahr steht noch eine weitere Filiale in China, und zwar in Tianjing.

Schwerpunkt unserer Expansion bleibt aber das **Inland**. Das gilt besonders für das Segment **Privat- und Geschäftskunden**. Trumpfen wollen wir hier mit hoher Beratungsqualität, kundenorientierten Lösungen und attraktiven Produkten wie dem kostenlosen Girokonto, dem Dauerthema Samstagsöffnung oder der vor kurzem vorgestellten Baufinanzierung mit garantiertem Verkaufsschutz. Der bisherige Erfolg gibt uns recht: Wir haben seit Herbst 2006 im Filialgeschäft und in der comdirect bank mehr als 400.000 Kunden netto gewonnen. Mit 5,5 Millionen Privatkunden in Deutschland gehören wir zu den großen Playern auf diesem Markt. Unsere Planung sieht bis Ende 2009 einen weiteren Zuwachs auf mehr als 6 Millionen vor. Damit hätte die Commerzbank ihren Kundenstamm innerhalb von nur gut drei Jahren um mehr als eine Million netto und damit um eine weit über den eigenen Erwartungen liegende Zahl gesteigert.

Wachsen, und zwar kräftig, wollen wir auch in **Polen**. Unsere dortige BRE Bank und deren Direktbanktochter mBank haben 2007 ihren Kundenbestand erneut um mehr als 400.000 und damit um ein Viertel vergrößern können – ein fantastisches Resultat. Diese ursprünglich reine Mittelstandsbank zählt nun schon gut 2 Millionen private Kunden und will diese Zahl weiter kräftig erhöhen. Etwa 260.000 neue Kunden erwartet sie nach dem Rollout ihres mBank- Erfolgsmodells in Tschechien und in der Slowakei. Bereits in den ersten drei Monaten konnten wir dort 50.000 Kunden begrüßen.

Im Asset Management bündeln wir unsere Aktivitäten nach dem Verkauf der Einheiten in Großbritannien, Frankreich und Japan unter dem Dach der **cominvest**. Dabei gilt unser besonders Augenmerk der Umsetzung des Wachstumsprogramms „Alpha“. Seit dessen Start im Mai 2006 ist das verwaltete Vermögen bei der cominvest um gut 10 Mrd Euro auf 63 Mrd Euro gestiegen. Deutlich mehr als die Hälfte hiervon entfällt auf neues Geld. Besonders erfreulich: 2007 haben wir erstmals seit Jahren wieder ein positives Mittelaufkommen bei den Publikumsfonds erzielt. Für das Ende dieses Jahres streben wir ein verwaltetes Vermögen von deutlich mehr als 70 Mrd Euro an. Damit liegen wir auf dem Weg zum Zielband von 100 Mrd Euro bis 2011 voll im Soll.

Große Wachstumsmöglichkeiten verspricht weiterhin unsere **Mittelstandsbank**. Seit Beginn der Wachstumsinitiative „Move to the Top“ im Jahr 2004 haben wir hier schon 15.000 neue Kunden

gewinnen können. Einschließlich der kleineren Geschäftskunden betreuen wir inzwischen insgesamt rund 560.000 Unternehmenskunden.

Diese hohe Marktdurchdringung wollen wir festigen und ausbauen: durch Verlässlichkeit und langfristige Partnerschaft, durch eine hohe Innovationsfähigkeit, durch Branchenkompetenz und Prozesstreue. Das sind keine Schlagworte aus dem Werkzeugkasten der Marketingabteilung. Unabhängige Befragungen bescheinigen uns vielmehr eine deutlich über dem Branchendurchschnitt liegende Kundenzufriedenheit von mehr als 80%. Bei Umfragen von Zeitschriften oder Verbänden rangieren wir regelmäßig auf Spitzenplätzen. Ganz aktuell bestätigt dies wieder das Banken-Rating der Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer. Weitere Spitzenplatzierungen werden folgen.

Partnerschaft und Verlässlichkeit beweisen sich vor allem in der Frage der **Kreditbereitschaft**. Wir haben unsere Ausleihungen an den Mittelstand im letzten Jahr kräftig um 12% ausgeweitet. Der Schwerpunkt der Expansion lag dabei im 2. Halbjahr.

Zu den **Produktinnovationen**, an denen wir arbeiten, gehört ein mittel- bis langfristiger Kredit mit variabler Verzinsung. Und zwar variabel nicht in Abhängigkeit vom Marktzins, sondern von der regelmäßig zu überprüfenden Bonität des Kunden. Dabei gilt die simple Formel: Bessere Bonität gleich geringere Zinsbelastung.

Ferner werden wir als Vorreiter in Deutschland ab April auch im Mittelstandsgeschäft einen Kredit mit garantiertem **Verkaufsschutz** anbieten. Schließlich haben wir jetzt als finanzielle Erstausrüstung 50 Mio Euro in einen neuen **Private Equity Fonds** eingebracht, den wir gemeinsam mit dem Spezialisten Pinova Capital aufgelegt haben. Dieser Beteiligungsfonds investiert Eigenkapital in mittelgroße Unternehmen und ist auf ein Zielvolumen von 150 Mio Euro ausgelegt.

Angesichts der guten Perspektiven des deutschen Mittelstands haben wir allen Anlass, für unser Geschäft optimistisch zu bleiben. Wir erwarten für 2008 wieder ein hohes Operatives Ergebnis von mehr als einer Milliarde Euro.

Der Bereich **Corporates & Markets** hatte einen ausgezeichneten Start in das neue Jahr. Er will seine kundenorientierte Strategie fortsetzen, wobei wir besonders bei institutionellen Kunden noch viel Potenzial sehen. Im Geschäft mit privaten Kunden wollen wir unsere Nummer Eins-Position bei strukturierten Produkten wie Zertifikaten festigen. Wir gehen davon aus, dass das Segment in diesem Jahr wieder wesentlich zum Gesamtergebnis der Bank beitragen wird.

Auch das **Commercial Real Estate** blickt vorsichtig optimistisch in die Zukunft. Die Finanzkrise sehen wir angesichts der dadurch ausgelösten stärkeren Hinwendung zu Qualität für uns eher als Chance denn als Bedrohung. Wir sind überzeugt, dass die Eurohypo als die große europäische

Immobilien- und Staatsfinanzierungsbank durch den aktuellen Bereinigungsprozess noch stärker wird. Das Segment wird auch in diesem Jahr eine gute Rentabilität erzielen.

Im Bereich **Public Finance und Treasury** haben wir uns hohe Ziele gesetzt und wollen künftig in Europa zu den zwei führenden und profitabelsten Anbietern gehören. Trotz nochmaliger finanzieller Belastungen aus der Eingliederung der Essen Hyp in die Eurohypo erwarten wir im laufenden Jahr ein ausgeglichenes Ergebnis. Für 2010 sehen wir dann gute Chancen, unser Ziel eines Operativen Ergebnisses von 250 bis 300 Mio Euro für PFT zu realisieren.

Ich fasse zusammen: Die Commerzbank

- steigerte 2007 ihren Konzernüberschuss um 20% auf einen neuen Rekordbetrag.
- beweist mit den vorgelegten Zahlen die Konsistenz ihrer strategischen Ausrichtung.
- hat ihr Subprime-Engagement frühzeitig offen gelegt und entsprechend der Marktentwicklung konsequent wertberichtigt.
- verfügt über eine komfortable Kapitalbasis und ausgezeichnete Liquiditätskennzahlen.
- schlägt aufgrund ihres guten Ergebnisses für 2007 eine deutlich höhere Dividende von 1 Euro je Aktie vor.

Für das neue Jahr **2008** sind wir nach einem verheißungsvollen Auftakt zuversichtlich. Wenn uns gravierende Negativ-Überraschungen erspart bleiben, werden wir in diesem Jahr das gute Ergebnis von 2007 wieder erreichen. Wenn die Märkte es zulassen, können wir dieses Ergebnis auch übertreffen.

Ich bin überzeugt, dass die recht junge und motivierte Vorstandsriege neben mir unter der künftigen Führung von Martin Blessing nicht nur im Olympischen Jahr ihre Arbeit zur vollen Zufriedenheit unserer Kunden, Aktionäre und Mitarbeiter erledigt, sondern die Bank mit neuen Ideen in den nächsten Jahren weiter voranbringen kann. Es bleibt unser Ziel und unsere Herausforderung, die Commerzbank zur echten Nummer eins auf dem deutschen Bankenmarkt zu machen.