



Zahlen & Fakten

Bilanzpressekonferenz 2009

Privatkunden

2009

MEILENSTEINE & HIGHLIGHTS

- › Profitabel trotz widriger Marktentwicklungen
- › Zahl der Kunden im Kerngeschäft stabil bei 11 Mio.
- › Beim privatem Anlagevermögen in Deutschland ist die neue Commerzbank einer der führenden Verwalter (200 Mrd. EUR). Das Depotvolumen ist 2009 weiter gestiegen (+11 Prozent)
- › Im Wealth Management gehören wir mit 39 Mrd. EUR Assets under Management zu den führenden Anbietern in Deutschland
- › Im Online-Wertpapiergeschäft sind wir mit der comdirect Gruppe und 1,4 Mio. Depots die führende Direktbank in Deutschland
- › Beim Kreditvolumen für Privat- und Geschäftskunden gehören wir zu den Top 3 in Deutschland. 2009 hat die Commerzbank neue Kredite in Höhe von 7 Mrd. EUR an Privat- und Geschäftskunden vergeben
- › Konstituierende Sitzung des Kundenbeirats im März 2009
- › Bereits seit Januar 2009 gibt es gemeinsame Produkte in beiden Häusern
- › Startschuss zur neuen Filialstruktur im Dezember 2009 mit der Eröffnung erster Pilotfilialen unter einem Dach

2010

NEXT STEPS

- › Integration voll im Plan: Ab Mitte 2010 wird das neue Logo in den Filialen eingeführt, alle „grünen“ Filialen werden „gelb“
- › Ab Mitte 2010 können alle Kunden – gleich ob ehemalige Dresdner Bank oder Commerzbank-Kunden – in allen Filialen zentrale Dienstleistungen nutzen
- › Mit mehr als 1.200 Filialen verfügen wir künftig über das dichteste Filialnetz einer Großbank in Deutschland. Wir ziehen uns aus keinem lokalen Markt zurück
- › Ausbau der direktbankfähigen Beratung bei der comdirect zu den Themen Anlageberatung, Baufinanzierung und Vorsorge
- › Allianz wird im September 2010 zum alleinigen Partner bei Versicherungs- und Vorsorgeleistungen
- › Einführung eines Qualitätsbarometers zur regelmäßigen Messung der Beratungsqualität im Privatkundengeschäft
- › Einführung eines bankweit einheitlichen Qualitätsmanagements
- › Fortführung der Kundenbeiratsarbeit

Mittelstandsbank

2009

MEILENSTEINE & HIGHLIGHTS

- › Im Mittelstand verfügen wir über einen Marktanteil von rund 13% und in der Abwicklung des deutschen Außenhandels von rund 25%
- › Die Commerzbank betreut in der Mittelstandsbank, in Corporates & Markets und im Segment Privatkunden insgesamt rund eine Million Firmen- und Geschäftskunden
- › Die Mittelstandsbank war in allen Quartalen operativ positiv. 2009 war eine konjunkturbedingt höhere Risikovorsorge bei erfreulich stabilen Bruttoerträgen zu verzeichnen
- › Die Intensivierung der Zusammenarbeit mit Corporates & Markets über Client Service Teams führte 2009 bereits zu vielen erfolgreichen Transaktionen
- › Wir begleiten unsere Kunden in rund 60 Ländern weltweit. Wir sind Türöffner ins Ausland und Tor zu Deutschland
- › Die Commerzbank wurde 2009 durch die Leser von „Markt + Mittelstand“ zum zweiten Mal in Folge zur „Mittelstandsbank des Jahres“ gewählt

2010

NEXT STEPS

- › Mittelstandsprogramm mit zusätzlichem Kreditvolumen über 5 Mrd. EUR
- › Auszeichnung „Beste Bank für Anliegen des Mittelstands 2010“ (Deutsches Institut für Service-Qualität) Anfang 2010
- › Fortführung der Wachstumsstrategie und einer noch stärkeren Fokussierung unseres bewährten relationship-orientierten Betreuungsansatzes
- › Bei Großkunden (Jahresumsatz mehr als 250 Mio. EUR) wollen wir unseren Marktanteil von derzeit rund 12% weiter ausbauen
- › Bei größeren Mittelständlern (Jahresumsatz bis 250 Mio. EUR) soll der Marktanteil von derzeit 18 auf 20% steigen
- › Bei kleineren Mittelständlern (Jahresumsatz von 2,5 bis etwa 12,5 Mio. EUR) planen wir, den Marktanteil von derzeit etwa 6% auf 8% zu erhöhen
- › Wir werden das inländische Filialnetz auf mehr als 150 Standorte erweitern und sind damit noch näher beim Kunden
- › Ausbau des Geschäfts mit dem deutschen Mittelstand im Ausland bis 2012 im zweistelligen Prozentbereich
- › Einführung unseres zukunftsorientierten Analysemodells auf alle für uns relevanten Branchen. Damit können wir die Zukunftsfähigkeit von Geschäftsmodellen noch besser beurteilen, risikogerechte Entscheidungen treffen und somit den Unternehmen auch in Krisenzeiten zur Seite stehen

Central & Eastern Europe

2009

MEILENSTEINE & HIGHLIGHTS

- › Ergebnisentwicklung 2009 bestimmt durch erhöhten Risikovorsorgebedarf insbesondere in Osteuropa
- › Turnaround-Programme gestartet
- › BRE Bank mit positivem Ergebnisbeitrag – Effizienzprogramm BREnova erfolgreich
- › Kundenzahl steigt um knapp 570.000 auf über 3,7 Millionen
- › Integration Dresdner Bank in Ungarn abgeschlossen; Integrationsprozess in Polen und Russland und Ungarn verlief planmäßig

2010

NEXT STEPS

- › Fortführung der Maßnahmen zur Restrukturierung, Portfoliooptimierung und zur Steigerung der Effizienz
- › Abschluss des Effizienzprogramms BREnova bei der BRE Bank
- › Planmäßige Fortführung der Integration in Polen und Russland
- › Selektives Kundenwachstum insbesondere bei der BRE Bank

Corporates & Markets

2009

MEILENSTEINE & HIGHLIGHTS

- › 90% der Personal- sowie 70% der IT-Integration von Dresdner Kleinwort bis Ende 2009 umgesetzt
- › Zusammenführung der C&M Mitarbeiter in gemeinsame Gebäude in London, NY und Asien bis Dezember 2009
- › Umsetzung des kundenbezogenen Investment-Banking-Modells, intensive Reduzierung des Marktrisikos in handelsintensiven Bereichen
- › Aufbau eines diversifizierten operativen Geschäfts mit drei gleichgewichteten Einheiten (Corporate Finance, Fixed Income & Currencies, und Equity Markets & Commodities)
- › Erfolgreiche Fortführung des German Investment Seminars in New York mit Rekordzuspruch (60 CEOs/CFOs, 450 Investoren)
- › Nummer 1 für German Country Analysis in 2009 (Quelle: Extel Survey)
- › Nummer 1 Bookrunner für German Bank Bonds, für German Pfandbriefe, für German Syndicated Loans und für German ECM, (Quelle: Dealogic), Most Improved Market Profile (Quelle: EuroWeek)
- › Im Bereich Zertifikate: ‚Best Issuer 2009‘, Nummer 1 bei Discount Zertifikaten, Bonus Zertifikaten, Hebelprodukten
- › ‚Best Bank for Risk Management in Europe‘ ‚Best Bank for Financial Supply Chain in Eastern Europe‘ (Quelle: TMI)
- › Platz 2 insgesamt ‚, Platz 1 in der Sparte Risikomanagement und Währungen in der Umfrage des Deutsches Risk Derivate

2010

NEXT STEPS

- › Die starke Positionierung in Deutschland sollte sich im Bereich Corporate Finance noch stärker in Transaktionen niederschlagen
- › Die fortschreitende Integration der Dresdner Bank in der Mittelstandsbank und dem Privatkundensegment ermöglicht eine noch schlagkräftigere Plattform für den Vertrieb der Produkte von Corporates & Markets
- › Kosten werden durch die Zusammenführung der Systeme (IT, Operations, Finance) im 2. HJ weiter zurückgehen
- › Zusammenführung der Mitarbeiter in Frankfurt Ende des 1. Halbjahres
- › Fortsetzung der Risikoreduzierung und des Abbaus der Bilanzsumme
- › Finalisierung der Integration

Asset Based Finance

2009

MEILENSTEINE & HIGHLIGHTS

- › **Eurohypo (CRE):** Erfolgreicher Abschluss der Verhandlungen mit den Arbeitnehmergremien als Voraussetzung für die geplante Umsetzung der Zielstruktur in 2010
- › Erste Schließungen in Nicht-Kernmarkt-Regionen; spezialisierte Einheit für diese Regionen mit klarem Abbauziel etabliert
- › Trotz schwieriger Marktbedingungen wurde Neugeschäft von 3 Mrd. EUR mit starken Margen und geringem Risiko erzielt
- › **Commerz Real:** Fondsvolumen des offenen Immobilienfonds hausInvest europa wächst von 8,5 auf über 10 Mrd. EUR
- › Vermietungsleistung im Vergleich zum Vorjahr um knapp 50% gesteigert
- › Insgesamt wurden rund 600.000 m² Büro-, Einzelhandels- und Logistikflächen langfristig vermietet (höchstes Volumen der letzten fünf Jahre)
- › **Schiffsbank:** Große Fortschritte bei Integration der Aktivitäten von Commerzbank, Dresdner Bank und Schiffsbank, die in der neuen Deutschen Schiffsbank zusammengeführt werden
- › Konzentration aller inländischen Aktivitäten in Hamburg bis Mitte 2013. Umzug beginnt Mitte 2010. Mitarbeiter des Standorts Bremen werden bis Mitte 2013 sukzessive folgen
- › Entwicklung von Konzepten, die die Kunden sicher durch die unruhige See der Wirtschaftskrise führen sollen

2010

NEXT STEPS

- › **Eurohypo (CRE):** Konzentration auf zehn Kernmärkte sowie die Betreuung der Zielkunden sowie Finanzierungsvolumen ab 10 Mio. EUR im Inland und 20 Mio. EUR im Ausland gemäß in 05/2009 verabschiedeter Geschäftsstrategie
- › **Commerz Real:** Mit dem im November 2009 aufgesetzten Strategiprojekt werden die Voraussetzungen für eine Stärkung der Marktpositionen geschaffen
- › **Schiffsbank:** Die Deutsche Schiffsbank konzentriert sich auf das Management bestehender Kundenengagements

Portfolio Restructuring Unit

2009

MEILENSTEINE & HIGHLIGHTS

- › Die Portfolio Restructuring Unit wurde 2009 erfolgreich etabliert
- › Interne Klassifizierung entsprechender Assets als Structured Credit und Credit Trading, Credit Flow und Exotic Credit
- › Bilanz der PRU Assets im Jahr 2009 reduziert
- › Dieser Erfolg konnte durch proaktive Restrukturierungen und vorzeitige Beendigungen, aber auch durch Verkäufe erreicht werden

2010

NEXT STEPS

- › Weiterer Abbau des entsprechenden Portfolios unter Berücksichtigung des Grundsatzes der Wertmaximierung
- › Kontinuierliche Beobachtung der Marktentwicklungen
- › Verkauf von Positionen, wenn sich entsprechende Gelegenheiten in spezifischen Märkten ergeben

Integration

2009

MEILENSTEINE & HIGHLIGHTS

- › **Januar 2009:** Erste gemeinsame Produkte
- › **Mai 2009:** Legal Merger
- › **Juni 2009:** Benennung der 3. und 4. Führungsebene Zentrale
- › **Oktober 2009:** Benennung der 3. Führungsebene Fläche
- › **November 2009:** Vollständige Umsetzung der Zielstruktur in der Zentrale: alle Mitarbeiter der Zentrale arbeiten in ihrer Zielfunktion
- › **Dezember 2009:**
 - › Umsetzung der Com Two-Pilot-Filialen: „Grüne“ und „gelbe“ Vertriebsmitarbeiter arbeiten in drei Filialen bereits zusammen
 - › SAP Systeme HR und Finance wurden auf eine gemeinsame Plattform migriert
 - › 70% des Investmentbanking-Portfolios bereits technisch migriert
 - › Zusammenlegung der New Yorker Filiale
- › **Realisierte Kostensynergien deutlich über Plan:** Insgesamt 661 Mio. EUR
- › **Integrationskosten inkl. Restrukturierungsaufwand mit 1,9 Mrd. EUR im Plan**

2010

NEXT STEPS

- › Umstellung der Dresdner Bank auf die Commerzbank Marke (alle „grünen“ Filialen werden „gelb“) im Sommer 2010
- › Bereitstellung von Basis-Funktionalitäten (z.B. Kontoauszüge, Aus- und Einzahlungen sowie Überweisungen) in allen künftig rund 1.200 Filialen möglich
- › Umsetzung der Zielstruktur der Vertriebs- und Betriebseinheiten (Fläche) inklusive der Zuordnung aller Führungskräfte und Mitarbeiter auf ihre neuen Stellen
- › Vorbereitung der Commerzbank IT-Plattform für die Datenmigration im Inland

Human Resources

2009

MEILENSTEINE & HIGHLIGHTS

- › **Bereits über 50% des Stellenabbaus erreicht:** Realisierter Personalabbau deutlich über Plan: bereits mehr als 3.100 abgebaute VZK in 2009, weitere rund 1.400 Altersteilzeit- Verträge unterzeichnet und zusätzlich kontrahierten Abbau für 2010
- › **März 2009:** Abschluss Interessenausgleich über die Zielstruktur der Zentrale
- › **Juli 2009:** Abschluss Interessenausgleich über die Zielstruktur der Vertriebs- und Betriebseinheiten (Fläche)
- › **November 2009:** Implementierung einer neuen Vergütungssystematik für das Management, IB und AT Modell
- › **Dezember 2009:** Harmonisierung der betrieblichen Altersversorgung beider Banken
- › **Dezember 2009:** Zusammenführung der Gehaltsabrechnungssysteme auf eine einheitliche Plattform

2010

NEXT STEPS

- › Benennung der 4. Führungsebene in der Fläche
- › Umsetzung der Zielstruktur der Vertriebs- und Betriebseinheiten (Fläche) inklusive der Zuordnung Mitarbeiter auf ihre neuen Stellen
- › Planmäßige Betriebsratswahlen im Frühjahr 2010 auf der Basis der harmonisierten Neustruktur für Betriebsratsgremien
- › Harmonisierung und Weiterentwicklung der HR-Produkte und – Systeme

Group Services

2009

MEILENSTEINE & HIGHLIGHTS

- › Meilensteine der Integration termingerecht erreicht, Service-Qualität der Plattformen beider Banken aufrecht gehalten
- › Planung für ~90.000 Umzüge abgeschlossen
- › Erste Objekte an den Markt zurückgegeben - z. B. „Silvertower“, größter Einzelabschluss in Deutschland seit 15 Jahren
- › Auslandsumzüge weitgehend abgeschlossen - u.A. London, New York
- › Einkauf zusammengelegt und erste Synergien gehoben
- › Erste gemeinsame Prozesse in den Services-Centern
- › IB-Portfoliomigration weitgehend abgeschlossen

2010

NEXT STEPS

- › Umstellung aller Commerzbank Filialen im In- und Ausland auf die neue Marke
 - › Basis-Leistungen “grün/gelb“ in allen Filialen bereitstellen
 - › Erweitern der technischen Plattform für mehr gemeinsame Produkte
 - › Beginn Reintegration Zahlungsverkehr und Wertpapierabwicklung
 - › Prozessautomatisierung durch Einführung Workflow und Scanning für Geschäftsabwicklung
 - › Ausbau internationaler Einkauf
 - › Realisierung Großteil der Umzüge in die Zielwelt (Zentrale)
- Group Services schafft die Voraussetzungen für die Integration der Markteinheiten

Risk Management

2009

MEILENSTEINE & HIGHLIGHTS

- › Integration (u.a. Zusammenführung der Portfolien, Vereinheitlichung der Teilstrategien, Policies, Methoden, Modelle und Prozesse)
- › Reduzierung der Risikokonzentrationen
- › Identifizierung und ertragsschonender Abbau strukturierter Portfolien
- › Ertragsbelastung 2009 im Rahmen der Erwartungen trotz des schwierigen Marktumfeldes in Osteuropa und im Segment ABF (Schiffsfinanzierung, Gewerbliche Immobilienfinanzierung)

2010

NEXT STEPS

- › Integration
- › Weitere Reduzierung der Risikokonzentrationen / De-Risking und Portfoliobereinigungen sowie der gewerblichen Immobilienfinanzierung zur Komplexitätsreduzierung
- › Stabilisierung bzw. Reduzierung der erwarteten Ertragsbelastungen
- › Auseinandersetzungen mit den ganz erheblich gestiegenen Anforderungen der Regulatoren

Disclaimer

Diese Präsentation wurde von der Commerzbank AG vorbereitet und erstellt. Die Veröffentlichung richtet sich an professionelle und institutionelle Kunden.

Alle Informationen in dieser Präsentation beruhen auf als verlässlich erachteten Quellen. Die Commerzbank AG und/oder ihre Tochtergesellschaften und/oder Filialen (hier als Commerzbank-Gruppe bezeichnet) übernehmen jedoch keine Gewährleistungen oder Garantien im Hinblick auf die Genauigkeit der Daten. Die darin enthaltenen Annahmen und Bewertungen geben unsere beste Beurteilung zum jetzigen Zeitpunkt wieder. Sie können jederzeit ohne Ankündigung geändert werden. Die Präsentation dient ausschließlich Informationszwecken. Sie zielt nicht darauf ab und ist auch nicht als Angebot oder Verpflichtung, Aktien oder Anleihen zu kaufen oder zu verkaufen, die in dieser Präsentation erwähnt sind, wahrzunehmen.

Die Commerzbank-Gruppe kann die Informationen aus der Präsentation auch vor Veröffentlichung gegenüber ihren Kunden benutzen. Die Commerzbank-Gruppe oder ihre Mitarbeiter können ebenso Aktien, Anleihen und dementsprechende Derivate besitzen, kaufen oder jederzeit verkaufen, wenn sie es für angemessen halten. Die Commerzbank-Gruppe bietet interessierten Parteien Bankdienstleistungen an.

Die Commerzbank-Gruppe übernimmt keine Verantwortung oder Haftung jedweder Art für Aufwendungen, Verluste oder Schäden, die aus oder in irgendeiner Art und Weise im Zusammenhang mit der Nutzung eines Teils dieser Präsentation stehen.

Für weitere Informationen steht Ihnen zur Verfügung:

Reiner Roßmann (Leiter Group & Financial Communications)

P: +49 69 136 46646

M: reiner.rossmann@commerzbank.com

Simone Fuchs

P: +49 69 136 44910

M: simone.fuchs@commerzbank.com

Maximilian Bicker

P: +49 69 136 28696

M: maximilian.bicker@commerzbank.com

Beate Schlosser

P: +49 69 136 22137

M: beate.schlosser@commerzbank.com

Michael Machauer

T: +49 69 136 43439

M: michael.machauer@commerzbank.com

Saida Fouta

T: +49 69 136 22830

M: saida.fouta@commerzbank.com