



Zeit, was zu bewegen. Strategischer Plan bis 2027

Kapitalmarkt-Update
8. November 2023



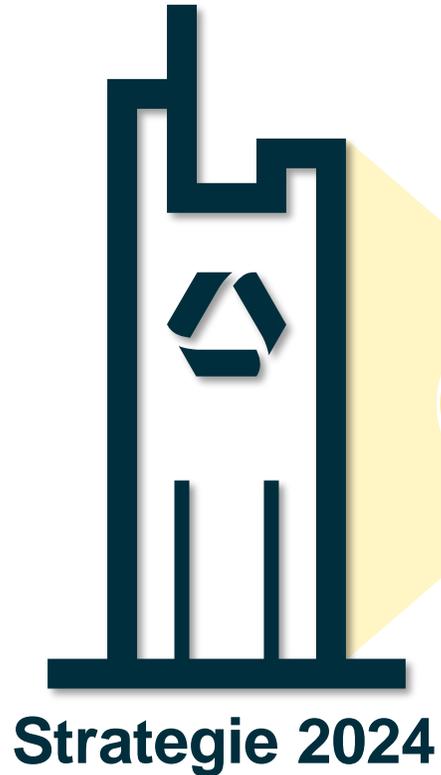
Zeit, was zu bewegen.



Manfred Knof
Vorstandsvorsitzender



Strategie 2024: Wir haben geliefert



Neues Geschäftsmodell etabliert



Privat- und Unternehmerkunden

Firmenkunden

Kundenorientiert

Zwei-Marken-Strategie (Commerzbank und comdirect) für unterschiedliche Bedürfnisse von ~ 11 Mio. Kunden

Digital

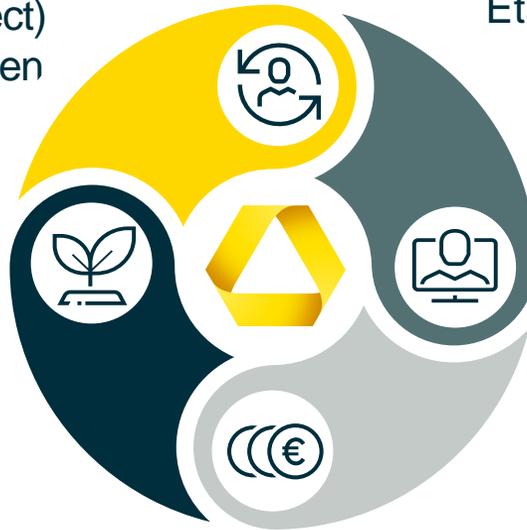
Zunehmende Akzeptanz digitaler Lösungen, weitere Verbesserungen geplant

Profitabel

Schlankes Filialnetz mit rund 400 Filialen und Beratungscenter mit 12 Standorten

Nachhaltig

Steigerung des nachhaltigen Produktangebots und -volumens



Etablierte Kunden- und Branchenbetreuungsmodelle, Standorte in 43 Ländern decken relevante Handelskorridore ab

Nutzung von Onlineangeboten auf zwei Drittel der Firmenkunden ausgeweitet

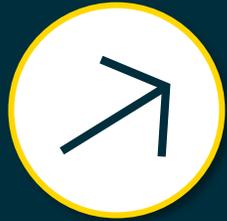
Wertorientierter Kapitaleinsatz mit deutlich verbesserter RWA-Effizienz

Unterstützung unserer Kunden bei der grünen Transformation

Ziele für 2024 in Reichweite



2023e → Ziele für 2024



~ 7,5 % → ≥ 7,3 %

Netto-RoTE



~ 61 % → 60 %

Aufwandsquote



~ 14,7 % → 14,8 %

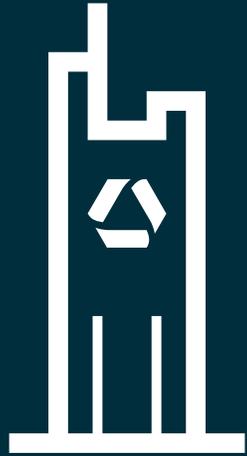
CET-1-Quote



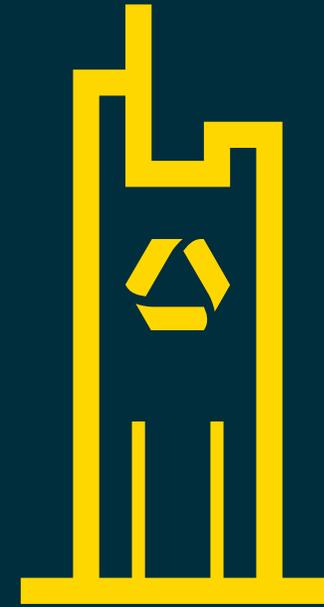
~ 9.700 → ~ 10.000

Brutto-VZK-Abbau

Strategie-Update knüpft nahtlos an bisherigen Plan an



2021–2024
Strategie 2024



2024–2027
Zeit, was zu bewegen.

Signifikante Personalreduktion und Restrukturierung der Bank
Verschlankung und Vereinfachung der Organisation
Profitabilität wiederhergestellt und Kapitalrückgabe begonnen

Kundenfokussierung bei stetiger Ertragssteigerung
Gestaltung der digitalen und nachhaltigen Transformation
Kapitalkosten verdienen und Kapitalrückgabe erhöhen

Ziele für 2027 – Commerzbank mit zweistelliger Rendite



11,5 %

Netto-RoTE



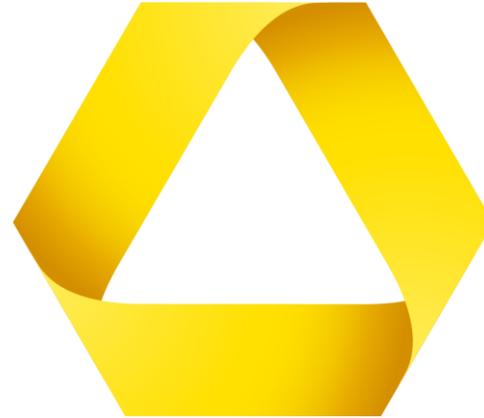
13,5 %

CET-1-Quote



55 %

Aufwandsquote



3,4 Mrd. Euro

Konzernergebnis

Attraktiver Kapitalrückgabeplan zum Erreichen und Halten der angestrebten CET-1-Quote



Wachstum

- Verbesserung der **Kundenzufriedenheit** über alle Kanäle hinweg
- Ertragssteigerung mit Fokus auf **Provisionserlöse** in zwei sich ergänzenden Kundensegmenten



Exzellenz

- **Effizienzsteigerung** durch reduzierte Komplexität und verbesserte digitale Prozesse
- Verbessern der **Aufwandsquote** und verdienen der **Kapitalkosten**



Verantwortung

- **Nachhaltigkeit** als integraler Bestandteil unserer Strategie
- Priorisierung der **Mitarbeiterzufriedenheit** und Förderung von **Diversität**

PUK bedient ~ 11 Mio. Kunden mit Zwei-Marken-Strategie



Unsere ganzheitliche Kundenstrategie

- Hohe **Direktbank-Kompetenzen** und ausgezeichnete **Remote-Betreuung** für alle Kunden mit Fokus auf Skalierbarkeit und Effizienz
- **Maßgeschneidertes Beratungsmodell** mit exzellenten und passgenauen Lösungen und persönlicher Beratung für **Premiumkunden**

Steigendes Provisionsgeschäft in PUK Deutschland



Wesentliche Kundenbedarfe

State-of-the-Art-Bankdienstleistungen für schnelle und unkomplizierte Abwicklung finanzieller Bedürfnisse

Digitales und modernes Banking sowie **exzellentes Brokerage** überall und jederzeit

Ganzheitliche Vermögensaufstellung zu jeder Zeit und **umfassendes Angebot** an Kapitalanlage- und Kreditprodukten

Strategische Ausrichtung



Exzellente Leistungen im **alltäglichen Banking** und modernste **Zahlungsverkehrslösungen**



Positionierung der **comdirect** als digitale Hauptbank und leistungsstarker Broker ausbauen



Ausbau des Marktanteils bei WM/PB durch Stärkung des **Asset-Managements** und Ausbau **digitaler** und **maßgeschneiderter Lösungen**

Finanzziele (2023e → 2027)

4 % CAGR

Provisionserträge

~ 72 % → 56 %

Aufwandsquote

Großes Geschäftspotenzial für PUK-Initiativen



Tägliches Banking und Zahlungsverkehr

- Einführung eines neuen **Konto- und Kartenangebots** mit angepasstem Pricing-Modell
- Verbesserung unseres Zahlungsverkehrsangebots am **Point-of-Sale** und für eCommerce-Lösungen
- Weiterentwicklung und Ausbau unseres **Mobile-Banking-Angebots**



comdirect

- Stärkung der Position als digitale **Hauptbank** durch verbessertes Angebot an Bankprodukten und mobilen Funktionalitäten
- Ausbau des **Produktportfolios** (z. B. unserer ProTrader-Plattform) mit konsequentem Kundenfokus
- Stärkung unserer Marktpräsenz als ein führender **Online-Broker**



Asset-Management & passgenaue Lösungen

- Bündelung der **AM-Aktivitäten** in einem Kompetenzzentrum und Erweiterung des Produktangebots
- Deutliche Steigerung des **verwalteten Vermögens** durch mehr Geschäft mit bestehendem Kundenstamm sowie gezielte Partnerschaften und Akquisitionen
- Ganzheitlicher **Beratungsansatz** und **digitales Reporting** für unsere Kunden

FK mit führender Marktposition im deutschen Mittelstand



Firmenkunden Deutschland

Kleine und mittelgroße Unternehmen (Mittelstand, mit mehr als 15 Mio. Euro Umsatz), kapitalmarktaffine Großkunden sowie öffentlicher Sektor

~ 22.000
Kundengruppen

International Clients

Internationale Großunternehmen mit Geschäftsbezug zu Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH) und aus ausgewählten Zukunftsbranchen sowie führende deutsche multinationale Konzerne

~ 1.700
Kundengruppen

Institutionals

Globales Relationship-Management von Finanzinstituten (FI) und ausgewählten Nichtbank-Finanzinstituten (NBFI)

~ 2.000
Kundengruppen

Kundenorientierung ist unsere Stärke – wir sind die Bank für Deutschland



Langjährige, **vertrauensvolle Kundenbeziehungen** und **tiefes Verständnis** des deutschen Mittelstands



Umfassendes Produktportfolio und Kombination von **persönlicher Beratung** und **digitalen Bankdienstleistungen**



Es ist Teil **unserer DNA**, **Firmenkunden und institutionelle Kunden in die Welt zu begleiten**



Unterstützung unserer Kunden bei ihrer **nachhaltigen Transformation**

FK: Strategischer Fokus fußt auf starken Kundenbeziehungen

Wesentliche Kundenbedarfe

Hohe Qualitätsstandards und breites Portfolio an zuverlässigen Lösungen für Cash Management und Handelsfinanzierungen

Finanzierungen im Rahmen von langfristigen und engen Beziehungen – im gesamten Unternehmenszyklus

Hervorragende Beratung und attraktives digitales Angebot sowie Weiterentwicklung von ESG-bezogenen Lösungen

Strategische Ausrichtung



Stärkung des **Cash- und Trade-Produktangebots** durch Modernisierung der IT-Anwendungen



Ausbau des **Kreditgeschäfts** mit Schwerpunkt auf Deutschland und grüner Infrastruktur



Wachstum im Bereich **Capital Markets** bei strategischen Produkten mit Fokus auf Beratungsexzellenz und Digitalisierung der Handelsgeschäfte

Finanzziele (2023e → 2027)

3 % CAGR

Provisionserträge

~ 48 % → 48 %

Aufwandsquote



Cash und Trade

- Stetige Investitionen in **Digitalisierung** zur Sicherung unserer Marktführerschaft
- Ausbau des **Online-Produktangebots** und moderner Services
- Implementierung und Modernisierung der Handelsfinanzierungssysteme und weitere Prozessautomatisierung zum **Ausbau des Handelsgeschäfts** sowie Weiterentwicklung von DLT-Lösungen



Kreditgeschäft

- **Profitables Wachstum** und Etablierung als Konsortialführer bei großen ECA-gedeckten Exportfinanzierungsgeschäften
- Erhöhung des **inländischen Kreditvolumens** (Standard- und strukturierte Finanzierungen) und Sicherstellung der Kapitaleffizienz durch gezielte Verbriefungen
- Stärkung der Finanzierung **grüner Projekte** und **Investitionen in erneuerbare Energien**



Capital Markets

- Ausweitung des Geschäfts mit preisgekrönter **FX-Plattform** (Nr. 5 in EMEA)
- Nutzung der eFX-Plattform für **weitere Assetklassen** am Finanzmarkt (z. B. Zinsen, Rohstoffe)
- Ausbau des **Anleihegeschäfts** durch Nutzung von Marktopportunitäten (z. B. CHF-Anleihen, ESG)

Stringenter Plan bei Nachhaltigkeit



Wesentliche Erfolge

- ✓ Netto-null-Zielsetzung offiziell von SBTi validiert
- ✓ Start der Impact-Solutions-Plattform für Firmenkunden
- ✓ TNFD-Verpflichtung als nächster Schritt des Biodiversitätskonzeptes
- ✓ Auf gutem Kurs zu nachhaltigem Geschäftsvolumen von 300 Mrd. Euro
- ✓ Vierte eigene grüne Anleihe mit einem Volumen von 600 Mio. Euro begeben



Ausblick

Vorantreiben unserer ESG-Strategie

Strikte Einhaltung unserer Netto-null-Verpflichtung sowie Nutzung weiterer ESG-Chancen und -Herausforderungen, wie z. B. Biodiversität

Unterstützung unserer Kunden

Kontinuierliche Verbesserung unseres Produktportfolios für nachhaltige Finanzierungen mit besonderem Schwerpunkt auf grüner Infrastruktur und ESG-Beratungsdienstleistungen

Verbesserung der ESG-Datenlage

Aufbau einer robusten ESG-Datenstrategie für skalierbare Geschäftsoportunitäten und stetig wachsende Berichtsansforderungen



Finanzen



Bettina Orlopp
Finanzvorständin

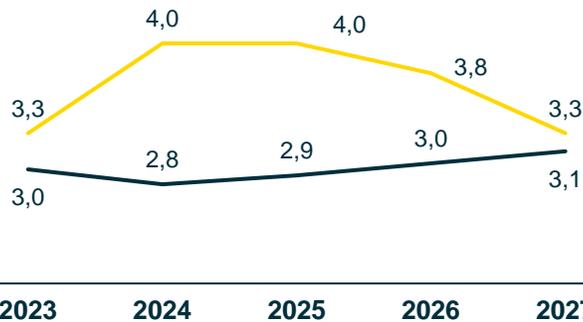


Unsere Annahmen für Ziele bis 2027



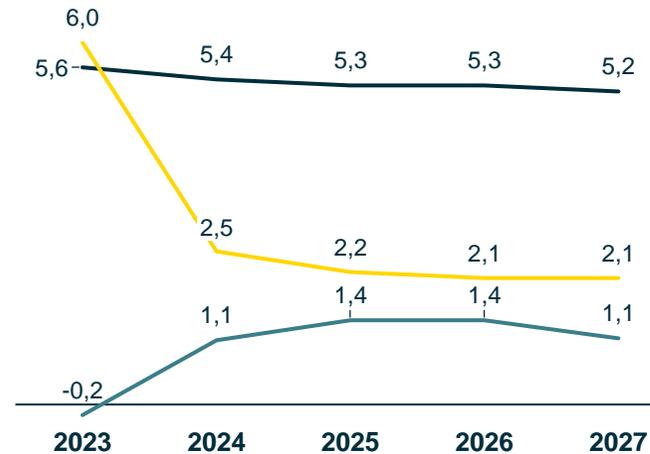
Zinsen (Ø)

— 10-Jahres-Swap-Satz Deutschland — Einlagenzins der EZB



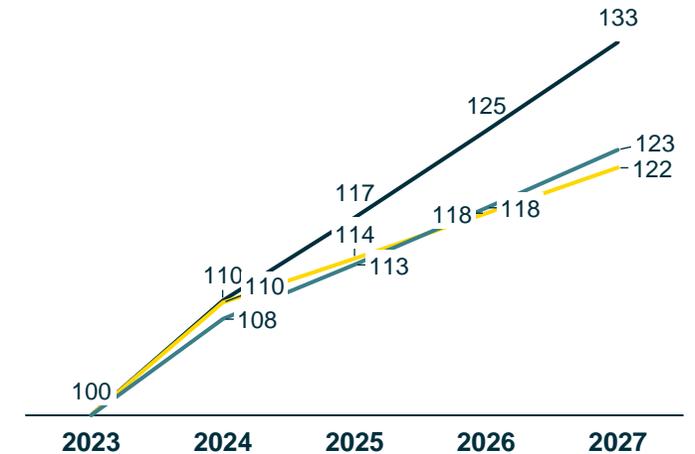
Deutsche Wirtschaft (Ø)

— Arbeitslosenquote — BIP
— Inflation



Börsen auf 100 skaliert

— DAX40 — EuroStoxx50 — S&P 500



Weitere Annahmen

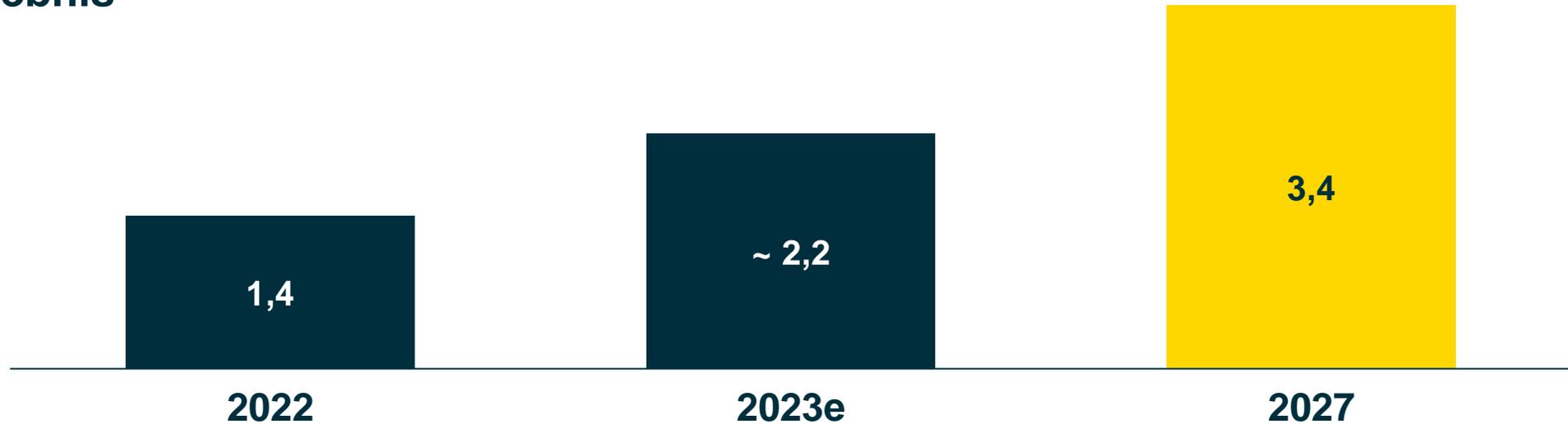
- Weitgehend unveränderte Margen im deutschen Kreditgeschäft
- Unverzinsten EZB-Mindestreserve unverändert bei 1 %
- Keine Auswirkungen aus der Einführung des digitalen Euros
- Keine weiteren geopolitischen Ereignisse mit Auswirkungen auf das Geschäft
- 2027 keine Belastungen durch das CHF-Kreditportfolio der mBank
- Widerstandsfähige deutsche Unternehmen und Haushalte sorgen für ein normalisiertes Risikoergebnis nach 2024

Um 55 % höherer Konzerngewinn bis 2027 angestrebt



Konzernergebnis¹

(Mrd. Euro)



Netto-RoTE

4,9 %

~ 7,5 %

11,5 %

Aufwandsquote

69 %

~ 61 %

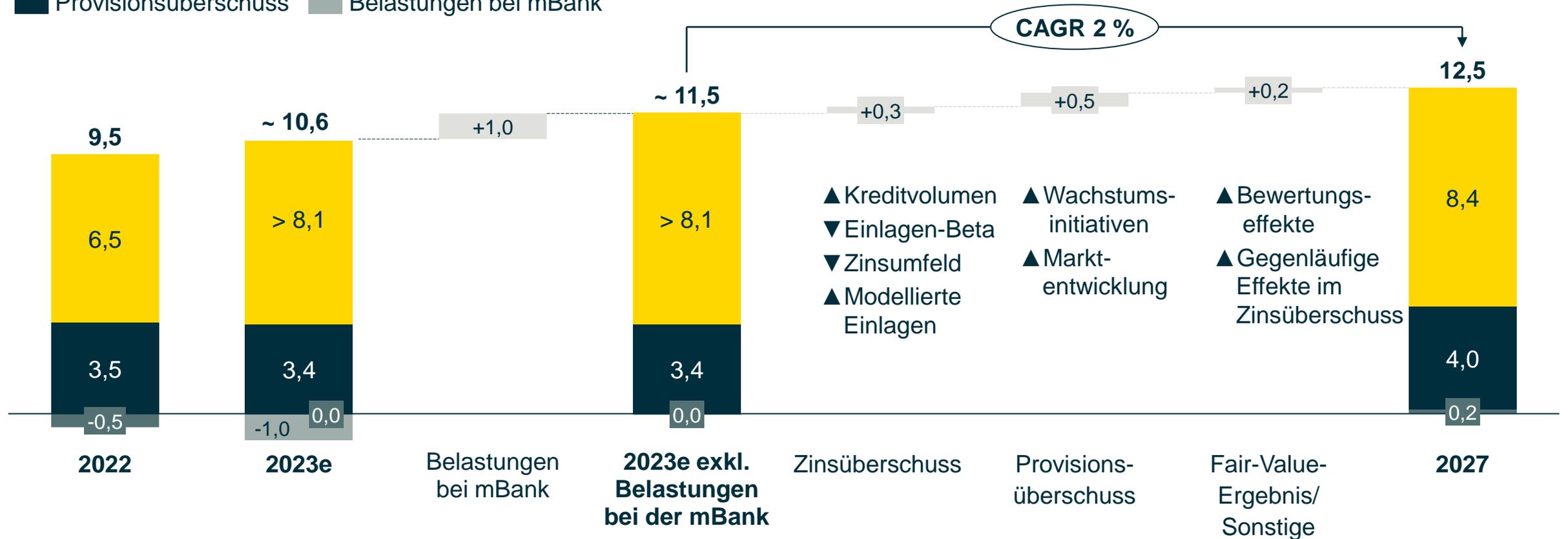
55 %

1) Nach Minderheiten und Steuern (2023: 36 % wegen Vorsorge für CHF-Kreditportfolio, 2027: 27 %).

Ausbau des Provisionsgeschäfts und weiteres Wachstum im Zinsüberschuss

Erträge

(Mrd. Euro)

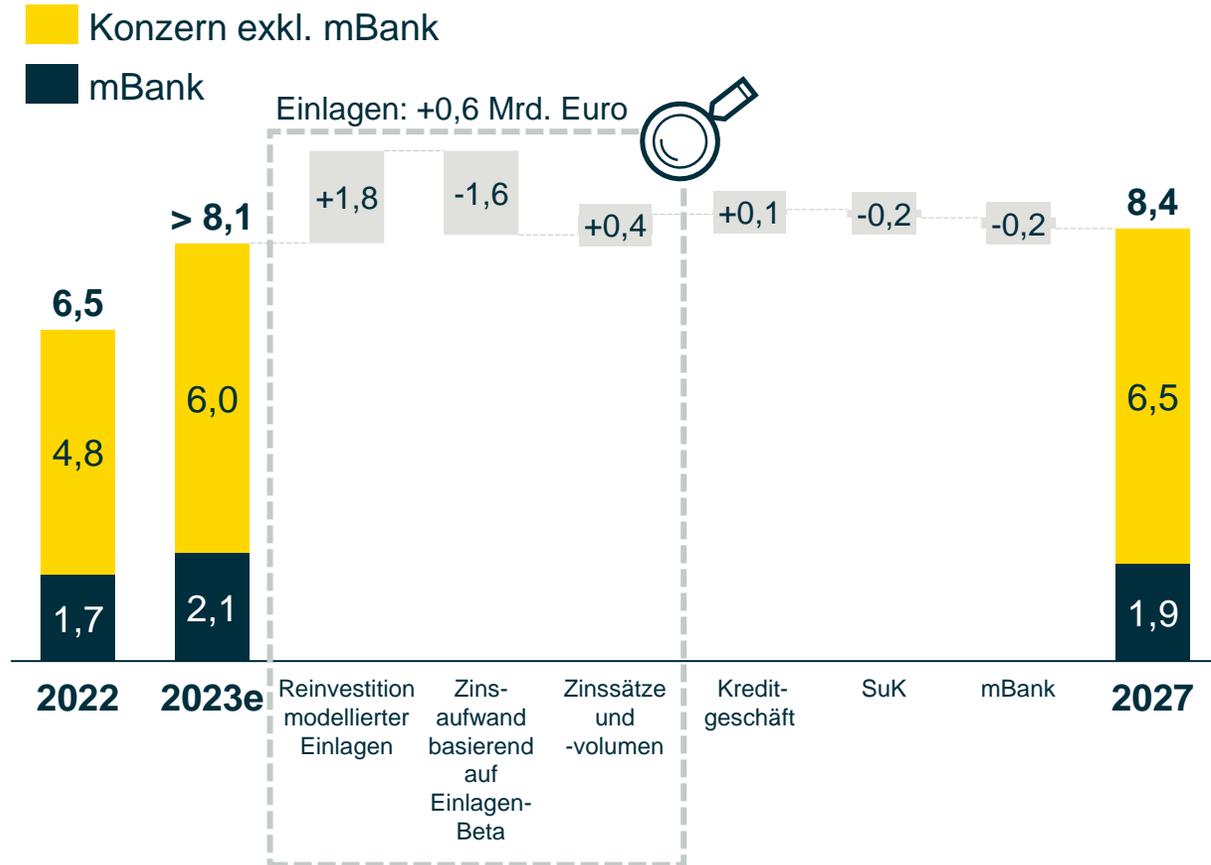


Moderater Anstieg des bereits hohen Zinsüberschusses



Basisszenario für Zinsüberschuss¹

(Mrd. Euro)



Annahmen/Treiber

- Durchschnittliches Einlagen-Beta in Deutschland steigt 2024 auf 37 %, 2025 auf 39 %, 2026 auf 42 % und 2027 auf 43 %
- Angenommener moderater Anstieg des Einlagenvolumens bei PUK Deutschland (3 % p. a.) führt zu Anstieg des Zinsüberschusses um 0,8 Mrd. Euro
- Rückgang des Zinsüberschusses in FK um -0,1 Mrd. Euro: Höherer Zinsüberschuss infolge höherer Kreditvolumen bei größtenteils unveränderten Margen mehr als ausgeglichen durch geringere Beiträge hauptsächlich aus Einlagen
- Rückgang bei SuK um -0,2 Mrd. Euro erwartet (Effekt größtenteils im Fair-Value-Ergebnis kompensiert)
- Zinsüberschuss der mBank 2024 um -200 Mio. Euro niedriger erwartet (überkompensiert durch positive Effekte im Fair-Value-Ergebnis)

1) Basierend auf dem Zinsszenario von Consensus Economics, Stand: September 2023

Zinsüberschuss profitiert von Wiederanlage modellierter Einlagen



Veränderung des Zinsüberschusses bei Einlagen im Konzern exkl. mBank (Mrd. Euro)

	24 vs 23	25 vs 24	26 vs 25	27 vs 26	Gesamt 27 vs 23
Reinvestition modellierter Einlagen	0,5	0,5	0,5	0,3	1,8
An Kunden gezahlter Zinsaufwand basierend auf Einlagen-Beta	-1,6	-0,2	-0,1	0,3	-1,6
Zins- und Volumeneffekte auf Einlagen	0,9	0,1	-0,2	-0,3	0,4
	-0,3	0,3	0,2	0,3	0,6



Szenarien

Szenario basiert auf Terminzinsen und unveränderten Einlagen-Betas	-0,3	0,2	0,1	0,4	0,4
Szenario basiert auf Terminzinsen und um 5 Pp. niedrigeren Einlagen-Betas	0,2	0,2	0,1	0,3	0,8

Zusätzliche Informationen

Zinssensitivitäten

- +/-1 %-Punkt beim Beta: ~ 100 Mio. Euro bei einem Zinssatz von 4 %
- +/-1 %-Punkt beim Beta: ~ 75 Mio. Euro bei einem Zinssatz von 3 %

Terminzins- und Beta-Szenarien

- Terminzinsen von Mitte Oktober
- Gegenläufige Effekte im Kreditgeschäft und auch im Fair-Value-Ergebnis werden angenommen, aber nicht simuliert

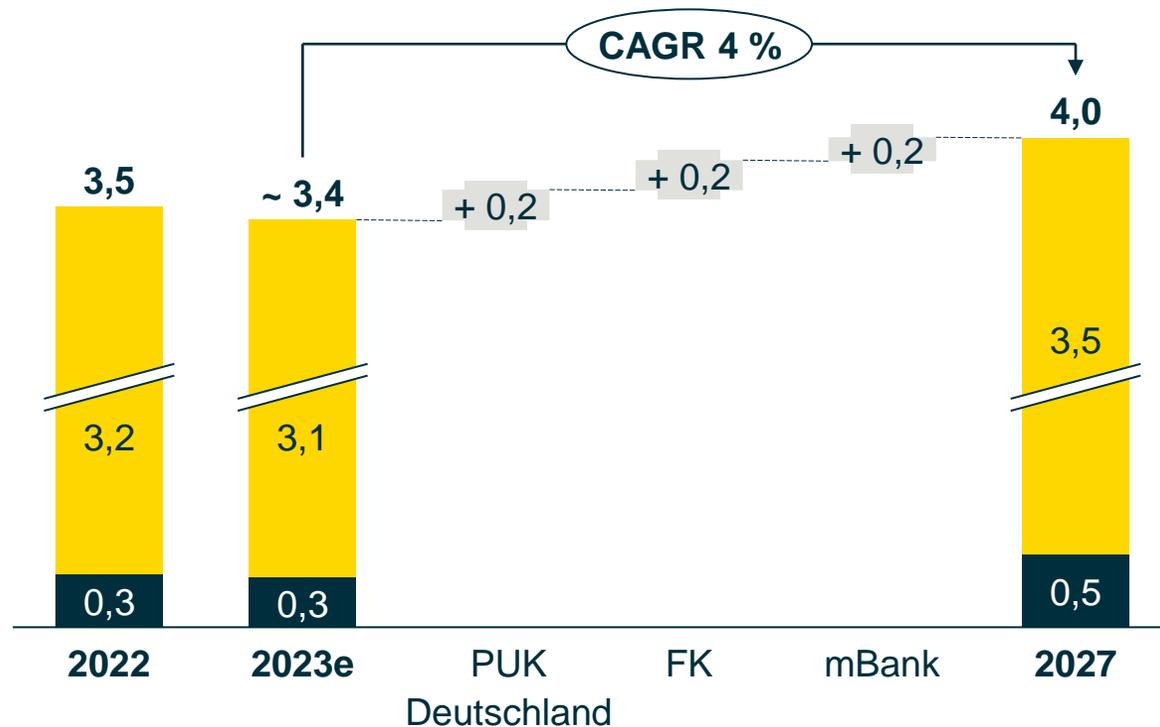
Starker Anstieg des Provisionsüberschusses dank strategischer Initiativen



Provisionsüberschuss

(Mrd. Euro)

- Konzern exkl. mBank
- mBank



Initiativen PUK Deutschland

- Gezieltes Wachstum im Asset- und Wealth-Management
- Innovationen bei Zahlungsverkehrslösungen und -services

Initiativen FK

- Nutzung der Kapitalmarktplattform für Wachstum bei Finanzmarktprodukten und mit dem Anleihegeschäft
- Weitere Steigerung des Transaction Bankings, begünstigt durch Wachstumsinitiativen im Kreditgeschäft

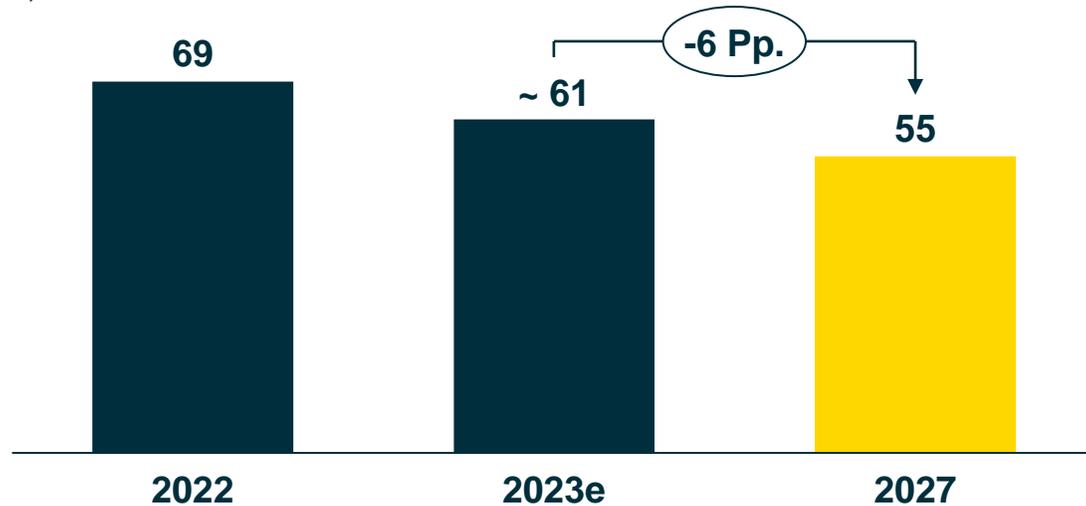
Initiativen mBank

- Wachstum vor allem durch weitere Kundenakquisition, steigende Transaktions- und Kreditvergabeaktivitäten und Erweiterung des Produkt- und Dienstleistungsportfolio, einschließlich des Anlageangebotes

Ziel von 55 % für Aufwandsquote im Jahr 2027



Angestrebte Aufwandsquote (%)



Kostenprojektion im Basisszenario

(Mrd. Euro)

	2022	2023e	2027
Konzern exkl. mBank	5,6	~ 5,6	5,6
mBank	0,9	~ 0,8	1,2

Aktives Kostenmanagement

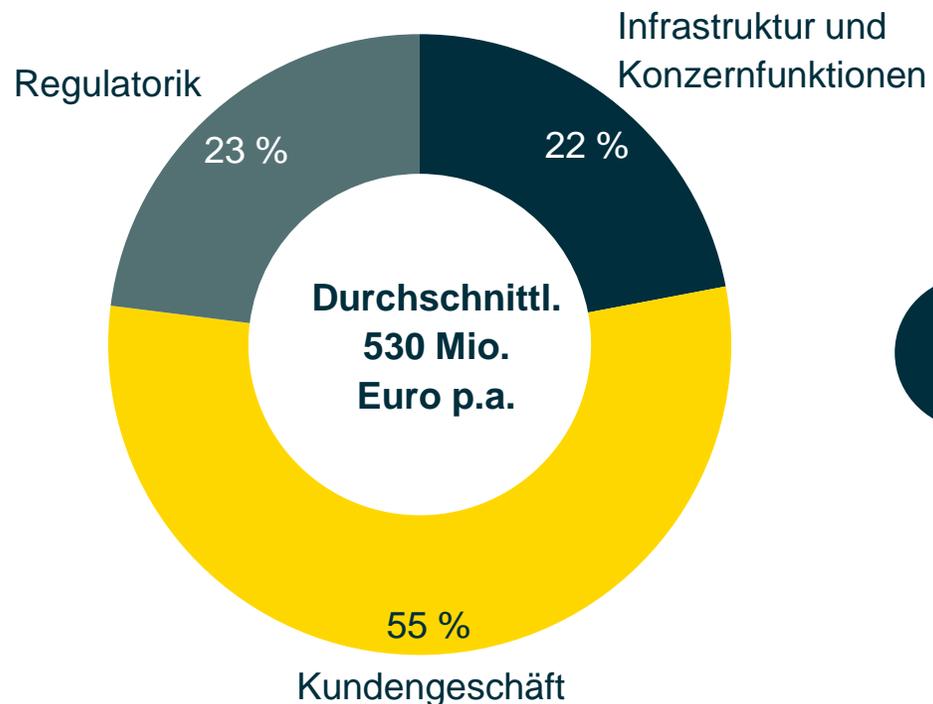
- Kostenmanagement kompensiert jährliche Inflation von 2 % bis 2,5 %
- Anpassung des Kostenziels in Abhängigkeit von Entwicklung der Aufwandsquote
- Steigerung der Kosteneffizienz, um Investitionen in Kundenlösungen und Wachstum zu ermöglichen:
 - Komplexitätsreduzierung durch konzernweite Initiative „Einfach Einfacher“ zur Straffung von Prozessen und zur Vereinfachung von Produkten
 - IT-Modernisierung und Abschaltung von Altsystemen
- Stabile Kostenbasis für 2024 erwartet – niedrigere Kosten durch die Umsetzung der „Strategie 2024“ ausgeglichen durch Anstieg bei der mBank
- Kosten der mBank spiegeln hohe Inflation in Polen, Personalaufbau und zunehmende Abschreibungen infolge bereits durchgeführter Projekte und geplanter weiterer Investitionen wider



Stabiles jährliches Investitionsvolumen



Jährliche Investitionsinitiativen



Geschäftsinvestitionen PUK

- Ausbau der digitalen Services: online und mobil
- Ganzheitliches Beratungstool für modernste Beratung im Wealth-Management und Private Banking
- Ausbau der digitalen Kredit- und Wertpapierstrecke
- Entwicklung und Optimierung von nachhaltigen Produkten

Geschäftsinvestitionen FK

- Neue Cash-Management- und Cash-Service-Systeme und -Technologien
- Neue Handelsfinanzierungsplattform
- Verbesserung der Kapitalmarktplattformen („Live Trader“, Anleiheplattform)
- Weitere Optimierung der digitalen Self-Services und des Produktangebots

Investitionen in strategische Infrastruktur und Konzernfunktionen

- Exzellenz bei Cyber- und Sicherheitsthemen im Zero-Trust-Modell
- Geschäftsorientierte Vereinfachung und Modernisierung der IT-Infrastruktur

Investitionen in Regulatorik

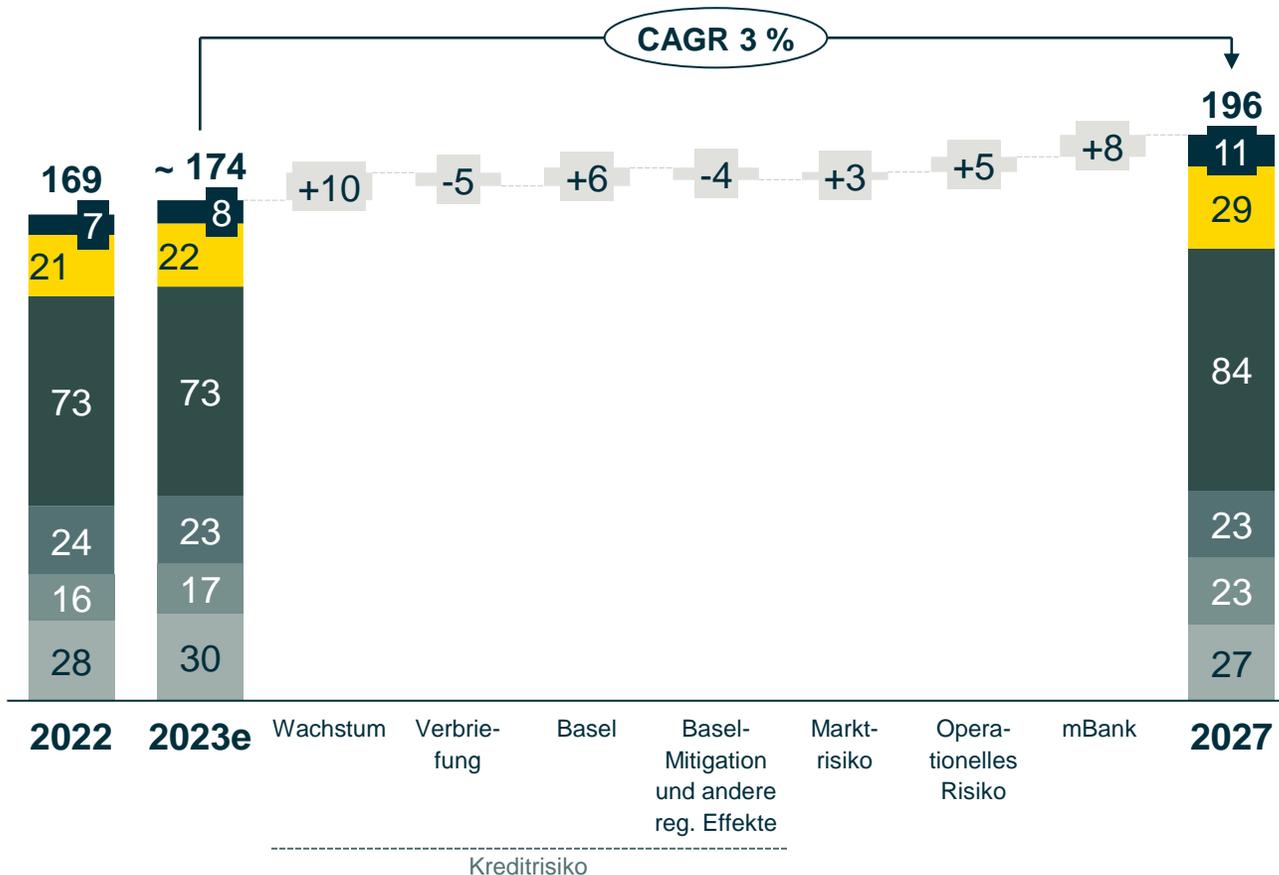
- Compliance-Lösungen, ESG-Anforderungen, BCBS 239
- Finanzen und Steuern, neue Regulierungen, Echtzeitüberweisung, ISO-Migration

Wachstum und regulatorische Effekte als RWA-Treiber



RWA-Entwicklung

(Mrd. Euro)



Kreditrisiko

- Durchschnittlicher Anstieg der RWA um ~ 2,4 Mrd. Euro p. a. durch Wachstum des Kreditgeschäfts – teilweise ausgeglichen durch Verbriefungen
- Regulatorische und Modelleffekte inkl. Basel nach Mitigation bei ~ 2,2 Mrd. Euro
- Anstieg in FK (~ 4,9 Mrd. Euro) und PUK (~ 1,6 Mrd. Euro) aus Modellanpassungen von „Future of IRB“ inkl. Nutzung eines Puffers mit teilweiser Umschichtung aus SuK

Marktrisiko

- ~ 2,7 Mrd. Euro hauptsächlich durch FRTB-Effekt nach Mitigation

Operationelles Risiko

- Anstieg analog gesteigener Profitabilität

mBank

- Ausweitung hauptsächlich kreditbezogen (~ 5,4 Mrd. Euro) bei gleichzeitigem Anstieg der operationellen Risiko-RWA um ~ 1,3 Mrd. Euro (aufgrund von Verlusten im Kontext von Rechtsstreitigkeiten mit CHF-Krediten) und regulatorischen Änderungen

Normalisiertes Risikoergebnis dank stabilen Portfolios



Risikoergebnis

(Mrd. Euro)

 Konzern exkl. mBank
 mBank



Risikokosten bei Krediten

33 Bp.

~ 25 Bp.

25 Bp.

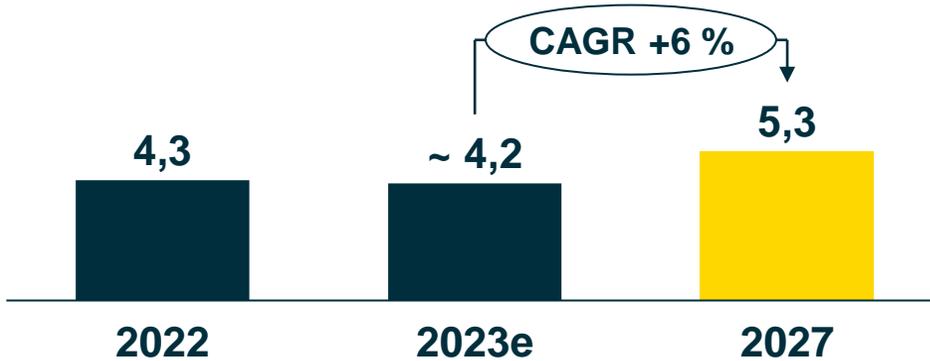
Risikoergebnis auf Basis der Konjunkturaussichten für Deutschland

- Gut diversifiziertes Portfolio mit 87 % Investment-Grade-Rating
- Nur geringes Engagement in gewerblichen Immobilien, davon nahezu 100 % in Deutschland mit vollen oder partiellen Rückgriffsrechten
- Problemkreditquote mit 1,0 % auf niedrigem Niveau
- Angemessene Deckungsquoten auf allen Stufen
- Anstieg des Risikoergebnisses für 2024 auf ~ -800 Mio. Euro erwartet, inkl. Verwendung von TLA
- Normalisiertes Risikoergebnis im Jahr 2027 erwartet
- Angesichts der günstigen Wirtschaftslage in Polen wird das Risikoergebnis der mBank auf einem normalisierten Niveau erwartet

PUK Deutschland mit signifikantem Ertragswachstum



Erträge
(Mrd. Euro)



RoCET

27,4 % ~ 24,6 % 51,1 %

Aufwandsquote

70 % ~ 72 % 56 %

RWA (Mrd. Euro)

33 ~ 31 34

Ende der Periode
(Mrd. Euro)

Einlagen

155 ~ 158 178

Kredite

125 ~ 123 116



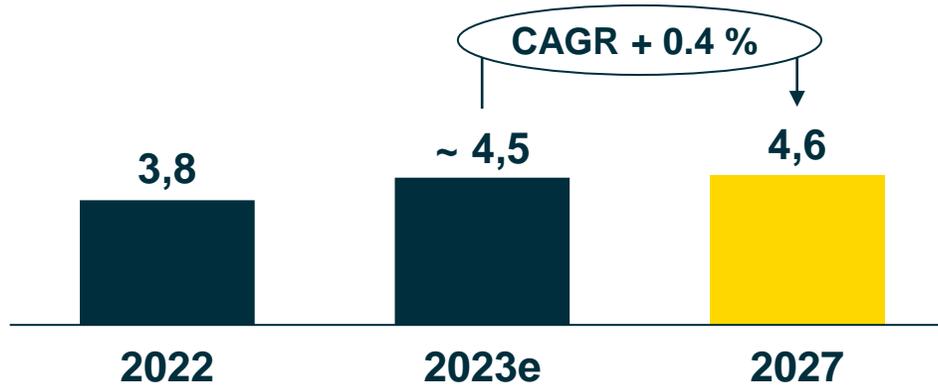
Wesentliche Treiber

- Anstieg des Einlagenvolumens und modellierter Einlagen
- Anstieg des Wertpapiervolumens (bis zu 50 Mrd. Euro Netto-Zuflüsse bis 2027) durch strategische Initiativen
- Rückläufiges Kreditvolumen aufgrund des Zinsumfeldes teilweise kompensiert durch verbesserte Kredit-Dienstleistungen
- Neukundengewinnung durch Value-Added-Services und neue Technologien
- Höhere Effizienz durch Digitalisierung

FK – Stabile Erträge dank starker Kundenbeziehungen



Erträge
(Mrd. Euro)



RoCET	10,6 %	~ 19,9 %	17,1 % (19,5 %)¹
Aufwandsquote	60 %	~ 48 %	48 %
RWA (Mrd. Euro)	82	~ 83	98 (86)¹

Ende der Periode
(Mrd. Euro)

Einlagen	91	~ 91	90
Kredite	91	~ 95	109

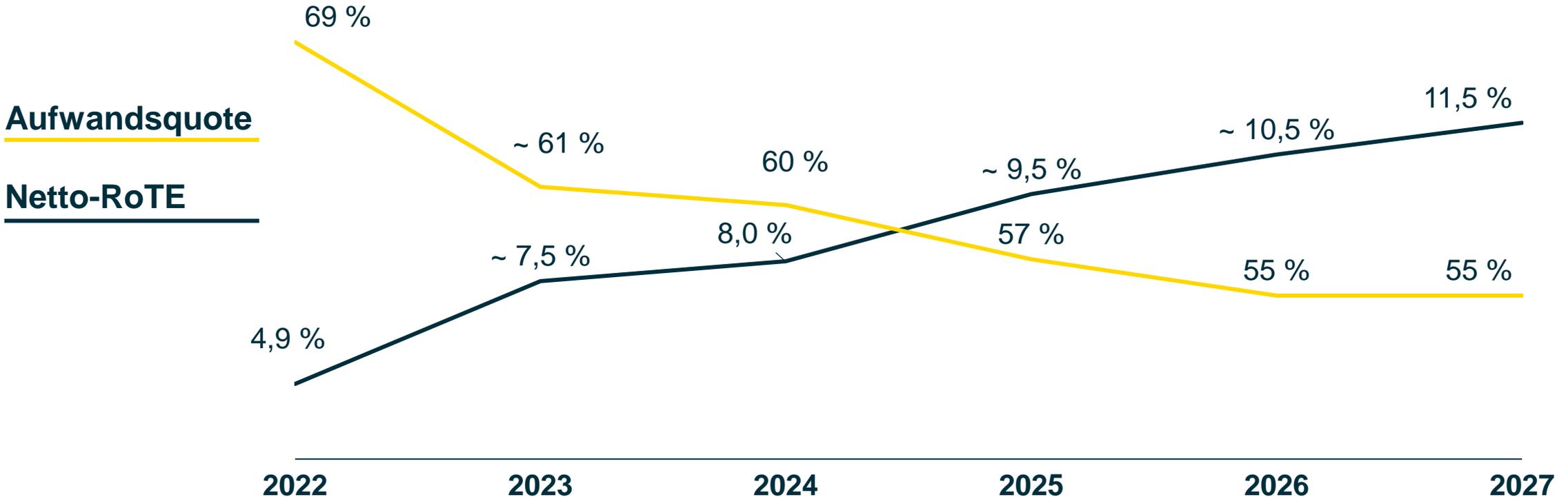
1) Exkl. regulatorische RWA-Effekte: Basel, FRTB, FoIRB.

Wesentliche Treiber

- Geringere Beiträge aus Einlagen aufgrund niedrigerer Zinsen und eines höheren Betas kompensiert durch profitables Wachstum in anderen Produktbereichen
- Anstieg des Kreditvolumens in der Mittelstandsbank und Wachstum bei ESG-bezogenen Finanzierungen über alle Kundengruppen hinweg
- Ausbau des Angebots an Absicherungen und der Handelsplattform sowie des Angebots an digitalisierten Währungs- und Zinsprodukten
- Verbesserung der Trade-Finance-Plattform mit State-of-the-Art-Produktangebot
- Zusätzliche regulatorische Anforderungen führen zu Erhöhung der Kapitalbasis mit negativen Auswirkungen auf RoCET



Eigenkapitalrendite von mehr als 11 % angestrebt, um Kapitalkosten zu verdienen



Klarer Kapitalrückgabeplan mit angemessenem Kapitalpuffer



Kapitalrückgabe 2022–2024

Kapitalrückgabe 2022 bis 2024 auf Basis höherer Ausschüttungsquoten führen zu Kapitalrückgabe von ~ 3 Mrd. Euro¹

2022: 30 % (0,4 Mrd. Euro)

2023: 50 % (~ 0,9 Mrd. Euro)²

2024: 70 % + X %

Rückgabe für Jahr 2024 besteht aus Aktienrückkauf³, der nach Ergebnissen des ersten Halbjahres 2024 beantragt wird, und Dividende, die der Hauptversammlung 2025 vorgeschlagen wird



Kapitalrückgabe 2025–2027

Kapitalrückgabe 2025 bis 2027 mit einer Ausschüttungsquote von mehr als 50 %, aber nicht mehr als das Konzernergebnis¹; Ausschüttung abhängig von wirtschaftlicher Entwicklung und Geschäftsoportunitäten

Rückgabe setzt sich aus Aktienrückkauf³ und einer von der Hauptversammlung des Folgejahres zu beschließenden Dividende zusammen

Commerzbank strebt eine kontinuierliche Entwicklung der Dividende bei steigenden Gewinnen an. Aktienrückkäufe werden für verbleibendes Kapital beantragt, das im Rahmen der Ausschüttungsquote ausgegeben wird



CET-1-Quote

Erzielung und Erhaltung einer angemessenen CET-1-Quote von 13,5 %

CET-1-Quote von mindestens 250 Basispunkten über der regulatorischen Mindestanforderung (MDA-Schwelle) nach Ausschüttung als Voraussetzung für Dividendenzahlung

Zusätzliche Voraussetzung für einen Aktienrückkauf ist eine CET-1-Quote von mindestens 13,5 % nach Ausschüttung³

1) Ausschüttungsquote auf der Grundlage des Konzernergebnisses nach potenziellen (vollständig diskretionären) AT1-Kuponzahlungen.

2) Vorbehaltlich des endgültigen Konzernergebnisses 2023.

3) Vorbehaltlich Zustimmung der EZB und der Deutschen Finanzagentur.

Finanzielle Highlights der Strategie



Stetiger Anstieg des Netto-RoTE auf 9,5 % in 2025 und 11,5 % in 2027

Zinsüberschuss mit Rückenwind aus modellierten Einlagen und weiteres Aufwärtspotenzial durch potenziell niedrigeres Beta

Provisionsüberschuss mit jährlicher durchschnittlicher Wachstumsrate von 4 % basiert auf fundierten Initiativen

Kontinuierliche Verbesserung der Aufwandsquote auf 55 % in 2027 – aktives Kostenmanagement bleibt essenziell

Moderates RWA-Wachstum mit jährlicher durchschnittlicher Wachstumsrate von 3 % beinhaltet größtenteils mitigierte Effekte aus Basel von 6 Mrd. Euro



Execution



Manfred Knof
Vorstandsvorsitzender



Execution is key!



Messung der Strategieumsetzung mit klaren Kennzahlen (KPIs)



**Zeit,
was zu bewegen.**



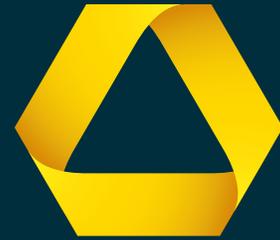
Kommerzielles und **kundenorientiertes** Geschäftsmodell mit solider Bilanz

Erwirtschaften der Kapitalkosten mit **RoTE > 11 %**

Strategische Initiativen mit geringem Kapitaleinsatz und gezielter Umsetzung

Effizienter Geschäftsbetrieb mit einer **Aufwandsquote von ~ 55 %**

Angestrebte **CET-1-Quote von 13,5 %** durch Rückgabe von Kapital an Aktionäre



COMMERZBANK

Für weitere Informationen stehen Ihnen zur Verfügung



Sina Weiß

T: +49 69 136-27977

M: sina.weiss@commerzbank.com

Svea Junge

T: +49 69 136-28050

M: svea.junge@commerzbank.com

Erik Nebel

T: +49 69 136-44986

M: erik.nebel@commerzbank.com



Diese Präsentation enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Zukunftsgerichtete Aussagen sind Aussagen, die sich nicht auf historische Fakten beziehen; sie beinhalten unter anderem Aussagen zu den Überzeugungen und Erwartungen der Commerzbank und den diesen zugrunde liegenden Annahmen. Diese Aussagen basieren auf Plänen, Schätzungen, Hochrechnungen und Zielen, soweit sie dem Management der Commerzbank zum jeweiligen Zeitpunkt zur Verfügung stehen. Zukunftsgerichtete Aussagen haben daher nur für den Zeitpunkt Gültigkeit, an dem sie getroffen werden. Die Commerzbank übernimmt keine Verpflichtung, diese Aussagen bei Vorliegen neuer Informationen oder aufgrund zukünftiger Ereignisse zu aktualisieren. Zukunftsgerichtete Aussagen unterliegen zwangsläufig Risiken und Ungewissheiten. Eine Vielzahl von Faktoren kann daher dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse deutlich von den in den zukunftsgerichteten Aussagen enthaltenen Angaben abweichen. Zu diesen Faktoren zählen unter anderem die Entwicklung der Finanzmärkte in Deutschland, Europa, den USA und anderen Regionen, in denen die Commerzbank einen wesentlichen Teil ihrer Erträge erwirtschaftet oder in denen sie einen wesentlichen Teil ihres Vermögens hält, die Entwicklung ihrer Vermögenswerte, Marktschwankungen, mögliche Ausfälle von Schuldnern oder Handelspartnern, Änderungen der Geschäftsstrategie und die Zuverlässigkeit ihrer Risikomanagementgrundsätze.

Außerdem enthält diese Präsentation finanzielle und andere Informationen, die aus öffentlich verfügbaren Informationen stammen, die von anderen Personen als der Commerzbank veröffentlicht wurden („externe Informationen“). Externe Informationen beziehen sich insbesondere auf branchen- oder kundenbezogene Informationen und andere Berechnungen, die Branchenberichten entnommen wurden oder darauf beruhen, die von Dritten veröffentlicht wurden, sowie auf Marktforschungsberichte und kommerzielle Veröffentlichungen. Kommerzielle Veröffentlichungen beinhalten allgemein die Aussage, dass die darin enthaltenen Informationen aus für verlässlich gehaltenen Quellen stammen, dass die Richtigkeit und Vollständigkeit dieser Informationen aber nicht garantiert wird und dass die darin enthaltenen Berechnungen auf einer Reihe von Annahmen basieren. Die Commerzbank hat die externen Informationen nicht selbst überprüft. Aus diesem Grund kann die Commerzbank keine Verantwortung für die Richtigkeit von externen Informationen übernehmen, die sie öffentlichen Quellen entnommen oder daraus abgeleitet hat.