

DSW-Fragen zur Hauptversammlung der Commerzbank AG

am 26. Mai 2020

1. Betrachtet man sich das Operative Ergebnis müssen wir feststellen, dass die Bank nicht so richtig von der Stelle kommt. Dies führt zu der Frage, ob die in den letzten Jahren gefahrene Strategie, die uns dazu gezwungen hat, ständig mehr Neukunden zu gewinnen, ins Stocken gerät? Wie wirkt sich die Coronakrise auf die Neukundengewinnung aktuell aus?
2. Das Konzernergebnis liegt um 220 Mio EUR unter dem Vorjahreswert. Unterstellt, wir haben im laufenden Geschäftsjahr einen ähnlichen Rückgang, welche Auswirkungen hätte das auf die regulatorischen Kennzahlen?
3. Die Aufwandsquote ist trotz aller Kostensenkungsmaßnahmen der letzten Jahre immer noch bei rund 80 %. Welche Aufwandsquote streben Sie aktuell an, welche Maßnahmen wurden eingeleitet und wie realistisch ist ihr Ziel vor dem Hintergrund der Coronakrise?
4. Mit „Commerzbank 5.0“ bekommen wir jetzt gefühlt die 10. neue Strategie in den letzten 5 Jahren. Was ist anders, als in den früheren „neuen Strategien“ und bedeutet diese neue Strategie gleichzeitig das Eingeständnis, dass die vorherigen „neuen Strategien“ die Erwartungen nicht erfüllt haben? Was bringt „Commerzbank 5.0“ an Neuigkeiten außer erneut Kostensenkungen? Und was entgegnet Sie Kritikern, die unsere Bank als jahrelange Dauerbaustelle sehen, ohne dass das Bauwerk richtige Fortschritte macht?
5. Im Brief an die Aktionäre betonen Sie einerseits, dass das Filialnetz „eine starke Säule der Strategie“ bleibe, andererseits kündigen Sie vier Sätze später an, dass 850 Millionen EUR für den erforderlichen Stellenabbau sowie geplante Anpassungen im Filialnetz aufgewendet werden müssen. Widerspruch in sich oder konsistent?
6. Um die Restrukturierung bezahlen zu können, denken Sie jetzt an die Veräußerung von Tafelsilber in Form unserer Mehrheitsbeteiligung an der polnischen mBank. Da uns dieses Haus stets als Perle im Beteiligungsportfolio angepriesen wurde – und dort ja auch Geld verdient wurde -, könnte man daraus den Schluss ziehen, dass die Restrukturierung aus anderen Mitteln nicht zu finanzieren ist. Täuscht dieser Eindruck? Laufen erfolgsversprechende Gespräche und gibt es ernsthafte Interessenten, die den von Ihnen bereits beanspruchten „guten Preis“ zu zahlen bereit sind? Welche Zeitschiene haben Sie sich für den Verkauf gesetzt? Wie wirkt sich die Veräußerung ab 2021 auf unsere Zahlen aus (insbes. im operativen Ergebnis)?
7. 2019 mussten wir mit -620 Millionen EUR ein höheres Risikoergebnis ausweisen als in 2018. Wie wirkt sich da voraussichtlich die Coronakrise aus? Und was bedeutet Corona für unsere Rückstellungen und Risiken in unserem Kreditgeschäft? Welche Branchen sind besonders von der Coronakrise betroffen und wie ist unser diesbezügliches Exposure?
8. Welche Prognose geben Sie für das operative Ergebnis im laufenden Geschäftsjahr vor dem Hintergrund des erheblichen Wirtschaftseinbruchs durch die SARS CoV 2-Virus Epidemie ab?
9. Sehen Sie für unser Haus die Notwendigkeit zu weiteren Allianzen oder Fusionen, getreu dem Motto „too small to survive“?

10. Welche Stand Alone Perspektive hat die Commerzbank für die nächsten 3-5 Jahre?
11. Zum Aktienkurs: Der Aktienkurs hat sich in den zurückliegenden 12 Monaten sehr schlecht entwickelt. Die Commerzbank Aktie ist mehr denn je ein Penny Stock. Welche Perspektiven sehen Sie für uns Aktionäre in den kommenden 18 Monaten?
12. Was gedenkt der Großaktionär Bund mit seiner Beteiligung zu tun, nachdem er jetzt ja im Rahmen von Stützungsmaßnahmen bei anderen Unternehmen einsteigen muss? Haben Sie diesbezüglich Indikationen?