Meine sehr geehrten Damen und Herren,
liebe Kolleginnen und Kollegen,

herzlich willkommen, auch im Namen des Vorstands, zur diesjährigen Hauptversammlung der DZ BANK AG! Wir freuen uns sehr, Sie wieder so zahlreich begrüßen zu dürfen.

Viele kompetente zeitgenössische Beobachter diagnostizieren, dass wir in „besonderen" Zeiten leben:

- „*in schwierigen Zeiten*" (Bundespräsident Steinmeier, Rede zur Auflösung des Deutschen Bundestages, 27.12.2024);
- „*in herausfordernden Zeiten*" (Friedrich Merz, Instagram, am Vortag des EU-Sondergipfels, 05.03.2025)
- „*in der bedeutsamsten und gefährlichsten Zeit*" – Ursula von der Leyen (Presseerklärung zu „ReArm Europe", 04.03.2025)
- „*in einer neuen Ära*" – Emanuel Macron (Fernsehansprache, am Vorabend des EU-Sondergipfels, 05.03.2025)

Skeptiker mögen einwerfen: Das ist die Hybris der Gegenwart, der Glaube, dass die eigene Zeit immer eine besondere historische Bedeutung hat. Diesmal erscheint mir die Einordnung als „besonders" jedoch zutreffend.

Wenn man heute die Zeitung aufschlägt, dann dominiert der Name des amerikanischen Präsidenten nahezu jede Schlagzeile. Ich werde versuchen, ohne seine Nennung auszukommen.

Vor unseren Augen geschieht Unglaubliches: Die USA legen Hand an die von ihnen selbst maßgeblich gestaltete internationale

Weltordnung. Die Epoche dieser „Pax Americana“ geht augenscheinlich zu Ende. Die Folgen für die USA selbst, ihre bisherigen Partner, aber auch die internationalen Wirtschafts- und Finanzbeziehungen sind noch gar nicht ernsthaft abschätzbar – ganz zu schweigen von den Auswirkungen auf das Gefüge internationaler Organisationen, die bisher ebenfalls stark amerikanische Handschrift tragen, sei es der IWF, die WTO oder die UN.

Uns Europäern wird oft vorgeworfen, wir seien „Trittbrettfahrer“. Das mag in verteidigungspolitischen Fragen auch stimmen. Aber zumindest haben die USA, im übertragenen Sinne, die Möglichkeit gehabt, „den Bus zu fahren“. Ohne Freunde und Verbündete wird es für die USA unmöglich sein, diese zentrale Rolle in der Zukunft zu behalten. Erste zarte Signale der Erkenntnis sind erkennbar. Die eigentliche „Zeitenwende“ – sie findet wahrscheinlich gerade an dieser Stelle statt.

Für Europa bedeutet das, eine Doppelstrategie zu fahren: Zum einen mit den gewählten Repräsentanten der USA in einem bestmöglich konstruktiven Dialog zu bleiben. Zum anderen eine konsequente Strategie der Souveränitäts-Steigerung beziehungsweise Rückgewinnung umzusetzen.

Hierbei werden häufig komplexe Ansätze ins Feld geführt, die letztendlich auf Zentralisierung und gemeinsame Schulden hinauslaufen. Dabei gibt es viele praktische Souveränitäts-Bausteine – einige Beispiele aus dem wirtschafts- und finanzpolitischen Umfeld:

- Wir sollten unsere globalen Partnerschaften vertiefen, konkret die überfälligen Handelsabkommen mit dem Rest der Welt, zum Beispiel Südamerika, Kanada und Mexiko abschließen. Dazu gehört auch eine grundlegende Neuausrichtung der staatlichen Exportkreditversicherung.

- Die großen US-Tech-Firmen finden immer wieder Wege, die Abhängigkeiten in Europa zu erhöhen. Beim Thema Open Banking/FIDA etwa merken wir gerade, dass „gut gemeint" noch lange nicht „gut gemacht" ist – Stand heute zementiert FIDA eher die Macht der US-BigTechs, zu Lasten unserer digitalen Souveränität. Wir brauchen eine konsequente und integrierte Regulierung für alle BigTechs, insbesondere für ihre finanznahen Dienstleistungen. „Same risk – same rule" muss auch hier gelten.

- Der Aspekt des „level playing field" sowie der Proportionalität spielen ebenfalls eine große Rolle mit Blick auf Bankenregulierung und Wettbewerbsfähigkeit. Der Handlungsbedarf ist groß.

- Radikale Vereinfachungen sollte es auch bei der geplanten EU-Kleinanlegerstrategie geben. Überbordende Bürokratie ist für den langfristigen Vermögensaufbau am Kapitalmarkt nicht förderlich.

- Und warum stärken wir darüber hinaus nicht die konkreten europäischen Initiativen, die die amerikanischen Oligopole aufbrechen wollen? Erstes Beispiel: Die Antritte für eine

europäische Rating-Agentur. Zweites Beispiel: Das europäische Zahlungsverkehrssystem Wero.

Für all dies ist erforderlich: Eine Bundesregierung, die an einem Strang zieht. Ein Land, das sich seinen Herausforderungen stellt und leistungswillig ist. Ein wirtschaftlich starkes Deutschland ist Grundvoraussetzung für ein souveränes Europa.

Somit ist der Handlungsauftrag für die neue Regierung klar umrissen. Geld und Schulden werden nicht ausreichen. Wir brauchen einen strukturellen und kulturellen Wandel in unserem Land.

Die Genossenschaftliche FinanzGruppe steht bereit, diesen zu unterstützen. Unsere Organisation ist fundamental stark. Mit den führenden Ratings, einem gemeinschaftlichen Eigenkapital von nahezu 150 Mrd. Euro (mehr als jede andere europäische Bank) und auch in 2024 wieder einer hohen Profitabilität. Der konsolidierte Jahresabschluss wird dies in Kürze ausweisen.

Aber Zahlen sind nicht alles. Wir vertreten ein Wertegerüst, das Selbstverantwortung und Solidarität vereint. Kaum etwas ist in dieser „besonderen“ Zeit von größerer Bedeutung.

Unser Verständnis von Nachhaltigkeit ist auch nicht durch den Zeitgeist geprägt, sondern durch unseren Auftrag, unsere Gesellschaft, unsere Kunden und unsere Mitglieder bei den vor uns liegenden Veränderungen als Transformationsbegleiter zu unterstützen. Dem US-induzierten Backlash mit all seinen beobachtbaren Opportunismen folgen wir daher nicht.

Unsere Organisation hat in den letzten Monaten einige Herausforderungen zu bewältigen gehabt, die auch die öffentliche Wahrnehmung beeinflusst haben. Ich bin froh, dass der BVR ein Programm aufgesetzt hat, um unsere Präventions- und Sicherungssysteme weiterzuentwickeln. Hierüber besteht ein breiter Konsens in der Organisation. Alle beteiligten Akteure arbeiten hieran intensiv; auch wir als DZ BANK bringen uns aktiv ein. Ich bin optimistisch, dass wir gestärkt aus diesem Reformprozess hervorgehen werden.

Nun, liebe Kolleginnen und Kollegen,

ich wage an dieser Stelle den gedanklichen „Sprung" und sage: Kommen wir nun zum Geschäftsergebnis der DZ BANK Gruppe im Jahr 2024.

Trotz der zahlreichen Herausforderungen des letzten Jahres freuen wir uns, ein sehr gutes Konzernergebnis vor Steuern in Höhe von 3,3 Milliarden Euro erzielt zu haben. Dieses lag deutlich oberhalb der Erwartungen und konnte sogar das Rekordergebnis des Vorjahres übertreffen. Maßgeblich für das erfreuliche Resultat war das gute Kundengeschäft in allen Konzerngesellschaften. Die positive Entwicklung an den Kapitalmärkten gab zusätzlichen Rückenwind.

Die Risikovorsorge erhöhte sich auf 845 Millionen Euro. Der Anstieg ist insbesondere auf die TeamBank, die VR Smart Finanz und auf die Verbund- und Geschäftsbank, hierbei insbesondere das Engagement BayWa, zurückzuführen.

Die Kapitalausstattung der DZ BANK Gruppe hat sich im Jahr 2024 weiterhin positiv entwickelt. Die harte Kernkapitalquote erhöhte sich zum 31.12.2024 auf 15,8 Prozent.

Die Aufwand-Ertrags-Relation konnte im Vergleich zum Vorjahr verbessert werden und erreichte einen Wert von 52,3 Prozent.

Wie bereits erwähnt, befinden sich alle Kapitalquoten auf einem guten Niveau. Die harte Kernkapitalquote erhöhte sich um 0,3 Prozentpunkte auf wie gesagt 15,8 Prozent und wird sich in diesem Jahr mit der Erstanwendung von CRR III weiter erhöhen.

Auch die Leverage Ratio stieg um 0,4 Prozentpunkte auf 6,6 Prozent an.

Werfen wir nun einen Blick auf die Dividendenentwicklung der DZ BANK-Aktie. Wir freuen uns, dass wir an unserem Dividendenkurs festhalten und Ihnen die Mindestdividende von 22 Cent je Aktie ausschütten können. Aufgrund des sehr guten Geschäftsergebnisses wollen wir wie im Vorjahr die variable Komponente von 3 Cent je Aktie vollständig ausschöpfen und der Hauptversammlung eine Gesamtdividende von 25 Cent je Aktie vorschlagen, um unsere Aktionärinnen und Aktionäre angemessen am Unternehmenserfolg zu beteiligen. Dies entspricht einer Ausschüttungssumme von rund 448 Millionen Euro.

Kommen wir nun zu der Geschäftsentwicklung der einzelnen Segmente:

Die Bausparkasse Schwäbisch Hall verbesserte ihr Ergebnis vor Steuern auf 64 Millionen Euro. Das Bausparneugeschäft sank zwar gegenüber dem Vorjahr auf 28,1 Milliarden Euro, entwickelte sich jedoch besser als der Markt insgesamt. Dadurch konnte der Marktanteil im Bausparen auf 34,7 Prozent verbessert werden. In der Baufinanzierung ist eine langsame Erholung spürbar, und das Neugeschäft mit Bauspardarlehen erhöhte sich auf 3,7 Milliarden Euro gegenüber dem Vorjahr.

Damit befindet sich die Bausparkasse Schwäbisch Hall auf dem prognostizierten Weg, und wir streben für dieses Jahr ein dreistelliges Ergebnis an.

Auch die R+V Versicherung konnte im letzten Jahr ihren Ergebnisbeitrag um 23 Prozent verbessern und erreichte ein sehr gutes Ergebnis vor Steuern von 1,2 Milliarden Euro.

Maßgeblich hierfür waren das durch die positive Kapitalmarktentwicklung getriebene Kapitalanlageergebnis sowie die moderate Schadensentwicklung. Das operative Kundengeschäft verlief in allen Sparten erfreulich, sodass die Bruttobeiträge trotz des herausfordernden Umfelds auf 20,9 Milliarden Euro gesteigert werden konnten.

Die TeamBank verbuchte einen Ergebnisrückgang auf 23 Millionen Euro vor Steuern. Hierfür war insbesondere der Anstieg in der Risikovorsorge verantwortlich, der stark durch das schwache konjunkturelle Umfeld bedingt war.

Das operative Geschäft entwickelte sich dagegen stabil. So lag das Neugeschäftsvolumen mit 3,1 Milliarden Euro auf Vorjahresniveau, die Anzahl der Kunden konnte um 3,1 Prozent auf 1,07 Millionen gesteigert werden.

Für dieses Jahr erwarten wir ebenfalls ein herausforderndes Umfeld für das Konsumentenkreditgeschäft.

Die Union Investment übertraf mit einem Ergebnis von 1,2 Milliarden Euro vor Steuern ihr Vorjahresergebnis um über 27 Prozent, trotz Herausforderungen im Segment der Immobilienfonds.

Dies ist vor allem auf das gute Kundengeschäft und die positive Entwicklung der Kapitalmärkte zurückzuführen. Die Assets under Management konnten hierdurch auf über 500 Milliarden Euro gesteigert werden. Auch der Nettoabsatz mit Privatkunden und institutionellen Kunden erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr. Damit bleibt die Union Investment im Markt führend bei Publikumsfonds.

Die Holdingfunktion bewegte sich mit einem Ergebnis vor Steuern von minus 373 Millionen Euro leicht unter dem Niveau des Vorjahres. Dies ist insbesondere auf höhere Zinsaufwendungen für die Refinanzierung von Beteiligungen zurückzuführen.

Kommen wir nun zu den Geschäftsergebnissen der DZ BANK Verbund- und Geschäftsbank.

Das Ergebnis vor Steuern sank auf 468 Millionen Euro. Ausschlaggebend für den deutlichen Rückgang waren negative

IFRS-Effekte aus der Bewertung eigener Emissionen, die im Vorjahr noch positiv zum Ergebnis beigetragen hatten. Im Vergleich zum Vorjahr macht dieser Effekt über 400 Millionen Euro aus.

Hinzu kam eine erhöhte Risikovorsorge in Höhe von 457 Millionen Euro, insbesondere beeinflusst durch das Engagement BayWA.

Das operative Geschäftsjahr verlief jedoch sehr positiv, was zu einem Wachstum im Kundengeschäft führte. So erhöhten sich der Zins- und Provisionsüberschuss auf 2,2 Milliarden Euro.

Die Aufwand-Ertrags-Relation sank auf 61,1 Prozent. Die Kosten verringerten sich leicht gegenüber dem Vorjahr, was insbesondere auf die entfallende Bankenabgabe zurückzuführen ist. Wir bleiben weiterhin auf Effizienz fokussiert und behalten durch Programme wie „Fit4Growth“ die Effektivität und Effizienz im Blick.

Werfen wir nun einen Blick auf die einzelnen Geschäftsfelder der DZ BANK Verbund- und Geschäftsbank.

Das Firmenkundengeschäft entwickelte sich sehr erfreulich. Wir konnten unsere Marktposition festigen und das Kreditvolumen um 6 Prozent auf 90,5 Milliarden Euro weiter steigern. Ausschlaggebend hierfür war der anhaltend hohe Liquiditätsbedarf der Unternehmen, aber insbesondere strukturierte Finanzierungen verzeichneten ein deutliches Wachstum.

Auch das Cross Selling konnte aufgrund des gestiegenen Absicherungsbedarfs der Unternehmen um 8 Prozent ausgebaut werden.

Das im Kreditvolumen enthaltene Gemeinschaftskreditgeschäft mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken blieb mit 18 Milliarden Euro stabil.

Unsere starke Marktposition im Förderkreditgeschäft mit Fokus auf Energiewende, Umwelt und Nachhaltigkeit haben wir auf 36,8 Milliarden Euro weiter ausgebaut. Der Gesamtbestand an Förderkrediten lag bei 70,8 Milliarden Euro.

In der internationalen Handels- und Exportfinanzierung sind wir mit 14 Prozent erneut deutlich gewachsen und konnten das Geschäft weiter ausbauen. Wir gehören zu den Top-Drei-Banken mit Hermes-gedeckten Finanzierungen.

Im Kapitalmarktgeschäft verzeichneten wir ein außerordentlich erfolgreiches Jahr. Im Geschäft mit Unternehmenskunden bewegte sich neben Zins- und Währungsabsicherungen auch der Absatz von Geldmarktprodukten auf hohem Niveau.

Das erfolgreiche Primärmarktgeschäft zeichnete sich insbesondere bei Supranational, Sub-Sovereigns und Agency(SSA)-Anleihen aus, bei der die Bank mehrere wichtige Mandate begleitete. Auch im Bereich grüner Covered Bonds konnten wir einen Marktanteil von über 6 Prozent erreichen.

Das Absatzvolumen von Anlagezertifikaten und strukturierten Anleihen konnte moderat gesteigert werden. Bei den

Festzinsanleihen war ein erwarteter Rückgang zu verzeichnen, da die Nachfrage nach Zinsprodukten aufgrund der Zinswende rückläufig war.

Wir investieren weiterhin in zukünftige Märkte und bauen unser Digitalisierungsangebot im Kapitalmarktgeschäft weiter aus. Wir konnten eine Pilotphase mit Kunden-Wallets für Krypto-Assets starten, haben erfolgreich Krypto-Bond-Emissionen von KfW, Siemens und EIB begleitet und entwickelten Lösungen mit Smart Derivative Contracts weiter.

Auch im Transaction Banking wurde der Wachstumskurs konsequent fortgesetzt. Wir konnten den Zahlungsverkehr erfolgreich auf einer Plattform konsolidieren und die Anzahl an Transaktionen weiter steigern.

Im Bereich der Verwahrstelle sind wir um 11 Prozent auf 369,5 Milliarden Euro verwahrtes Vermögen gewachsen und konnten so den Ausbau der Marktposition zur drittgrößten Verwahrstelle in Deutschland weiter vorantreiben. Das Angebot einer Verwahrplattform für digitale Assets für institutionelle Kunden konnte ebenfalls ausgebaut werden.

Die Pilotphase im Request-to-Pay-Verfahren haben wir erfolgreich abgeschlossen und den Markthochlauf gestartet. Hierbei fokussieren wir uns vorerst auf einzelne interessierte Firmenkunden, um wichtige Impulse für die Vorbereitung des breiten Einsatzes zu sammeln und das Lösungsangebot weiter zu optimieren.

Wichtige Meilensteine wurden auch bei der European Payments Initiative (EPI) erreicht. Im Juli 2024 startete Wero P2P, und im Februar dieses Jahres wurde Wero-Pro für Kleinstgewerbetreibende an den Markt gebracht.

Die Kreditkartentransaktionen stiegen deutlich auf 457,1 Millionen, und auch der Kreditkartenabsatz entwickelte sich mit einer Anzahl von 7,2 Millionen ausgegebenen Karten sehr gut. Die Anzahl an Terminals im Netzbetrieb erhöhte sich um 9 Prozent auf über 311.000.

Kommen wir nun zu den Gesellschaften, die eng mit der DZ BANK Verbund- und Geschäftsbank verbunden sind: DZ HYP, DZ PRIVATBANK und VR Smart Finanz.

Die DZ HYP erzielte mit 479 Millionen Euro ein gutes Ergebnis vor Steuern und verzeichnete eine stabile operative Entwicklung.

Im sich langsam erholenden Immobilienumfeld stieg das Neugeschäft mit Privatkunden auf 1,5 Milliarden Euro. Das Firmenkundenneugeschäft bewegte sich mit 7,2 Milliarden Euro auf dem Niveau des Vorjahres. Der Gesamtbestand an Finanzierungen blieb stabil. Die Risikosituation blieb insbesondere durch die Stabilisierung des Gewerbeimmobilienmarktes unauffällig.

Bei der DZ PRIVATBANK konnte die positive operative Entwicklung fortgesetzt werden, sodass sich das Ergebnis vor Steuern um knapp 35 Prozent auf 112 Millionen Euro deutlich verbesserte.

Insbesondere das Private Banking im gemeinsamen Vertrieb mit den Genossenschaftsbanken verzeichnete einen guten Absatz, wodurch sich die Assets under Management auf 26,1 Milliarden Euro erhöhten. Aufgrund des Abgangs eines Großkunden sank zwar das verwaltete Fondsvolumen auf 161,8 Milliarden Euro, jedoch konnte dies durch die operative Vertriebsleistung teilweise kompensiert werden.

Die VR Smart Finanz verzeichnete einen Rückgang im Ergebnis vor Steuern auf minus 23 Millionen Euro. Maßgeblich dafür waren deutlich erhöhte Aufwendungen für die Risikovorsorge aufgrund des schwachen konjunkturellen Umfelds.

Das Kundengeschäft entwickelte sich jedoch positiv. Infolge einer gestiegenen Nachfrage der Geschäfts-, Gewerbe- und Mittelstandskunden nach Liquidität nahm das Neugeschäft mit Kredit- und Objektfinanzierungen auf 1,24 Milliarden Euro zu. Das Geschäftsvolumen insgesamt stieg leicht auf 3,1 Milliarden Euro.

Kommen wir nun zu den geleisteten Provisionen und Bonifikationen innerhalb der Genossenschaftlichen FinanzGruppe.

Es freut uns sehr, dass wir diese im letzten Jahr mit 3,1 Milliarden Euro erneut deutlich steigern und sogar das Allzeithoch vom Jahr 2021 übertreffen konnten.

Dies zeigt erneut die hervorragende Zusammenarbeit der Genossenschaftsbanken mit den Gruppenunternehmen der DZ BANK, die weit über diese quantitative Sicht hinaus geht. Ihr Erfolg ist unser Erfolg. Für das Vertrauen und die hervorragende

Zusammenarbeit möchte ich mich an dieser Stelle herzlich bei Ihnen allen bedanken.

Die Etablierung des flächendeckenden Zoll-Regmines durch den amerikanischen Präsidenten Anfang April hat zu deutlichen Reaktionen an den Kapitalmärkten geführt. Die Volkswirte revidierten ihre Zins-, Aktienkurs-, Inflations-, und Wachstumsprognosen. So erwarten unsere Volkswirte nur noch ein Wachstum im Euroraum von 0,4 Prozent und ein erneutes Rezessionsjahr in Deutschland.

Und damit, meine sehr geehrten Damen und Herren,
liebe Kolleginnen und Kollegen, kommen wir zum Abschluss.

In den vergangenen Jahren hat die DZ BANK Gruppe zahlreiche wichtige Herausforderungen bewältigt; Phasen, die geprägt waren von der Neuausrichtung des Geschäftsmodells der Gruppe sowie der Erhöhung ihrer inneren Stabilität:

- Die erste Phase zwischen 2009 und 2014 kann umschrieben werden als Ausbau der strategischen Wetterfestigkeit nach der Finanzkrise.

- Dem hat sich die wichtige zweite Phase angeschlossen: die Fusion mit der WGZ BANK und ihre Integration.

- In der dritten Phase konnten wir die DZ BANK Verbund- und Geschäftsbank als eigenständige Einheit mit einem relevanten Wertschöpfungsbeitrag positionieren.

In den kommenden Jahren wird es darum gehen, den beschrittenen Weg konsequent weiterzugehen und die wesentlichen Trends unserer Branche aktiv mitzugestalten. Unsere Strategie heißt weiterhin Verbund First 4.0. Strategisch halten wir Kurs, unsere konkreten Prioritäten und Initiativen passen wir jedoch dynamisch an.

Fünf Trends werden die Finanzbranche in den nächsten Jahren maßgeblich prägen. Wir als Genossenschaftliche FinanzGruppe und DZ BANK Gruppe haben die Chance, diese aktiv mitzugestalten.

Die Konsolidierung in unserer Branche wird weitergehen. Wir sind hierbei sehr aufmerksam. So haben wir im Zahlungsverkehr über die VR Payment eine Beteiligung am internationalen Dienstleister Wallee erworben. Zudem konnten wir auch unseren Marktanteil in der Verwahrstelle durch Zukäufe erhöhen.

Das internationale Geschäft spielt eine zentrale Rolle in der Erfüllung des Kernauftrages der DZ BANK. Dies umfasst die Diversifikation unserer Refinanzierungs-Quellen, die Begleitung der gemeinsamen Firmenkunden und den Kompetenzaufbau in Märkten, die von internationalen Standards geprägt sind. Plakativ sei erwähnt: Nächstes Jahr wird unsere Filiale in New York den 50. Geburtstag feiern, dieses Jahr voraussichtlich unsere Repräsentanz in Vietnam eröffnet.

Das Themenfeld der Nachhaltigkeit hatte ich bereits erwähnt. Wir halten Kurs in unserer grundsätzlichen Ausrichtung, die sich immer an Vernunft und nicht am Zeitgeist orientiert.

Dabei sehen wir uns dank unserer Nachhaltigkeitsexpertise ausgezeichnet positioniert. Zeugnisse unserer Bemühungen finden sich im bereits erwähnten, erstmals im Geschäftsbericht publizierten CSRD-Bericht.

Gleichzeitig begrüßen wir, dass der Trend der letzten Jahre, durch mehr Berichts-Bürokratie das Thema Nachhaltigkeit vermeintlich zu fördern (und dabei faktisch das Gegenteil zu erreichen), einer kritischen Revision unterzogen wird.

Auch beim Thema Digitalisierung/IT setzen wir die Initiativen der vergangenen Jahre fort:

- So investieren wir in Infrastruktur: Im vergangenen Jahr haben wir mit der Schaffung einer integrierten Zahlungsverkehrsplattform bei der DZ BANK und der Migration des Baufinanzierungssystems bei der Bausparkasse Schwäbisch Hall mehrjährige Transformationsprojekte mit Budgets in dreistelliger Millionenhöhe erfolgreich abgeschlossen.

- Gleichzeitig treiben wir in allen Konzerngesellschaften die Entwicklung und den Einsatz von Zukunftstechnologien wie generativer KI voran.

Last, but not least: In einer Zeit, in der die demografischen Herausforderungen den Arbeitsmarkt prägen, ist es für uns unerlässlich, unseren jetzigen und künftigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein attraktives Kultur- und Leistungsversprechen zu

geben. So wollen wir unsere Position als führender Arbeitgeber in der Finanzbranche festigen.

Denn wir wissen: Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind der Schlüssel zu unserem Erfolg! Besonders hervorheben möchte ich deshalb den Organizational Commitment Index (OCI), der mit einem Wert von 82 auf sehr hohem Niveau liegt. Dieser Index misst die Loyalität und das Engagement unserer Teams, und die erreichten Werte spiegeln wider, wie sehr sie sich mit unseren Unternehmenszielen und -werten identifizieren.

Ich möchte diese Gelegenheit nutzen, um allen Kolleginnen und Kollegen in unserer Bank von Herzen zu danken!

Euer unermüdlicher Einsatz und Euer Enthusiasmus bilden die Eckpfeiler unseres Erfolgs, und Ihr ermöglicht es uns, den Herausforderungen des Marktes jederzeit mit Zuversicht entgegenzutreten. Euer Engagement und Eure Empfehlungen sind für uns von unschätzbarem Wert, und wir schätzen Eure Bindung an unser Unternehmen zutiefst.

Zum Abschluss möchte ich nochmals Ihnen, liebe Aktionäre, Geschäftspartner und Kunden, herzlich Danke sagen.

Wir haben gemeinsam mit Ihnen ein überaus erfolgreiches Geschäftsjahr 2024 erleben dürfen. Und wir glauben, dass wir als gesamtes Team auch in den beschriebenen „besonderen Zeiten“ sehr erfolgreich unterwegs sind und weiterhin sein werden.

In diesem Sinne: Auf ein Neues – wir haben viel zusammen vor!

Vielen Dank.