Jahresbericht 2019

TARGO BANK
So geht Bank heute.

GEMEINSAM VORAN

INHALT

Jahresbericht 2019

4 Vorwort
Pascal Laugel, Vorstandsvorsitzender TARGOBANK

6 Wirtschaftliche Entwicklung im Berichtsjahr
Erfolge in allen Geschäftsfeldern

Geschäftsbereiche

10 Der Kredit kommt zum Kunden
Starker Zuwachs bei Online-Krediten

12 Stabile Entwicklung
Wachsende Einlagen, neue Banking-App und PSD2-Umstellung

14 Rendite trotz niedriger Zinsen
Steigendes Depotvolumen und starke Performance des Robo-Advisors PIXIT

18 Ausbau in der Breite
Gute Entwicklung bei Geschäftskunden, Autobank und Absatzfinanzierung

22 Spielraum für den Mittelstand
Ausbau der Marktstellung bei Equipment Finance und Factoring

Arbeitgeber TARGOBANK

24 BANK.ECHT.ANDERS.
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter machen Kultur und Werte der TARGOBANK lebendig

Vielfältiges Engagement

26 Freude am Engagement
Wie die TARGOBANK und ihre Mitarbeiter gemeinnützige Projekte unterstützen

28 Den Fussabdruck verringern
Verantwortung für den nachhaltigen Umgang mit unseren Ressourcen

Dafür stehen wir

30 Zuverlässig – Persönlich und Digital
Die TARGOBANK ist lokal verankert, weltweit vernetzt und nachhaltig aus Prinzip

Pascal Laugel,
Vorstandsvorsitzender
TARGOBANK

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN, LIEBE KUNDINNEN UND KUNDEN,

im Frühjahr 2020 steht die ganze Welt im Zeichen der Corona-Pandemie. Wie viele Opfer sie fordert, welche Lasten sie unserer Gesellschaft und der Wirtschaft am Ende abverlangen wird, ist heute noch nicht abzusehen. Fest steht, dass die Folgen dieser globalen Krise uns noch lange Zeit beschäftigen werden. Viele Menschen sorgen sich um ihre persönliche Existenz, um die wirtschaftliche Entwicklung in Europa und auch um die Stabilität unseres Finanzsystems. Banken sind in diesem System ein wesentlicher Faktor, und deshalb tragen sie eine besondere Verantwortung. Wir wollen dieser Verantwortung auch dadurch gerecht werden, indem wir Transparenz herstellen und damit Vertrauen in unsere Stärke festigen. Ein Beitrag dazu soll diese Rückschau auf das vergangene Geschäftsjahr leisten.

Denn das Jahr 2019 konnte die TARGOBANK sehr erfolgreich gestalten. Erneut ist es uns gelungen, zu wachsen. Unser Haus steht somit auf einem sehr soliden Fundament, und auf unserem Weg, unsere Marktposition als ertragsstarke und gleichzeitig zukunftsfähige Bank für Privat-, Geschäfts- und Firmenkunden auszubauen, sind wir weiter voran gekommen.

Die Bilanzsumme der Gruppe legte 2019 auf 25 Milliarden Euro zu, das sind 13 Prozent mehr als im Vorjahr. Mit 527 Millionen Euro ist unser Vorsteuerergebnis um 3,3 Prozent gewachsen. Damit haben wir das beste Ergebnis seit Übernahme durch die Crédit Mutuel Alliance Fédérale im Jahr 2008 erzielt.

Obwohl sich das Wirtschaftswachstum verlangsamt hat, ist es uns gelungen, unser eigenes Wachstum zu beschleunigen. Das gilt insbesondere für das Volumen der Ratenkredite. Bei den Konsumentenkrediten haben wir inzwischen einen Zehn-Prozent-Marktanteil in Deutschland erreicht. Und auch bei Spareinlagen und Investmentdepots weisen die Zahlen nach oben. Die TARGOBANK wird nicht nur als ein Institut wahrgenommen, das Kredite vergibt, sondern als eines, an das man sich in allen Fragen rund ums Geld wendet. Dies alles festigt unsere führende Position im Privatkundengeschäft.

Aber auch im Firmenkundengeschäft konnten wir unsere Position verteidigen und in Teilen sogar deutlich ausbauen. Dabei hilft auch die finanzielle Stärke unserer Mutter, die französische Bankengruppe Crédit Mutuel Alliance Fédérale. Zum 31. Dezember 2019 erhöhte sich die harte Kernkapitalquote auf 17,3 Prozent. Damit liegt diese nicht nur deutlich über den von der europäischen Bankenaufsicht geforderten Mindestanforderungen, sie stellt auch einen der höchsten Solvabilitätskoeffizienten am europäischen Bankenmarkt dar. In Anbetracht der aktuellen und bevorstehenden Herausforderungen der Corona-Krise unterstreicht dies unsere solide Ausgangsposition.

Ein weiterer Baustein sind unsere Abwehrmechanismen gegen die im Jahr 2019 erneut gestiegenen Angriffsversuche von Cyberkriminellen. Um hier stets auf der Höhe der Zeit zu bleiben, investieren wir seit vielen Jahren kontinuierlich in unsere IT-Sicherheitssysteme.

Zum guten Ergebnis hat auch beigetragen, dass wir unsere Kosten im Griff halten. Das zeigt unser Aufwand-Ertrag-Verhältnis von 52,8 Prozent, das wir erneut um gut einen Prozentpunkt senken konnten. Ein Grund dafür ist unsere Digitalisierungs- und Automatisierungsstrategie, die uns auch in der jetzigen Situation zu Gute kommt, da wir aktuell unseren Kunden raten, diese Kanäle verstärkt zu nutzen. Die Digitalisierung erfordert aber nicht nur Investitionen, sondern lässt uns auch erhebliche Einsparpotenziale realisieren.

Doch Kostendisziplin und Digitalisierung sind nur eine Seite der Medaille. Es geht vor allem auch darum, Banking noch stärker aus Kundensicht zu denken. Nur so können wir auch in wirtschaftlich schwierigeren Phasen weiter wachsen. Dazu genügt es nicht, Innovation nur in ihrer technischen Dimension zu betrachten. Es geht um mehr: Welche Bedürfnisse haben Verbraucher und Kunden? Welchen Mehrwert können wir ihnen bieten? Welche Methoden legen wir unserer Arbeit zugrunde? Das alles müssen wir immer wieder neu denken. Mit dem Mut und der Neugier, den Status quo zu hinterfragen. Wir wollen Neues früher ausprobieren und Entscheidungen schneller treffen. Das ist aus meiner Sicht der richtige Weg, um den aktuellen Herausforderungen und Veränderungen in der Banken- und Finanzbranche zu begegnen.

Die TARGOBANK hat die Substanz und die Stärke, diese Herausforderungen – auch die mit der Corona-Krise verbundenen – anzunehmen und zu bestehen. Wir setzen alle unsere Energie dafür ein, unsere Kunden und unsere Mitarbeiter bei der Bewältigung dieser Krise bestmöglich zu schützen und zu unterstützen. Seien Sie gewiss, wir bleiben der gewohnt verlässliche Partner für unsere Kunden! Dazu trägt jeder Mitarbeiter in der gesamten Bank bei – sowohl in rund 350 Filialstandorten in ganz Deutschland als auch im Servicecenter in Duisburg und in den zentralen Standorten in Düsseldorf und Mainz. Ihnen allen danke ich für ihr herausragendes Engagement – Sie leisten trotz Ausnahmebedingungen Außergewöhnliches. Für ihr Vertrauen möchte ich mich auch bei unseren rund vier Millionen Privat-, Geschäfts- und Firmenkunden herzlich bedanken. Passen Sie auf sich auf!

Düsseldorf im April 2020

Pascal Laugel, Vorstandsvorsitzender

Arbeitswelt im Wandel

Nicht nur Technik, Produkte und Services entwickeln sich weiter. Auch die Methoden, wie wir arbeiten – vor allem, wie wir miteinander arbeiten, verändern sich. Dabei geht es um kurze Reaktionszeiten und hohe Anpassungsfähigkeit, um Projekte schnell, effizient und mit hoher Qualität umzusetzen. Das Schlüsselwort hierfür lautet Agilität. Komplexe Projekte, die stets auf den Kundennutzen zielen, werden in kleinere Aufgaben aufgeteilt. Sie müssen jeweils abgeschlossen sein, bevor der nächste Schritt beginnt. Diese kompakten Arbeitsphasen bezeichnet man als Sprints. Teams in agilen Projekten sind bereichsübergreifend zusammengestellt. So arbeiten beispielsweise IT-Experten, Bankfachleute und Analysten Hand in Hand statt in getrennten Abteilungen. Essentiell für agile Arbeitsmethoden ist die direkte Kommunikation. Unser Ziel ist, voneinander zu lernen und Erfahrungen zu teilen.

Den optimalen Überblick darüber, was gerade geschieht, schon geschehen ist und noch geschehen muss, gibt das Kanban-Board.

ERFOLGE IN ALLEN GESCHÄFTSFELDERN

2019 hat die TARGOBANK ihre Marktposition weiter ausgebaut und entscheidende Meilensteine bei der Digitalisierung umsetzen können.

ERGEBNIS TARGOBANK GRUPPE **527 MIO. EUR**

AUFWANDS-ERTRAGS-VERHÄLTNIS **52,8 %**

274 AUSZUBILDENDE UND DUALE STUDENTEN STARTETEN 2019

PRIVATKUNDEN-EINLAGEN PLUS **12 %** AUF **18,2 MRD. EUR**

BESTANDSVOLUMEN EQUIPMENT FINANCE PLUS **15,7 %**

7.500 MITARBEITER AUS **70** NATIONEN

BILANZSUMME PLUS **13 %** AUF **25 MRD. EUR**

KUNDENKREDIT-VOLUMEN TARGOBANK GRUPPE **22,2 MRD. EUR**

RATENKREDIT-VOLUMEN PLUS **10,6 %** AUF **13,7 MRD. EUR**

ZUNAHME KREDITVERGABE VIA INTERNET PLUS **50 %**

FACTORING-UMSATZ **49,4 MRD. EUR**

4 MILLIONEN PRIVAT-, GESCHÄFTS- UND FIRMENKUNDEN

Alle Finanzkennzahlen nach IFRS.

Das Jahr 2019 verlief sehr erfolgreich für die TARGOBANK. Das Vorsteuerergebnis nach IFRS verbesserte sich um 3,3 Prozent auf 527 Millionen Euro (2018: 510 Millionen Euro) – ein Rekordwert seit Übernahme durch die Crédit Mutuel Alliance Fédérale im Jahr 2008. Im Privatkundengeschäft wuchsen online abgeschlossene Konsumentenkredite besonders stark, bei der Geldanlage zeigten sich das Plus-Depot und die Performance des Robo-Advisors PIXIT sehr erfolgreich, im Geschäftskundenbereich verdoppelte sich die Zahl der Konten und Kredite, und im Firmenkundengeschäft weisen die Zahlen im Bereich Equipment Finance steil nach oben.
Dabei kann man das wirtschaftliche Umfeld im Berichtsjahr nicht als optimal bezeichnen. Das Wirtschaftswachstum verlangsamte sich 2019 in Deutschland im zweiten Jahr in Folge: Es lag mit 0,5 Prozent um einen Prozentpunkt niedriger als im Vorjahr. Allerdings trugen Eckdaten wie steigende Konsumausgaben (plus 1,5 Prozent), hohe Beschäftigung und niedrige Inflation (1,4 Prozent) zu einer insgesamt stabilen Situation bei. Die Sparquote lag mit knapp 11 Prozent leicht über dem Wert von 2018 (10,2 Prozent). Herausfordernd waren die fortgesetzte Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank sowie gestiegene regulatorische Anforderungen – unter anderem die Implementierung von PSD2.

Position bei Ratenkrediten gestärkt

Im Privatkundengeschäft stieg der Gewinn um 5,3 Prozent auf 478 Millionen Euro. Es trägt damit den deutlich größten Anteil zum Vorsteuerergebnis der TARGOBANK bei. Durch die kräftige Zunahme bei den Ratenkrediten um 11,3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gelang es der TARGOBANK, ihre führende Rolle bei Konsumentenkrediten in Deutschland zu festigen. Weitere 49 Millionen Euro entfielen 2019 auf das Firmenkundengeschäft. Neben dem wichtigen Factoring-Geschäft spielt im Firmenkundenbereich das stark wachsende Geschäft Equipment Finance eine herausragende Rolle.
Die Bilanzsumme der Gruppe legte im Vergleich zum Vorjahr um 13 Prozent auf 25 Milliarden Euro zu.

Digitalbank mit Filialnetz

Die TARGOBANK treibt die Digitalisierung mit der konsequenten Umsetzung ihrer Omnikanal-Strategie weiter voran. Im Berichtsjahr bildeten die Bereitstellung neuer Smartphone-Apps und Lösungen im Bereich der Künstlichen Intelligenz sowie automatisierter Prozesse weitere Meilensteine in dieser Entwicklung.
Gleichzeitig ist das Filialnetz der TARGOBANK entgegen dem Branchentrend in seiner Größe erhalten geblieben. Eine zusätzliche wichtige Bedeutung erhält es als Anlaufstelle für persönliche Beratung im wachsenden Geschäftskundenbereich. Hier hat sich die Kundenzahl 2019 verdoppelt. Filialnetz und digitale Kanäle ergänzen und unterstützen sich gegenseitig: Unter einem Dach vereinigt die TARGOBANK Privat-, Geschäfts- und Firmenkundengeschäft und kombiniert die Vorteile einer Digitalbank mit professioneller und persönlicher Beratung.

Zum Inhaltsverzeichnis

WIR LEBEN JETZT

Ich genieße gerne die schönen Dinge im Leben. Deshalb gefällt mir, dass es mit der TARGOBANK rund um meine Finanzen so einfach läuft.

DER KREDIT KOMMT ZUM KUNDEN

Erneut gelingt es der TARGOBANK, das Volumen der Konsumentenkredite kräftig zu steigern. Einen großen Anteil daran haben online abgeschlossene Kreditverträge.

Die solide wirtschaftliche Situation mit hohem Beschäftigungsstand in Deutschland hat sich als günstig für die Verbraucherstimmung erwiesen – und für die Bereitschaft, Kredite aufzunehmen. Als führender Anbieter von Konsumentenkrediten kann das Privatkundengeschäft der TARGOBANK hiervon profitieren: Das Ratenkreditvolumen ist 2019 um 10,6 Prozent auf 13,74 Milliarden Euro (Vorjahr 12,35 Milliarden Euro) signifikant angestiegen.
Hinzu kommen 1,06 Milliarden Euro, die Kunden der TARGOBANK entweder als Dispositionskredite (444 Millionen Euro) oder über ihren Kreditkartenrahmen (619 Millionen Euro) in Anspruch genommen haben. Dieser Wert ist im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert geblieben. Die Kundenforderungen im Privatkundengeschäft betrugen zum Berichtsstichtag insgesamt 14,87 Milliarden Euro (Vorjahr 13,45 Milliarden Euro). Das bedeutet einen Anstieg von über 10 Prozent.

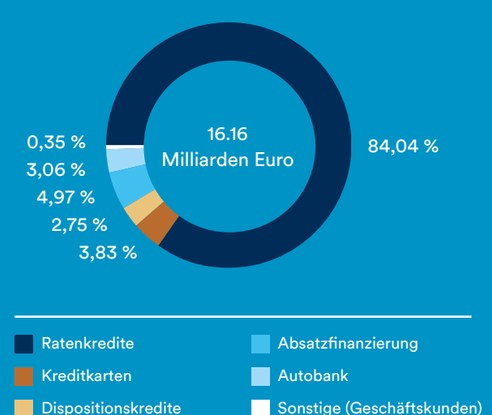
Immer mehr Kredite übers Netz

Ein besonders starker Zuwachs war bei der Kreditvergabe über das Internet zu beobachten. Bei der TARGOBANK muss der Kunde nicht mehr zwangsläufig die Filiale aufsuchen, um einen Kredit zu beantragen – über Online-Kanäle kommt der Kredit auch zum Kunden. Im Zuge ihrer Digitalisierungsstrategie hat die TARGOBANK bereits 2018 die Qualifizierte Elektronische Signatur (QES) eingeführt, die es ermöglicht, den Prozess der Kreditvergabe komplett online abzuwickeln. Eine Innovation, die bei den Kunden sehr gut angekommen ist: Das Volumen der online und per Telefon neu abgeschlossenen Kreditverträge legte 2019 um mehr als 50 Prozent gegenüber dem Vorjahr zu.

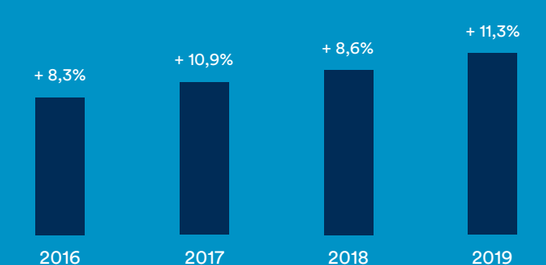
Filialgeschäft weiter stabil

Bemerkenswert ist, dass das enorme Wachstum der online und per Telefon abgeschlossenen Kredite nicht zu Lasten des Neukreditgeschäfts im Filialnetz der TARGOBANK erfolgt ist. Auch die Filialen haben ihre Kreditproduktion im Berichtsjahr nicht nur stabil gehalten, sondern nochmals steigern können. Die bedeutende Rolle, die das Filialnetz bei der TARGOBANK für die Kreditvergabe einnimmt, bleibt also trotz aller Digitalisierungstrends weiterhin bestehen. Dies gilt insbesondere mit Blick auf Anpassungen bestehender, auch online abgeschlossener Kreditverträge, für die die Filialen eine wichtige Anlaufstelle sind. Gleichwohl ist der Anteil der Online- und Telefon-Kredite gegenüber dem Filialgeschäft stark angewachsen.

Privat- und Geschäftskundenkredite 2019



Ratenkredite: Starkes Wachstum seit 2016



STABILE ENTWICKLUNG

In den Bereichen Konto & Karten und Sparen & Vorsorge weisen die Zahlen ebenfalls nach oben. Meilensteine im Privatkundengeschäft waren die erfolgreiche Umsetzung der PSD2-Richtlinie und der Start der neuen Banking App.

Um gut 12 Prozent auf insgesamt 18,2 Milliarden Euro sind 2019 die Privatkundeneinlagen bei der TARGOBANK gewachsen. 8,46 Milliarden Euro davon machen die täglich fälligen Einlagen auf Girokonten aus, sie stiegen um mehr als 14 Prozent. Die Zahl der Kreditkartenkonten lag stabil bei 1,18 Millionen.
Trotz anhaltend niedriger Zinsen spielen Sparprodukte immer noch eine bedeutende Rolle. Bei den Kunden der TARGOBANK war vor allem das „Doppelzins-Sparen“ beliebt. So stieg das Volumen des Spargeschäfts 2019 um 70 Millionen Euro auf 2,1 Milliarden Euro.
Die TARGOBANK konnte auch bei den Tagesgeldkonten weiter zulegen: Das Volumen der Einlagen auf diesen Konten wuchs im Berichtsjahr um rund 367 Millionen Euro oder 7,7 Prozent auf 4,79 Milliarden Euro. Und bei den Festgeldkonten erhöhte sich das Volumen um rund 23 Prozent auf 2,43 Milliarden Euro.
Die TARGO Lebensversicherung AG, exklusiver Versicherungspartner der TARGOBANK, bot auch im Jahr 2019 eine hohe Verzinsung: Die laufende Verzinsung der Sparanteile lag für bestehende Kapital- und Rentenversicherungen aus laufender Beitragszahlung bei 2,8 Prozent. Die kapitaleffiziente Privat-Rente Komfort wurde mit 3,0 Prozent und die Privat-Rente DAX Garant mit 3,7 Prozent verzinst.

PSD2 – von iTAN zu easyTAN

Bis September 2019 galt es, die zweite Zahlungsdiensterichtlinie der EU, kurz PSD2, umzusetzen. Auswirkungen für Bankkunden hatte dies vor allem durch die verpflichtende Einführung einer „starken Authentifizierung“ beim Online-Banking. Dies bedeutete den Abschied von iTAN-Listen. Die TARGOBANK hat die Kunden-Authentifizierung stattdessen komplett auf die besser gesicherten Verfahren easyTAN (vom Kunden selbst festgelegt), mTAN (per SMS) oder photoTAN (mittels eines TAN-Generators) umgestellt. Der Kunde kann also die für ihn passende Lösung auswählen.
Die TARGOBANK startete bereits über ein Jahr vor dem Umstellungstermin mit der Kundeninformation zu den Änderungen durch PSD2 – unter anderem mit der Einrichtung einer eigenen Internetseite. Diese frühzeitige und über alle Kanäle gestartete Kommunikation war mit ein Grund dafür, dass die Umstellung für die Kunden ohne größere Probleme abgelaufen ist.

Neue Banking App

Mobile Banking ist weiter auf dem Vormarsch: Als ein Schlüsselprodukt ihrer Digitalisierungsstrategie hat die TARGOBANK für Privatkunden Anfang 2019 eine grundlegend neu konzipierte Banking App auf den Markt gebracht. Wichtigste Neuerung war die PSD2-konforme easyTAN-Funktion. Sie ermöglicht komfortable Transaktionen direkt vom Smartphone aus. In der App sind aktuelle Informationen zum Konto noch übersichtlicher aufbereitet, und das Login ist per Fingerabdruck oder Gesichtserkennung möglich. Beim Test von insgesamt 26 Banking-Apps des Finanzmagazins „Capital“ hat die TARGOBANK Banking App die Note „sehr gut“ erhalten.

Bezahlen mit dem Smartphone

Seit Dezember 2019 können TARGOBANK Kunden mit ihrem Android-Smartphone mobil bezahlen. Voraussetzung dafür ist ein Android-Betriebssystem ab Version 6.0 und NFC-Funktion. Um die Funktion nutzen zu können, installiert der Kunde einfach die neue TARGOBANK Bezahl-App aus dem Google Play Store und hinterlegt seine TARGOBANK Debitkarte (girocard). Das mobile Bezahlen mit dem Smartphone funktioniert bei allen Händlern in Deutschland, bei denen Kontaktloszahlungen mit der girocard angeboten werden.

Innovationsmotor: 20 Jahre Servicecenter Duisburg

Mit 72 Metern ist es seit zwei Jahrzehnten das höchste Bürogebäude Duisburgs: Das Servicecenter der TARGOBANK. Hier arbeiten 2.000 Menschen auf 13 Etagen und 19.500 Quadratmeter verteilt. Bereits der Bau des Hochhauses war rekordverdächtig: In nur zehn Monaten kamen 1.700 Tonnen Stahl und 10.000 Kubikmeter Beton zum Einsatz. Schon Wochen bevor die letzten Etagen Ende 1999 fertiggestellt wurden, hatten die ersten Teams in dem Neubau die Arbeit aufgenommen. Ein Erweiterungsbau für 500 Arbeitsplätze kam 2014 hinzu, zusammen bilden sie das TARGOBANK Quartier.
Das Servicecenter in Duisburg ist das zentrale Backoffice für die gesamte TARGOBANK. Abteilungen, die zuvor auf elf Standorte verteilt waren, fanden hier ein gemeinsames Dach. Damit setzte die TARGOBANK Maßstäbe in Sachen Effizienz und Effektivität. Der Servicegedanke zeigt sich in der lückenlosen Erreichbarkeit von Experten für sämtliche Kundenanliegen – 24 Stunden am Tag, 365 Tage im Jahr!
Zudem sind Digitalisierung und Automatisierung, Lösungen auf Basis von Künstlicher Intelligenz sowie agile Arbeitsmethoden untrennbar mit dem Servicecenter als zentralem Innovationsmotor der gesamten Bank verknüpft.

RENDITE TROTZ NIEDRIGER ZINSEN

Niedrigzinspolitik und dynamische Aktienmärkte waren die Pole, zwischen denen sich Investoren 2019 bewegten. In dieser Situation konnte die TARGOBANK die passenden Anlageprodukte bieten.

Nullkommanull Prozent. Auf diesen Wert hatte die Europäische Zentralbank den Leitzins im Jahr 2019 festgelegt – und damit den seit Jahren wenig renditeträchtigen Rahmen für Sparer weiter zementiert. Umgekehrt war 2019 ein ausgesprochen gutes Börsenjahr. Der DAX legte um 2.690 Punkte zu und schloss das Jahr mit einem satten Plus von 25,5 Prozent ab.

Steigendes Depotvolumen

Von den Zuwächsen an den Aktienmärkten konnten Kunden profitieren, die ihr Geld in einem Depot bei der TARGOBANK investiert hatten. 2019 stieg das gesamte Depotvolumen um 25 Prozent auf 12,9 Milliarden Euro (Vorjahr 10,4 Milliarden Euro). Allein das Volumen der Plus-Depots stieg 2019 von 1,43 Milliarden Euro auf 1,95 Milliarden Euro – und damit sogar um 36 Prozent. Dieses Depotmodell beinhaltet auch eine ETF-Beratung. Das Plus-Depot erlaubt es, wesentlich flexibler zu investieren, denn anstelle von Orderprovisionen und Ausgabeaufschlägen zahlen Kunden lediglich ein vom Depotvolumen abhängiges jährliches Entgelt.

ETFs geben den Ton an

Indexfonds, kurz ETFs, die die Wertentwicklung eines Börsenindices nachbilden, werden insbesondere bei Sparplänen immer beliebter: Die TARGOBANK hat ihr Angebot 2019 von 46 auf 89 sparplanfähige ETFs nahezu verdoppelt. Das ETF-Volumen wuchs um 60 Prozent. Ähnlich stark legte mit 61 Prozent die Zahl der Kunden zu, die in ETF-Sparpläne investieren.

PIXIT mit starker Performance

Der Robo-Advisor PIXIT vereinfacht und automatisiert das Investieren in eine weltweite Auswahl börsengehandelter ETFs. Mit PIXIT können Anleger online ihre Strategie festlegen, indem sie Anlagewunsch, Wertpapierkenntnisse, Renditeziel und Risikobereitschaft angeben. Daraus erstellt PIXIT ein Anlegerprofil und schlägt eine Anlagestrategie samt Wertpapierportfolio vor.
Ende 2018 hat die TARGOBANK ihren Kunden PIXIT bereitgestellt. Damit war 2019 das erste vollständige Börsenjahr, in dem der Robo-Advisor seine Leistungsfähigkeit zeigen konnte. Auch wenn im Umfeld aufstrebender Märkte gute Ergebnisse zu erwarten waren, übertrifft die Performance von PIXIT selbst optimistische Prognosen: Auf Wachstum ausgerichtete Anleger erzielten übers Jahr einen Wertzuwachs von über 25 Prozent. Selbst bei konservativ ausgerichtetem Investment realisierte PIXIT eine Wertsteigerung von über 11,5 Prozent (siehe Grafik).
Im Laufe des Berichtsjahrs ist PIXIT für noch mehr Anleger attraktiv geworden, weil die TARGOBANK den Mindestanlagebetrag auf 100 Euro gesenkt hat. Der Einstieg in PIXIT kann neben der Einmalanlage auch über einen monatlichen Sparplan ab 100 Euro erfolgen. Die seit 2019 verfügbare PIXIT-App ermöglicht den Nutzern jederzeit den unkomplizierten Zugriff auf ihre Vermögensverwaltung.

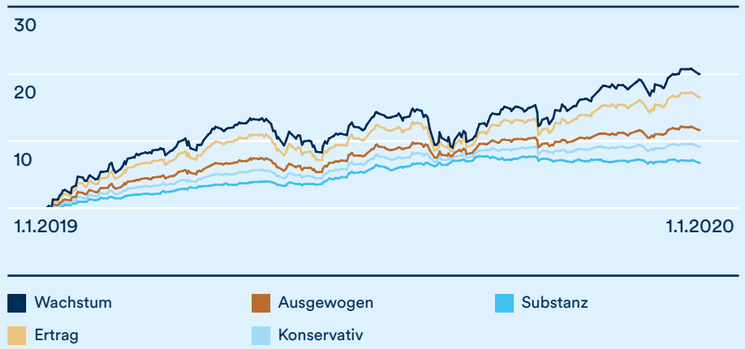
Dr. Otmar Lang, Chefvolkswirt der TARGOBANK

„In der aktuellen Niedrigzinsphase benötigen wir eine intelligente Kombination von Zins- und Aktienprodukten, um bei einem weiter überschaubaren Risiko eine ansprechende Rendite erwirtschaften zu können."

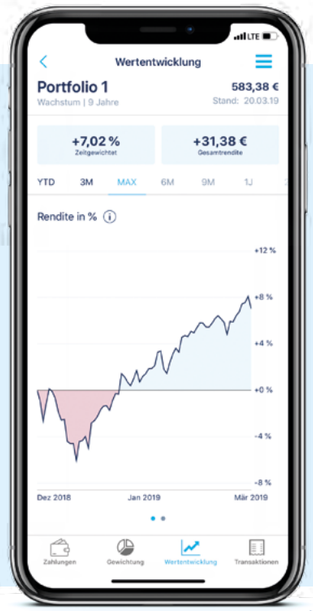
Nachfrage nach Nachhaltigkeit

Immer mehr Anleger wollen ihr Investment heute ganz bewusst nach ökologischen und sozialen Kriterien auswählen. Sogenannte ESG-Fonds schaffen diese Möglichkeit: „E" steht für „Environment", also Umwelt, „S" für „Social" und „G" für „Governance", worunter „gute Unternehmensführung" zu verstehen ist. Die TARGOBANK hat ihr Angebot an ESG-Fonds im Berichtsjahr deutlich ausgebaut, gleichzeitig stieg das Volumen für diese nachhaltige Geldanlage von 41 auf 289 Millionen Euro sehr stark an.

PIXIT Performance 2019



Alle fünf Pixit-Anlagestrategien – von Substanz bis Wachstum – erzielten im Jahr 2019 eine positive Performance.



ALLES TUN, DAMIT DAS GESCHÄFT LÄUFT

Als Selbstständiger hilft es mir, wenn ich weiß: Da gibt es Menschen, die mich zu Finanzfragen persönlich beraten können. Und die genauso unkompliziert sind wie ich selbst.

Zum Inhaltsverzeichnis

AUSBAU IN DER BREITE

Auch Kleinunternehmen und Selbstständige begleitet die TARGOBANK erfolgreich als kompetenter Partner. Eine gute Entwicklung zeigen außerdem die Autobank und die Absatzfinanzierung.

Klein- und Kleinstunternehmen verfügen in der Regel nicht über Mitarbeiter, die sich speziell um Fragen der Finanzierung kümmern könnten. Somit bleiben alle Entscheidungen rund ums Geld bei den Inhabern hängen, die ihre Zeit aber am liebsten voll und ganz in die Kundenarbeit stecken würden. Das lässt wenig Spielraum für langwierige und bürokratische Prozesse beim Beantragen eines Kredits. Hier setzt der Ende 2017 etablierte Geschäftskundenbereich der TARGOBANK an: Kreditentscheidungen werden auf Basis von wenigen, sehr gezielt herangezogenen Unterlagen in der Regel innerhalb 24 Stunden getroffen. Dass die TARGOBANK damit eine echte Nachfragelücke schließt, zeigen die aktuellen Zahlen: Im Jahr 2019 – es war das zweite komplett abgeschlossene Geschäftsjahr – verdoppelte sich sowohl die Zahl der vergebenen Kredite als auch das Kreditvolumen insgesamt. Die Zahl der Business-Girokonten konnte 2019 sogar mehr als verdoppelt werden.
Als weiterer Erfolgsfaktor zeigt sich die von Kleinunternehmern gewünschte Kombination aus persönlichem Ansprechpartner und modernen Online-Services (siehe auch Kasten Seite 19). Dieser Bedarf korrespondiert mit der Strategie der TARGOBANK, bei vorangetriebener Digitalisierung ein engmaschiges Filialnetz aufrechtzuerhalten.
Die TARGOBANK baut ihren Geschäftskundenbereich darüber hinaus in der Breite aus: Seit 2019 werden auch personen- und eigentümergeführte Kapitalgesellschaften betreut, konkret Unternehmen mit den Rechtsformen OHG, KG, GbR, PartG sowie eigentümergeführte GmbH und UG.

Geschäftskunden-Center in München

Um eine noch spezifischere Beratung für Kleinunternehmer anbieten zu können, hat die TARGOBANK in München ein Pilotprojekt gestartet: Die Filiale in der Frauenstraße ist zu einem zentralen Beratungspunkt für Gewerbetreibende und Selbstständige ausgebaut worden. Business-Kunden im Großraum München finden in dem Geschäftskunden-Center eine Anlaufstelle mit spezialisierten Ansprechpartnern, die sich mit den Anforderungen von Kleinunternehmen auskennen.

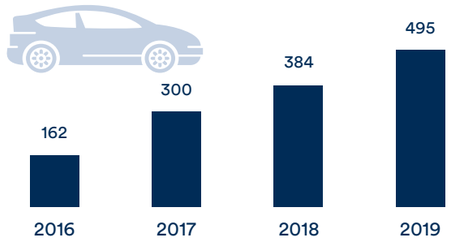
Autobank gibt Gas

Nach vier Jahren am Markt hat sich die Autobank als verlässlicher Partner des Automobilhandels etabliert. Attraktive Konditionen und umfassende Services in der Einkaufs- und Absatzfinanzierung haben mehr als 3.000 Kfz-Händler davon überzeugt, mit der TARGOBANK zusammenzuarbeiten. Neu gewonnen werden konnte im Berichtsjahr unter anderem die Walz-Gruppe in Baden-Württemberg. Das Finanzierungsvolumen ist im vierten Jahr in Folge kräftig gewachsen: Im Jahr 2019 um rund 29 Prozent auf 495 Millionen Euro (Vorjahr: 384 Millionen Euro).
Ein wichtiges Element in der Kooperation von Bank und Händlern ist der sogenannte „Floorcheck“, eine Art Inventur des Fahrzeugbestands vor Ort. Das komplexe Verfahren lässt sich mit digitalen Tools stark vereinfachen. Nach erfolgreicher Testphase ist der digitale Floorcheck seit 2019 bei der TARGOBANK möglich: Mit Hilfe der App SEPIA können die Händler alle erforderlichen Nachweise zeitlich flexibel und mit wenigen Klicks selbst dokumentieren und an die Autobank übermitteln.

Zuwachs bei Händler-Kooperationen

Die TARGOBANK kooperiert in der Absatzfinanzierung mittlerweile mit 6.000 Fachhändlern aus nahezu allen Branchen. Dazu zählen die Marktführer im Bereich der Unterhaltungselektronik, Saturn und Media Markt, und große, bundesweit tätige Handelsunternehmen wie Real und Karstadt. Die Zahl der Handelskooperationen legte 2019 um 400 zu, was einem Zuwachs von 7 Prozent entspricht. Seit dem Vorjahr kamen auch in der Möbel- und Baumarktbranche neue Kooperationen mit großen Unternehmen wie Höffner, Segmüller und Hornbach hinzu. Die von Fach- und Einzelhändlern eingereichten Kredite beliefen sich 2019 auf 871 Millionen Euro. Fest etabliert hat sich im Berichtsjahr die in der Absatzfinanzierung eingeführte Qualifizierte Elektronische Signatur für Händler.
Auch das Partner-Programm der TARGOBANK konnte 2019 um 11.400 Neukunden ausgebaut werden. Bei vielen namhaften Unternehmen wie der Deutschen Post DHL Group und Fiege Logistik fanden gemeinsame Events zum Mitarbeitervorteilsprogramm statt. Über ihr Partner-Programm bietet die TARGOBANK bundesweit mehr als 800 Kooperationspartnern und über 142.000 Kunden aus den Bereichen Handel, Industrie und Logistik exklusive Produktvorteile und Services.

Entwicklung Finanzierungsvolumen bei der Autobank



in Mio. EUR

Was eine Bank für Handwerker passend macht

Gemeinsam mit dem Deutschen Handwerksblatt startete die TARGOBANK 2019 eine Befragung, worauf es Handwerkern bei der Wahl ihrer Geschäftsbank besonders ankommt. Die Ergebnisse zeigen, dass an die Banken ganz unterschiedliche Anforderungen gestellt werden: So wünschen sich 60 Prozent der Befragten insbesondere für komplexere Vorgänge nach wie vor einen persönlichen Ansprechpartner vor Ort. Auf einen kurzen Weg zum nächsten Filialstandort legen 37 Prozent wert. Für alltägliche Transaktionen finden hingegen 78 Prozent vor allem die digitalen Kanäle und Geschäftsprozesse wichtig oder sehr wichtig.
Wenn es um das Thema Kredite geht, zählt eindeutig die Geschwindigkeit, mit der eine Kreditzusage gegeben werden kann: 45 Prozent der Befragten wünschen sich eine Entscheidung innerhalb von zwei bis drei Tagen.

SCHWERE MASCHINE – LEICHT FINANZIERT

Unsere Investitionen können wir nicht aus der Portokasse bezahlen. Zum Glück gibt es smarte Finanzierungslösungen, die uns genug Flexibilität für das Tagesgeschäft lassen.

SPIELRAUM FÜR DEN MITTELSTAND

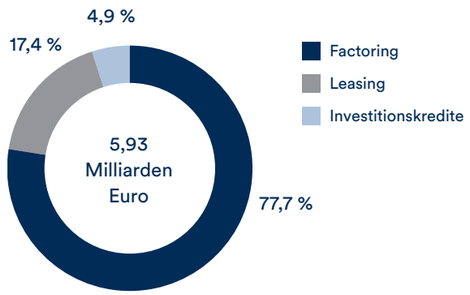
Mit dem Ausbau ihrer Marktstellung bei Equipment Finance und Factoring zeigt sich die TARGOBANK als leistungsstarker Finanzierungsexperte für Firmenkunden.

Der TARGOBANK ist es 2019 gelungen, das Kreditvolumen im Firmenkundengeschäft mit 5,93 Milliarden Euro ein weiteres Mal zu steigern. Mit 4,61 Milliarden Euro entfällt der Löwenanteil (rund 78 Prozent) auf das Factoring-Geschäft. 2019 lag der Umsatz hier bei 49,37 Milliarden Euro. Damit festigte die TARGOBANK in diesem herausfordernden Marktumfeld ihre Position als einer der führenden Finanzierungspartner für den Mittelstand.
Factoring ist besonders für viele mittelständische Unternehmen ein Kernelement ihrer Liquiditätsstrategie. Um die Dimension des Factoring-Geschäfts zu verdeutlichen, muss man sich klarmachen, dass die TARGOBANK Tag für Tag 90.000 Rechnungen ankauft und über ihr System abwickelt. Im ganzen Jahr summiert sich dies auf über 22,5 Millionen Rechnungen. Das stellt höchste Anforderungen an die IT-Systeme und an die Expertise der rund 280 Mitarbeiter in diesem Geschäftsbereich, die maßgeblich zu dem Ergebnis beigetragen haben.

Equipment Finance legt kräftig zu

Aber auch Leasing gewinnt in der Wirtschaft immer weiter an Bedeutung, um mehr Spielraum für Investitionen zu haben. Im Firmenkundenbereich der TARGOBANK legte dieser Bereich besonders stark zu: Das Bestandsvolumen im Leasing wuchs 2019 um 15,7 Prozent auf 1,03 Milliarden Euro. Ferner belief sich der Bestand an Investitionsgüterdarlehen im Berichtsjahr auf 292 Millionen Euro – was im Vergleich zum Vorjahr einem Zuwachs von knapp 16 Prozent entspricht.

Kreditvolumen im Firmenkundengeschäft 2019



Bestandsvolumen Equipment Finance

In Mio. EUR (IFRS)

Mit 17 Prozent Wachstum gegenüber dem Vorjahr nahm auch das Neugeschäft 2019 auf 658 Millionen Euro kräftig zu. Zum Ende des Berichtsjahres lag die Zahl der Kunden bei 34.000 – eine Bestätigung dafür, dass die 2019 fortgeführten Investitionen in die Vertriebsmannschaft und -struktur im Direktgeschäft Wirkung zeigen. Darüber hinaus richtete die TARGOBANK mit dem Ausbau und der Zentralisierung des sogenannten Maklerdesk einen auf das Einreichergeschäft spezialisierten Vertriebskanal ein.
Es gibt übrigens kaum etwas im Wirtschaftsleben, das nicht zum Gegenstand von Leasing werden könnte – Baumaschinen, landwirtschaftliche Geräte, sogar ganze Fertigungsstraßen. Weit vorn rangieren allerdings Produkte für die Büroausstattung: Im Bereich von Office Equipment erzielte die TARGOBANK 2019 allein mit Leasing eine Wachstumsrate von 46 Prozent.

Medienpreis Wirtschaft NRW

Die TARGOBANK fördert als Partnerin den neu eingerichteten Medienpreis Wirtschaft NRW. Mit der Auszeichnung werden herausragende journalistische Arbeiten rund um das Thema Wirtschaft und Mittelstand in Nordrhein-Westfalen gewürdigt. Der Preis wird erstmals im Mai 2020 für Beiträge aus dem Jahr 2019 in vier Kategorien vergeben: Gründung, Mittelstand, Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und Standort NRW. Insgesamt summieren sich die Preisgelder auf 22.000 Euro. Träger des Wettbewerbs sind die Wirtschaftsjunioren NRW. Die Auszeichnung wird in Kooperation mit der Wirtschaftspublizistischen Vereinigung e.V. Düsseldorf verliehen.

MEDIENPREIS WIRTSCHAFT NRW

BANK.ECHT.ANDERS.

Dass die TARGOBANK keine 08/15-Bank ist, hängt nicht zuletzt eng mit ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zusammen. Sie machen die Kultur und die Werte des Unternehmens erst lebendig.

Ihre Qualität als Arbeitgeber zeigt die TARGOBANK durch viele Aktivitäten und Initiativen – insbesondere wenn es um Ausbildung, Entwicklungsperspektiven, ein respektvolles und menschliches Miteinander sowie Gesundheit geht. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind das größte Kapital der TARGOBANK. Deshalb legt sie großen Wert auf ein motivierendes und leistungsförderndes Arbeitsumfeld. Ausgrenzung und Diskriminierung jeglicher Art haben bei der TARGOBANK keinen Platz. Kontinuierlich hohe Werte bei der Mitarbeiterzufriedenheit belegen, dass die Bank die richtigen Weichen gestellt zu haben scheint.

Neue Rückenwindgeber

Die TARGOBANK tickt ein wenig anders als die meisten anderen Banken am Markt, und das gilt natürlich auch für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die hier tätig sind. Das Unternehmen ist stolz auf ihr besonderes Werte-Fundament. Dabei hält sie eine offene Unternehmenskultur und einen wertschätzenden, fairen Umgang für besonders wichtig.
Um gezielt die Menschen, die als Mitarbeiter zur TARGOBANK passen, auf sich aufmerksam zu machen, hat sie 2019 die Arbeitgebermarke BANK.ECHT.ANDERS. entwickelt, die optimal zur Unternehmensmarke passt: So entstand auch das Bild des Targobankers, der seinen Kunden kompetent und partnerschaftlich berät, ihm also Rückenwind gibt.

Echt virtuell

Einen in der Branche neuen Weg bei der Ansprache von Bewerbern für einen Ausbildungsplatz hat die TARGOBANK mit dem Einsatz von Virtual-Reality-Brillen eingeschlagen: Ein 360-Grad-Film lässt Bewerber den Arbeitsalltag plastisch erleben. In diesem Medium wird nicht nur die räumliche Situation realistisch simuliert, sondern vor allem die lebendige Unternehmenskultur – bis hin zu einem virtuellen Kundengespräch.

Top-Arbeitgeber

Bereits zum 13. Mal in Folge ist die TARGOBANK 2019 als Top Employer ausgezeichnet worden. Besonders positiv wurden die gute Aufstellung in den Bereichen Training, Führungskräfteentwicklung sowie in der Karriere- und Nachfolgeplanung bewertet. Darüber hinaus überzeugten die Jury das Einarbeitungskonzept und die Maßnahmen zum hausinternen Gesundheitsmanagement.

Hauptsache gesund

Seit 2011 fördert die TARGOBANK die Gesundheit und Lebensqualität ihrer Mitarbeiter mit dem Programm Ça va – Wie geht's? Dafür wurde die TARGOBANK im November 2019 im Rahmen des Corporate Health Award mit dem Exzellenz-Siegel ausgezeichnet.
Zum Gesundheitsmanagement gehören regelmäßige Check-Up-Angebote der Mitarbeiter. Dafür lässt die TARGOBANK ein eigenes Gesundheitsmobil durch ganz Deutschland fahren. Mitarbeiter können so in unmittelbarer Nähe ihres Arbeitsplatzes einen rund einstündigen Gesundheitscheck absolvieren. Gründlich geschaut wird unter anderem auf die Beweglichkeit der Wirbelsäule, um Rückenbeschwerden vorzubeugen. Auch das Herz-Kreislauf-System ist Gegenstand des Gesundheitschecks. Darüber hinaus bietet die Bank auch Augenuntersuchungen sowie kostenlose Grippeschutzimpfungen an.
Weil regelmäßige Bewegung ein wichtiger Schlüssel zu einem gesunden Körper ist, ermöglicht es die TARGOBANK allen Mitarbeitern, Dienstfahrräder zu leasen (siehe auch Seite 29).

Früh Verantwortung tragen

274 Auszubildende und Dual Studierende starteten 2019 bei der TARGOBANK in ihre berufliche Laufbahn. Zur Unternehmensphilosophie der TARGOBANK gehört es, den jungen Kollegen so früh wie möglich Verantwortung zu übertragen. So organisieren die 50 Azubis und Dual Studierenden am Standort Duisburg im Rahmen des Projekts #YoungCampus seit Juli 2019 ihre Aktivitäten wie in einer eigenen Firma. Erster Schritt war eine umfassende Ideensammlung – die nun Schritt für Schritt weiterbearbeitet wird.

Auszubildende im Filialnetzwerk übernehmen im dritten Lehrjahr für zwei Wochen die Führung einer Filiale und alle damit verbundenen Aufgaben. Im Rahmen der „Azubi-Filiale" betreuen sie nicht nur ihre Kunden, sondern organisieren in dieser Zeit auch sämtliche Arbeitsabläufe eigenständig. Die TARGOBANK gibt ihnen damit die Möglichkeit, früh eigenverantwortlich zu arbeiten und ihre Ausbildungsinhalte aktiv anzuwenden. Die jungen Teams werden in speziellen Workshops von ihren Ausbildungskoordinatoren vorbereitet und die gesamte Zeit von der Filialleitung begleitet und unterstützt.

Zum Inhaltsverzeichnis

FREUDE AM ENGAGEMENT

Gemeinnützige Vereine und Projekte unterstützt die TARGOBANK tatkräftig durch Spenden – und indem sie Mitarbeiter regelmäßig für karitative Aktionen freistellt. Wer sich da engagiert, stellt fest: Helfen fühlt sich richtig gut an, und es macht eine Menge Spaß!

Haare lassen für einen guten Zweck: Aus den abgeschnittenen Zöpfen der **@TARGOBANK** Mitarbeiterinnen Petra de Vos-Sonnenberg, Vera Ziemek und deren Tochter entstehen Perücken für krebskranke Kinder, die ihre eigenen Haare wegen einer Chemotherapie verloren haben.

1 2 4

Ein Event mit sportlichem Kick und tollem Gemeinschaftserlebnis: Beim 14. **#TARGOBANK-Run** in Duisburg jubeln wir auch über die Spenden aus Startgeldern von allen 6.000 : Je 10.000 Euro für **#DeutscherKinderschutzbund-Duisburg**, **#MalteserHospizStRaphael**, **#DuisburgerTafel** + **#ZooDuisburg**

1 3 12

Zwei neu eröffnete **@TARGOBANK** Filialen in **#Pinneberg** und **#Crailsheim** und die Vergrößerung des Beratungspunktes in **#Memmingen** waren Anlass für Spenden in Höhe von je 1.500 Euro an drei lokale Hilfsorganisationen.

2 5 8

Neun Mitarbeiter der **@TARGOBANK** aus dem Bereich Internet & Mobiles Banking verschönerten an ihrem **#Freiwilligentag** den Tobe- und Spielraum der Arche in Düsseldorf-Wersten. Die Arche ist eine Einrichtung für von 6 bis 12 Jahren mit einem vielseitigen Freizeitangebot.

5 8 14

15.000 Mal pro Tag wird in Deutschland eine **#Blutspende** gebraucht. Mitarbeiter im **#TARGOBANKServicecenter** in Duisburg leisten mit ihrem dazu regelmäßig einen Beitrag – und das ganz offiziell während der Arbeitszeit. Danke **@DRK**, dass Ihr 2X im Jahr zu uns kommt!

2 5 6

Taler, Taler, Du musst wandern … Seit 2008 sammelt der **@TARGOBANK** Mitarbeiterverein **#Wundertaler** die Cent-Beträge der Gehaltsabrechnungen für den guten Zweck. 2019 haben wir 15 Vereine unterstützt: Mit 4.000 Euro z.B. das **#TrebeCafé** in Düsseldorf für junge Frauen in prekären Lebenssituationen.

3 2 9

Mit lauter Sirene, medizinischen Geräten und Sanitätern in Uniform kann ein Kindern echt Angst einjagen. **@TARGOBANK** Mitarbeiter und DRK-Helfer René Fuchs aus der Filiale Zwickau nutzte seinen **#Freiwilligentag**, um 30 Kindern in der KiTa Anne Frank diese Angst zu nehmen.

5 2 12

DEN FUSSABDRUCK VERRINGERN

Durch seine Geschäftstätigkeit beansprucht jedes Unternehmen Ressourcen. Den möglichst nachhaltigen Umgang damit treibt die TARGOBANK seit Jahren voran.

Was ein Unternehmen an Strom und Rohstoffen verbraucht, wie viel CO_2 es ausstößt, welche Abfälle es verursacht: All das lässt sich als ökologischer Fußabdruck beschreiben. Ihn so gering wie möglich zu gestalten, betrachtet die TARGOBANK als Teil ihrer unternehmerischen Verantwortung. Die Ansatzpunkte, diesen Fußabdruck zu verringern, sind vielfältig – einen Schwerpunkt im Berichtsjahr bildete die Mobilität.

Fahrradfreundlicher Arbeitgeber

Pro Kilometer stößt ein Auto mit Verbrennungsmotor durchschnittlich 147 Gramm Treibhausgase in die Luft. Ein guter Grund, auf dem Weg zur Arbeit regelmäßig das Rad zu benutzen. Der Allgemeine Deutsche Fahrrad-Club (ADFC) hat das TARGOBANK Servicecenter in Duisburg 2019 als ersten fahrradfreundlichen Arbeitgeber in der Stadt zertifiziert. Für das von der Europäischen Union geförderte Qualitätssiegel waren vielfältige Kriterien zu erfüllen, darunter ausreichend Fahrradabstellplätze, Duschen und Ladestationen für E-Bikes. Eine solche Infrastruktur macht das Leben für Rad fahrende Mitarbeiter leichter – und hilft bei der Entscheidung für dieses klima- und umweltfreundliche Verkehrsmittel.

FAHRRADFREUNDLICHER ARBEITGEBER
Eine Initiative der EU und des ADFC

Ein Beitrag zur Förderung der Mitarbeitergesundheit ist es außerdem.
Alle Mitarbeiter haben darüber hinaus die Möglichkeit, über die Entgeltumwandlung ein Dienstfahrrad zu leasen, das sie auch privat nutzen können. Mehr als 500 Beschäftigte haben davon bereits Gebrauch gemacht. Pro Mitarbeiter können bis zu vier Fahrräder geleast werden.

Klimaschonendere Fahrzeugflotte

Doch nicht jeder Weg kann mit dem Fahrrad zurückgelegt werden. Durch ein größeres Budget für Hybrid- und Elektroautos und eine höhere Förderung von Pkw mit niedrigem CO_2-Ausstoß unterstützt die TARGOBANK Mitarbeiter dabei, umweltfreundliche Dienstwagen zu nutzen. Folglich steigt der Anteil der Fahrzeuge mit alternativen Antrieben kontinuierlich an. 2019 waren 30 Prozent der bestellten Dienstwagen Hybridfahrzeuge.
Damit in Einklang steht die Schaffung von 24 Stromtankstellen in der TARGOBANK Hauptverwaltung in Düsseldorf, im Servicecenter in Duisburg sowie in der unternehmenseigenen Trainingsakademie in Radevormwald.
Klimafreundlich mobil sind die Beschäftigten in der Düsseldorfer Hauptverwaltung und im Servicecenter Duisburg zudem durch das Jobticket.

Sparsamer kühlen

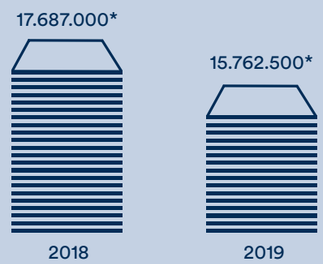
Auch die Gebäudetechnik birgt ein hohes Potenzial für Ressourceneinsparungen. Am Servicecenter in Duisburg werden die zwanzig Jahre alten Kühlaggregate durch moderne Trockenkühler ersetzt. Dadurch wird der Stromverbrauch deutlich sinken, und es ist ein Drittel weniger Wasser erforderlich. Der Austausch der 3,5 Tonnen schweren, auf dem 72 Meter hohen Gebäudedach installierten Geräte ist aufwändig und erfolgt in drei Etappen. Die dritte und letzte Etappe ist für 2021 geplant. Ein 90 Meter hoher Kran schafft die Geräte auf das höchste Bürohaus von Duisburg.

Cleverer drucken

Ihren seit Jahren kontinuierlich sinkenden Papierverbrauch hat die TARGOBANK unter anderem durch die Einführung eines neuen Druckverfahrens in der Düsseldorfer Hauptverwaltung auf einen neuen Tiefststand gebracht. Sogenannte FollowMe-Drucker beginnen mit dem Druckvorgang erst, wenn der Mitarbeiter, der einen Druckauftrag abgesendet hat, zum Gerät gegangen ist und den Druckvorgang durch persönliche Autorisierung einleitet. Der Vorteil: Auf diese Weise können Druckaufträge, die man inzwischen als fehlerhaft oder überflüssig erkannt hat, einfach gelöscht werden. Das spart übrigens nicht nur Papier, sondern auch Strom und Toner.

Papierverbrauch reduziert

-11 %

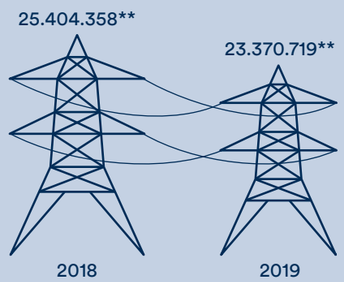


Vor allem die bei der TARGOBANK weit vorangeschrittene Digitalisierung trägt maßgeblich dazu bei, dass weniger Papier benötigt wird.

* Blätter

Stromverbrauch gesenkt

-8 %



Umstellung auf LED-Beleuchtung sowie energieffizientere Gebäude- und Bürotechnik haben zu der signifikanten Energieeinsparung geführt.

** kw/h

ZUVERLÄSSIG – PERSÖNLICH UND DIGITAL

Pascal Laugel
Vorstandsvorsitzender

Berthold Rüsing
Vorstand Firmenkunden

Maria Topaler
Vorstand Risikomanagement

Die TARGOBANK gehört seit 2009 zur französischen Genossenschaftsbank Crédit Mutuel Alliance Fédérale. Ihren Werten – Nähe, Transparenz und Vertrauen – ist auch die TARGOBANK verpflichtet.

Die TARGOBANK AG verfügt über mehr als 90 Jahre Erfahrung auf dem deutschen Markt. Wir betreuen vier Millionen Privat-, Geschäfts- und Firmenkunden. Unser Angebot für Privatkunden umfasst die Bereiche Konto & Karten, Kredit & Finanzierung, Sparen & Geldanlage, Vermögen sowie Schutz & Vorsorge. Angebote für Geschäfts- und Firmenkunden ergänzen unser Geschäftsmodell: So bieten wir Absatzfinanzierungen für Einzelhändler, über die Autobank Einkaufs- und Absatzfinanzierungen für Kfz-Händler sowie Finanzprodukte für Kleinunternehmen, Selbstständige, Freiberufler und seit 2019 auch für personen- und eigentümergeführte Kapitalgesellschaften an. Im Firmenkundengeschäft offerieren wir Unternehmen Finanzierungslösungen in den Bereichen Factoring und Leasing.

Wir sind bundesweit mitführend im Geschäftsfeld der Konsumentenkredite sowie im Factoring und sind einer der größten Kreditkartenherausgeber in Deutschland. Der Schwerpunkt liegt in allen Geschäftsbereichen auf einfachen, attraktiven Bankprodukten, gutem Service sowie auf einer langfristigen und nachhaltigen Entwicklung.
Um nah am Kunden zu sein, betreiben wir rund 350 Standorte in 200 Städten in Deutschland. Gegen den Branchentrend haben wir 2019 weiter in lokale Präsenz und Kundennähe investiert: In Crailsheim und Pinneberg haben wir neue Filialen eröffnet und 16 weitere modernisiert oder an größere Standorte verlegt. Telefonisch sind unsere Mitarbeiter rund um die Uhr im Service Center erreichbar. Dabei kombinieren wir die Vorteile einer Digitalbank mit persönlicher Beratung und exzellentem Service in den Filialen und beim Kunden zu Hause. Denn die voranschreitende Digitalisierung steht bei der TARGOBANK nicht im Widerspruch zum persönlichen Kontakt zwischen Berater und Kunden. Dieser zählt nach wie vor zu unseren wichtigsten Vertriebswegen.
Hauptsitz der TARGOBANK ist Düsseldorf. Deutschlandweit beschäftigen wir rund 7.500 Mitarbeiter aus 70 Nationen. In Duisburg führen wir ein Dienstleistungscenter mit 2.000 Mitarbeitern. Hinzu kommen Verwaltungsstandorte in Mainz (Factoring) und Düsseldorf (Leasing & Investitionsfinanzierung). Als Tochter der Genossenschaftsbank Crédit Mutuel Alliance Fédérale, einer der größten und finanzstärksten Bankengruppen Europas, sind wir ein zuverlässiger und sehr stabiler Partner für unsere Kunden.

Lokal verankert, weltweit vernetzt

Seit 2008 ist die TARGOBANK Teil der französischen Bankengruppe Crédit Mutuel Alliance Fédérale. Sie vereint die Stärken einer Genossenschaftsbank mit starker regionaler und lokaler Verankerung mit denen der international agierenden Bank Crédit Industriel et Commercial (CIC) – und bildet ein weltweites Netzwerk mit 4.400 Geschäftsstellen, rund 72.000 Mitarbeitern und mehr als 26 Millionen Privat-, Geschäfts- und Firmenkunden.

Nachhaltig aus Prinzip

Der Crédit Mutuel gehört zu den sichersten Banken Europas. Dies hat er beim jüngsten Banken-Stresstest der Europäischen Bankenaufsicht bewiesen. Überzeugen konnte die Bank vor allem mit einer robusten Eigenkapitalquote. Die Bankengruppe sieht einen wichtigen Grund für ihre Stärke und Stabilität in ihrer genossenschaftlichen Struktur. Der Crédit Mutuel beruht auf den Werten des berühmten deutschen Bürgermeisters Friedrich Wilhelm Raiffeisen (1818–1888) – und ist nicht börsennotiert. Wichtige Säulen des genossenschaftlichen Handels sind Solidarität, eine langfristige und nachhaltige Geschäftsentwicklung und Mitgliederbeziehung sowie das Gegenseitigkeitsprinzip. All diese Aspekte machen den Mutterkonzern und damit auch die TARGOBANK zu einem sicheren und verlässlichen Partner auf dem Markt.

Stillstand ist Rückschritt

Nur mit Innovationen ist es möglich, die Effizienz in modernen Unternehmen noch weiter zu steigern. Agile Arbeitsmethoden spielen bei der TARGOBANK eine herausragende Rolle, um solche Innovationen zu entwickeln und einsatzfähig zu machen. Beispiel Künstliche Intelligenz (KI): Beratern steht heute ein KI-Tool zur Verfügung, das ihnen erlaubt, schnell passgenaue Informationen zu sehr speziellen Kundenfragen zu finden. Zuvor musste hierfür ein Spezialist herangezogen werden. Um das KI-Tool zu entwickeln, hat die TARGOBANK mit interdisziplinären Projektteams gearbeitet, die dabei agile Methoden angewendet haben. Ein weiteres Beispiel ist die automatisierte Pflege spezifischer Datenbank-Anwendungen. Aktualisierungen, die bisher manuell von Mitarbeitern vorgenommen werden mussten, sind nun mit Hilfe von Robotic Process Automatisation (RPA) möglich. Anstelle eines qualifizierten Beraters klicken sich nun „Roboter“ durch Tausende von Datensätzen. Dafür bleibt den Mitarbeitern mehr Zeit für die persönliche Kundenberatung. Auch diese technische Innovation kam durch agile Verfahren zustande.

Herausgeber
TARGOBANK AG
Unternehmenskommunikation
Kasernenstraße 10-12
40213 Düsseldorf
Tel: 0211-8984-1300
E-Mail: pressestelle@targobank.de

Für den Inhalt verantwortlich
Axel Bäumer

Gestaltung
de haar grafikdesign, Köln

Fotonachweis
TARGOBANK,
contrastwerkstatt - Adobe-Stock,
Getty Images,
Shutterstock.com

TARGOBANK
So geht Bank heute.