

# DEN WANDEL GESTALTEN





# INHALT

## Jahresbericht 2024

### 3 GRUSSWORT

Isabelle Chevelard, Vorstandsvorsitzende  
TARGOBANK

### 4 DEUTLICH VERBESSERTE EFFIZIENZ

Überblick über das Geschäftsjahr 2024

## Geschäftsbereiche

### 6 NEUER BESTWERT BEI RATENKREDITEN

Nahtlose Fortsetzung des bestehenden Wachstumstrends

### 7 DEPOTS IM AUFWIND

Volumensteigerung bei Einlagen und Wertpapieren

### 9 TEAMWORK ÜBER DIE BANK HINAUS

Autobank, Absatzfinanzierung und Geschäftskundenbereich  
mit Zuwächsen

### 11 HÖCHSTE EXPERTISE FÜR LIQUIDITÄT

Firmenkundenbereich baut seine Position aus

## Innovation und Verantwortung

### 12 TRANSFORMATION HAT VIELE DIMENSIONEN

Umfassender Entwicklungsprozess zur Universalbank

### 14 KLIMA UND BIODIVERSITÄT BEWAHREN

Verantwortung für Klimaschutz – TARGOBANK Stiftung

### 15 WACHSENDES ENGAGEMENT

Mitarbeitende und Bank unterstützen gemeinnützige Projekte

### 16 AN EINZIGARTIGEN MOMENTEN TEILHABEN

Viel mehr als nur ein Sponsoring: Die Partnerschaft mit  
Fortuna Düsseldorf

### 18 ZUSAMMEN WACHSEN

Als Ort der Vielfalt ist die TARGOBANK eine attraktive  
Arbeitgeberin

### 19 MENSCHEN ZUSAMMENBRINGEN

Gelungene Premiere des DU\_Kultur|en\_Festival in Duisburg

## Die TARGOBANK Gruppe

### 20 LÖSUNGEN FÜR DEN GESAMTEN LEBENSZYKLUS

Die TARGOBANK und ihr Vorstand in Kurzportraits

### 21 CRÉDIT MUTUEL ALLIANCE FÉDÉRALE

In Deutschland tätige Gesellschaften



Isabelle Chevelard, Vorstandsvorsitzende TARGOBANK

## SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN, LIEBE KUNDINNEN UND KUNDEN,

woran lässt sich Erfolg messen? An steigenden Gewinnen? An der Breite der Kundenbasis? An der Einführung innovativer Produkte und Services? Alles richtig – und doch möchte ich an dieser Stelle zwei weitere Kriterien hervorheben. Da ist zum einen Kontinuität: im vierten Jahr in Folge überschreitet unser Ergebnis die Marke von 500 Millionen Euro – 2024 mit 607 Millionen Euro sogar sehr deutlich. Zum anderen haben wir uns stark verbessert hinsichtlich der Effizienz: Ein Aufwand-Ertragsverhältnis von 46,3 Prozent ist für die Marke TARGOBANK einmalig! Das zeigt, dass der eingeschlagene Kurs der richtige ist. Die Strategie, die TARGOBANK zu einer Universalbank zu transformieren, erweist sich als zielführend und trägt bereits Früchte.

Das ist nicht selbstverständlich, denn wir agieren in einer – wirtschaftlich, politisch und gesellschaftlich – sehr bewegten, ja aufwühlenden Zeit. Das Bild von einem Schiff in stürmischer See drängt sich hier geradezu auf. Um bei wechselnden Strömungen und Winden den Kurs halten zu können, kommt es darauf an, sehr variabel handeln zu können. Die TARGOBANK

besitzt diese Fähigkeiten. Wir wollen diese aber deutlich weiterentwickeln, um in Zukunft noch besser auf Schwankungen, Krisen, aber auch auf einzigartige Chancen eingestellt zu sein.

Der strategische Plan für die Jahre 2024 bis 2027 ist betitelt: Gemeinsam, Leistungsstark, Solidarisch. Es sind Attribute, die für unsere Bank stehen und die wir deshalb Groß schreiben. Das Berichtsjahr ist das erste Jahr der Umsetzung dieses Plans. Das erlaubt uns, ein erstes Zwischenfazit zu ziehen. Dabei blicken wir nicht nur auf die bisher erreichten Meilensteine in Prozessoptimierung und Technologie, sondern auch auf die Erkenntnis, dass das ganze TARGOBANK Team voll hinter diesem Plan steht und alles daran setzt, ihn zu verwirklichen. Wir haben weitere Meilensteine gelegt: Mit der verbindlichen Akquisitionserklärung zum Kauf der Oldenburgischen Landesbank – kurz OLB – machen wir einen massiven Sprung in unserem Transformationsprozess zu einer Universalbank und steigen mit dieser Transaktion in die Top 10 der privaten deutschen Banken auf (siehe Textbox). Zudem werden wir im Sommer neben Duis-

burg ein weiteres Service-Center in Münster aufbauen, um uns noch breiter aufzustellen.

Was bedeutet dieser Transformationsprozess zu einer Universalbank für unsere Kundinnen und Kunden zum Beispiel? Die TARGOBANK will den Zugang zum Banking für alle so flexibel, komfortabel und sicher wie möglich gestalten. Daher haben wir die Weichen in die digitale Zukunft gestellt – sei es beim Antrag für einen Kredit über eine App oder fürs papierlose Unterzeichnen eines Vertrags. Wenn viele Prozesse digital und automatisiert ablaufen, bleibt unseren Mitarbeitenden mehr Zeit für die persönliche Beratung. Wichtigster Ort der Beratung – und auch der menschlichen Begegnung – sind nach wie vor die Filialen. Ihr Netz bleibt daher nicht nur bestehen, wir bauen es auch weiter aus und modernisieren es kontinuierlich.

Um unterschiedlichen und sich wandelnden Bedürfnissen besser gerecht werden zu können, wollen wir zudem unsere Angebotspalette ausweiten und noch vielseitiger gestalten. Ändert sich an den Lebensumständen oder der Geschäftsentwicklung unserer Kundinnen und Kunden etwas entscheidend, möchten wir auch für diesen veränderten Bedarf eine passende Antwort geben können. So planen wir, im Laufe des Jahres 2026 eine Baufinanzierung anzubieten. Auch bei Versicherungen werden wir bald eine breitere Palette für Privatleute bereitstellen. In diesem Jahr bringen wir den Wechsel zu unserem neuen Kooperationspartner, der ACM Deutschland, auf die Zielgerade.

Selbstverständlich zählt zu einer Universalbank auch ein leistungsfähiges Firmenkundengeschäft. Ein Leuchtturm in diesem Segment ist die TARGOBANK Autobank, die seit ihrem Start 2015 in jedem Jahr einen deutlichen Zuwachs erzielt hat – und nun bei der Digitalisierung der Absatzfinanzierung einen großen Schritt vorangekommen ist. Stark sind weiter auch die Bereiche Equipment Finance, Factoring und das Corporate & Institutional Banking positioniert, wo uns der Anschluss an eine digitale Avalplattform gelungen ist, die das Volumen in diesem Produktbereich schon jetzt klar voranbringt.

Bei all diesen Investitionen ist es entscheidend, auf eine starke Muttergesellschaft bauen zu können. Dass die Wirtschaftsleistung 2024 hierzulande rückläufig war, ändert nichts am klaren Bekenntnis unserer Mutter Crédit Mutuel Alliance Fédérale zu Deutschland als zweitem Heimatmarkt. Bis 2027 verzichtet sie darauf, die in Deutschland erzielten Gewinne in die Bankengruppe zu überführen. Diese stehen daher zur Fi-

### Oldenburgische Landesbank – eine ideale Ergänzung

Im März 2025 hat die TARGO Deutschland GmbH eine verbindliche Vereinbarung zum Kauf der Oldenburgischen Landesbank (OLB) unterzeichnet. Der Akquisition müssen die Aufsichtsbehörden (u.a. EZB) noch zustimmen. Die OLB ist stark in Geschäftsfeldern, deren Auf- und Ausbau die TARGOBANK Gruppe auf ihrem Weg zur Universalbank anstrebt, z.B. Bau- und Immobilienfinanzierung, Mittelstandsfinanzierung, Diversified Lending und Private Banking. Aufgrund der komplementären Geschäftsfelder sind beide Institute eine ideale Ergänzung zueinander. Mit dem Kauf der OLB wächst die Bilanzsumme der TARGOBANK Gruppe auf ca. 79 Milliarden Euro an, die Mitarbeitendenzahl auf 9.000 – und die Kundenzahl auf 4,8 Millionen. Die Akquisition stärkt den Wachstumskurs der TARGOBANK Gruppe, die damit zu den Top 10 privaten Banken in Deutschland gehört wird und eines der größten privaten Bankfilialnetze betreibt. Die Crédit Mutuel Alliance Fédérale stärkt mit der Transaktion ihre Position in ihrem zweiten Heimatmarkt Deutschland. Die Holdinggesellschaft des Konzerns, die Banque Fédérative du Crédit Mutuel (BFCM), stellt die Mittel sowie die Garantien zur Finanzierung zur Verfügung.

nanzierung unseres Transformationsprozesses bereit. Ziel dieser Transformation ist aber nicht nur die langfristige Sicherung unserer monetären Erträge, wir betrachten sie auch als Voraussetzung, unserer Verantwortung als Unternehmen gerecht werden zu können. Die TARGOBANK möchte eine zuverlässige Arbeitgeberin für ihre 7.400 Mitarbeitenden sein und ihre Fähigkeiten zum Wohle aller fördern.

Eine besondere Art der Weiterbildung stellt der Start der Climate School dar und die erste Ausschreibungsrunde von Biodiversitäts-Projekten der TARGOBANK Stiftung war ein weiteres Highlight. Es sind dies nur Stichworte eines umfassenden Programms, das die Kultur der TARGOBANK entscheidend prägt – einen Dreiklang aus Kundenzentrierung, Mitarbeiterzentrierung und gesellschaftlichem Engagement den wir weiter stärken möchten. Abschließend möchte ich mich bei unseren 3,8 Millionen Kundinnen und Kunden sehr herzlich für das entgegengebrachte Vertrauen bedanken!

Ihre Isabelle Chevelard

Vorstandsvorsitzende TARGOBANK  
Düsseldorf, April 2025

# DEUTLICH VERBESSERTE EFFIZIENZ

Trotz ungünstiger Rahmenbedingungen gelingt der TARGOBANK 2024 abermals ein hervorragendes Ergebnis. Sowohl auf der Ertrags- wie auf der Kostenseite sind Erfolge zu verzeichnen.

In einem Umfeld, das von kriegerischen Auseinandersetzungen, politisch zunehmend instabilen Verhältnissen, schwacher Konjunktur, Fachkräftemangel und noch immer hohen Lebenshaltungskosten geprägt gewesen ist, entfalteten weder der private Konsum noch die Unternehmensinvestitionen genügend Kraft, um der deutschen Wirtschaft 2024 einen belebenden Impuls zu verleihen.

Die TARGOBANK Gruppe behauptet sich vor diesem Hintergrund 2024 mit einem Ergebnis von 607 Millionen Euro (IFRS vor Steuern). Gleichzeitig steigt die Bilanzsumme um 7 Prozent auf 45 Milliarden Euro (2023: 42 Milliarden Euro).

Auch wenn das Jahresergebnis 2024 nicht mit dem Rekordergebnis von 671 Millionen Euro im Ausnahmehjahr 2023 schritthalten kann, liegt es höher, als es die Planungen für das Berichtsjahr vorgesehen hat-

ten. Für diese günstige Entwicklung lassen sich zwei Faktoren identifizieren.

Erstens: ein verbessertes Nettobankergebnis. Es stellte mit 2,1 Milliarden Euro sogar noch eine Steigerung um acht Prozent gegenüber dem Vorjahr dar. Dabei entwickelte sich das Nettozinsergebnis besonders stark, da für das stark gewachsene Kreditportfolio ein hohes Einlagenvolumen zu niedrigeren Zinskosten akquiriert werden konnte.

Zweitens: gesunkene Kosten. Sowohl einige einmalige Effekte als auch geringere laufende Kosten halfen, die Betriebsaufwendungen der Bank zu senken. Infolgedessen blieben die Gesamtausgaben 2024 auf dem Niveau von 2023, trotz erhöhter Inflation und Tarifsteigerungen.

Beide genannten Faktoren wirken sich entscheidend auf das Aufwand-Ertrags-Verhältnis aus. Mit 46,3 Pro-

zent nimmt es einen herausragenden Wert ein, der die bereits sehr guten Werte der vergangenen Jahre nochmals in den Schatten stellt. Lediglich die Risikokosten

sind gestiegen, doch ist dies eine unmittelbare Folge des starken Zuwachses bei der Kreditneuproduktion sowie des allgemeinen wirtschaftlichen Umfelds.



**ERGEBNIS**  
TARGOBANK GRUPPE  
(MINUS **9,5 %**) AUF  
**607 MIO. EUR**

**AUFWANDS-  
ERTRAGS-  
VERHÄLTNISS**  
**46,3 %**

**216 NEUE**  
**AUSZUBILDENDE UND**  
**DUAL STUDIERENDE**

**BILANZSUMME**  
**PLUS 7 % AUF**  
**44,9 MRD. EUR**

**KUNDENKREDIT-  
VOLUMEN**  
TARGOBANK GRUPPE  
**33,9 MRD. EUR**

**RATENKREDIT-  
VOLUMEN PLUS**  
**7 % AUF 19,7**  
**MRD. EUR**

**PRIVATKUNDEN-  
EINLAGEN PLUS**  
**10,1 % AUF**  
**32,1 MRD. EUR**

**BESTANDSVOLUMEN**  
**EQUIPMENT FINANCE**  
**PLUS 11,7 % AUF**  
**2,0 MRD. EUR**

**RUND 7.400**  
**MITARBEITENDE**  
**AUS ÜBER 80**  
**NATIONEN**

**DEPOTVOLUMEN**  
**PLUS 15 % AUF**  
**19,9 MRD. EUR**

**FINANZIERUNGS-  
VOLUMEN AUTOBANK**  
**PLUS 21 % AUF**  
**1,5 MRD. EUR**

**3,8 MILLIONEN**  
**PRIVAT-,**  
**GESCHÄFTS- UND**  
**FIRMENKUNDEN**

**MEINE TRÄUME PASSEN  
NICHT IN EINE KISTE.**





**Online- und Mobile Banking**

Die TARGOBANK Mobile Banking App schreibt eine einzigartige Erfolgsgeschichte und ist inzwischen mit Abstand der beliebteste Kanal: Fast 65 Prozent der Kund\*innen nutzen 2024 ausschließlich die App für ihre Bankgeschäfte. Die Steigerung gegenüber dem Vorjahr beträgt hier über 14 Prozent.

**Loan in App**

Über die optimierte TARGOBANK Mobile Banking App haben Bestandskundinnen und -kunden seit 2024 die Möglichkeit, ganz einfach einen neuen oder zusätzlichen Kredit zu beantragen. Dazu zeigt die App den persönlichen Kreditrahmen an und stellt für den Antrag vorausgefüllte Daten bereit. Statt Gehaltsnachweise einzureichen, genügt der digitale Kontoblick. Komfortabel und sicher ist die Möglichkeit zur digitalen Signatur.

**Easy Sign**

Die Vertriebskanäle der TARGOBANK sind dank der Digitalisierung flexibler geworden. Seit 2024 zählt dazu auch die Möglichkeit, dass Kund\*innen nach einem Beratungsgespräch die Unterlagen digital erhalten und ihren Wunschkredit von zuhause aus via Easy Sign digital abschließen können. Dies bedeutet aus Kundensicht ein Maximum an Komfort und wird in naher Zukunft für alle Produkte möglich sein.

**Barrierefreier Internetauftritt**

Zur Förderung der digitalen Teilhabe aller Menschen wird der Internetauftritt der TARGOBANK künftig barrierefrei sein. 2024 hat die Bank bereits erste Änderungen an der Website realisiert, um Menschen mit Behinderungen einen gleichberechtigten Zugang zu ermöglichen. Die Optimierung geht 2025 weiter, um zum Stichtag 28. Juni 2025 einen gänzlich barrierefreien Internetauftritt gewährleisten zu können.

# NEUER BESTWERT BEI RATENKREDITEN

Wichtiges Standbein der TARGOBANK sind und bleiben Konsumentenkredite. Den Wachstumskurs der vergangenen Jahre setzt die TARGOBANK im Jahr 2024 mit einem neuen Bestwert nahtlos fort.

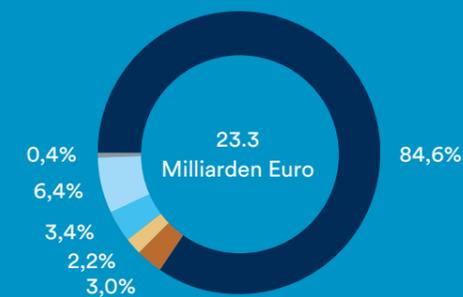
Das Ratenkreditvolumen bei der TARGOBANK stieg im Jahr 2024 auf 19,7 Milliarden Euro an. Es liegt damit 7 Prozent über dem bisherigen Rekordwert aus dem Vorjahr (2023: 18,5 Milliarden Euro). Im gesamten zurückliegenden Jahrzehnt – in konjunkturell starken wie auch schwächeren Jahren – gelang es der Bank, den jeweiligen Vorjahreswert zu übertreffen.

Wie bereits 2023 befand sich Deutschland auch 2024 in einer leichten Rezession (Rückgang des Bruttoinlandsprodukts um -0,2 Prozent). Wegen der schwierig abzusehenden weiteren wirtschaftlichen Entwicklung hielten sich die privaten Haushalte trotz gestiegener Löhne mit manchen Konsumausgaben zurück.

Allerdings: Die rückläufige Inflation war ein weiterer Faktor, der für das Ratenkreditgeschäft ebenfalls relevant war.

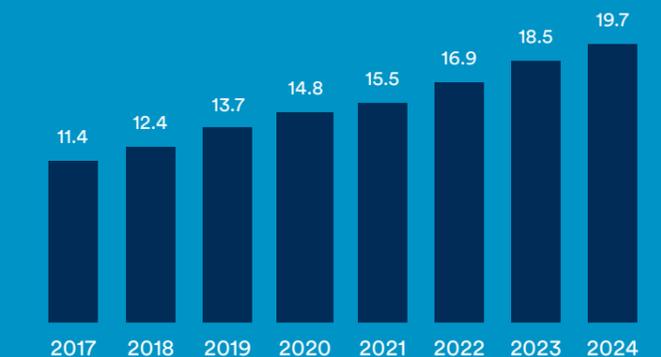
Blickt man auf die unterschiedlichen Kanäle, die Kundinnen und Kunden nutzen, um einen Kredit bei der TARGOBANK zu beantragen, fällt ins Auge, dass Online-Kanäle 2024 besonders erfolgreich waren: Hier wuchs das Volumen der neu vergebenen Kredite um 10 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Auch die Beratung zu Hause verzeichnete im Berichtsjahr eine steigende Nachfrage. Dem gegenüber lagen die Ergebnisse der Filialen leicht unter den Werten des Vorjahres – doch dies fällt wegen der deutlichen Zuwächse der erstgenannten Kanäle nicht ins Gewicht.

Privat- und Geschäftskundenkredite 2024



- Ratenkredite
- Kreditkarten
- Dispositionskredite
- Absatzfinanzierung
- Autobank
- Geschäftskunden

Ratenkredite (IFRS Portfolio)



In Mrd. EUR

# DEPOTS IM AUFWIND

Das Jahr 2024 ist geprägt durch ein starkes Wachstum sowohl bei Tagesgeldkonten als auch bei den Wertpapierdepots, deren Volumen deutlich zugelegt haben.

Der von der Europäischen Zentralbank zeitweise höher festgelegte Leitzins bildete einen relevanten Impuls für attraktive Tagesgeldangebote der TARGOBANK, die 2024 so stark nachgefragt waren, dass deren Volumen um 40 Prozent zulegte. Einen zusätzlichen Schub lieferte das Junior-Tagesgeldkonto, das im Juni 2024 mit sehr attraktiven Konditionen startete. Andere Anlageformen blieben stabil oder waren leicht rückläufig, was bei den Einlagen im Jahresvergleich insgesamt zu einem Zuwachs von 10,1 Prozent führte.

Das Volumen aller Wertpapier-Depots der TARGOBANK stieg um gut 15 Prozent. Von den unterschiedlichen Depot-Formen verzeichnete das Online-Modell des Direkt-Depots einen der stärksten Anstiege um 50,2 Prozent und hat im Berichtsjahr 13,4 Prozent neue Kund\*innen gewonnen.

Das Volumen der Plus-Depots – die Investierenden zahlen hier keine Ausgabeaufschläge, sondern ein

vom Wert des Depots abhängiges Jahresentgelt – hat 2024 um 15 Prozent zugelegt. Eine ähnliche Steigerung war bei den Klassik-Depots zu beobachten, deren Volumen um 14,5 Prozent gestiegen ist.

Das Starter-Depot der TARGOBANK wendet sich mit seinen günstigen Konditionen speziell an Berufsanfänger\*innen ab 18 Jahren. Die Anzahl dieser Depots legte im Vergleich zum Vorjahr um 38 Prozent zu. Mit dem 2023 gestarteten Junior-Depot können auch Kinder und Jugendliche an der Wertentwicklung von Aktien teilhaben. Eltern oder Großeltern lassen das Junior-Depot auf den Namen des Kindes einrichten, sodass dessen persönlicher Freibetrag für das Depot wirksam wird. Das Volumen der Junior-Depots legte 2024 um 173 Prozent zu.

Die Zahl der Investmentsparpläne ist um 20,6 Prozent gestiegen. 2024 verzeichnete die TARGOBANK knapp 12 Prozent mehr Wertpapier-Transaktionen als im Vorjahr.



## Das Börsenjahr 2024



Dr. Daniel Grabowski  
Investment Research

Die globalen Finanzmärkte erlebten 2024 ein hervorragendes Jahr. Zumindest die vielbeachteten Aktienmärkte. Die Anleihemärkte begannen das Jahr mit der Erwartung, dass Inflation und Leitzinsen rasch sinken würden. Auch bestand Sorge vor einer US-Rezession. All dies hatte die Anleihekurse Ende 2023 steigen lassen. Doch die Inflation erwies sich als hartnäckig und die Weltwirtschaft als robust – mit Ausnahme Deutschlands. Und so begann die EZB erst im Juni 2024 und die Fed im September 2024 mit Zinssenkungen. Bereits im Dezember 2024 signalisierte die Fed dann schon, die Zinsen zunächst nicht weiter zu senken, denn

der Wahlsieg Donald Trumps könnte durch Zölle und Abschiebungen die Inflation wieder anheizen. Somit hatten Anleihen ein eher schwieriges Jahr.

Ganz anders das Bild an den Aktienmärkten. Hier jagte ein Allzeithoch das nächste, angetrieben durch Fortschritte im Bereich der künstlichen Intelligenz und eine robuste US-Wirtschaft. Die Wahl von Donald Trump verstärkte die Rallye durch angekündigte Steuersenkungen und Deregulierungsmaßnahmen. Doch 2025 platzten diese Hoffnungen. Donald Trump treibt die Zölle ungeachtet des Schadens in extreme Höhen und die Aktienmärkte brachen ein.

## Nachhaltiger und bald barrierefrei



Mit gut einer Million Kreditkartenkonten erweist sich der Kreditkartenbestand 2024 bei der TARGOBANK als stabil. Rund 620.000 Kunden erhielten 2024 eine neue Kreditkarte, für deren Herstellung recycelter Kunststoff zum Einsatz kam. Inzwischen liegt die Quote der von der TARGOBANK ausgegebenen Kreditkarten mit recyceltem Kunststoff bei 99 Prozent.

Bis Mitte 2025 werden alle TARGOBANK Karten mit einem Braille Marker versehen, der sehbehinderten Kundinnen und Kunden die Differenzierung zwischen girocard, Debit- und Kreditkarte erlaubt.



**WAS LEBT, MUSS  
WACHSEN KÖNNEN.**



# TEAMWORK ÜBER DIE BANK HINAUS

In schwierigen Marktsituationen sind Zuwächse in der Absatzfinanzierung kein Selbstläufer. Wachstum gelingt nur durch partnerschaftliche Zusammenarbeit.

**TARGOBANK Autobank weiter auf der Erfolgsspur**  
Die Marktsituation im Autohandel gestaltete sich 2024 abermals sehr herausfordernd. Trotzdem steigerte die herstellerunabhängige TARGOBANK Autobank ihr Finanzierungsvolumen im Jahresvergleich um rund 20 Prozent auf knapp 1,5 Milliarden Euro (2023: 1,2 Milliarden Euro). Außerdem gewann die Autobank im Berichtsjahr 260 neue Händler hinzu und arbeitet nun mit insgesamt 3.800 Häusern zusammen. Damit setzt sich das Wachstum im neunten Jahr in Folge fort. Wie bereits in den Jahren zuvor hatte die Bank den Autohäusern passgenaue Kampagnen und spezielle Konditionen zur Verfügung gestellt, um den Absatz

bestmöglich zu fördern. Um noch näher an den Bedürfnissen des Handels zu sein, hat die TARGOBANK Autobank 2024 Händlerbeiräte eingeführt. Sie bestehen aus Mitgliedern des Autobank-Teams sowie Experten und Vertreter\*innen von Autohäusern, die sich regelmäßig treffen. Die in diesen Gesprächen gewonnenen Erkenntnisse fließen in die Weiterentwicklung der Produkte und Services der Bank ein. Unabhängig davon hat die Bank im Berichtsjahr die Digitalisierung der Antragsstrecke sowie die Einführung eines neuen Prozesses für den Leasingabschluss vorangebracht. Gewachsen ist auch die Zahl der Händler, mit denen die Autobank im 2021 geschaffenen Bereich Wohnmobil- und Caravan-Finanzierungen kooperiert.

## Absatzfinanzierung

In der Absatzfinanzierung kooperiert die TARGOBANK mittlerweile mit Fachhändlern aus nahezu allen Branchen an rund 5.800 Standorten. Dazu zählen Deutschlands größter Elektronikhändler MediaMarktSaturn, umsatzstarke Möbelhäuser wie Höffner, die hagebau-Familie sowie bundesweit tätige Baumarktketten wie TOOM.

Als neue Partner kamen 2024 aus dem Möbelhandel unter anderem die XXXLutz Group Deutschland sowie der marktführende Küchenspezialist Küchen Aktuell hinzu.

Für das Berichtsjahr zeichneten sowohl das HDE-Konsumbarometer als auch der ifo-Geschäftsklimaindex durchweg das Bild einer sehr gedämpften Verbraucherstimmung. Trotzdem gelang der TARGOBANK Absatzfinanzierung hier eine Steigerung um 4,7 Prozent: Die von den Fach- und Einzelhändlern eingereichten und gebuchten Kredite beliefen sich 2024 auf 715 Millionen Euro (2023: 683 Millionen Euro).

## 25 Jahre Partner-Programm

2024 feierte das TARGOBANK Partner-Programm sein 25-jähriges Bestehen. Seit 1999 bietet es Mitarbeitenden von Partnerunternehmen exklusive Produktvorteile und Services. Dazu gehören etwa Sonderkonditionen für Kredite sowie für das Girokonto. Im Berichtsjahr gelang es, die Anzahl der Partnerunternehmen sowie die der Kundinnen und Kunden zu

steigern. Bundesweit gehören dem Programm nun insgesamt mehr als 800 Kooperationspartner aus den Bereichen Handel, Industrie und Logistik sowie knapp 195.000 Kundinnen und Kunden an.

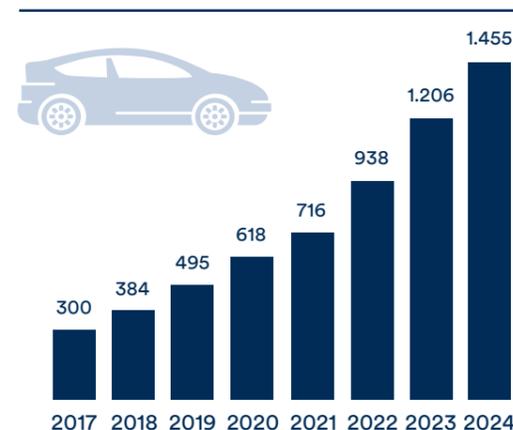
## Strategische Kooperationen

Der 2015 gestartete Bereich Strategische Kooperation, der die Zusammenarbeit mit Vermittlern umfasst, ist ebenfalls gewachsen. Das Kreditvolumen stieg um 45 Prozent auf 288 Millionen Euro (2023: 198 Millionen Euro). Die Zusammenarbeit mit den Partnerunternehmen ist ein Schlüsselfaktor des Erfolgs. Ein Meilenstein in dieser Hinsicht ist die Einführung der digitalen Signatur zum Vertragsabschluss, wodurch sich die Kooperation mit den Partnern intensiviert.

## Geschäftskundenbereich mit Zuwächsen

Im Geschäftskundenbereich der TARGOBANK für Kleinunternehmer, Freiberufler, Selbständige und Gründende stellte sich erneut ein deutliches Wachstum ein. So legte das Kreditvolumen im Jahresvergleich um 34 Prozent zu, die Zahl der Geschäftskonten wuchs um 15 Prozent. Durch gezielte Kampagnenzinsen wuchs das Volumen bei den Tagesgeldern um gut 17 Prozent. Die Gesamtkundenzahl in dem Bereich nahm um 15 Prozent zu. Zum Ende des Berichtsjahrs hatten sich in 11 Regionen Geschäftskundencenter mit für diesen Bereich speziell ausgebildeten Berater\*innen etabliert.

Entwicklung Finanzierungsvolumen Autobank



in Mio. EUR



A man and a woman, both wearing white hard hats and light blue button-down shirts, are standing in a factory or warehouse. The man is holding a silver tablet and pointing at the screen, while the woman looks on attentively. She is also holding a clipboard. The background shows industrial equipment, overhead lights, and a blurred figure of another worker in the distance.

**INVESTITIONEN GEMEINSAM  
INS WERK SETZEN.**

# HÖCHSTE EXPERTISE FÜR LIQUIDITÄT

Mit den Einheiten Factoring, Equipment Finance und Corporate & Institutional Banking trägt der Firmenkundenbereich gut 31 Prozent zum gesamten Kreditvolumen der TARGOBANK bei.

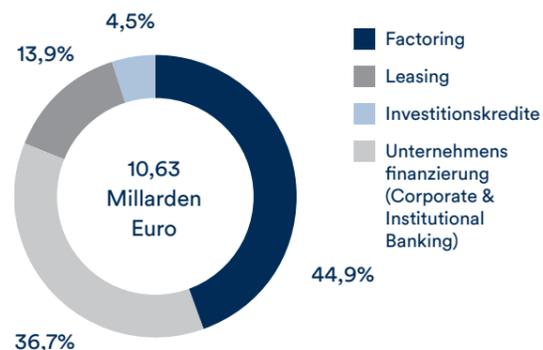
## 60 Jahre Factoring

Mit dem 2024 getätigten Ankaufvolumen in Höhe von rund 50 Milliarden Euro gehört die Factoring-Sparte der TARGOBANK zu den führenden Anbietern in Deutschland. Diese Summe verteilt sich auf über 17 Millionen Rechnungen, die das Factoring pro Jahr verarbeitet. Das entspricht einem Umfang von rund 75.000 Rechnungen pro Tag, die genauso wie die täglich rund 15.000 Zahlungsvorgänge zu 95 Prozent automatisiert abgewickelt werden.

Die Factoring-Sparte agiert international und bietet ihre Leistungen für deutsche Unternehmen sowie deren Tochtergesellschaften in verschiedenen Ländern an, darunter zum Beispiel die DACH-Region, Niederlande, Frankreich, Polen, UK und die USA.

Aus Anlass ihres 60-jährigen Bestehens im Berichtsjahr spendete die in Mainz ansässige Factoring-Sparte an sechs lokale gemeinnützige Organisationen jeweils

## Kreditvolumen Firmen- und Unternehmenskundengeschäft 2024

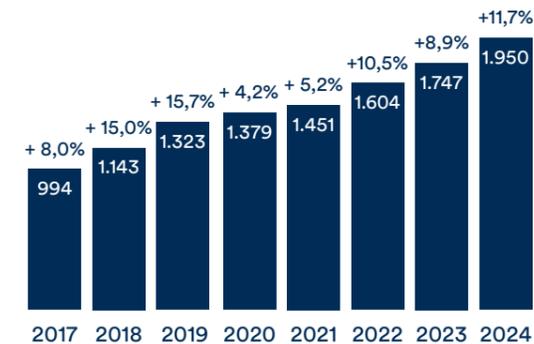


10.000 Euro. Im November hat der Bereich moderne, offene Büroräume bezogen, die Möglichkeiten zur themenbasierten Zusammenarbeit bieten, etwa in Lounges oder Think-Tanks zum kreativen Austausch.

## 100 Jahre Leasing

Die Equipment Finance-Sparte steigerte das Portfolio- und Anlagevermögen 2024 um gut 14 Prozent auf nahezu 2 Milliarden Euro (2023: 1,75 Milliarden Euro). Dabei wuchs das Volumen des Neugeschäfts um über 10 Prozent auf 900 Millionen Euro (2023: 816 Millionen Euro). Auch die Zahl der Kunden nahm um 5 Prozent auf 42.000 zu (2023: 40.000 Kunden). Eine Erweiterung des Angebots besteht darin, dass Kunden seit 2024 bei Finanzierungen über die TARGOBANK auch Fördermittel der KfW in Anspruch nehmen können. Viele Kommunen ersetzen im öffentlichen Personenverkehr (ÖPNV) gegenwärtig konventionelle An-

## Bestandsvolumen Equipment Finance



In Mio. EUR



triebe durch E-Mobilität oder Hybrid-Lösungen. Im Berichtsjahr hat die Bank ihr Engagement für Finanzierungen in diesem Bereich vorangetrieben. So unterstützt die Leasing-Sparte eine Großstadt in Deutschland auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit bei einem U-Bahn Projekt. Bereits 2023 hatte die Bank hier ein Expertenteam etabliert, das Beratung in allen Fragen rund um die Finanzierung von Bussen, die im ÖPNV zum Einsatz kommen, bietet. Ziel ist es, optimale Unterstützung bei Investitionen im Zusammenhang mit der Mobilitätswende zu geben. Neben dem ÖPNV sind Dienstfahrräder eine immer beliebter werdende Alternative zum privaten Pkw. Über [dein-jobbike.de](#) können Arbeitnehmende ein Dienst-Fahrrad mit Finanzierung durch die TARGOBANK leasen.

Anlässlich seines 100-jährigen Jubiläums hat der Leasing-Bereich Organisationen, die sich dem Kampf gegen Leukämie und andere Blutkrankheiten verschrieben haben, mit einer Spende von 50.000 Euro unterstützt. Im November ist der Bereich vom Düsseldorfer Bürogebiet Am Seestern in die Hauptverwaltung in der Innenstadt umgezogen. Die Bank hatte die Arbeitsräume davor umfassend modernisiert.

## 25 Jahre Corporate & Institutional Banking

Zum Leistungsspektrum von TARGOBANK Corporate & Institutional Banking zählen Unternehmens- und Sonderfinanzierungen, Finanzierungen von Gewerbeimmobilien sowie Zahlungsverkehr und Anlageprodukte. Der Schwerpunkt liegt auf Kunden mit einem Jahresumsatz ab 100 Millionen Euro. Mit rund 100 Mitarbeitenden betreibt die Sparte Standorte in Frankfurt, München, Stuttgart, Düsseldorf, Essen, Hamburg und Berlin.

Eine wichtige Finanzierungsform sind Scheindarlehen (SSD), deren Volumen im Berichtsjahr um 16 Prozent auf 418 Millionen Euro (2023: 361 Millionen Euro) anwuchs. Die Zahl der Kunden stieg um 4 Prozent auf 943 (2023: 907 Kunden). 2024 markiert für TARGOBANK Corporate & Institutional Banking einen Meilenstein in der Digitalisierung des Avalgeschäfts: Mit der Anbindung an die Plattform des Anbieters DVS ermöglicht die Bank ihren Kunden eine weitgehend digitale Abwicklung – von der Beantragung bis zur Verwaltung ihrer Avale.

Innerhalb des Firmenkundengeschäfts hat TARGOBANK Corporate & Institutional Banking die Zusammenarbeit sowohl mit der Leasing- als auch mit der Factoringsparte verstärkt. Hier geht es vor allem um eine Intensivierung des Wissenstransfers sowie um die gemeinsame Nutzung lokaler Support-Funktionen und Räumlichkeiten.

Aus Anlass ihres 25-jährigen Bestehens spendete TARGOBANK Corporate & Institutional Banking 25.000 Euro zu gleichen Teilen an die Naturschule Hessen und den Verein T21 – Gesundes Leben mit Down-Syndrom e.V.

Gerade Firmenkunden schätzen die solide Muttergesellschaft im Hintergrund: Die genossenschaftliche Crédit Mutuel Alliance Fédérale ist mit einem harten Kernkapital (CET1) von 18,8 Prozent (per 31.12.2024) und Eigenkapitalreserven in Höhe von 66,0 Milliarden Euro eine der größten und finanzstärksten Banken Europas. Bei der Betreuung von Firmenkunden sind zudem die europäische Ausrichtung und das Leistungsspektrum der Gruppe essenzielle Vorteile.



Daniel Baal und Isabelle Chevelard bei einem der Roadshow-Termine

# TRANSFORMATION HAT VIELE DIMENSIONEN

Ein umfassender Wandlungsprozess, der praktisch das gesamte Unternehmen betrifft, stellt höchste Anforderungen an Koordination und Planung. Doch das Wichtigste ist, ein klares Ziel vor Augen zu haben.

Die TARGOBANK ist auf dem Weg, eine Universalbank zu werden. Sie treibt so die Diversifizierung ihres Geschäftsmodells voran, um Wachstumschancen besser wahrnehmen zu können und um resilient gegenüber unvorhergesehenen Entwicklungen und Krisen zu sein. Um dieses Ziel zu erreichen, hat die Bank einen Transformationsprozess eingeleitet, der viele unterschiedliche Dimensionen berücksichtigt.

## Strategie der Kundenzentrierung

Von essentieller Bedeutung für die TARGOBANK als Universalbank ist die weitere Steigerung der Kundenloyalität, worauf sich die Bank nun strategisch klar ausrichtet. Dabei wird der Langfristigkeit der Kundenbeziehung der Vorzug gegeben gegenüber einem kurzfristig profitablen Abschluss. Die weitere Verbes-

serung der bereichsübergreifenden Zusammenarbeit rückt den Kundennutzen und die Kundenzufriedenheit noch stärker in den Fokus. Dies resultiert in größerer Loyalität gegenüber der Bank, folglich einer niedrigeren Kundenfluktuation.

## Weiterentwicklung des Portfolios

Um den gesamten Lebenszyklus von Kund\*innen zu begleiten, hat die TARGOBANK Schritte eingeleitet, das Portfolio weiter zu entwickeln: Künftig gehören Baufinanzierungen sowie konzerneigene Versicherungsprodukte zur Angebotspalette für private Kunden. Im Firmenkundengeschäft kam es bereits in den vergangenen Jahren zu Akquisitionen (Factoring, Equipment Finance) und Eingliederungen (TARGOBANK Corporate & Institutional Banking), die das Portfolio entscheidend ausgeweitet haben.

## Menschen, Prozesse, Technologie

2024 hat die TARGOBANK in der Beratung einen neuen Sales-Flow eingeführt, der deutlich weniger Schritte beinhaltet als zuvor. Damit hat sich der Zeitaufwand für Kund\*innen, aber auch für Mitarbeitende erheblich reduziert. Auch die Vernetzung mit den Self-Service-Kanälen – im Zuge der Omnikanalbank-Strategie – gestaltet die Bankgeschäfte aus Kundensicht flexibler und schneller.

Hier wirken sich zum einen die in den letzten Jahren eingeleiteten Digitalisierungs- und Automatisierungsprojekte aus, zum anderen hat die Bank mit der Umstellung des 15 Jahre alten Kernbanksystems EBS auf das wesentlich modernere und flexiblere BASE begonnen. In diesem neuen System hat die TARGOBANK einen wesentlichen Game-Changer auf dem Weg zur Universalbank erkannt. Die Einführung von BASE startete schrittweise im Frühjahr 2024. Ein Erfolgsfaktor war die enge Einbindung der Mitarbeitenden.

## Optimierung der Kanäle

Im Kontakt zu Kundinnen und Kunden hat die TARGOBANK bewusst einen hybriden Ansatz gewählt – persönlich in den Filialen und digital im Internet. Einen hohen Stellenwert bei der Transformation der TARGOBANK zur Universalbank nimmt auch das Kundencenter in Duisburg ein: Dieser Standort spielt eine entscheidende Rolle, um die optimierten Prozessabläufe zu etablieren und bildet eine essentielle Schnittstelle zu den Bankkund\*innen. Ein starkes und modernes Filialnetz mit persönlichem Kundenkon-

takt ist trotz fortschreitender Digitalisierung nach wie vor ein bedeutender Beratungs-, Service- und Vertriebskanal. Daher investiert die TARGOBANK weiter in ihr rund 340 Standorte umfassendes Filialnetz. Neue Beratungsbüros entstanden 2024 in Northeim, Homburg, Güstrow, Suhl und Leipzig. Nachdem die TARGOBANK 2024 die Modernisierung von 12 Filialen auf den Weg gebracht hat, sollen es im Folgejahr noch einmal deutlich mehr werden.

Bei der Modernisierung der Filialen kommt die Kundenperspektive – komfortable Wartezone, Privatsphäre, Barrierefreiheit – ebenso zum Tragen wie die der Mitarbeitenden, für die durch eine Vielzahl einzelner Optimierungen eine ergonomisch, akustisch und atmosphärisch deutlich verbesserte Arbeitsumgebung entsteht. Das Kundencenter war mit seinem Umbau hier Vorreiter.

## Kommunikation und Koordination

Anfang 2024 stellten der Vorstand und weitere Management-Mitglieder bei Roadshows in Duisburg, Berlin, Hamburg, Stuttgart, Frankfurt und Düsseldorf allen Mitarbeitenden den Strategischen Plan „Gemeinsam, Leistungsstark, Solidarisch“ und dessen Bedeutung für alle Bereiche der Bank vor. Der Weg zur Universalbank führt über zahlreiche einzelne Stationen, die sich zudem auf verschiedenen Ebenen befinden können. Mit dem Transformation Committee hat die TARGOBANK eine Instanz geschaffen, die die Transformations-Initiativen aller Bereiche orchestriert. Konkret bedeutet dies die möglichst genaue inhaltliche und zeitliche Abstimmung aufeinander.



Das Team der TARGOBANK in Homburg bei der Neueröffnung



Kundencenter in Duisburg



**#JEDERBEITRAGZÄHLT**



# KLIMA UND BIODIVERSITÄT BEWAHREN

Unternehmen agieren nicht im luftleeren Raum. Wie jeder einzelne Mensch stehen auch sie mit Umwelt und Gesellschaft in einer wechselseitigen Beziehung.

Aus dieser Beziehung leitet sich für Unternehmen eine Verantwortung (CSR = Corporate Social Responsibility) ab – ein Konzept, das insbesondere mit Blick auf Umwelt, Soziales und ethische Unternehmensführung (ESG = Environmental, Social, Governance) fest verankert ist bei der TARGOBANK. Im aktuellen strategischen Plan für die Jahre 2024 bis 2027 wird die Bedeutung dieser Themen bereits durch den Titel – Gemeinsam, Leistungsstark, Solidarisch – deutlich. Innerhalb dieser Strategie bildet der gegenwärtig entwickelte ESG-Transformationsplan eine zentrale Säule. Dazu hat die TARGOBANK ihr CSR-Team 2024 auf vier Expertinnen aufgestockt. Das CSR-Steering-



Ausbau des CSR-Teams rund um die CSR-Officerin Magali Rieu (2. v.l.): Andrea Iseke, Andrea Krucker und Christiane Schütte

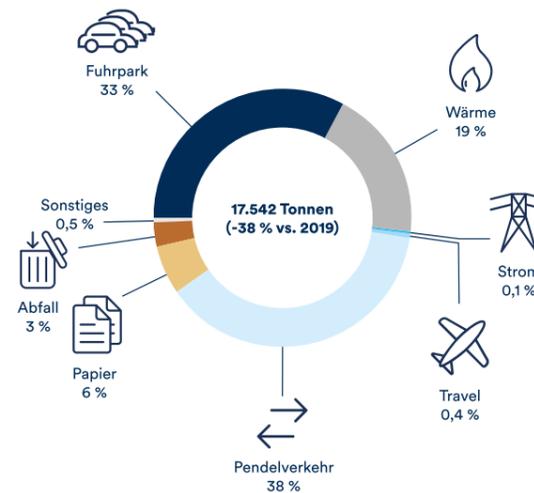
ring-Komitee tagt unter Beteiligung des gesamten Bankvorstands monatlich. Die CSR-Strategie der TARGOBANK ist eng mit der ihrer Muttergesellschaft Crédit Mutuel Alliance Fédérale verknüpft. Sie hat 2023 die Gesellschaftliche Dividende eingeführt. Hierdurch stehen jedes Jahr 15 Prozent des konsolidierten Nettoergebnisses der Gruppe für die Finanzierung von Projekten zur ökologischen und solidarischen Wende bereit. Ein Teil davon wird für Spenden an gemeinnützige Organisationen verwendet (siehe S.15). Die Bankengruppe möchte die ökologische Transformation ihrer Kunden unterstützen und einen Beitrag zur Dekarbonisierung der Wirtschaft leisten. Seit 2021 gehört die Crédit Mutuel Gruppe der Net Zero Banking Alliance (NZBA) an, die darauf ausgerichtet ist, die Ziele des Pariser Abkommens zu erfüllen und bis 2050 CO<sub>2</sub>-Neutralität anstrebt. Crédit Mutuel Alliance Fédérale hat 2024 seine NZBA-Dekarbonisierungsziele für die einzelnen Sektoren veröffentlicht und dabei auf der Grundlage von Übergangsszenarien Zwischenziele für die Reduzierung bis 2030 gesetzt. Seit April 2024 gibt es das „Institut Mutualiste pour L'Environnement & la Solidarité“. Als ESG-Kompetenzzentrum der Bankengruppe legt das Institut die übergeordnete ESG-Strategie fest. Dazu erhebt es die relevanten Daten und berechnet den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck.

## TARGOBANK Climate School

Damit sie aktiv zum Klimaschutz beitragen können, schult die TARGOBANK alle Mitarbeitenden zu diesem Thema. Die 2024 eingerichtete TARGOBANK Climate School erklärt die Entstehung des Klimawandels, dessen Folgen für die menschliche Zivilisation und was wir alle tun können, um ihn zu bekämpfen. Für die Jahre 2025-2026 sind bereits neue, weiterführende Lerninhalte in Vorbereitung.

## TARGOBANK CO<sub>2</sub>-Bilanz 2023

Bereits zum fünften Mal in Folge legt die TARGOBANK eine nach Greenhouse Gas Protocol (GHG) erstellte CO<sub>2</sub>-Bilanz vor – diesmal für das Jahr 2023 (die Daten für 2024 sind noch nicht vollständig erhoben). Im Vergleich zu 2019 konnte die Bank ihren CO<sub>2</sub>-Ausstoß im Jahr 2023 um insgesamt 38 Prozent und den Stromverbrauch um gut 25 Prozent reduzieren. Vom Jahr 2022 auf 2023 sank vor allem der Wärmeenergieverbrauch durch neue Regelungssysteme deutlich. Zukünftig möchte die Bank Emissionen und Energieverbrauch durch zusätzliche Maßnahmen noch weiter senken.



## Elektrisch mobil

Eine dieser Maßnahmen ist die Umstellung der Dienstwagenflotte auf E-Mobilität, bei der die Bank bereits einen großen Fortschritt gemacht hat: so stieg die Zahl der vollelektrischen Dienst-Pkw im Berichtsjahr um 150 Prozent auf 70 E-Fahrzeuge (2023: 28 E-Fahrzeuge). Die Ladeinfrastruktur an den Großstandorten wird kontinuierlich an den steigenden Bedarf angepasst. Um Mitarbeitenden das Laden von E-Fahrzeugen auch zuhause zu ermöglichen, hat die Bank im Berichtsjahr über 300 private Wallboxen finanziell gefördert.



Im Oktober 2024 tagte die achtköpfige Stiftungs-Jury mehrere Stunden lang in Düsseldorf und diskutierte alle Förderanträge

## TARGOBANK Stiftung

Die TARGOBANK Stiftung hat sich zum Ziel gesetzt, das Klima und die Gesundheit zu schützen, nachhaltige Entwicklungsmöglichkeiten für alle zu fördern und die finanzielle Bildung zu unterstützen. 2024 hat die Stiftung ihre Aktivitäten deutlich ausgebaut und das Stiftungsteam um eine zusätzliche Stiftingskordinatorin erweitert. Im Berichtsjahr hat die TARGOBANK Stiftung die erste Förderrunde zum Thema Biodiversität ausgerufen und erfolgreich abgeschlossen. Aus den insgesamt 59 eingereichten Anträgen wählte die Jury – bestehend aus Vertreterinnen der Stiftung, Mitarbeitenden aus unterschiedlichen Bereichen der TARGOBANK und einer externen Expertin – sieben Projekte aus, die eine Unterstützung von insgesamt rund 142.000 Euro erhielten. Ein Schwerpunkt lag auf Maßnahmen zur Renaturierung mit langfristiger Wirkung – darunter insbesondere Projekte zum Moorschutz. Darüber hinaus kam es auf eine große inhaltliche Bandbreite der Vorhaben an. Eine Förderung erhielten daher auch Bildungsprojekte und ein Amphibienschutzprojekt. Die TARGOBANK Stiftung hat außerdem für das Studienjahr 2024/25 erstmals 30 Deutschlandstipendien an der Universität Duisburg-Essen, der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf, der Johannes Gutenberg-Universität Mainz und der Goethe-Universität Frankfurt vergeben. Ziel ist es, Studierende aus Fachbereichen mit einem Schwerpunkt auf sozialer oder ökologischer Nachhaltigkeit bei ihrem Studium zu unterstützen.



# WACHSENDES ENGAGEMENT

Wie die TARGOBANK ihre gesellschaftliche Verantwortung wahrnimmt, folgt einem strategischen Plan. Er gibt Mitarbeitenden gleichzeitig viel Spielraum, sich persönlich für eine gute Sache einzusetzen.

Die TARGOBANK hat im Rahmen der Gesellschaftlichen Dividende (siehe S. 14) ihre Spendenstrategie, die auf den CSR-Leitlinien basiert, angepasst und ihr Spendenbudget deutlich erhöht. So fördern die Spenden der TARGOBANK das gesellschaftliche Engagement von Mitarbeitenden und setzen einen klaren Schwerpunkt auf die Themen Umwelt- und Klimaschutz, soziale Gleichberechtigung sowie Gesundheit, Wohlergehen und Sport.



Im Jahr 2024 hat die TARGOBANK insgesamt knapp zehn Millionen Euro gespendet. Vier Millionen Euro davon gingen an gemeinnützige Organisationen in Deutschland. Sechs Millionen erhielt die Konzernstiftung Fondation Crédit Mutuel Alliance Fédérale, die sich vor allem für Umweltschutzprojekte und für solidarische Projekte gegen Ausgrenzung und für Chancengleichheit einsetzt.

Freiwilligentage der Mitarbeitenden, von der TARGOBANK ins Leben gerufene Events wie das Kulturfest in Duisburg (S. 19) oder Partnerschaften wie die mit Fortuna Düsseldorf (Seite 16) sind Anlässe, um gemeinnützige Organisationen mit einer Spende zu unterstützen. Das gilt ebenso für global initiierte Aktionen wie Weltfrauentag, Diversity Day, Pride Month, World Cleanup Day, Movember,

Welt-Aids-Tag oder den Tag der Menschen mit Behinderung.

Schon seit vielen Jahren stellt die TARGOBANK Mitarbeitende für gemeinnützige Tätigkeiten einen Tag im Jahr von der Arbeit frei. Seit 2024 gilt der Grundsatz, dass jede Organisation, bei der ein Team der TARGOBANK einen Freiwilligentag absolviert, eine Spende in Höhe von 2.000 Euro erhält. Mehr als 440.000 Euro sind 2024 durch solche Aktionen zusammengekommen. Das Engagement für den Freiwilligentag ist 2024 weiter deutlich gestiegen. So initiierten und realisierten im Berichtsjahr mehr als 840 Mitarbeitende (2023: 340 Mitarbeitende) insgesamt 230 Freiwilligenaktionen (2023: 55 Aktionen).

Im Rahmen eines Spendenwettbewerbs konnten Mitarbeitende ihr Herzensprojekt für eine Spende von 10.000 Euro vorschlagen. Ursprünglich sollten zehn Organisationen mit einem Betrag in dieser Höhe unterstützt werden. Doch unter den 69 eingereichten Bewerbungen waren viele so überzeugend, dass am Ende sogar zwanzig Projekte eine Spende erhielten. Die mit insgesamt 200.000 Euro prämierten Projekte stehen für Humanität, Solidarität und Vielfalt: von der Unterstützung schwerkranker Kinder und der Förderung inklusiver Bildung über Tierschutzinitiativen bis hin zu interkulturellen Begegnungen und sozialer Arbeit.



Im Rahmen des Spendenwettbewerbs erhielt SCHAKI e.V. 10.000 Euro – der Verein unterstützt Kinder, die einen Schlaganfall erlitten haben, und ihre Familien

### Wundertaler: aus Kleinem entsteht Großes

Über den Mitarbeitenden-Verein Wundertaler e.V. können die Beschäftigten der TARGOBANK Centbeträge ihres monatlichen Gehalts spenden. So klein jeder Einzelbetrag auch ist, so beeindruckend ist die Summe, die am Ende für den guten Zweck bereitsteht. Den von den Mitarbeitenden 2024 gesammelten Be-

trag hat die TARGOBANK noch einmal um 50.000 Euro aufgestockt – so dass insgesamt 72.000 Euro zusammenkamen. Dadurch erhielten 30 Projekte, vor allem zur Unterstützung notleidender Kinder und Jugendlicher, Spenden zwischen 1.650 und 4.000 Euro.

### Leb wohl Werdohl: 10.000 Bäume fürs Sauerland

Im April pflanzten Mitarbeitende in Werdohl im Sauerland gemeinsam knapp 500 standortheimische Laubbölzer. Zum zehnten Geburtstag ihrer Marke hatte die TARGOBANK entschieden, über fünf Jahre 50.000 Euro an Bergwaldprojekt e.V. zu spenden und damit einen neuen Wald mit 10.000 Bäumen entstehen zu lassen. Dieses Ziel wurde 2024 erreicht.



### Kunst für alle

Kunst und Kultur sollen allen Menschen zugänglich sein – unabhängig von den eigenen finanziellen Mitteln. Tatsächlich stellt häufig jedoch der Eintrittspreis von Kulturinstitutionen eine unüberwindbare Hürde dar, insbesondere für Familien mit Kindern oder Jugendliche mit begrenztem Taschengeld-Budget. Mit einer Spende von 35.000 Euro hat die TARGOBANK Ende 2024 dafür gesorgt, dass Kinder und Jugendliche bis 18 Jahren im Kunstpalast Düsseldorf für ein Jahr freien Eintritt haben.





# AN EINZIGARTIGEN MOMENTEN TEILHABEN

FORTUNA FÜR ALLE bedeutet mehr als ein gewonnenes oder verlorenes Fußballspiel. Tragender Gedanke für das Engagement der TARGOBANK ist das Miteinander in Düsseldorf und der umliegenden Region – mit einer klaren sozialen Komponente.

„Fortuna für alle“ ist eine Idee, die Fortuna Düsseldorf gemeinsam mit der Stadt und lokalen Unternehmen wie der TARGOBANK als Haupt- und Trikotsponsor ins Leben gerufen hat. Sie bedeutet mehr Teilhabe daran, wie der Verein Förderprojekte fernab des Profibereichs gestaltet, eine stärkere Nutzung des Stadions als Begegnungsort – und freien Eintritt bei einzelnen Heimspielen. Emotionale Stadionmomente soll es auch für Menschen geben, die sich ein reguläres Ticket nicht leisten können. Seit Beginn der Saison 2024/2025 fanden vier Heimspiele mit freiem Eintritt statt, in der Vorsaison waren es drei. Hunderttausende konnten so kostenlos die Düsseldorfer Arena besuchen. Dass die Fortuna im Frühjahr 2024 durch das verlorene Elfmeterschießen im entscheidenden Relegationsspiel den Aufstieg in die 1. Bundesliga verpasste, war ein bitterer Wermutstropfen. Doch die in dieser Partnerschaft gelebten Werte und den entstandenen Zusammenhalt beeinträchtigt dieser Rückschlag ganz und gar nicht. Mit Spenden und der Organisation eines Stadionbesuchs zu einem Heimspiel unterstützte die TARGOBANK im Berichtsjahr regionale Organisationen wie „Respekt & Mut“, die „Altstadt-Armenküche“, die LVR-Gerricus-Schule für Gehörlose, das Mehrgenerationenhaus HELL-GA sowie die Diakonie Düsseldorf. Trikotversteigerungen für den guten Zweck unterstützen den verbindenden Charakter der Partnerschaft ebenso wie die von der TARGOBANK unterstützte Inklusionsinitiative, die Spielernamen bei der Aufstellung im Stadion in Gebärdensprache



An die Düsseldorfer Organisation "Respekt & Mut" spendete die TARGOBANK 5.000 Euro

zu begleiten. Unter dem Motto „Wasser für alle“ ermöglichte die TARGOBANK zudem beim Heimspiel gegen den 1. FC Nürnberg, dass das Trinkwasser im Stadion für jeden Fan kostenlos war. Welche Zugkraft „Fortuna für alle“ besitzt, wird mit Blick auf die begleitende Medienberichterstattung deutlich: Seit Beginn der Partnerschaft 2023 erschienen 590 Presseartikel darüber. Sie wurden insgesamt bis zu 400 Millionen mal gelesen – und dies weit über die Region Düsseldorf hinaus, sei es in den USA, Brasilien oder Großbritannien. Eine millionenfache Reichweite generierte „Fortuna für alle“ auch über die Social-Media-Kanäle der TARGOBANK.



Mithilfe der TARGOBANK wird seit der Saison 24/25 die Fortuna-Aufstellung in Gebärdensprache präsentiert (l.). Im Zuge dessen spendete sie 10.000 Euro an Gehörlosenvereine (r.).



Trikotversteigerung für den guten Zweck bei Antenne Düsseldorf.



Bei einem Fortuna-Heimspiel sorgte die TARGOBANK für kostenloses Trinkwasser für alle Fans.

**BANK.ECHT.ANDERS.**



# ZUSAMMEN WACHSEN

Ein Unternehmen, das viele verschiedene Aufgaben zu meistern hat, braucht Mitarbeitende, die unterschiedliche Eigenschaften und Stärken mitbringen. Bei der TARGOBANK heißt Vielfalt, zusammen zu wachsen.

Die TARGOBANK ist auf dem Weg, eine Universalbank zu werden. Dieser Erweiterungsprozess bedeutet nicht nur die Entwicklung zusätzlicher Finanzprodukte und Kompetenzen, er wirkt sich auch in einer steigenden Zahl der Mitarbeitenden aus. 2024 ist die Beschäftigtenzahl bei der TARGOBANK um 2,8 Prozent auf 7.400 angewachsen (2023: 7.200). Neueinstellungen gab es vor allem in der IT sowie im Kundencenter in Duisburg.

Außerdem starteten im Berichtsjahr 216 Auszubildende und Dual Studierende bei der TARGOBANK ihren beruflichen Lebensweg. Eine deutliche Steigerung war bei der Anzahl der eingegangenen Ausbildungsbewerbungen zu verzeichnen: Im zurückliegenden Recruitingjahr (von Sommer 2023 bis Sommer 2024) gingen rund 27.500 Bewerbungen auf Ausbildungsstellen und Duale Studienplätze ein, rund 17 Prozent mehr als im vorangegangenen Vergleichszeitraum. Die Mitarbeitenden der TARGOBANK repräsentieren ein breites Spektrum der gesellschaftlichen Vielfalt:

vom Teenager bis zum Mittsechziger, mit 80 Nationalitäten – und einem ausgeglichenen Geschlechterverhältnis. Immerhin 34 Prozent der Führungskräfte sind Frauen. Die TARGOBANK betrachtet die Diversität ihrer Belegschaft als Stärke. Vielfalt, Gleichberechtigung und Inklusion sind deshalb keineswegs Lippenbekenntnisse, sondern stehen im Fokus aktiver Förderung: So gibt es ein unternehmensinternes Inklusionsnetzwerk, Workshops zur Generationenvielfalt, Aktionen rund um den Pride Month, Initiativen zur Integration von geflüchteten Menschen ins Berufsleben sowie Maßnahmen zur Förderung von Frauen in Führungspositionen. Inklusion ist auch ein zentraler Gedanke beim Partnerschaftsprojekt „Fortuna für alle“ (siehe Seite 16).

2024 beteiligte sich die TARGOBANK erstmals am inklusiven Projekt Schichtwechsel. Dabei tauchen Mitarbeitende für einen Tag in die Arbeitswelt von Menschen mit Behinderung ein. So entstehen Möglichkeiten zum Austausch.

Um Geflüchtete aus der Ukraine als neue Mitarbeitende zu gewinnen, hat sich die TARGOBANK mit zwei eigenen Events an der Job-Turbo-Initiative des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales beteiligt. Die Job-Events führten direkt zu sechs Neueinstellungen. Für die Integration Geflüchteter aus weiteren Regionen der Welt nutzt die Bank die Expertise des Sozialunternehmens Social Bee.

2024 hat die TARGOBANK zum ersten Mal einen Diversity Report veröffentlicht, der über diesbezügliche Initiativen und Fortschritte informiert.

## Vorsorgen für die Gesundheit

Im Rahmen des 2011 eingeführten betrieblichen Gesundheitsmanagements „Ça va – Wie geht's?“ lag 2024 ein besonderer Fokus auf der Darmkrebs-Prävention. Mitarbeitende und Angehörige konnten einen kostenlosen Früherkennungstest in Anspruch nehmen. Aktionstage schufen Aufmerksamkeit für weitere gesundheitsrelevante Aspekte wie vegane Ernährung (Veganuary im Januar) oder Männerge-



sundheit (Movember im November). Angebote zu Bewegung und Entspannung ergänzten das Gesundheitsprogramm. Gestaltet wird das Ça va-Programm von einem festen Gesundheitsmanager sowie Mitarbeitenden aus allen Bereichen der Bank. Allgemein umfasst es Gesundheits-Checks sowie Angebote rund um Bewegung sowie zur physischen und psychischen Gesundheit.

Jungen Eltern ermöglicht die Bank seit 2024 einen entspannteren Start ins Familienleben. Bei der Geburt oder Adoption eines Kindes können Mitarbeitende statt bisher einen nunmehr fünf Tage bezahlten Sonderurlaub bekommen.

## Nachhaltigkeit lohnt sich

Im Juli 2024 hat die TARGOBANK die Bezuschussung für Mitarbeitende mit Deutschlandticket erhöht. Ihr Eigenanteil sank von 29 auf 19 Euro. Auf diesem niedrigen Stand bleibt er auch über das Berichtsjahr hinaus bestehen. Mitarbeitende ohne Dienstwagen konnten sich 2024 die Kosten für eine private E-Ladesäule erstatten lassen. Dienstwagenberechtigte bekommen diese Kosten grundsätzlich erstattet. Die Bank hat im Juni 1,5 Millionen Euro zur Verfügung gestellt, um Mitarbeitenden die Anschaffung eines pri-

vaten Balkonkraftwerks zu ermöglichen. 1.400 nahmen das Angebot in Anspruch.

## Ausgezeichnet als Arbeitgeber und Recruiter

Zum 18. Mal in Folge hat die TARGOBANK Anfang 2024 die Auszeichnung als Top Employer für das Jahr 2023 erhalten. Das begehrte Siegel spiegelt die Arbeitgeberattraktivität der Bank wider. Die Benefits der Bank sowie die soziale Verantwortung für die Belegschaft traten besonders positiv hervor. Für ihre Maßnahmen zur Personalgewinnung erhielt die TARGOBANK im September 2024 die Auszeichnung als Best Recruiter. Aufgrund ihrer unbürokratischen und schnellen Bewerbungsprozesse belegte sie im Rahmen einer Studie Platz 1 innerhalb der Bankenbranche.



# MENSCHEN ZUSAMMENBRINGEN

In Duisburg, wo die TARGOBANK mit ihrem größten Standort vertreten ist, gehört Vielfalt zur DNA der Stadt. Was liegt näher, als das mit einem bunten Fest der Kulturen zu feiern?



Die Premiere des [DU\\_Kultur|en\\_Festival](#) feierten tausende fröhliche Menschen an einem sonnigen Samstag im Mai 2024 in der Duisburger Innenstadt. Die TARGOBANK finanzierte die von Bank, Duisburg Kontor und Kulturmanager Bülent Akşen organisierte ganztägige Veranstaltung. Bei freiem Eintritt gab es ein vielfältiges Programm aus Musik, Kunst und Kulinarischem aus verschiedenen Kulturkreisen zu erleben. Ziel des DU\_Kultur|en\_Festivals ist es, Menschen zusammenzubringen, Vorurteile abzubauen und Lebensfreude zu vermitteln, um Stärken und Chancen einer vielfältigen Gesellschaft aufzuzeigen.

Koreanische Trommeln, nigerianischer Rock, indonesische Folklore, bolivianische Volksmusik – so vielfältig und bunt wie das DU\_Kultur|en\_Festival mittags begann, blieb es bis zum späten Abend: sei es durch die Beiträge der örtlichen Schulen, Kulturvereine und Duisburger Musikerinnen und Musiker. Am Ende des Festivals standen bekannte türkische und kurdische Lieder von Yüsek Tansiyon und ein mitreißender Auftritt von Skyline Green mit einer furiosen Mischung aus Ska, Balkan, Reggae und Latin Sounds. Alle Festivalgäste waren eingeladen, Speisen aus ihrem Kulturkreis mitzubringen und diese in entspannter



ter Picknick-Atmosphäre gemeinsam mit anderen zu genießen. Ein professionelles Catering bot ebenfalls leckere Speisen an. So ergaben sich zahllose Begegnungen, in denen die Menschen feiernd, tanzend und

teiland zusammenkamen. Das DU\_Kultur|en\_Festival war für die TARGOBANK zudem ein Anlass, die Duisburger No-Mobbing-Kampagne NOMO mit einer Spende in Höhe von 40.000 Euro zu unterstützen.



# LÖSUNGEN FÜR DEN GESAMTEN LEBENSZYKLUS

Die TARGOBANK entwickelt sich zu einer Universalbank mit einer breiten Palette an Lösungen, die Kundinnen und Kunden sowie Unternehmen in jeder Phase ihrer Entwicklung zur Verfügung stehen. Auch 2024 hat die Bank essenzielle Etappenziele auf diesem Weg erreicht.

Die TARGOBANK verfügt über knapp 100 Jahre Erfahrung auf dem deutschen Bankenmarkt. Sie betreut 3,8 Millionen Privat-, Geschäfts- und Firmenkunden.

Das Angebot für Privatkund\*innen umfasst die Bereiche Konto & Karten, Kredit & Finanzierung, Sparen & Geldanlage, Vermögen & Wertpapiere sowie Schutz & Vorsorge. Angebote für Geschäfts- und Firmenkunden ergänzen ihr Geschäftsmodell: So bietet die TARGOBANK Absatzfinanzierungen für den Einzelhandel, über die Autobank Einkaufs- und Absatzfinanzierungen für den Kfz-Handel sowie Finanzprodukte für Klein- und Kleinstunternehmen, Selbstständige, freiberuflich Tätige und Gründer\*innen an. Zum Leistungsspektrum im Firmenkundengeschäft gehören Unternehmens- und Sonderfinanzierungen für den gehobenen Mittelstand sowie Finanzierungen von Gewerbeimmobilien ebenso wie Zahlungsverkehr und Anlageprodukte. Darüber hinaus bietet die TARGOBANK Unternehmen Finanzierungslösungen in den Bereichen Factoring, Leasing und Investitionsfinanzierung an.

Der Schwerpunkt im Privat-, Geschäfts- und Firmenkundengeschäft liegt auf einfachen, attraktiven Bankprodukten, gutem Service sowie auf einer langfristigen und nachhaltigen Entwicklung. Um nah an ihren Kund\*innen zu sein, betreibt die TARGOBANK rund 340 Standorte in über 250 Städten in Deutschland und ist online sowie telefonisch im Kundencenter rund um die Uhr erreichbar. Die Bank kombiniert somit die Vorteile einer Digitalbank mit persönlicher Beratung und exzellentem Service in den Filialen und bei Kund\*innen zuhause.

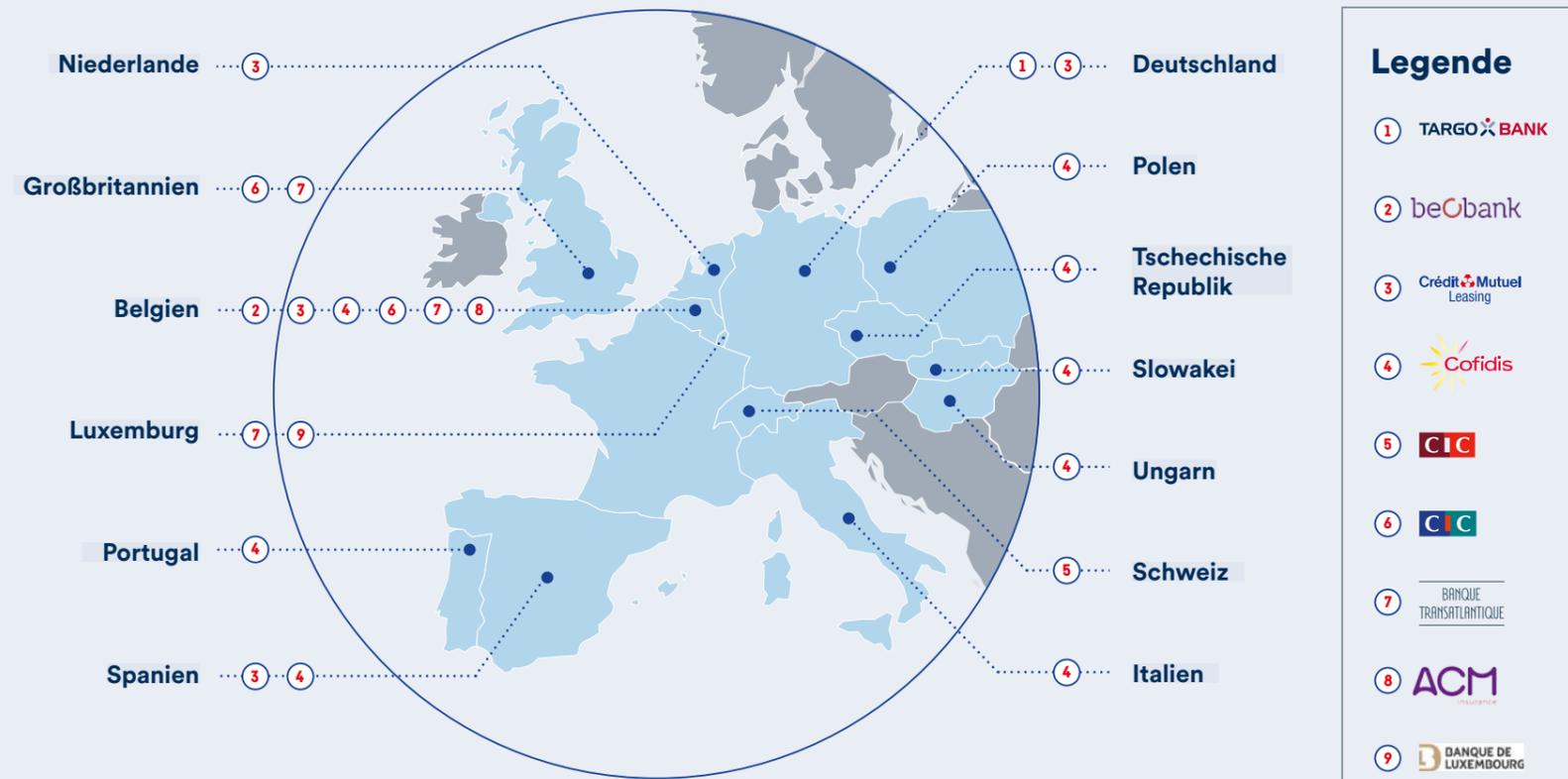
Hauptsitz der TARGOBANK ist Düsseldorf. Deutschlandweit beschäftigt sie 7.400 Mitarbeiter\*innen. In Duisburg führt die Bank ein Kundencenter mit 2.000 Mitarbeiter\*innen. Hinzu kommen Verwaltungsgebäude in Mainz (Factoring), Düsseldorf (Leasing & Investitionsfinanzierungen) und Frankfurt (Corporate & Institutional Banking). Als Tochter der genossenschaftlichen Crédit Mutuel Alliance Fédérale, einer der größten und finanzstärksten Banken Europas, ist die TARGOBANK eine sichere Partnerin für ihre Kund\*innen.

V.l.n.r.: **Christophe Jéhan**, Vorstand Privatkunden und stellvertretender CEO, **Isabelle Chevelard**, Vorstandsvorsitzende, **Maria Topaler**, Vorständin Risikomanagement, **Marco Voosen**, Vorstand Corporate and Institutional Banking, **Berthold Rüsing**, Vorstand Firmenkunden





Ein bedeutender Teil der Geschäftstätigkeit von Crédit Mutuel Alliance Fédérale wird auf internationaler Ebene durch seine Tochtergesellschaften – darunter TARGOBANK, Banque de Luxembourg, Banque CIC (Suisse) – und die Niederlassungen und Vertretungsbüros von CIC durchgeführt. Der deutsche Markt ist nach Frankreich der zweitwichtigste für die Geschäftstätigkeit von Crédit Mutuel Alliance Fédérale. Mit einem CET1 von 18,8% (+0,3%) und einem Eigenkapital von 66 Milliarden zum 31. Dezember 2024 ist Crédit Mutuel Alliance Fédérale eine der finanzstärksten Banken der Eurozone.



Die Übersicht unten zeigt eine Auswahl von Gesellschaften innerhalb der Crédit Mutuel Alliance Fédérale, die in Deutschland tätig sind beziehungsweise ihre Produkte am deutschen Markt anbieten.



**Crédit Mutuel Equity** bietet mittelständischen Unternehmen Eigenkapitallösungen mit einem Fokus auf Minderheitsbeteiligungen. Investiert wird ausschließlich Eigenkapital der Bankgruppe. Das ermöglicht besonders langfristige Beteiligungen und die Flexibilität für spätere Reinvestments. So behalten Unternehmen die Kontrolle und gewinnen gleichzeitig einen Partner, der sie mit Kapital und Know-how bei der Entwicklung ihres Unternehmens unterstützt. Aktuell sind rund 4,0 Milliarden Euro Kapital in mehr als 330 Unternehmen in Europa und Kanada investiert.

[www.creditmutuel-equity.eu/de](http://www.creditmutuel-equity.eu/de)

Die **Crédit Mutuel Leasing GmbH** ist auf die Finanzierung von Mobilien in Deutschland spezialisiert und betreut Firmenkunden des Banknetzes der Crédit Mutuel Alliance Fédérale in Deutschland. Das im Jahr 2008 gegründete Unternehmen ist bundesweit aktiv und profitiert von der mehr als 50-jährigen Leasingerfahrung der Muttergesellschaft. Viele namhafte deutsche und französische Unternehmen und Gruppen vertrauen auf das Leistungsangebot der Crédit Mutuel Leasing GmbH, eine zuverlässige und finanzstarke Partnerin. Mit Schwestergesellschaften in Belgien, Luxemburg, den Niederlanden, Spanien und der Muttergesellschaft in Frankreich unterstützt das Unternehmen seine Kundschaft europaweit bei deren Investitionen.

[www.creditmutuel-leasing.de](http://www.creditmutuel-leasing.de)

Die Deutsche Repräsentanz von **CIC** in Frankfurt am Main ist Teil eines weltweiten Netzwerkes von 34 Vertretungen bzw. Niederlassungen der Bankengruppe CIC (Crédit Industriel et Commercial). Das Wissen und die Erfahrung über die Heimatmärkte an den jeweiligen Standorten stellen wir unseren Firmenkunden für den Ausbau ihrer internationalen Aktivitäten zur Verfügung. Aus Frankfurt unterstützen wir Unternehmen bei der Erschließung neuer Geschäftsfelder in Deutschland und Österreich.

[www.cic.fr/de](http://www.cic.fr/de)

**BLI - Banque de Luxembourg Investments** ist die Vermögensverwaltungsgesellschaft der Banque de Luxembourg. Die BLI-Investmentexpertise umfasst Aktien, Anleihen sowie Multi-Asset-Strategien. Die Kompetenz von BLI basiert auf den zentralen Grundsätzen von aktivem Management, Transparenz, Risikosensibilität und ESG-Kriterien. Zum 31. Dezember 2024 managte BLI mehr als 35 Investmentfonds mit einem verwalteten Vermögen von 16,70 Milliarden Euro.

[www.bli.lu](http://www.bli.lu)

**La Française** verwaltete zum 31.12.2024 Aktiva in Höhe von 156,9 Milliarden Euro. Die La Française-Gruppe hat es sich zur Aufgabe gemacht, Lösungen zu entwickeln und anzubieten, die Leistung, Nachhaltigkeit, Risikomanagement und Transparenz miteinander verbinden. Ihr Fachwissen erstreckt sich auf börsennotierte und nicht börsennotierte Vermögenswerte, einschließlich Immobilien, für institutionelle Kunden und Vermögensverwalter. Die Multi-Spezialisten-Architektur ermöglicht es den Fondsmanager\*innen, sich voll und ganz auf ihr Spezialgebiete zu konzentrieren.

Die neu aufgestellte La Française, ein Unternehmen der Crédit Mutuel Alliance Fédérale, hat ihre Position als multi-spezialisierte Asset-Management-Gruppe gestärkt. Acht Vermögensverwalter mit sich ergänzenden Expertisen sind nun unter einer einzigen Holdinggesellschaft zusammengefasst und teilen

sich eine gemeinsame Governance, eine operative Plattform und ein IT-System (Crédit Mutuel Asset Management, La Française Systematic Asset Management, La Française REM, CIC Private Debt, Crédit Mutuel Impact, Cigogne Management, Crédit Mutuel Gestion und New Alpha Asset Management Tochtergesellschaften der Holdinggesellschaft Groupe La Française). La Française versteht ihre Investoren als Partner und entwickelt daher innovative Lösungen und Dienstleistungen, die auf deren Anlagebedürfnisse zugeschnitten sind. Die gesamte Palette der Investmentlösungen ist nun über eine gemeinsame Vertriebsplattform verfügbar. Dank ihrer Präsenz in zehn Ländern und der damit verbundenen Nähe zum lokalen Markt verfolgt La Française eine internationale Geschäftsentwicklungsstrategie

[www.la-francaise.com](http://www.la-francaise.com)

**Herausgeber**

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

**Für den Inhalt verantwortlich**

Tanja Plebuch

**Gestaltung**

de haar grafikdesign, Köln

**Fotonachweis**

TARGOBANK,  
Getty Images,  
iStock,  
Neoseen

