

Statement

Seite 1/4

Tanja Müller-Ziegler,
Vorstandsmitglied des
Bundesverbandes der
Deutschen Volksbanken und
Raiffeisenbanken (BVR)

Jahrespressekonferenz
10. März 2026

**Bundesverband der
Deutschen Volksbanken und
Raiffeisenbanken • BVR**

Melanie Schmergal
Abteilungsleiterin
Kommunikation und
Öffentlichkeitsarbeit
Pressesprecherin

Cornelia Schulz
Pressesprecherin

Steffen Steudel
Pressesprecher

Schellingstraße 4
10785 Berlin

Telefon: +49 30 2021-1300

presse@bvr.de
www.bvr.de
x.com/BVRPresse
facebook.com/BVRBerlin
linkedin.com/company/bvrberlin/

Statement

Seite 2/4

Sehr geehrte Damen und Herren, 2025 war für die Genossenschaftsbanken ein erfolgreiches Geschäftsjahr. In einem weiterhin anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfeld hat sich unser Geschäftsmodell als **robust und wachstumsfähig** erwiesen. Nach vorläufigen Zahlen stiegen die Bestände an Kundenkrediten im Berichtszeitraum um 3,8 Prozent auf 827 Milliarden Euro. Das Kreditwachstum ist damit 1,2 Prozentpunkte stärker ausgefallen als im Vorjahr. Unser Marktanteil blieb mit 18 Prozent stabil. Im Firmenkundengeschäft legten die Kreditbestände um 3,7 Prozent auf 443 Milliarden Euro zu. Der Marktanteil erhöhte sich um 0,5 Prozentpunkte auf 23,5 Prozent. Auf der Privatkundenseite wuchsen die Bestände um 3,8 Prozent auf 384 Milliarden Euro. Der Marktanteil stieg hier um 0,4 Prozentpunkte auf 24,7 Prozent. Besonders dynamisch entwickelte sich erneut die **Immobilienfinanzierung**. Die Wohnbaukredite an Privat- und Firmenkunden erhöhten sich auf 491 Milliarden Euro. Damit stammt rund jeder dritte Euro in der Wohnbaufinanzierung in Deutschland von einer Genossenschaftsbank.

Im **Einlagengeschäft** verzeichneten die Genossenschaftsbanken ebenfalls **solides** Wachstum. Die Kundeneinlagen stiegen um 3,7 Prozent auf 925 Milliarden Euro. Unser Marktanteil blieb mit 18,6 Prozent stabil. Getragen wurde die Entwicklung vor allem von täglich fälligen Einlagen. Die Kunden bevorzugten ganz offenbar ein hohes Maß an Liquidität. Dies führte zu einer Verschiebung innerhalb der Einlagenstruktur zugunsten kurzfristiger Verbindlichkeiten, während längerfristig gebundene Einlagen moderater wuchsen oder rückläufig waren.

Diese Entwicklung im Kundengeschäft wird in unserer Gewinn- und Verlustrechnung deutlich. Der **Zinsüberschuss** stieg um 5,1 Prozent auf 21,5 Milliarden Euro. Das ist der höchste Wert der vergangenen fünf Jahre. Maßgeblich hierfür waren gesunkene Zinsaufwendungen von minus 14 Prozent, während die Zinserträge um 2,1 Prozent zurückgingen. Der Rückgang der Zinsaufwendungen resultierte aus den erwähnten Umschichtungen auf der Passivseite sowie aus reduzierten Refinanzierungskosten infolge der EZB-Zinssenkungen. Der **Provisionsüberschuss** legte um 2 Prozent auf 6,7 Milliarden Euro zu. Er wurde wie in den Vorjahren größtenteils im Zahlungsverkehr sowie im Vermittlungs- und Wertpapiergeschäft erwirtschaftet. Die **allgemeinen Verwaltungsaufwendungen** stiegen um 2,9 Prozent auf 17,5 Milliarden Euro. Treiber war insbesondere der **Personalaufwand**, der sich infolge der Tarifsteigerungen um 4,6 Prozent erhöhte. Die Zahl der Beschäftigten wuchs um 1,9 Prozent auf 139.500. Die **Ausbildungsquote** erreichte 8 Prozent und damit erneut einen **Spitzenwert**. Der Wettbewerb um Nachwuchskräfte bleibt in der Finanzbranche intensiv, da Institute zunehmend Kompetenzen in Bereichen wie Digitalisierung und KI aufbauen müssen. Die anderen Verwaltungsaufwendungen sind inflationsbedingt moderat auf 7,6 Milliarden

Statement

Seite 3/4

Euro gestiegen. Das Betriebsergebnis vor Bewertung wuchs um 6,3 Prozent auf 11,7 Milliarden Euro. Das Bewertungsergebnis blieb mit minus 2,2 Milliarden Euro auf hohem, aber stabilem Niveau. Details dazu wird Ihnen im Anschluss Herr Quinten erläutern.

Der **Jahresüberschuss vor Steuern** stieg um 10,1 Prozent auf 9,5 Milliarden Euro. Das ist ein neues Rekordniveau. Die **Cost-Income-Ratio** verbesserte sich auf 62,1 Prozent nach 63 Prozent im Vorjahr. Zugleich stärkten die Institute ihre Substanz weiter und führten dem **Fonds für allgemeine Bankrisiken** nach aktuellem Stand 4,5 Milliarden Euro zu. Die Genossenschaftsbanken haben in den Regionen 2,8 Milliarden Euro Steuern bezahlt – das sind 5,5 Prozent mehr als im Vorjahr. Der Jahresüberschuss nach Steuern erreichte rund 2,3 Milliarden Euro, was einem Anstieg von 26,8 Prozent entspricht.

Für das laufende Geschäftsjahr gibt es durchaus **Anlass zum Optimismus**. Erste konjunkturelle Lichtblicke sind erkennbar. Wachstumschancen sehen wir weiterhin im Wohnungsbau und im Geschäft mit dem Mittelstand. Zusätzliche Impulse können sich aus dem Investitionspaket der Bundesregierung und steigenden Verteidigungsausgaben ergeben. Allerdings dürften auch die Kosten insgesamt weiter steigen, neben Personalkosten auch durch die Regulierung und **Investitionen in Digitalisierung**. Der **Wettbewerb** mit Digitalbanken, Neobrokern, Payment-Anbietern und großen Tech-Konzernen bleibt intensiv. Die rasanten Fortschritte der **Künstlichen Intelligenz** verschärfen ihn zusätzlich – insbesondere an der **Kundenschnittstelle**. Dort entscheidet sich, wer künftig relevant bleibt. Nähe bedeutet heute nicht mehr nur regionale Präsenz, sondern Relevanz im richtigen Moment – über den Kanal, den unsere Kundinnen und Kunden gerade nutzen. Über 90 Prozent der jungen Menschen nutzen bereits digitale Kanäle. Bis 2030 wird rund die Hälfte ihrer Interaktionen mit Banken rein digital erfolgen, der überwiegende Teil der übrigen Kontakte digital unterstützt sein. Mit generativer KI entsteht eine neue Realität: Finanzfragen werden zunehmend zuerst an eine KI gestellt. Wenn das so ist, müssen diese Systeme unsere Kompetenz, unsere Verantwortung und unsere Beratungsqualität abbilden – sonst tun es andere. Unsere Ausgangsposition ist stark. Wir kennen die finanzielle Lebenssituation unserer Kundinnen und Kunden und verbinden in der genossenschaftlichen FinanzGruppe regionale Marktkenntnis mit verlässlicher Beratung und Abschlussfähigkeit. In Bereichen wie dem Kundenservice, der Firmenkundenberatung oder der personalisierten Kundenansprache setzen wir bereits KI ein. Gemeinsam mit Atruvia, der DZ BANK Gruppe und Genossenschaftsbanken haben wir weitere Potenzialfelder zur Differenzierung an der Kundenschnittstelle identifiziert. Die entsprechenden Initiativen werden im **KI-Kompetenzcenter der genossenschaftlichen FinanzGruppe** koordiniert und in

Statement

Seite 4/4

bestehende Roadmaps integriert. KI ist für uns kein Ersatz des Menschen, sondern ein Verstärker unserer genossenschaftlichen Stärke. Sie schafft Freiräume für echte Beratung, ermöglicht eine personalisierte Ansprache und verbindet digitalen Komfort mit verantwortungsvoller Begleitung. So sichern wir unsere Relevanz an der Kundenschnittstelle.

Ein weiterer strategischer Schwerpunkt unserer Arbeit betrifft die **Resilienz und Souveränität Europas im Zahlungsverkehr**. In einer geopolitisch zunehmend fragmentierten Welt wird wirtschaftliche Handlungsfähigkeit zum Standortfaktor, gerade dann, wenn Abhängigkeiten sich schnell in Risiken verwandeln. Der Zahlungsverkehr ist dabei von herausragender Bedeutung. Er ist Teil der kritischen Infrastruktur. Auf dem Weg zu mehr Souveränität muss Europa nicht bei null beginnen oder bis zum Jahr 2029 warten, wenn die EZB den digitalen Euro einführen will. Wir verfügen bereits heute über tragfähige, privatwirtschaftliche Lösungen. **SEPA** ist eine davon. Mit **Wero** steht ein paneuropäisches Zahlverfahren mit über 50 Millionen Nutzerinnen und Nutzern bereit. Wero spricht Französisch, Deutsch, Niederländisch – und viele weitere europäische Sprachen. Mit dem Memorandum of Understanding zwischen EPI (European Payments Initiative) und EuroPA (European Payments Alliance) wurde ein weiterer Meilenstein zur europäischen Vernetzung erreicht. Rund 130 Millionen Nutzer werden zukünftig davon profitieren. Auch die girocard ist ein Beleg für eine wettbewerbsfähige Zahlungsinfrastruktur „made in Germany“: kosteneffizient, hoch akzeptiert und tief im Handel verankert. Ein aktuelles Beispiel, wie Innovationskraft und Souveränität zusammenwirken, ist die Integration der genossenschaftlichen **girocard direkt auf dem iPhone, ganz ohne Apple Pay**. Ich darf daran erinnern: Wir waren die erste Bankengruppe, die die neue Möglichkeit nach dem Digital Service Act der EU genutzt hat, selbst auf die NFC-Schnittstelle eines großen Plattformanbieters zuzugreifen. Mit Erfolg: Bereits wenige Wochen nach dem Start wurden rund 500.000 Aktivierungen (1. März 2026) verzeichnet – noch ganz ohne begleitende Werbung. Das zeigt: Wo faire Wettbewerbsbedingungen bestehen, können europäische Alternativen entstehen, die am Markt angenommen werden. Für das Projekt **digitaler Euro** ist die gute Nachricht, **Europa kann digitalen Zahlungsverkehr**. Daraus folgt aber auch eine klare Rollenverteilung. Niemand erwartet, dass die EZB zusätzlich noch selbst die Infrastruktur für den Zahlungsverkehr baut. Kein Ministerium würde Windparks, Autobahnen oder Mobilfunknetze selbst errichten. Die EZB kann auf die bestehende Infrastruktur zurückgreifen und sich voll und ganz auf ihre Kernaufgabe konzentrieren, einen digitalen Euro bereitzustellen.