

Strategie

Wir verfolgen das Ziel, im östlichen Teil der Europäischen Union, einschließlich Österreich, die führende Bank für Privat- und Firmenkunden zu sein. Um dies zu erreichen, sind wir bestrebt, alle Kund:innen – Private, Unternehmen und den öffentlichen Sektor – durch erstklassige Finanzberatung und Finanzlösungen bei der Erreichung ihrer jeweiligen Ziele und bei der Sicherung finanzieller Gesundheit zu unterstützen, das Kreditgeschäft auf verantwortungsvolle Weise zu betreiben und Sicherheit für Einlagen zu bieten.

Als kompetenter und zuverlässiger Partner unserer Kund:innen und mit unserer in der Realwirtschaft verankerten Geschäftstätigkeit werden wir weiterhin zum Wirtschaftswachstum und zur Finanzstabilität und damit zum Wohlstand unserer Region beitragen. Entsprechend nehmen wir unsere damit verbundene gesellschaftliche Verantwortung ernst, und wir sind darüber hinaus fest entschlossen, eine führende Rolle in der grünen Transformation der Wirtschaft zu übernehmen.

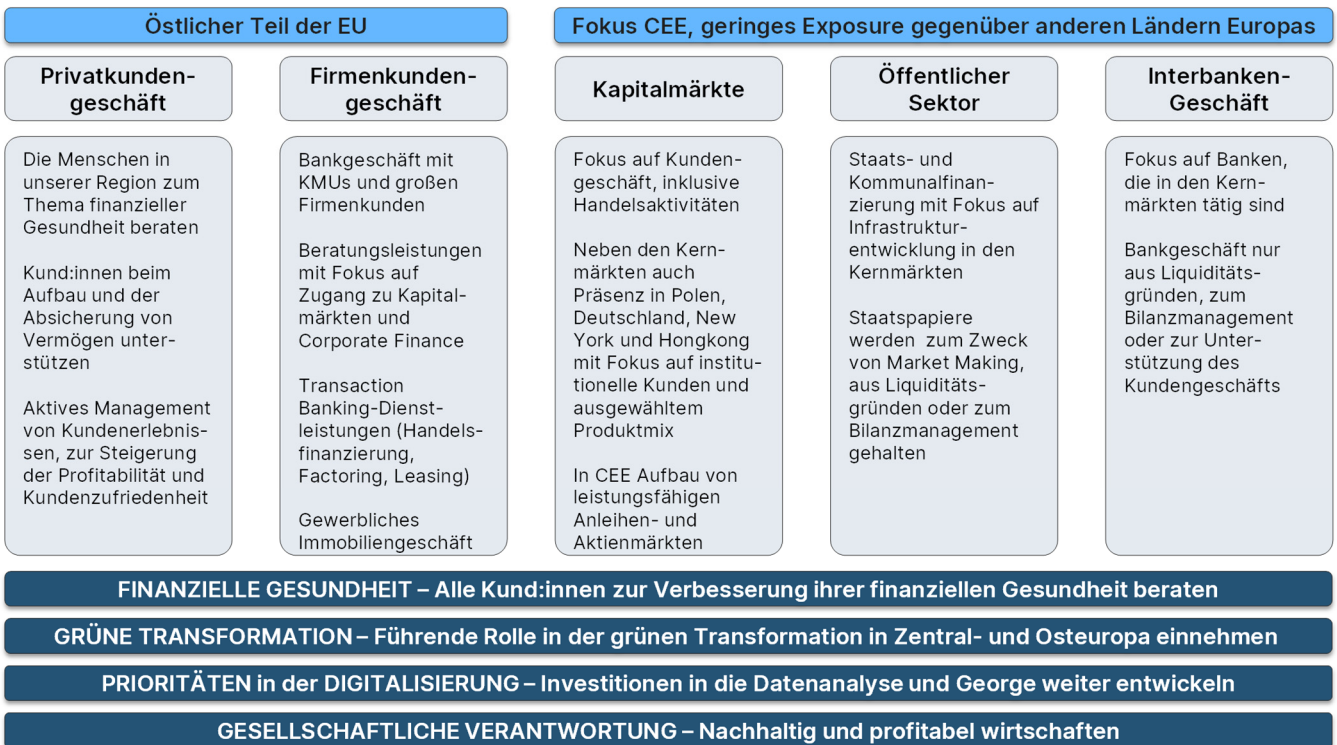
Wir verfügen in all unseren Kernmärkten im östlichen Teil der Europäischen Union über ein ausgewogenes Geschäftsmodell, das darauf abzielt, die jeweils besten Bankdienstleistungen für

unsere Kund:innen zu erbringen. Dabei nehmen digitale Innovationen eine immer zentralere und integrativere Rolle ein.

Die Ausgewogenheit unseres Geschäftsmodells zeigt sich in der Fähigkeit der Bank, Kundenkredite mit Kundeneinlagen – davon mehrheitlich stabilen Privatkundeneinlagen – zu refinanzieren. Die Nachhaltigkeit unserer Strategie spiegelt sich im langjährigen Kundenvertrauen wider, das auf fast allen unseren Kernmärkten in hohen Marktanteilen zum Ausdruck kommt. Marktführerschaft ist aber kein Selbstzweck, sondern schafft nur dann Werte, wenn sie Hand in Hand mit positiven Skaleneffekten geht und dazu beiträgt, den Bestand des Unternehmens langfristig zu sichern.

Das Bankgeschäft soll nicht nur wirtschaftlich erfolgreich geführt werden, sondern auch im Sinne der unternehmerischen Verantwortung gegenüber allen wesentlichen Interessengruppen, insbesondere Kund:innen, Mitarbeiter:innen, der Gesellschaft und der Umwelt. Daher sind wir bestrebt, das Bankgeschäft verantwortungsvoll zu betreiben und einen angemessenen, über den Kapitalkosten liegenden Ertrag zu erwirtschaften.

Führend im Kundengeschäft in Zentral- und Osteuropa



STRATEGIE IM DETAIL

Die Grundlage für unser Bankgeschäft bildet das Geschäft mit Privatkund:innen und Unternehmen im östlichen Teil der Europäischen Union, einschließlich Österreich. Die Definition im Kapitalmarkt- und Interbankengeschäft sowie im Geschäft mit dem öffentlichen Sektor ist breiter gefasst, um die Kundenbedürfnisse bestmöglich abdecken zu können.

Langjährige Tradition im Kundengeschäft

Die Erste Group ist seit 1819 im Privatkundengeschäft tätig. Dort ist der größte Teil unseres Kapitals gebunden, dort erwirtschaften wir einen Großteil unserer Erträge und finanzieren den überwiegenden Teil unserer Kernaktivitäten mit den Einlagen unserer Kund:innen. Das Angebot attraktiver, leicht verständlicher Produkte und Dienstleistungen, die individuelle Bedürfnisse und Zielsetzungen der Bankkund:innen erfüllen, ist für den Aufbau und die Erhaltung langfristig starker Kundenbeziehungen von hoher Bedeutung.

PRIVATKUNDENGESCHÄFT

Das Geschäft mit Privatkunden ist unser zentrales Geschäft und unsere besondere Stärke. Es steht bei der Entwicklung von Produkten wie dem modernen digitalen Banking, mit dem wir die Kundenerwartungen effektiver erfüllen können, im Mittelpunkt.

Das Privatkundengeschäft umfasst das gesamte Spektrum von Kredit-, Einlagen- und Anlageprodukten sowie Kontoführung und Kreditkarten. Unsere Kernkompetenz im Privatkundengeschäft ist geschichtlich bedingt. Im Jahr 1819 stifteten wohlhabende Bürger Wiens einen Fonds zur Gründung des Vorgängerinstituts der Erste Group, der ersten Sparkasse in Zentraleuropa. Ihr Bestreben war es, weiten Kreisen der Bevölkerung Zugang zu elementaren Bankdienstleistungen, wie sicherem Sparen oder Hypothekendarfinanzierungen, zu ermöglichen. Heute betreuen wir in unseren Märkten rund 16,2 Millionen Kund:innen und betreiben etwa 1.950 Filialen. Vermögende Privatkund:innen und Stiftungen werden von den Mitarbeiter:innen im Private Banking mit einem auf diese Kundengruppe zugeschnittenen Service betreut.

Zusätzlich nutzen und fördern wir digitale Vertriebskanäle wie Internet und mobiles Banking, sowohl um der gestiegenen Bedeutung des digitalen Bankgeschäfts Rechnung zu tragen als auch die digitale Zukunft aktiv mitzugestalten. Gerade, unsere digitale Plattform, spielt dabei eine wesentliche Rolle.

Das Privatkundengeschäft ist für uns aufgrund mehrerer Faktoren attraktiv: Es baut auf einem vorteilhaften Geschäftsmodell auf, dessen Eckpunkte Marktführerschaft, ein günstiges Risiko-

Rendite-Profil und das Prinzip der Eigenfinanzierung sind. Außerdem profitiert es von einem umfassenden Angebot mit einfachen und verständlichen Produkten sowie erheblichem Cross-Selling-Potenzial. Wir erfüllen diese Voraussetzungen in all unseren Kernmärkten. Um unsere daraus resultierende Position der Stärke bestmöglich nutzen zu können, verfolgen wir ein hybrides Geschäftsmodell. Neben dem Ausbau digitaler Vertriebskanäle bleibt das Filialnetz ein wichtiger Baustein der Geschäftsstrategie. Nur eine Retailbank mit einem modernen digitalen Angebot und einem flächendeckenden Vertriebsnetz ist in der Lage, maßgeschneiderte Lösungen und Kredite in Landeswährung (wie z. B. Wohnraumfinanzierungen) überwiegend mit Einlagen derselben Währung zu finanzieren. Somit ermöglicht unser Retail Banking-Geschäftsmodell nachhaltiges und eigenfinanziertes Wachstum auch in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten. Ein weiterer positiver Faktor ist die Diversifikation des Privatkundengeschäfts über Länder unterschiedlichen Entwicklungsgrades, wie Österreich, Tschechien, Rumänien, Slowakei, Ungarn, Kroatien und Serbien.

FIRMENKUNDENGESCHÄFT

Das Geschäft mit Klein- und Mittelbetrieben, regionalen und multinationalen Konzernen sowie Immobilienunternehmen ist unser zweites Hauptgeschäftsfeld, das ebenfalls wesentlich zum Erfolg der Erste Group beiträgt. Unser Ziel ist es, unsere Kundenbeziehungen dahin gehend zu vertiefen, dass sie über das reine Kreditgeschäft hinausgehen. Konkret streben wir an, dass Firmenkunden die Erste Group als ihre Hausbank wählen und auch ihren Zahlungsverkehr über die Banken der Erste Group abwickeln beziehungsweise die Erste Group generell als ersten Ansprechpartner in Sachen Bankgeschäft sehen.

Entsprechend ihren unterschiedlichen Bedürfnissen werden Klein- und Mittelbetriebe lokal in Filialen oder eigenen Kompetenzzentren betreut und multinationale Konzerne von den Einheiten des Bereichs Group Corporates serviert. Dieser Ansatz erlaubt es uns, Branchen- und Produktwissen mit dem Verständnis für regionale Erfordernisse und der Erfahrung der lokalen Kundenbetreuer:innen der Bank zu vereinen. Aufgrund regulatorischer Eingriffe gewinnt die Beratung und Unterstützung der Firmenkunden bei Kapitalmarkttransaktionen zunehmend an Bedeutung.

KAPITALMARKTGESCHÄFT

Ein kundenorientiertes Kapitalmarktgeschäft ist ebenfalls Teil unseres umfassenden Angebots an unsere Privat- und Firmenkunden. Die strategische Bedeutung unseres zentral geführten und lokal verankerten Kapitalmarktgeschäfts besteht darin, alle anderen Geschäftsbereiche in der Interaktion mit den Kapitalmärkten zu unterstützen und so den Kund:innen einen professionellen Zugang zu den Finanzmärkten zu bieten. Wir verstehen unser Kapitalmarktgeschäft daher als Bindeglied zwischen den Finanzmärkten und den Kund:innen. Als

wesentlicher Kapitalmarktteilnehmer der Region erfüllen wir darüber hinaus so wichtige Funktionen wie Market Making, Kapitalmarkt-Research und Produktstrukturierung.

Auch im Kapitalmarktgeschäft liegt unser Fokus auf den Bedürfnissen der Privat- und Firmenkunden sowie öffentlicher Gebietskörperschaften und Finanzinstitute. Aufgrund der starken Vernetzung der Erste Group im östlichen Teil der Europäischen Union verfügen wir über ein fundiertes Know-how über lokale Märkte und Kundenbedürfnisse. Wir konzentrieren uns auch im Kapitalmarktgeschäft auf unsere Kernmärkte des Privat- und Firmenkundengeschäfts: Österreich, Tschechien, Slowakei, Rumänien, Ungarn, Kroatien und Serbien. Für institutionelle Kunden haben wir in Deutschland, Polen sowie in Hongkong und New York spezialisierte Teams etabliert, die diesen Kund:innen ein maßgeschneidertes Produktangebot zur Verfügung stellen.

In vielen Ländern, in denen wir tätig sind, sind die lokalen Kapitalmärkte weniger weit entwickelt als etwa in Westeuropa oder in den USA. Unsere Tochtergesellschaften leisten in manchen dieser Märkte im Kapitalmarktgeschäft daher Pionierarbeit. Wir betrachten den Aufbau leistungsfähiger Kapitalmärkte in der Region als eine weitere strategische Aufgabe im Rahmen unseres Kapitalmarktgeschäfts.

GESCHÄFT MIT DEM ÖFFENTLICHEN SEKTOR

Ein solides Einlagengeschäft ist ein Grundpfeiler unseres Geschäftsmodells. Die Einlagen der Kund:innen übersteigen die ausgegebenen Kredite in den meisten unserer geografischen Märkte. Die Bankentöchter der Erste Group stellen einen erheblichen Anteil dieser Liquidität den öffentlichen Gebietskörperschaften als Finanzierung zur Verfügung. Dadurch ermöglichen wir die unverzichtbaren Investitionen des öffentlichen Sektors. Kunden im öffentlichen Sektor sind vor allem Gemeinden, Länder und Staaten, die von uns auch in den Bereichen Kapitalmarktmissionen, Infrastrukturfinanzierung und Projektfinanzierung unterstützt und beraten werden. Darüber hinaus kooperieren wir mit supranationalen Institutionen. Auch bei Veranlagungen in Staatsanleihen liegt unser Schwerpunkt auf Zentral- und Osteuropa.

Für langfristiges, nachhaltiges Wirtschaftswachstum ist eine adäquate Infrastruktur in den Bereichen Verkehr, Energie und kommunale Dienstleistungen unverzichtbar. Infrastrukturfinanzierungen und alle damit verbundenen Finanzdienstleistungen sind für uns daher von enormer Bedeutung.

INTERBANKENGESCHÄFT

Das Interbankengeschäft ist ein integraler Bestandteil unseres Geschäftsmodells, dessen strategische Funktion die Sicherstellung der Liquiditätserfordernisse des Kundengeschäfts ist. Im Mittelpunkt steht dabei die kurzfristige Hereinnahme be-

ziehungsweise die Verleihung liquider Mittel am Interbankenmarkt.

Kernmärkte im östlichen Teil der Europäischen Union

Als die Erste Group 1997 als österreichische Sparkasse ohne nennenswerte Auslandspräsenz an die Börse ging, definierte sie als ihre Zielregion Österreich und jenen Teil Zentral- und Osteuropas, der realistische Aussichten auf einen Beitritt zur Europäischen Union hatte. Ziel war es, von den attraktiven Wachstumsaussichten in diesen Ländern zu profitieren. Vor dem Hintergrund der zunehmenden europäischen Integration und des in Österreich beschränkten Wachstumspotenzials erwarb die Erste Group ab den späten 1990er-Jahren Sparkassen und Finanzinstitute in Österreichs Nachbarländern. Dieser Teil Europas bietet nach wie vor die besten strukturellen und damit langfristigen Wachstumsperspektiven.

Heute verfügen wir über eine starke Präsenz in folgenden Kernmärkten: Österreich, Tschechien, Slowakei, Rumänien, Ungarn und Kroatien, die alle Mitgliedsstaaten der Europäischen Union sind. Aufgrund beträchtlicher Investitionen in unsere Tochtergesellschaften nehmen wir in diesen Ländern eine bedeutende Marktposition ein. In Serbien, dem EU-Kandidatenstatus zuerkannt wurde, ist unsere Marktpräsenz kleiner, kann aber bei voranschreitender EU-Integration über Akquisitionen oder organisches Wachstum ausgebaut werden. Zusätzlich zu den Kernmärkten verfügen wir über direkte und indirekte Mehrheits- und Minderheitsbankbeteiligungen in Slowenien, Montenegro, Bosnien-Herzegowina und Nordmazedonien.

Zunehmende Bedeutung von Innovation und Digitalisierung

Das Tempo der digitalen Transformation hat sich als Folge technologischer Veränderungen, demografischer Entwicklungen und regulatorischer Eingriffe in den vergangenen Jahren deutlich beschleunigt. Damit haben sich auch das Kundenverhalten und die Erwartungen der Kund:innen an Finanzprodukte erheblich verändert. Wir sind überzeugt, dass das digitale Bankgeschäft weiter an Bedeutung gewinnen und langfristig wesentlich für den wirtschaftlichen Erfolg sein wird. Wir setzen daher auf digitale Innovation mit dem Ziel, unsere Bankprodukte und Bankprozesse durchgängig (end-to-end) zu digitalisieren.

Unser hybrides Geschäftsmodell integriert die unterschiedlichen Vertriebs- und Kommunikationskanäle. Die Kund:innen entscheiden, wie, wann und wo sie ihre Bankgeschäfte erledigen. Als Schnittstelle zwischen digitalem Banking und traditionellem Filialgeschäft fungieren Contact Center, deren

Tätigkeitsfeld mit Beratung und Verkauf weit über die herkömmliche Helpdesk-Funktion hinausgeht.

Unsere digitale Strategie basiert auf der digitalen Plattform George. Das Ziel ist, Kund:innen Zugang zu personalisierten Produkten der Erste Group zu eröffnen. Über API-Schnittstellen sind vielfältige Kooperationen möglich, sei es mit Fintechs, Start-ups oder branchenübergreifend, und können daher helfen, neue Märkte und Kundengruppen zu erschließen.

George wurde für Privatkund:innen 2015 in Österreich implementiert und ist mittlerweile auch in Tschechien, der Slowakei, Rumänien, Kroatien und Ungarn verfügbar und wird von mehr als neun Millionen Kund:innen aktiv genutzt. Die Einführung von George in Serbien wird vorangetrieben. Das Angebot an digital verfügbaren Produkten und Dienstleistungen wird laufend erweitert. Kund:innen können über Plug-ins Anwendungen aktivieren und für die Verwaltung ihrer Finanzen nutzen. Um auch unseren Firmenkunden ein ausgezeichnetes digitales Banking zur Verfügung zu stellen, wurde George Business entwickelt und 2022 in Österreich sowie 2023 in Rumänien implementiert. Die Implementierung in Tschechien soll 2024 abgeschlossen werden, und George Business wird nachfolgend in den weiteren lokalen Banken eingeführt. Ziel ist, gruppenweit allen Kundensegmenten ein herausragendes digitales Kundenerlebnis (User Experience) auf einer Plattform zu bieten.

Konzerninterne, interdisziplinäre Teams entwickeln innovative Lösungen und neue, KI-unterstützte Interaktionsmöglichkeiten in George, wie etwa ein modernisiertes Ecosystem für den Wertpapierhandel oder George Junior, ein digitales Angebot für Kinder und deren Eltern mit einer Finanzlösung, die für die gesamte Familie attraktiv ist und 2023 in Rumänien implementiert wurde.

Wir haben den klaren Anspruch, erster Ansprechpartner für unsere Kund:innen zu sein. Das bedeutet, dass wir auch die Voraussetzungen, um diesem Anspruch gerecht zu werden, unverändert im Fokus haben müssen. Dabei sind zwei Kernbereiche hervorzuheben:

- _ Die Verbesserung der Datenanalyse, damit wir die Bedürfnisse unserer Kund:innen besser verstehen und punktgenau entsprechende Lösungen anbieten können.
- _ Unsere digitalen Angebote werden wir mit Fokus auf die bestmögliche Zufriedenheit unserer Kund:innen weiter vereinfachen und um neue Produkte ergänzen.

Fokus auf Nachhaltigkeit und Profitabilität

Um langfristig bestehen zu können und Werte für Kund:innen, Investor:innen sowie Mitarbeiter:innen zu schaffen, ist es für jedes Unternehmen unerlässlich, verantwortungsbewusst zu agieren und einen angemessenen, über den Kapitalkosten

liegenden Ertrag zu erwirtschaften. Denn nur eine nachhaltig handelnde – soziale, ökologische und ökonomische Folgen ihrer Geschäftstätigkeit in Einklang bringende – und profitable Bank kann Produkte und Dienstleistungen anbieten, die ihre Kund:innen bei der Erreichung ihrer Finanzziele unterstützen, die Grundlage für Kursgewinne sowie Dividenden- und Kuponzahlungen an Investoren schaffen, ihren Mitarbeiter:innen ein stabiles und attraktives Arbeitsumfeld bieten und über Steuerzahlungen zuverlässig zum Gemeinwohl beitragen.

Eine vom Vorstand der Bank beschlossene Grundsatzerklärung (Statement of Purpose) präzisiert den Zweck der Erste Group, Wohlstand in der Region zu verbreiten und abzusichern. Auf Basis dieser Erklärung definiert ein Verhaltenskodex (Code of Conduct) für alle Mitarbeiter:innen sowie Organvertreter:innen, also Vorstand und Aufsichtsrat, verpflichtende Regeln für das tägliche Geschäftsleben. Dieser Verhaltenskodex bekräftigt, dass wir im Rahmen unserer Geschäftstätigkeit auf Verantwortlichkeit, Respekt und langfristigen Bestand achten. Für uns ist er ein wichtiges Instrument zur Sicherung der Qualität nach innen und außen und damit zur Wahrung der Reputation der Bank und zur Festigung des Vertrauens der Interessengruppen. Nachhaltigkeit bedeutet in diesem Kontext, das Kerngeschäft sowohl sozial und ökologisch verantwortlich als auch wirtschaftlich erfolgreich zu betreiben.

Eine Kombination aus stabilen Erträgen, niedrigen Kreditvorsorgen und Kosteneffizienz sichert langfristig Gewinne. Unterstützt wird dies durch ein starkes einlagenbasiertes Refinanzierungsprofil. Wenn Wachstumschancen nicht greifbar sind, was gelegentlich der Fall sein kann, oder sich das Marktumfeld – etwa aufgrund hoher Steuern, verstärkter Regulierung oder niedriger Zinsen – ungünstig entwickelt, verlagert sich der Fokus verstärkt auf Effizienzsteigerungen. Verbessert sich das betriebliche Umfeld, können Wachstumschancen wieder mehr wahr genommen werden. Unabhängig vom Umfeld sollten wir deutlich davon profitieren, dass wir in jener Region Europas tätig sind, die auf absehbare Zeit die besten Möglichkeiten für strukturelles Wachstum bieten wird.

LANGFRISTIGE WACHSTUMSTRENDS IN ZENTRAL- UND OSTEUROPA

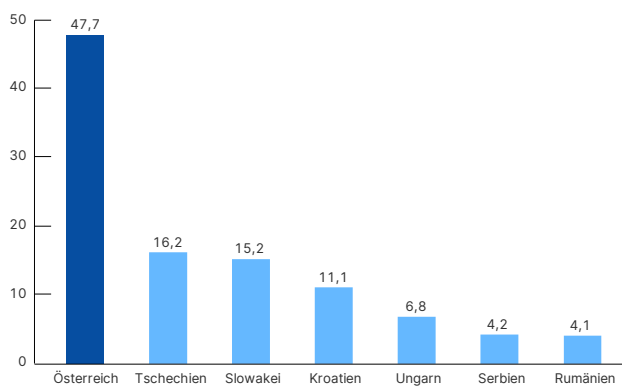
Der wirtschaftliche Aufholprozess der Länder in Zentral- und Osteuropa und der zugrunde liegende Trend der Konvergenz hält an. Das liegt einerseits daran, dass die Region fast ein halbes Jahrhundert an Defiziten der sozialistischen Planwirtschaft aufholen muss, und andererseits daran, dass während dieser Zeit kein nennenswertes Bankgeschäft stattgefunden hat. Mit Ausnahme von Einlagen waren moderne Bankdienstleistungen in diesen Ländern auch noch einige Jahre nach dem Ende des Kommunismus weitgehend unbekannt. Auf der Kreditseite lag das zum einen an den hohen nominellen wie realen Zinsen, zum anderen erlaubten die verfügbaren

Einkommen keine weitreichende Kreditvergabe an Haushalte. Außerdem fehlte aufgrund des hohen Staatsanteils ein gesundes Wettbewerbsumfeld. All das hat sich geändert.

Die meisten ehemals staatlichen Banken wurden an strategische Investoren verkauft, die für Produktinnovationen und Wettbewerb gesorgt haben. Das Wirtschaftswachstum, das als Folge der Finanz- und Wirtschaftskrise in einigen Ländern Zentral- und Osteuropas vorübergehend deutlich zurückging, hat sich wieder erholt. Trotz solcher Abschwächungen und möglicher temporärer negativer Auswirkungen auf die Bankmärkte in Zentral- und Osteuropa werden diese Faktoren auch die zukünftige Entwicklung bestimmen.

Die verfügbaren Einkommen sind dank wachsender Wirtschaftsleistung kräftig gestiegen. Zusätzlich sind die meisten Länder Zentral- und Osteuropas mit zumindest vergleichbaren Humanressourcen wie westeuropäische Staaten ausgestattet, haben aber gleichzeitig nicht mit auf lange Sicht unfinanzierbaren Kosten des westlichen Sozialstaats zu kämpfen und verfügen über erheblich flexiblere Arbeitsmärkte. Abgerundet werden diese Vorteile durch eine im Schnitt sehr wettbewerbsfähige Exportindustrie, die – in Relation zur Produktivität – von niedrigen Lohnkosten sowie investitionsfreundlichen Steuer- und Sozialsystemen profitiert.

Kundenkredite/Kopf in CEE (2023) in EUR Tsd



Quelle: Lokale Zentralbanken, Erste Group

Ein Vergleich der Pro-Kopf-Verschuldung in Zentral- und Osteuropa und entwickelten Märkten zeigt den enormen Abstand, der sogar noch heute zwischen diesen Märkten besteht. Länder wie Tschechien und die Slowakei sind ebenso wie Kroatien und Ungarn noch Jahre davon entfernt, bei den Krediten je Einwohner ein mit Österreich oder Westeuropa vergleichbares Niveau zu erreichen; auch auf relativer Basis sind diese Länder weit vom westlichen Verschuldungsniveau entfernt. Der Kontrast zu Serbien oder Rumänien ist noch ausgeprägter: Das Niveau der privaten Verschuldung, und vor allem jenes der Haushalte, ist im Vergleich zu entwickelten Volkswirtschaften

erheblich geringer. Insgesamt sind wir davon überzeugt, dass die Kreditausweitung, einhergehend mit dem Wirtschaftswachstum in der Region, einem langfristigen Wachstumstrend unterliegt und kein kurzfristiger Prozess ist, der seinen Höhepunkt bereits überschritten hat.

Es ist daher zu erwarten, dass die Länder im östlichen Teil der Europäischen Union in den nächsten 15 bis 20 Jahren deutlich schneller wachsen werden als die Länder Westeuropas, auch wenn auf diesem langfristigen Wachstumspfad Zeiten der Expansion mit wirtschaftlicher Stagnation oder sogar Rückschlägen abwechseln könnten.

UNSERE ESG-STRATEGIE

Seit Bestehen der Erste Group ist der Nachhaltigkeitsgedanke fester Bestandteil unseres unternehmerischen Handelns. Heute sind die grüne Transformation und soziale Inklusion die Stützpfeiler unserer ESG-Strategie.

Grüne Transformation bedeutet für uns das Bereitstellen finanzieller Mittel zur Begrenzung des Klimawandels beziehungsweise der globalen Erwärmung. Wir verfolgen das Ziel, den CO₂-Fußabdruck unseres Portfolios bis 2050 auf einen Netto-Null-Status zu bringen. Mit spezifischen, wissenschaftlich fundierten Zielen für jeden definierten Sektor konkretisieren wir unsere Anstrengungen und damit deren Umsetzung. Der Netto-Null-Status des Bankbetriebs soll bereits bis 2030 erreicht werden. Wir sind als eine der ersten Bankengruppen in der Region der Net-Zero Banking Alliance beigetreten.

Soziale Inklusion bedeutet für uns mehr als das Bereitstellen von Finanzdienstleistungen und umfasst finanzielle Bildung, Social Banking, leistbares Wohnen sowie Geschlechtergleichstellung. Wir sind davon überzeugt, dass ein gutes sozioökonomisches Umfeld die Basis für ein solides Bankgeschäft darstellt und sich positiv auf unsere wirtschaftliche Entwicklung auswirkt.

Die strategischen Pfeiler des grünen Wandels und der sozialen Inklusion werden durch eine vorbildliche Unternehmensführung (Governance) getragen. Unsere ESG-Strategie ist in den höchsten Aufsichts- und Entscheidungsgremien, Vorstand und Aufsichtsrat, verankert. Damit ist sichergestellt, dass unsere ESG-Strategie in allen Ebenen der Gruppe etabliert und umfassend in die Geschäftsprozesse integriert ist.

RELEVANTE UND GLAUBWÜRDIGE MARKE

Vor etwas mehr als 200 Jahren schrieben unsere Gründungsväter: „Kein Alter, kein Geschlecht, kein Stand, keine Nation ist von den Vorteilen ausgeschlossen, welche eine Sparkasse

jedem Einlegenden bietet.“ Mit diesem für die damalige Zeit revolutionären Gründungsauftrag hat die Erste oesterreichische Spar-Casse in unserer Region wesentlich zur Verbreitung des Finanzwesens für alle Bevölkerungsschichten beigetragen.

Die Erste Group wurde gegründet, um allen Menschen Zugang zu Finanzdienstleistungen zu ermöglichen, und hat sich zu einer Institution entwickelt, die den Wohlstand und die Zukunft einer Region mit beeinflusst. Heute zählen wir in Zentral- und Osteuropa zu den größten Bankengruppen und Arbeitgebern. Das Vertrauen, das uns entgegengebracht wurde und wird, wurzelt in diesem gelebten Gründungsauftrag.

Eine Marke ist ein beständiges Versprechen. Sie ist mehr als ein Logo – sie steht für die Vorstellungen, die Menschen haben, wenn sie an ein Unternehmen, dessen Produkte und Dienstleistungen denken oder davon hören. Marken erfüllen die wichtige Funktion der Identifizierung und Differenzierung, die wiederum entscheidet, ob eine Kundin oder ein Kunde eine Marke gegenüber einer anderen bevorzugt. Letzten Endes profitieren Unternehmen mit starken Marken von der emotionalen Nähe, die Kund:innen zu ihnen haben. Nur einige wenige Unternehmen wurden bereits mit dem Anspruch gegründet, mehr zu leisten, als einfach nur Gewinn zu machen. Wir zählen zu diesem kleinen Kreis und profitieren von der großen Bekanntheit unserer Marke und unserer Glaubwürdigkeit.

In den letzten Jahren hat in unserer Markenkommunikation ein Wandel von der Kategorie- und Produktorientierung hin zur Zweckorientierung stattgefunden. In diesem Sinne haben wir

eine Grundsatzerklärung gruppenweit als Hauptelement unserer Markenkommunikation etabliert: „Unsere Region braucht Menschen, die an sich glauben, und eine Bank, die an sie glaubt.“ Vor über 200 Jahren begann eine Erfolgsgeschichte, die bis heute anhält. Die Sparkassen wurden aus dieser Haltung des persönlichen Zutrauens und des Glaubens an Ideen, Zukunftspläne, Fähigkeiten und Potenziale von Menschen gegründet. Ob im eigenen Leben, in der Start-up-Gründung oder im Traditionsunternehmen, in Wirtschaft und Gesellschaft: Zuversicht und Vertrauen in die Zukunft, der Glaube an sich und andere, der Glaube an Ideen und unternehmerische Gestaltungskraft sind Grundvoraussetzungen für persönliches Wachstum und gesellschaftlichen Wohlstand.

Deshalb stehen am Beginn der Beziehung zu unseren Kund:innen nicht Produkte und Services. Am Beginn stehen Ideen, Ziele, Bedürfnisse, Träume und Pläne. Am Beginn stehen Menschen, die daran glauben, Wohlstand schaffen und Zukunft gestalten zu können. Die Zukunft wird von Menschen gemacht, die an sich und ihre Ideen – ihre Vorstellungen von der Zukunft – glauben.

„Unsere Region braucht Menschen, die an sich glauben. Und eine Bank, die an sie glaubt.“ Dieser zentrale Satz drückt unsere seit über 200 Jahren tief verwurzelte Haltung aus. #glaubandich ist weit mehr als ein Werbeslogan. Es ist die Ermutigung von Menschen, ihren Wünschen nachzugehen, etwas zu schaffen, und es ist unser Versprechen, sie auf dem Weg zur finanziellen Gesundheit zu unterstützen.