

Klicken Sie hier, um auf unsere [Webseite](#) zu gelangen

**Newsletter**

**Mein Betriebsrat – kompetent und engagiert** 

**Personalaufbau ist möglich - es geht auch anders ...**



Liebe Kolleginnen und Kollegen,

in der HVB ist es DIE „never ending story“ und viele können es schon nicht mehr hören!

Die Geschäftsberichte der HVB AG/GmbH zeigen einen enormen Stellenabbau in den letzten 16 Jahren auf: die Anzahl der Mitarbeitenden sank von 24.638 Mitarbeitern per 31.12.2008 auf 10.157 per 31.12.2024 um fast 60%. Diese Rosskur bleibt nicht ohne Folgen, wie uns die ständig steigende Anzahl an Überlastungsanzeigen widerspiegelt. Aber nicht nur im Vertrieb ist qualifiziertes und motiviertes Personal zwingend notwendig, auch in anderen Bereichen, die dafür sorgen, dass der Laden läuft.

Wir wollen nicht verschweigen, dass auch unsere Bank in den Jahren 2021 bis 2024 ca. 1.500 Neueinstellungen (Trainees, Work Force etc.) realisiert hat. Aber reicht das, um dem demografischen Wandel entgegenwirken?

Die Sparkassen haben erkannt, dass hier größerer Anstrengungen notwendig sein werden. Neben einer Milliarde Euro gezielter Investitionen in die Digitalisierung stehen kräftige Investments in die Mitarbeitenden im Vordergrund, um der demographischen Entwicklung entgegenzuwirken. Allein die bayerischen Sparkassen haben letztes Jahr erstmals seit 2010 wieder Personal aufgebaut - gemäß Sparkassenverband wurden im Jahr 2024 etwa 11.000 neue Mitarbeitende eingestellt. Das sind netto 2.500 Arbeitsplätze mehr. Prof. Reuter, Verbandsleiter, kündigte zudem an, daß in den nächsten 10 Jahren jährlich rund 12.000 Mitarbeitende neu eingestellt werden.

So kann man entscheiden, insbesondere wenn man nachhaltiges Wachstum generieren will...



## **Ferrari-Event in Mailand 6.3.25 - Tickets gewinnen und Anreise selbst zahlen ...**

Innovation, Leidenschaft und Adrenalin waren am 6. März im Herzen von Mailand zu spüren, als Lewis Hamilton und Charles Leclerc ihre Runden drehten und die Fans bei der „Scuderia Ferrari HP Driver Presentation by UniCredit“ begrüßten. Die Partnerschaft mit Ferrari ist das neue gruppenweite Sponsoring und ersetzt leider unsere Business-Kooperation mit dem FC Bayern.

Ein tolles Zeichen war es, dass alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Konzerns eingeladen waren, eines der begehrten Tickets zu erhalten. Leider waren zum Zeitpunkt des Anmeldestarts bereits alle Plätze vergriffen. Bei der zweiten Registrierungschance konnten nach Rückmeldung der HVB tatsächlich noch Karten ergattert werden. Dumm nur, dass diese am Ende nicht unbedingt zur Teilnahme an der Veranstaltung berechtigten.

Die Enttäuschung bei vielen Kolleginnen und Kollegen war groß. Nachdem sie auf eigene Kosten nach Mailand gereist waren, wurde ihnen der Einlass verwehrt. Was war passiert? Offenbar gab es einen technischen Fehler bei der Kommunikation!

## UniCredit Card – Live aus dem Leben

Seit einigen Wochen "erfreue" ich mich an der neuen Debitkarte – ein fragwürdiges Vergnügen, wenn die Akzeptanzrate in den Geschäften, vor allem im ländlichen Bereich, nicht weiter ansteigt. Jede Zahlung wird zum Nervenkitzel, insbesondere in den ohnehin gebeutelten kleineren Läden, die oft keine Kreditkarten akzeptieren. Peinliche Situationen und frustrierte Kunden sind die Folge.

Während wir uns öffentlich über das Sterben unserer Innenstädte und den Verlust traditioneller Geschäfte beklagen, ist der Einsatz dieser Karte gerade dort oft noch nicht möglich. Warum? Es ist nicht die Karte, die nicht funktioniert, sondern der Händler akzeptiert diese nicht. Die Kosten einer Kartenzahlung erhöhen sich für den Händler um rund das 3,5 fache. Der Online-Handel mag bequem sein, doch das Einkaufserlebnis vor Ort, das wir angeblich so schätzen, wird dadurch konterkariert.

Die "Lösung" des Kartenservices ist ...

- eine **kostenpflichtige** Girocard für 12 Euro jährlich, die nur in Deutschland funktioniert  
Ist das die Art, wie wir Kunden verprellen wollen?
- eine Karte, die noch **Akzeptanzlücken** hat  
Wollen wir unsere Kunden anschließend für die Behebung dieses Problems zur Kasse bitten?
- Ein attraktives Produkt zur **Neukundengewinnung**  
Neukundengewinnung ist wichtig, aber was ist mit der Pflege unserer Bestandskunden, die uns idealerweise weiterempfehlen sollten? Ist es unsere Strategie, die Kundenzufriedenheit so gezielt zu untergraben?

Die Diskrepanz der Kosten zwischen Aktionen für Neukunden mit dem HVB PlusKonto oder HVB ExklusivKonto im Vorteilsprogramm HVB valyou 4 Jahre kostenlos und den 12 Euro für eine notwendige Girocard für alle anderen ist für uns schlichtweg absurd.

Sollte im Sinne aller Kunden die Girocard mindestens im Premiumprodukt HVB ExklusivKonto nicht so lange kostenfrei sein, bis die Akzeptanz der neuen UniCredit Card endlich ein akzeptables Niveau erreicht hat? Unsere Geschäftsleitung sollte sich diese Fragen dringend stellen!



**Nachschau zur AT-Anpassung 2025**

Über die AT-/ und Bonusrunde 2025 wurde ja schon einiges geschrieben. Auf einen Punkt möchten wir aber nochmal eingehen. In diesem Jahr konnte das erste Mal erreicht werden, dass Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im **Vorruhestand** automatisch an dem Gehaltserhöhungsbudget von diesmal 5,5% partizipieren konnten. Wir freuen uns darüber sehr und verstehen es durchaus als ein Zeichen der Wertschätzung für Menschen, die viele Jahre, wenn nicht ihr ganzes Berufsleben in unserer Bank tätig waren. Das zeigt wieder einmal, wie wichtig der Einsatz für die Arbeitnehmerinteressen ist. Leider sieht es bei der **Altersteilzeit in der Passivphase** nicht so positiv aus. Hier gingen leider ca. 50% der Betroffenen leer aus. Für uns ein klarer Auftrag dranzubleiben und auch hier Fortschritte zu erzielen.

Mehr zum Thema Leistungsbonus/AT-Anpassung finden Sie hier: [PDF 2025-03 BR Aktuell München Nr. 12.pdf](#)

## Listening Roadshow Region München 25.3.2025



Zuhören und Informationen aus erster Hand, auch die Chance alles direkt die Geschäftsführer fragen zu können. Für uns war die Listening-Roadshow in München ein wichtiges und wertschätzendes Event. Auch der organisatorische Rahmen war sehr gut gewählt. Weiter so, denn ein kleiner Wermutstropfen bleibt: Es konnten nur sehr wenige Kolleginnen und Kollegen dabei sein. **Unsere Empfehlung: Wir wollen mehr davon.**

## BR-Tipp: Neue EOTO-Themen und Termine



EOTO, sprich „Each one teach one“, ist das schon seit längerem bestehende Weiterbildungsangebot von Mitarbeitenden für die Kolleginnen und Kollegen im Rahmen einer Virtual class.

Für bereits bestehende Themen gibt es immer wieder Termine. Jetzt sind einige neue interessante Themen dazugekommen. Wir bedanken uns an dieser Stelle ausdrücklich bei allen Referierenden, die viel Zeit investieren, um anderen interessierten Mitarbeitenden einen Mehrwert zu bieten. Eine angemessene Honorierung durch die jeweiligen Führungskräfte fänden wir sehr angebracht.

Zu finden sind die EOTOs im HR-Gate unter

- „PLUS Trainings & WBTs“, dann
- „MY LEARNING“ und dann Eingabe
- „EOTO“ bei Lernangebot.

Schauen Sie doch mal rein.

**Unsere Freigestellten Betriebsräte:**

**Ihr Kontakt zur Redaktion**



**Marco Marabelli**



**Stefan Schneider**



**Gabriela Edelmann**



Wie zufrieden sind Sie mit dem heutigen Newsletter?  
Fragen oder Anregungen?  
Möchten Sie ein konstruktives Feedback mit uns teilen?

Dann schreiben Sie uns an [kontakt@meinbetriebsrat.info](mailto:kontakt@meinbetriebsrat.info), denn Ihre Meinung ist uns wichtig!

**Mein Betriebsrat - kompetent und engagiert**



**Marco Marabelli**  
Freigestellter  
Betriebsrat



**Gabriela Edelmann**  
Freigestellte  
Betriebsrätin



**Stefan Schneider**  
Freigestellter  
Betriebsrat



**Angelika Stettner**  
CRO



**Fabian Niedermeier**  
Vertrauensperson der  
schwerbehinderten  
Menschen



**Claudia Baudach**  
CRO



**Günter Zweckinger**  
DOP



**Shentong Jiang**  
Corporates



**Michael Merkle**  
DOP



**Hülya Swar**  
CEO

