

apoBank – Investor-Update

September 2023.



Bank der Gesundheit

Agenda.

1. **Überblick**
2. Der Gesundheitsmarkt im Wandel
3. Geschäftsmodell und Strategie
4. Geschäftsentwicklung
5. Risikomanagement, Kreditqualität und Funding

Auf einen Blick.



Größte genossenschaftliche Primärbank

Wir sind Teil der genossenschaftlichen FinanzGruppe und Mitglied in der Sicherungseinrichtung (BVR).



Unser Auftrag

Wir fördern unsere Mitglieder, insbesondere Heilberufsangehörige, ihre Organisationen und Einrichtungen, sowie Unternehmen im Gesundheitsmarkt.



Beim Kunden vor Ort

2.318 Mitarbeitende kümmern sich an 79 Standorten um die Belange unserer Kunden.



Eine Idee, die begeistert

112.185 Mitglieder sind von der Idee überzeugt.



Marktführer

Im Zahlungsverkehr und im Kreditgeschäft sind wir Marktführer; bei Existenzgründungsfinanzierungen liegt unser Marktanteil bei 60 Prozent.

Rating der
apoBank:

A+
S&P

Kernkapitalquote:

17,1 %

Bilanzsumme:

51,7
Mrd. Euro

Jahresüberschuss:

33,0
Mio. Euro

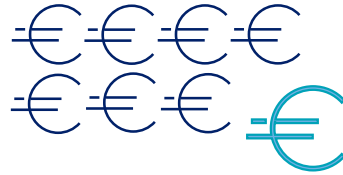
Stand: September 2023

Agenda.

1. Überblick
2. **Der Gesundheitsmarkt im Wandel**
3. Geschäftsmodell und Strategie
4. Geschäftsentwicklung
5. Risikomanagement, Kreditqualität und Funding

Gesundheitswirtschaft im Überblick.

391,8 Mrd. Euro
Bruttowert-
schöpfung



Jeder **8te Euro**
Bruttowertschöpfung wird in der
Gesundheitswirtschaft generiert.

7,7 Mio.
Erwerbs-
tätige



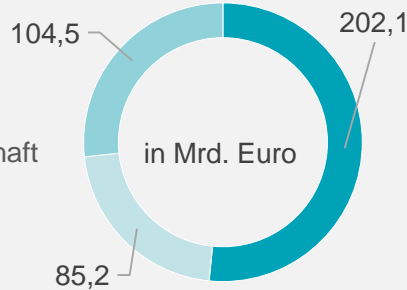
Jeder **6te Arbeitsplatz**
ist in der Gesundheitswirtschaft angesiedelt.

Zum Vergleich: Die gesamte Autobranche wird mit **2 Mio. Erwerbstätigen** beziffert.

■ Medizinische Versorgung

■ Industrielle Gesundheitswirtschaft

■ Weitere Teilbereiche



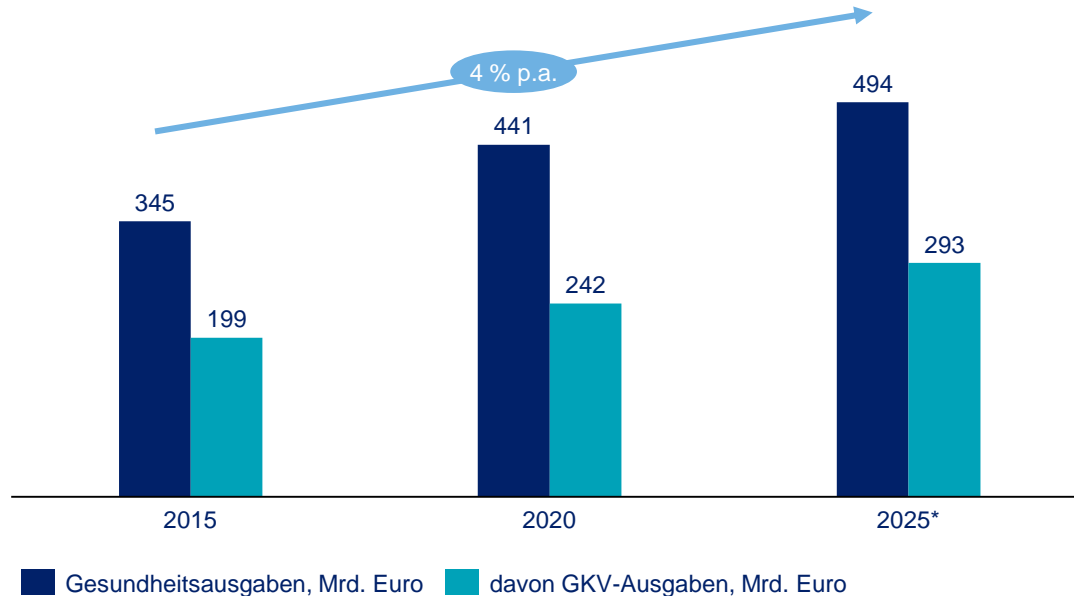
545 Mrd. Euro
Gesamt-
konsum



Mehr als jeder **4te Euro**
entsteht durch individuell
finanzierte Gesundheitsleistungen.

Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWi), Stand 2021.

Gesundheitsmarkt als Wachstumstreiber.



Quelle: Statistisches Bundesamt, vdek, apoBank | *Schätzungen bzw. Prognosen

Anteil am BIP 2020: **13,1*** % p.a.

- Gesundheitsausgaben steigen stetig
- Gesetzliche Krankenversicherung (GKV) als größter Ausgabenträger
- Überdurchschnittliches Wachstum vor allem im Bereich pflegerische und therapeutische Leistungen sowie beim allgemeinen Gesundheitsschutz

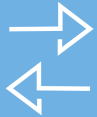
Gesundheitsmarkt im Wandel.



Digitalisierung



Kooperation



Neue Versorgungskonzepte



Feminisierung



Anstellung



Nachhaltigkeit



Internationalisierung



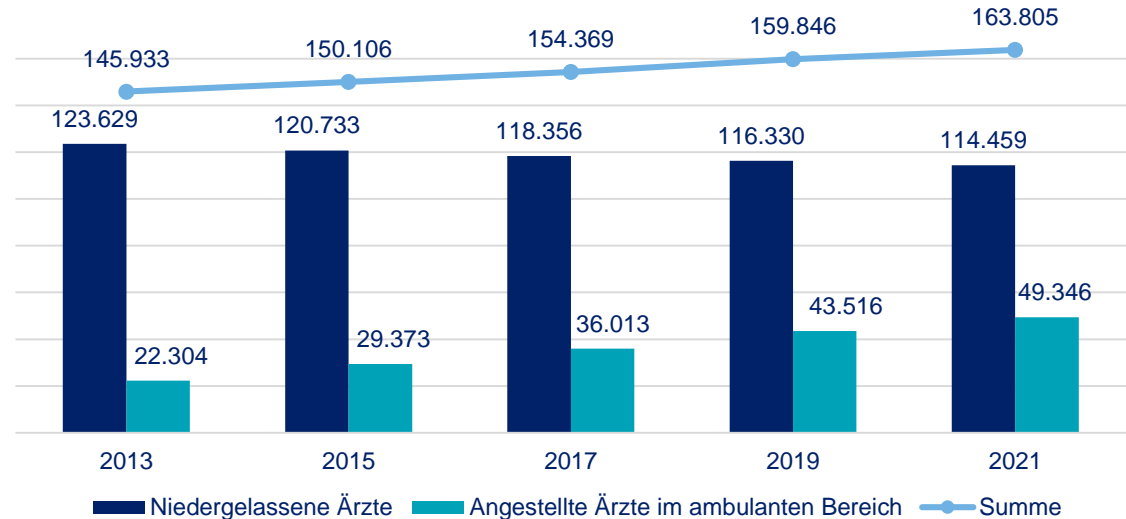
Kapitalisierung

Trend zur Anstellung im ambulanten Bereich.



- Durch den anhaltenden Trend zur Anstellung und Teilzeit sinkt die Zahl der zur Verfügung stehenden Arztstunden
- Der steigende Behandlungsbedarf einer älter werdenden Gesellschaft trifft somit auf ein sinkendes medizinisches Versorgungsangebot

Entwicklung selbständiger und angestellter Ärzte im ambulanten Bereich



Quelle: Ärztestatistik der BÄK

Unternehmerisches Wachstum in (Z-)MVZ.



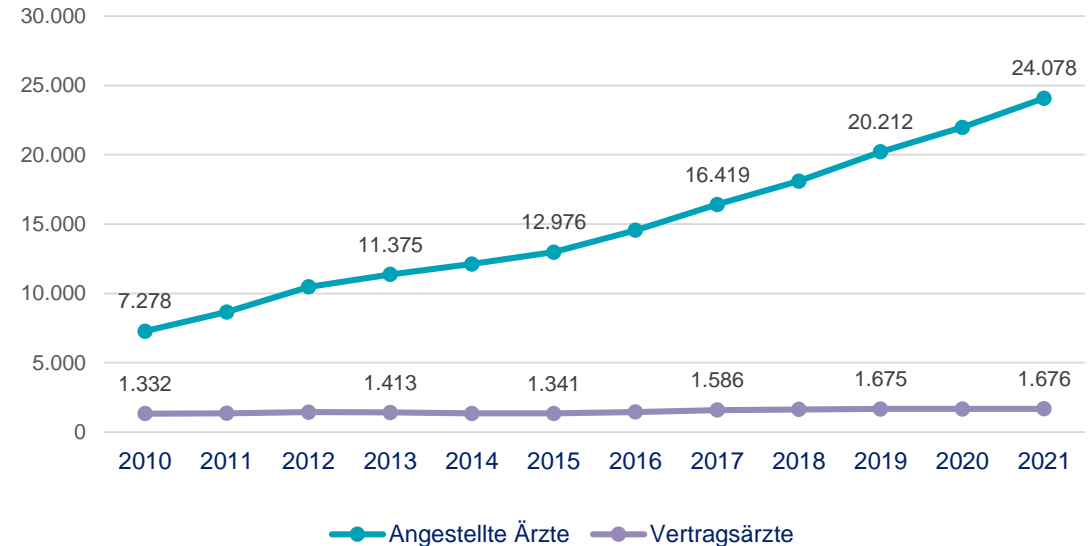
Vorteil MVZ: Wachstum

- Unbegrenzte Anstellung von (Zahn-)Ärzten möglich; der Großteil der in MVZ tätigen Ärzte arbeitet angestellt

Besonderer Fokus: Z-MVZ

- Keine Zulassungsbeschränkungen bei Zahnärzten!
- 1.062 rein zahnärztliche MVZ im Jahr 2020 mit 655 Vertragszahnärzten und 3.609 angestellten Zahnärzte

Entwicklung der in MVZ tätigen Ärzte



Quelle: MVZ-Statistik 2021, Kassenärztliche Bundesvereinigung (KBV).

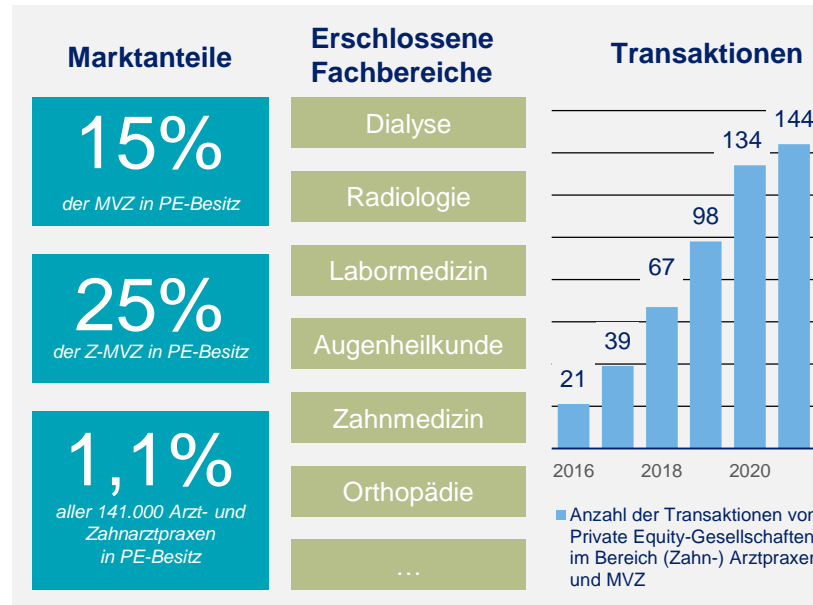
Sorge vor Industrialisierungstendenzen.

Bisherige Entwicklung

- Gesundheitskonzerne und Investoren **ohne medizinisch-fachlichen** Bezug schaffen sich über das Vehikel MVZ Zugang zum Gesundheitsmarkt.
- Besonders **kapital- und technikintensive** Bereiche sind beliebt, denn sie bieten das größte Industrialisierungspotenzial.
- Problematisch wird es, wenn es sich dabei um Investoren mit **kurzfristigen Renditezielen** handelt.

Quelle: [ÄrzteZeitung](#), Rainer Bobsin.

Aktuelle Einflussnahme von Investoren



Neues Gesetzesvorhaben

Lauterbach kündigt Verbot an

- **Q1 / 2023:** Bundesgesundheitsministerium plant Gesetzesentwurf
- **Idee:** Kauf durch Finanzinvestoren soll künftig verhindert werden, indem der Einstieg von Private Equity Investoren in Arztpraxen unterbunden wird
- Details, z.B. ob es einen Bestandsschutz geben wird, liegen noch nicht vor

Auswirkungen von Krieg und Inflation.

Auswirkungen von Ukraine-Krieg und Inflation

- **Auf der Ausgabenseite:**
- Steigende Energiekosten, insb. für „Hochenergiefächer“ wie Radiologen, Strahlentherapeuten, Dialyseeinrichtungen
- Daneben steigende Kosten für Personal, Material etc.
- **Auf der Einnahmenseite:**
- Ggf. weniger Privateinnahmen durch (rezessionsbedingt) sinkende Kaufkraft in privaten Haushalten, insb. für Fachrichtungen mit hohem Privatanteil /Selbstzahlerleistungen



Staatliche Unterstützungsmaßnahmen für (Gesundheits-) Unternehmen bereits eingeleitet, finanzielle Ausgleich für den Erhalt der ambulanten Infrastruktur gefordert

Eingeleitete Maßnahmen der apoBank

- Szenario-Rechnungen im **Privatkundenbereich**
- auf Einnahmen- und Kostenseite
- unterteilt nach Fachrichtung und abhängig von der individuellen Risikostruktur (= Einnahmen-/Kostenstruktur)
- Monitoring der Portfolios im **Firmenkundenbereich**
- auf Portfolioebene
- auf Einzelkundenebene
- Stetige Beobachtung des Marktes und ggf. Einleitung von Maßnahmen



Bisher keine gravierenden Auswirkungen auf die Risikolage der apoBank erwartet

Agenda.

1. Überblick
2. Der Gesundheitsmarkt im Wandel
3. **Geschäftsmodell und Strategie**
4. Geschäftsentwicklung
5. Risikomanagement, Kreditqualität und Funding

apoBank: Starke Verankerung im Gesundheitsmarkt.

Profundes Fachwissen im Gesundheitsmarkt und über Heilberufler

Tiefgreifende Kenntnis der Zahlungsströme und Bedürfnisse von Heilberuflern.

Bessere Risikoabschätzung im Vergleich zum Wettbewerb.

Bedarfsgerechte Lösungen für Heilberufler

Profundes Know-how über Bedarfe.

Einzigartige Zusammenarbeit und Kundenzugang

Historisch gewachsener Zugang zu Heilberuflern, intensive Zusammenarbeit mit Kammern, Versorgungswerken, Standesorganisationen.

Gute Reputation insbesondere für Finanzierungsfragen.

Unser Weg zur modernen Standesbank.



FOKUSSIERUNG GESCHÄFTSMODELL

- Heilberufler und ihre Organisationen im Mittelpunkt
- Fokus auf Existenzgründungsfinanzierungen und Vermögensverwaltung

VERBESSERUNG SERVICE, PROZESSE & IT

- Leistungsfähige Prozesse
- Optimierung digitaler Anwendungen

STEIGERUNG KUNDENZUFRIEDENHEIT

- Wahrnehmung als starke und zuverlässige Partnerin

SCHAFFUNG ZUKUNFTSFÄHIGKEIT DURCH FINANZIELLE PERFORMANCE

- Profitabilitätsoffensive
- Ambitionsniveau: Cost-Income-Ratio < 70 Prozent

FÖRDERUNG VON MITARBEITENDEN

- Ausbau Mitarbeitendenzufriedenheit
- Schaffung moderner Arbeitsbedingungen



**Moderne Standesbank
der Heilberufe**



Agenda.

1. Überblick
2. Der Gesundheitsmarkt im Wandel
3. Geschäftsmodell und Strategie
- 4. Geschäftsentwicklung**
5. Risikomanagement, Kreditqualität und Funding

1. Halbjahr 2023 auf einen Blick.



Fokussierung des Geschäftsmodells auf gutem Weg



Mehr Kredite für Praxis- und Apothekengründungen



Vermögensverwaltung weiter ausgebaut



Überdurchschnittliches Abschneiden beim EBA-Stresstest



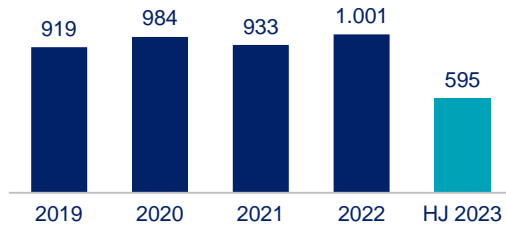
Angemessene Dividende für 2023 möglich



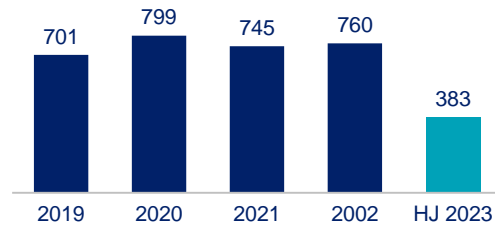
Solide Ertragsbasis.

in Mio. Euro

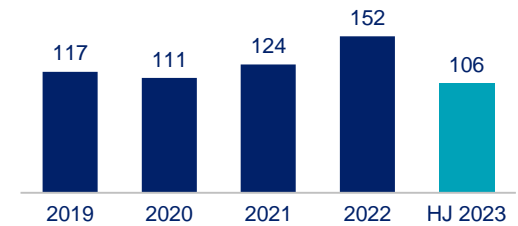
Operative Erträge



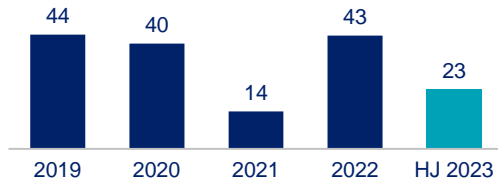
Operative Aufwendungen



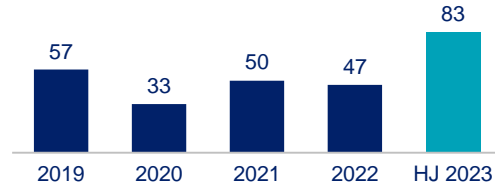
Betriebsergebnis v. Steuern



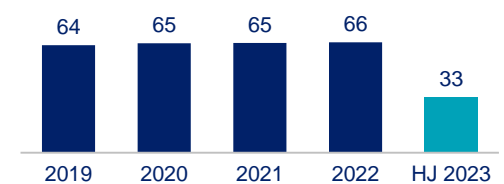
Risikovorsorge aus dem operativen Geschäft



Risikovorsorge mit Reservecharakter



Jahresüberschuss nach Steuern

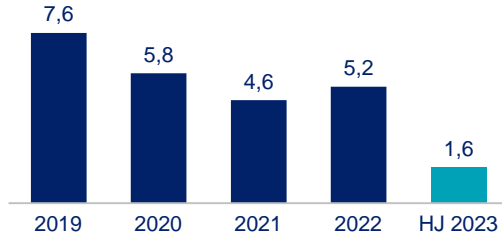


Kapitalbildung

Selektive Wachstumsstrategie im Kundengeschäft.

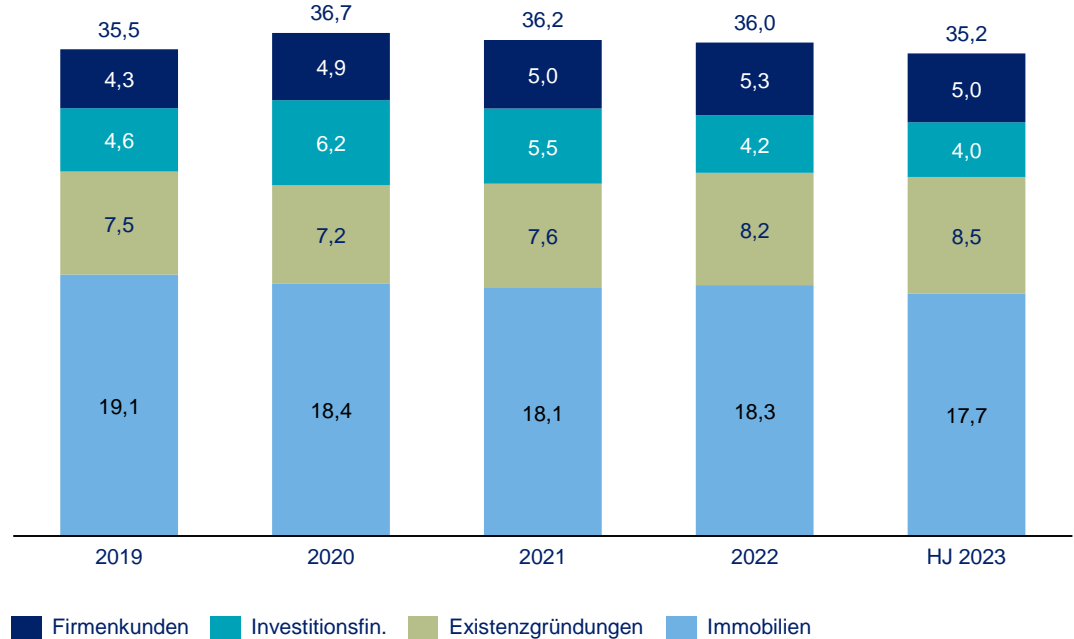
in Mrd. Euro

Neuausleihungen Darlehen

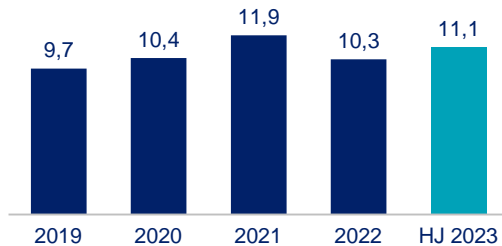


Ab 2021 Ausweis Nettoneuausleihungen





Darlehensbestand



Depotvolumen Privatkunden



Finanzausblick 2023.

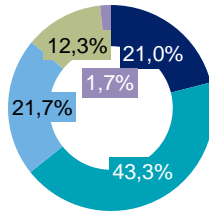
-  → Höheres operatives Ergebnis
-  → Wachstum bei Existenzgründungsfinanzierungen und in der Vermögensverwaltung
-  → Strategische Partnerin für Träger in ambulanter und stationärer Versorgung sowie Unternehmen im Gesundheitsmarkt
-  → Stabiler Jahresüberschuss mit angemessenem Dividendenpotenzial

Agenda.

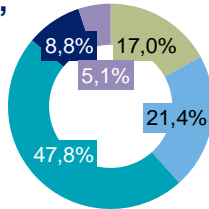
1. Überblick
2. Der Gesundheitsmarkt im Wandel
3. Geschäftsmodell und Strategie
4. Geschäftsentwicklung
- 5. Risikomanagement, Kreditqualität und Funding**

Sehr gute Portfolioqualität.

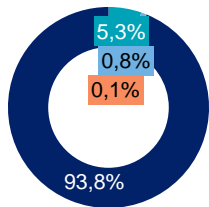
Privatkunden 31,4 Mrd. Euro



Standesorganisationen, Großkunden 5,5 Mrd. Euro



Finanzinstrumente 8,3 Mrd. Euro



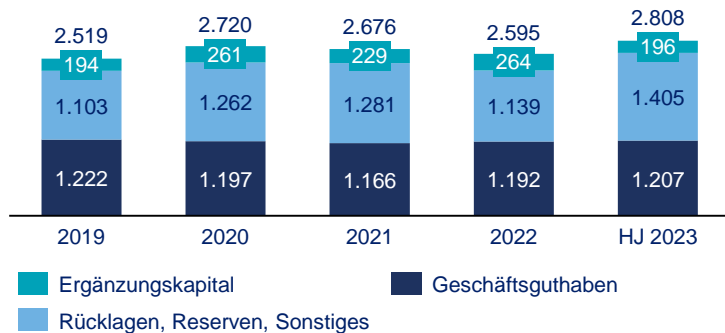
- Portfoliofokus auf Privatkunden sowie STO-/Großkundenengagements
- 85% des Privatkundenengagements und 78% des STO/Großkundenengagements Investmentgrade bewertet
- NPL-Ratio mit 2,1% auf solidem Niveau (2022: 2,4%)
- Forbearance Ratio bei 0,9%
- Coverage Ratio bei 29,0%



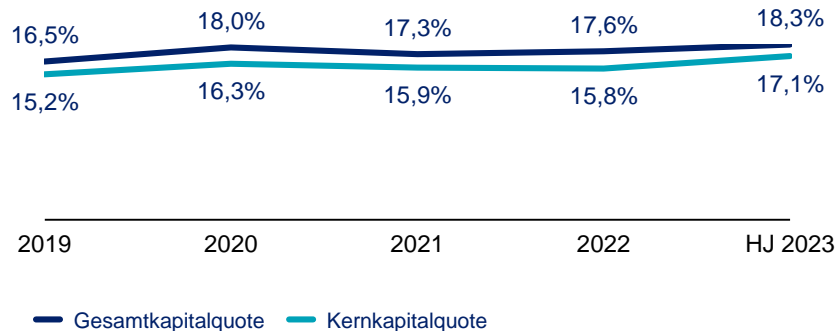
Mapping der internen apoBank Ratingklassen (BVR-Masterskala) auf externe Ratingklassen auf Basis der zugrunde liegenden Ausfallwahrscheinlichkeiten, Inanspruchnahmen (Forderungen ggü. Kunden, Brutto, Wertpapiere, außerbilanzielle Geschäfte)

Zufriedenstellende regulatorische Kapitalausstattung.

Aufsichtsrechtliches Kapital, in Mio. Euro



Aufsichtsrechtliche Kapitalquoten



- Perspektivische Belastung der Kapitalquoten aufgrund des Basel IV bedingten RWA-Anstiegs

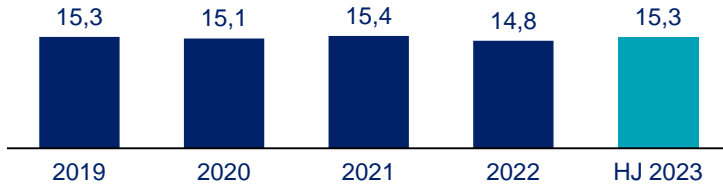
	30.6.2023	31.12.2022
Leverage Ratio	5,0%	4,3%
Liquidity Coverage Ratio	221%	206%
Net Stable Funding Ratio	127%	127%

Regulatorische Kapitalanforderungen.

	2022 und 2023	
	Harte Kernkapitalquote	Gesamtkapitalquote
Overall Capital Requirement	9,41%	14,0%
Systemrisikopuffer	0,25%	
Antizyklischer Kapitalpuffer	0,75%	
Kapitalerhaltungspuffer	2,5%	
SREP Kapitalanforderung, gesamt	5,91%	10,5%
SREP Zuschlag (Pillar 2 Requirement)	1,41%	2,5%
Mindestanforderung (Pillar 1 Requirement)	4,5%	8,0%

Adressrisiken dominieren RWA.

Risikoaktiva, in Mrd. Euro



- Retail- und Unternehmensexposures machen 79% der RWA aus
- Marktpreisrisiken nur im Anlagebuch

Verteilung der Risikoaktiva, in Mrd. Euro



Diversifizierte Refinanzierung.

Ziel

- Kongruente Refinanzierung des Aktivgeschäfts
- Flexibilität beim Funding durch breite Produktpalette
- Erweiterung der Investorenbasis
- Wahrnehmung am Kapitalmarkt als zuverlässiger und regelmäßiger Emittent

Produktpalette

- Commercial Paper
 - Schuldscheindarlehen
 - Namensschuldverschreibungen
 - Namenspfandbriefe
 - Benchmark-Anleihen
- Debt-Issuance-Programme (DIP):**
- apoObligationen (Privatkunden)
 - Inhaberschuldverschreibungen
 - Inhaberpfandbriefe

Ausgestaltung

- fixer Kupon
 - auf- / absteigend
- variabler Kupon
 - mit Zinsober- und -untergrenze
- kündbar
 - einmaliges Kündigungsrecht
 - mehrfaches Kündigungsrecht

Privatkunden, Organisationen, Großkunden

- Privatkunden, Organisationen und Großkunden
- Stabiler Bodensatz an wenig volatilen Kundengeldern

Investoren

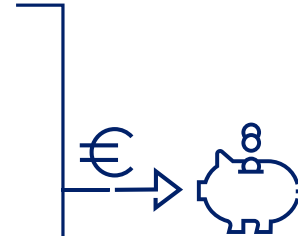
- Institutionelle Kunden
- Investoren aus der genossenschaftlichen Finanzgruppe

Partnerbanken

- Refinanzierung öffentlicher Förderdarlehen über KfW Bankengruppe und Landesförderinstitute

Verankerung in einem starken Verbund.

- Die BVR Institutssicherung GmbH gewährleistet gem. neuer EU-weiten Regelung im Fall einer Bankinsolvenz den gesetzlichen Einlagenschutz der Einleger (bis 100.000 Euro)
- Die freiwillige BVR-Sicherungseinrichtung stellt weiterhin den Institutsschutz bereit und schützt ihre Mitglieder, die in eine Schieflage geraten
- Der Schutz umfasst insofern:
 - alle Kundeneinlagen und
 - Inhaberschuldverschreibungen, die im Besitz von Kunden sind



Zu 100% sind geschützt:

- Spareinlagen
- Sparbücher
- Sparbriefe
- Termineinlagen
- Festgelder und Guthaben auf Girokonten von Privatpersonen und Unternehmen
- Inhaberschuldverschreibungen wie z.B. Zertifikate

Weitere Informationen:

www.bvr.de/SE

www.bvr-institutssicherung.de

Gute Bonitätsbewertungen.

S&P

Issuer Credit Rating	A+
Kurzfrustrating	A-1
Pfandbriefratings	AAA
Senior Unsecured (preferred)	A+
Senior Subordinated	A
Ausblick	stabil

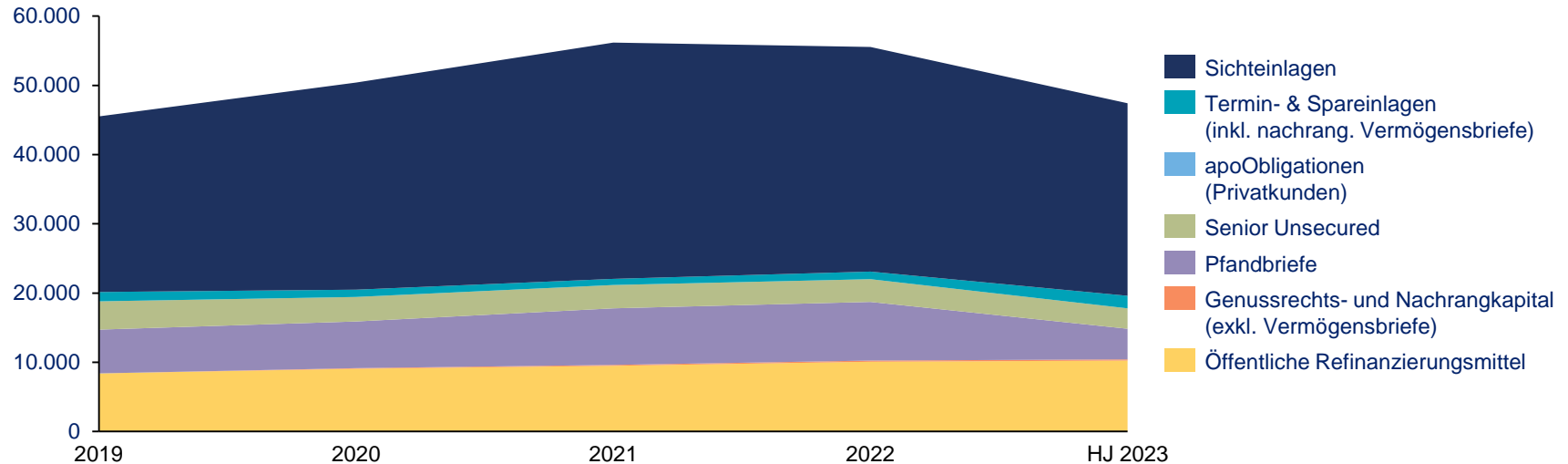
Fitch Ratings (Gruppenrating)¹⁾

Issuer Default Rating langfristig	AA-
Issuer Default Rating kurzfristig	F1+
Ausblick	stabil

¹⁾ Gruppenrating für die gesamte genossenschaftliche FinanzGruppe

Stabile Refinanzierungsquellen.

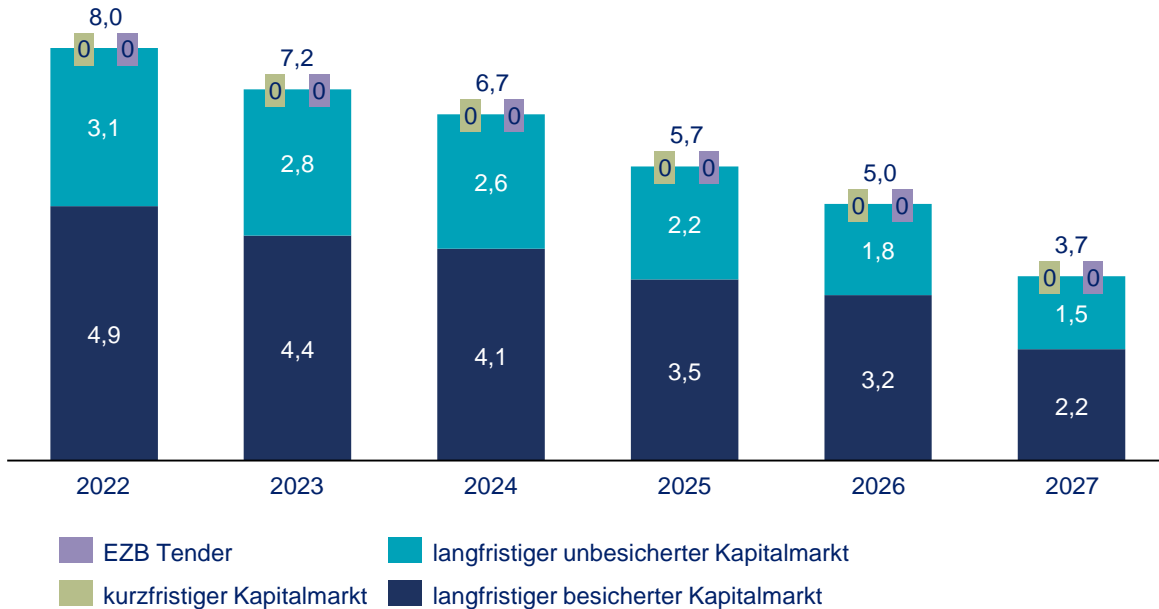
in Mio. Euro



2019	2020	2021	2022	HJ 2023	
6.326	6.710	8.179	4.949	4.401	Pfandbriefe
7.151	8.604	9.159	9.243	8.727	Deckungswerte (inkl. sichernde liquide Deckung)
825	1.894	980	4.294	4.326	Überdeckung

Geplante ausstehende Kapitalmarktrefinanzierung.

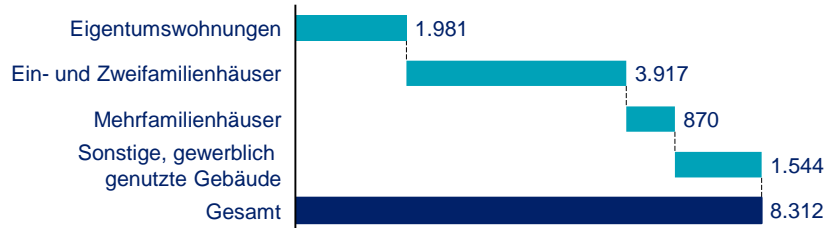
in Mrd. Euro



- Nach TLTRO-Rückführung im Jahr 2022 deutlicher Rückgang der Kapitalmarktrefinanzierung
- Geringere langfristige Emissionen, insbesondere wegen Tilgung eigener Pfandbriefe, die zuvor als TLTRO-Sicherheiten dienten
- Anteil Kapitalmarktrefinanzierung an Bilanzsumme fällt von 14% auf 7%

Hoch granularer Deckungsstock.

Gattungsklassische Deckungswerte nach Nutzungsart

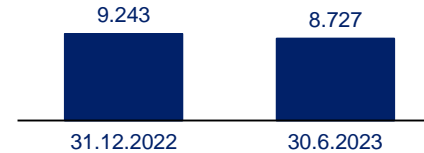


in Mio. Euro

Gattungsklassische Deckungswerte nach Größenklasse



Deckungsmasse, in Mio. Euro



Inkl. 415 Mio. Euro (6/2023) bzw. 630 Mio. Euro (12/2022) weitere Deckungswerte

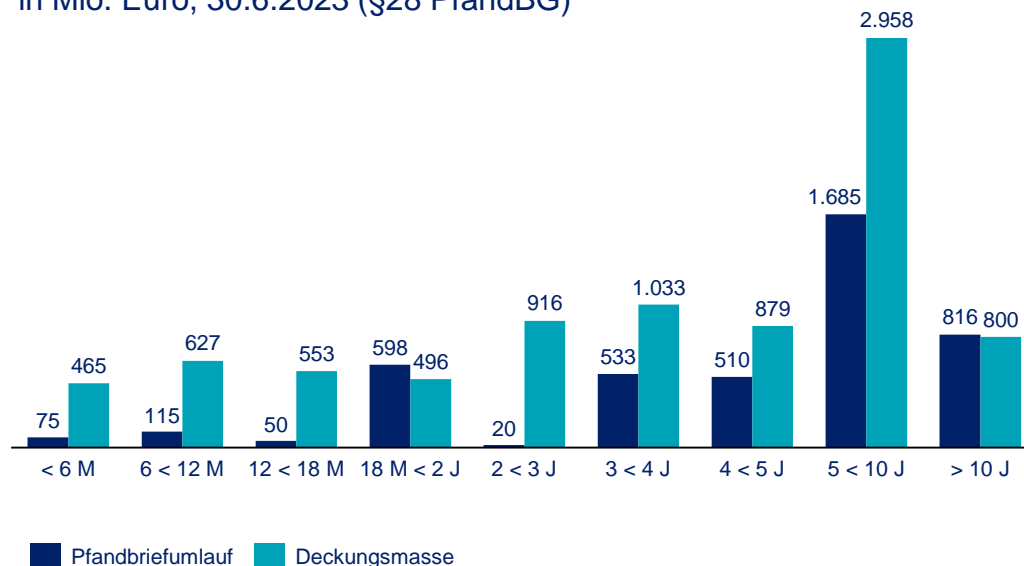
- Fokus: hochwertige, wohnwirtschaftlich genutzte Immobilien
- Sehr granularer Deckungsstock; nur inländische Objekte
- In Abstimmung mit Treuhänder: automatisierte Herausnahme leistungsgestörter Darlehen (rückständige Darlehensraten, gekündigt, wertberichtigt) und Kunden, die eine gewisse Ratingstufe unterschreiten
- Interne Richtlinien der apoBank zur Deckungskongruenz liegen über den gesetzlichen Vorgaben
- Freiwillige öffentliche Selbstverpflichtung zur erweiterten Besicherung der Hypothekenpfandbriefe

Qualitativ hochwertiger Deckungsstock.

§28 PfandBG	31.12.2022	30.6.2023
Vol. gew. Durchschnitt des Alters der Forderungen	5,9 Jahre	6,0 Jahre
durchschn. gew. Beleihungsauslauf	54,6%	54,5%

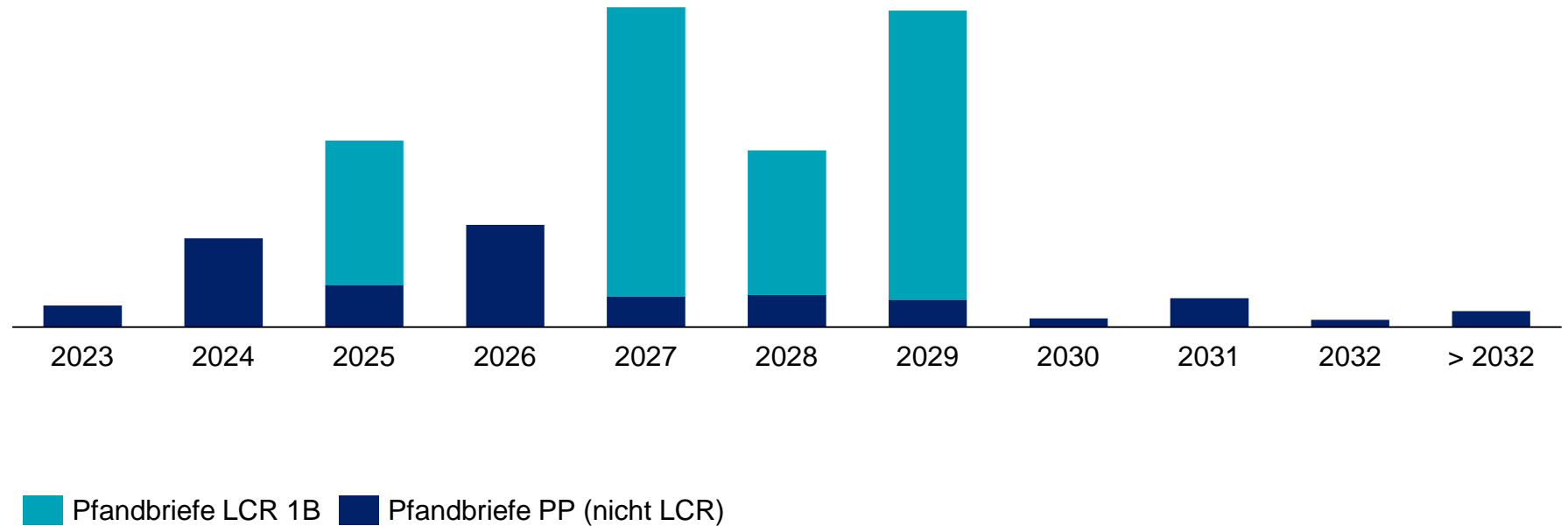
S&P Analyse (AAA-Rating)	31.12.2022	30.6.2023
Available overcollateralisation (ACE)	86,76%	99,1%
Overcoll consistent with current AAA rating	5,57%	7,34%
Unused notches	4	4

Laufzeitenstruktur und Zinsbindungsfrist,
in Mio. Euro, 30.6.2023 (§28 PfandBG)



Fälligkeitsprofil Pfandbriefe.

in Mio. Euro (Stand 30.6.2023)



Ansprechpartner.

Alexander van Echelpoel

Bereichsleiter Treasury



+49 211 5998 9750



alexander.vanechelpoel@apobank.de

Rainer Vogel

Liquiditätsmanagement und Refinanzierung



+49 211 5998 8914



rainer.vogel@apobank.de

Barbara Zierfuß

Mitglieder- und Finanzkommunikation



+49 211 5998 4687

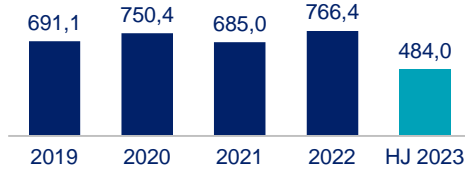


barbara.zierfuss@apobank.de

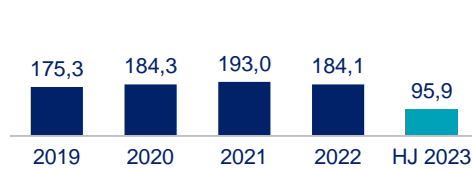
Ertragsentwicklung – Übersicht.

in Mio. Euro

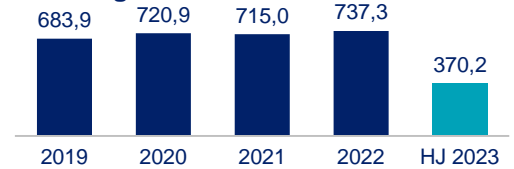
Zinsüberschuss



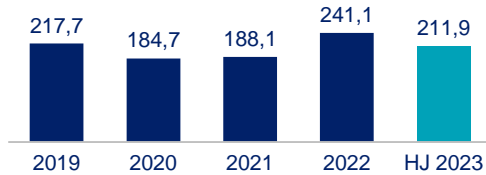
Provisionsüberschuss



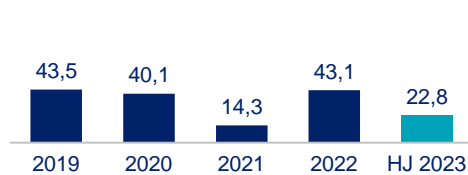
Verwaltungsaufwand



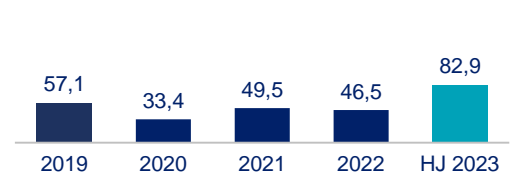
Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge



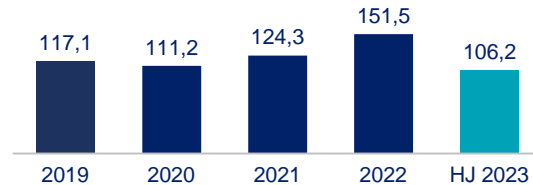
Risikovorsorge operatives Geschäft



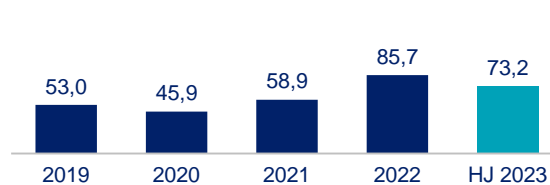
Risikovorsorge m. Reservecharakter



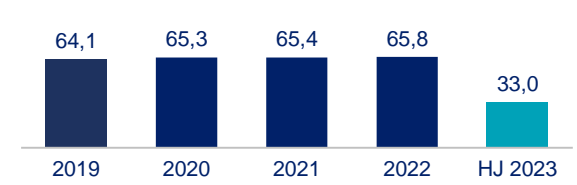
Betriebsergebnis vor Steuern



Steuern

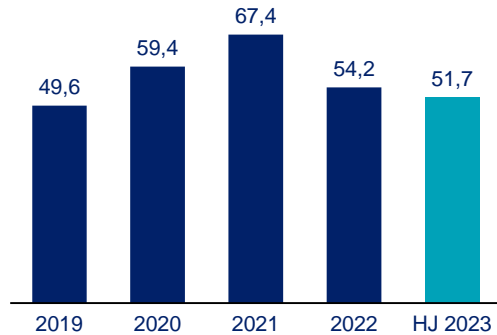


Jahresüberschuss nach Steuern

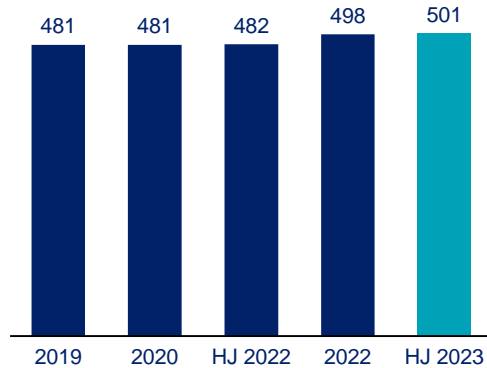


Robustes Kundengeschäft.

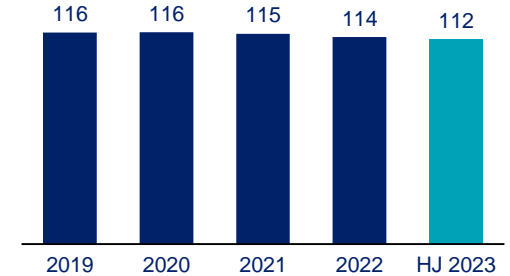
Bilanzsumme, in Mrd. Euro



Kunden (in Tausend)



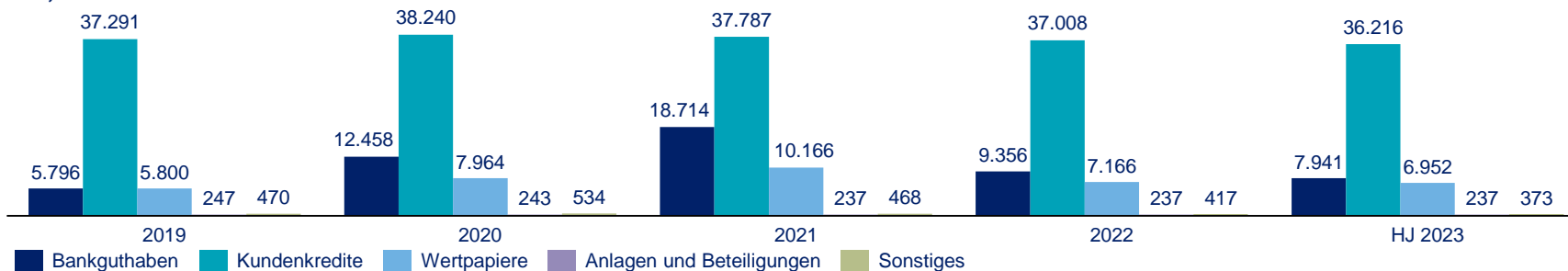
Mitglieder (in Tausend)



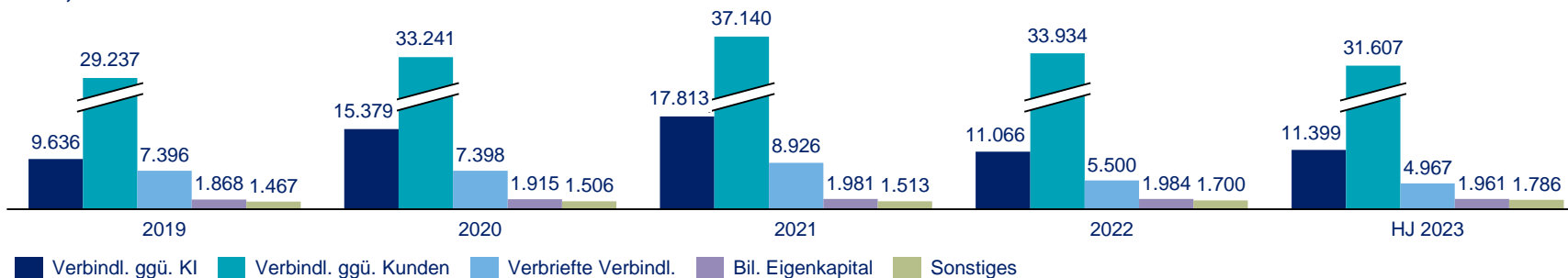
Wert für 12/2021 nicht ermittelt

Bilanzstruktur.

Aktiva, in Mio. Euro



Passiva, in Mio. Euro



Nachhaltigkeit: Unser Zielbild für 2024.

Nachhaltigkeit ist auch Gesundheitschutz!

Eckpunkte unserer Strategie

- Rahmenwerke, wie die Entwicklungsziele der Vereinten Nationen (SDGs) oder das Pariser Klimaabkommen, leiten uns
- Wir begleiten unsere Kunden auf ihrem Weg zu mehr Nachhaltigkeit
- Ausgleich der CO₂-Emissionen im Geschäftsbetrieb seit 2022 über Kompensationsprojekte sowie bis 2045 über alle Geschäftsaktivitäten hinweg (Netto-Null-Emissionen)
- Nachhaltigkeit integraler Bestandteil der Geschäfts- und Risikostrategie
- Einbindung unserer Stakeholder
- Transparente Kommunikation über Umsetzungsfortschritte

Nachhaltigkeitsstrategie

Wofür stehen wir und wo wollen wir hin?



Unsere Handlungsfelder: Was wir konkret tun.



Nachhaltigkeitsstrategie: Aktualisierung der Nachhaltigkeitsstrategie im Rahmen des Strategieprozesses 2022, Veröffentlichung einer Menschenrechtsleitlinie sowie Anpassung der Verhaltenskodizes, Veröffentlichung einer Steuerstrategie, Unterzeichnung des UN Global Compacts



Risikomanagement und Steuerung: Durchführung ESG-Risikotreiberanalyse zur Identifizierung der wesentlichen Umwelt- und Klimarisikotreiber sowie Treibern zu Social- und Governance-Aspekten, Klima-Stresstest 2022, Messung unseres Fortschrittes und sukzessiver Ausbau unserer Kennzahlen zur Nachhaltigkeit, Erhebung erster Kennzahlen zur EU-Taxonomie



Finanzierung im Gesundheitsmarkt: Kredite zur Stärkung des deutschen Gesundheitswesens, Ausschluss von Krediten an Unternehmen, die massiv der Umwelt schaden oder Menschenrechte missachten (2022: Erweiterung der Ausschlussliste); Ausbildung von ausgewählten Beraterinnen und Beratern zu zertifizierten Nachhaltigkeitsexperten; Entwicklung und Einführung eines ESG-Scorings für Kreditneugeschäft zur Bewertung u.a. von Klima- und Umweltrisiken und des Beitrags zu den SDGs (2022: Fokus auf Firmenkunden und Baufinanzierungen bei Privatkunden)

Unsere Handlungsfelder: Was wir konkret tun (Forts.).



Anlage im Kundengeschäft: Mindeststandard: Verzicht von Direktinvestitionen in Agrarrohstoffe und Ausschluss kontroverser Waffen sowie von Unternehmen, die gegen die Prinzipien des UN Global Compacts verstoßen – für alle neu in der apoBank eingesetzten Produkte und Dienstleistungen und bis 2025 auch für alle bestehenden Produkte und Dienstleistungen; Beraterschulungen und sukzessiver Ausbau nachhaltig ausgerichteter Anlageprodukte und Vermögensverwaltungsdienstleistungen, z.B. nachhaltige Ausrichtung der apoVV SMART seit 2. August 2022, zusätzlicher Nachhaltigkeitsfilter für Fondsprodukte und Dienstleistungen, die als explizit nachhaltig gekennzeichnet sind; Unterzeichnung der UN PRI



Eigenanlage inkl. neue Beteiligungen: Bevorzugung von ESG-Anleihen gegenüber konventionellen Anleihen bei vergleichbarem Ertrags-/Risikoprofil, Mindeststandards analog Anlage im Kundengeschäft (voll umgesetzt) sowie regelmäßige Berücksichtigung von ESG-Risiken in der Portfoliosteuerung der Eigenanlagen, Ausbau des Anteils von ESG-Anleihen bei Eigenanlagen bis Ende 2025 (10%), Projekt zur Potenzialanalyse nachhaltiger Emissionsinstrumente (insbesondere Social Bonds)

Unsere Handlungsfelder: Was wir konkret tun (Forts.).



Mitarbeitende: Vielfalt, Weiterbildung, Gesundheitsschutz und die Vereinbarkeit von Beruf, Familie und Privatleben, Erhöhung der Frauenquote in Führungspositionen



Geschäftsbetrieb: Maßnahmen zur Reduktion unseres CO₂-Fußabdrucks (2022: Anstieg gegenüber 2021, Reduktion gegenüber Basisjahr 2020: - 13%), Ausgleich der CO₂-Emissionen im Geschäftsbetrieb für das Berichtsjahr 2022 durch Kompensationsprojekte; bei Fremdanbietern und einem Auftragsvolumen von über 250.000 Euro Prüfung der Einhaltung/Berücksichtigung von Aspekten zu Arbeitnehmer- und Umweltbelangen sowie der Menschenrechte, 2022: Veröffentlichung eines Code of Conducts



Gesellschaftliches Engagement: am Standort der Zentrale in Düsseldorf, bundesweit an den Filial-Standorten und über die apoBank-Stiftung weltweit



Kommunikation: umfangreiche Informationen auf www.apobank.de/nachhaltigkeit. Rating von ISS-ESG: Prime (spezialisierte Finanzdienstleister); Bewertung von Fair Finance Guide Deutschland

Wichtigste Maßnahmen der Nachhaltigkeitsstrategie.



Disclaimer.

Dieses Dokument dient ausschließlich Informationszwecken. Die in dieser Präsentation enthaltenen Informationen wurden von der Deutschen Apotheker- und Ärztebank gründlich – unter ausschließlicher Verwendung von als zuverlässig erachteten Quellen – recherchiert.

Gleichwohl gibt die Deutsche Apotheker- und Ärztebank keinerlei Zusicherung oder Garantie für die Aktualität, Richtigkeit oder Vollständigkeit dieser Informationen ab, akzeptiert keinerlei Haftung für Verluste, die durch Verwendung dieser Informationen entstehen können, und weist darauf hin, dass all diese Informationen Änderungen unterliegen können. Einschätzungen und Bewertungen geben die Meinung des Verfassers zum Zeitpunkt der Erstellung der Ausarbeitung wieder, die durch aktuelle Entwicklungen überholt sein oder sich ansonsten geändert haben können.

Die dargestellten Sachverhalte dienen ausschließlich der Illustration und stimmen mit den tatsächlichen Gegebenheiten nicht notwendigerweise überein. Bei den Aussagen über zukünftige Gewinne oder

Verluste handelt es sich um Prognosen oder Modellrechnungen. Die tatsächliche Marktentwicklung und die daraus resultierenden Gewinne oder Verluste können davon abweichen. Die vorliegende Präsentation ist nicht geeignet, eine möglicherweise erforderliche, individuelle Beratung durch einen Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer oder Steuerberater unter Berücksichtigung der konkreten Umstände des Einzelfalles zu ersetzen.

Diese Ausarbeitung darf ohne Erlaubnis der Deutschen Apotheker- und Ärztebank weder reproduziert noch an Dritte weitergegeben werden.

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank übernimmt keine Haftung für unmittelbare oder mittelbare Schäden, die durch die Verteilung und/oder Verwendung dieses Dokuments verursacht werden und/oder mit der Verteilung und/oder Verwendung dieses Dokuments im Zusammenhang stehen.