

apoBank – Die Bank der Gesundheit.

April 2022



Bank der Gesundheit

Agenda.

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

apoBank – 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.

2.246 Mitarbeiter kümmern sich an 83 Standorten um die Belange unserer Kunden.



Eine Idee, die begeistert.

115.239 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:

15,9 %

Bilanzsumme:

67,4

Mrd. Euro

Jahresüberschuss:

65,4

Mio. Euro

Stand: April 2022

Agenda.

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

Die deutsche Gesundheitswirtschaft im Überblick (2020).

365 Mrd. Euro
Brutto Wertschöpfung



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

7,4 Mio. Erwerbstätige



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

Die Gesundheitswirtschaft hat seit 2011 mehr als 1 Mio. Stellen geschaffen.

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

Bereiche der Wertschöpfung



196,4 Mrd. Euro
Medizinische Versorgung



75,2 Mrd. Euro
Industrielle Gesundheitswirtschaft

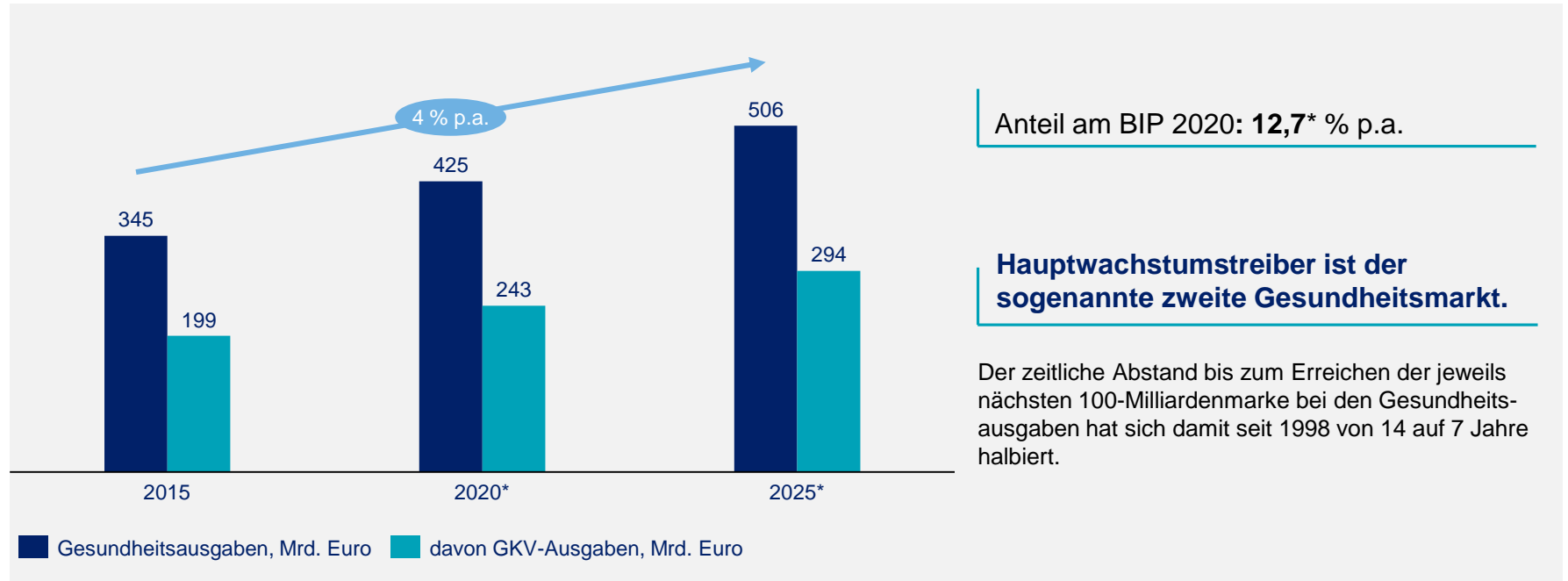


92,8 Mrd. Euro
Weitere Teilbereiche



Quelle: Gesundheitswirtschaft, Fakten & Zahlen, Ausgabe 2021, Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)

Gesundheitsmarkt als Wachstumstreiber.



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

Rahmenbedingungen im Gesundheitsmarkt.



Medizinisch-technischer Fortschritt: Einsatz medizinisch-technischer Innovationen.



Demografische Entwicklung: Deutliche Alterung der Gesellschaft steigert Morbiditätslast.



Steigende Gesundheitsausgaben, steigendes Gesundheitsbewusstsein.



**Zukünftiger Versorgungsbedarf und daraus resultierende
Aufwandssteigerungen vergrößern den Gesundheitsmarkt nachhaltig.**

Investoren entdecken Gesundheitsmarkt als Anlageziel.

1. Investoren auf der Suche nach **neuen** Anlagemöglichkeiten.



2. Entdecken Healthcare als globalen **Wachstumsmarkt**.



4. Suchen dabei **stabile, konjunktur-unabhängige** Marktsegmente.



3. **Fragmentierter** Gesundheitsmarkt in **Deutschland** ansprechend für aktive Konsolidierung.



5. Aktueller Fokus auf die **ambulante** Versorgung.



6. **Kapital- und technikintensive** Disziplinen bieten großes Industrialisierungspotenzial.

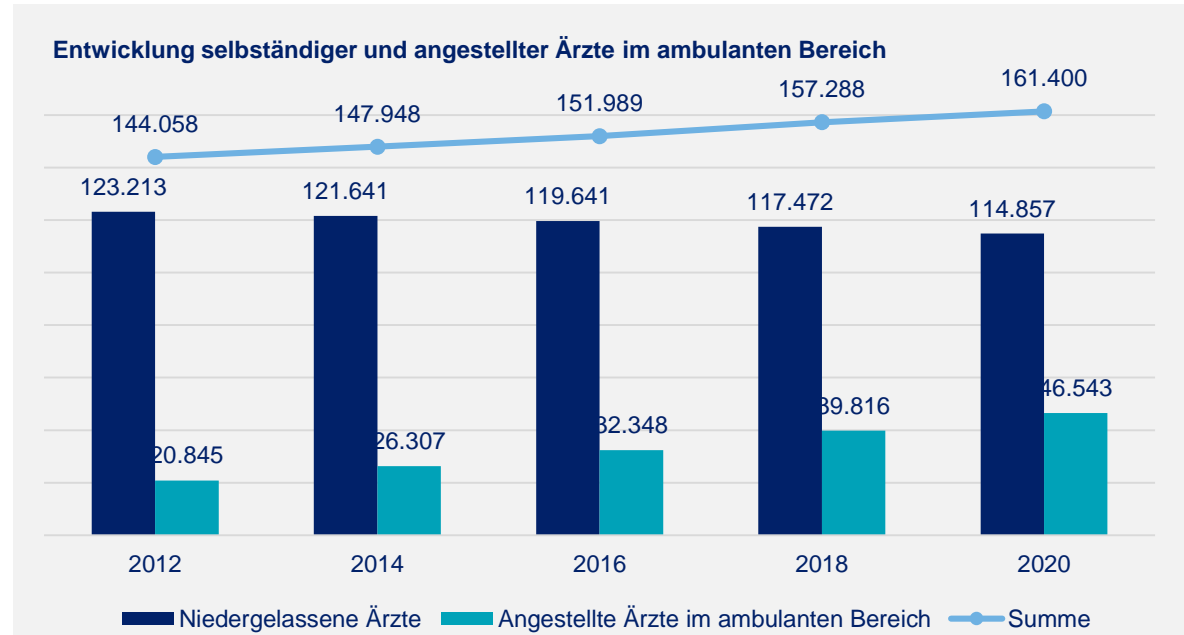


Einstiegsvehikel:
Krankenhaus oder
Dialyseeinrichtung

Trend zur Anstellung im ambulanten Bereich.



- Trend zur Anstellung und Teilzeit
- Junge Mediziner*innen wollen angestellt arbeiten
- 59 Prozent der Angestellten arbeiten in Teilzeit



Quelle: Ärztestatistik der BÄK.

MVZ als Arbeitgeber für Angestellte.

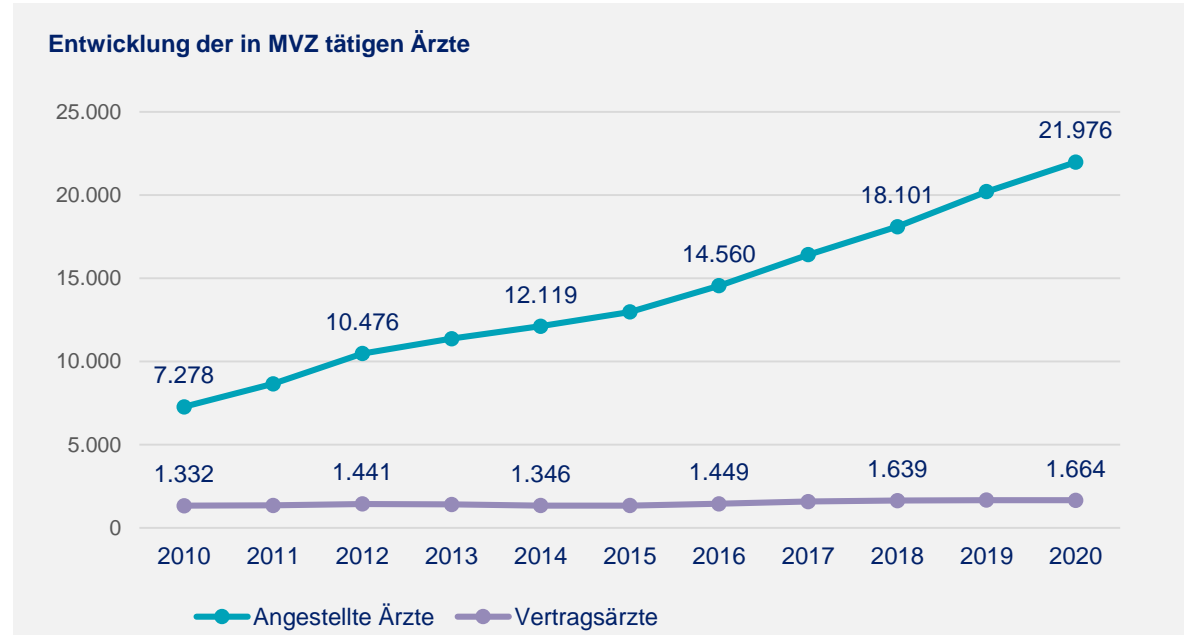


2004: Einführung von MVZ

- Verbesserung der Verzahnung unterschiedlicher Fachdisziplinen

Vorteil MVZ: Wachstum

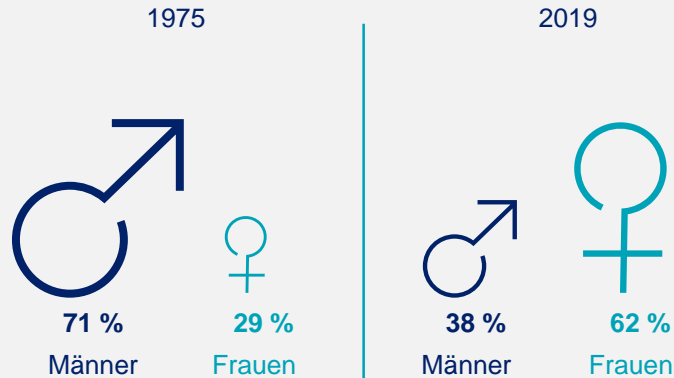
- Unbegrenzte Anstellung von (Zahn-) Ärzten möglich; der Großteil der in MVZ tätigen Ärzte arbeitet angestellt



Quelle: MVZ-Statistik 2020, Kassenärztliche Bundesvereinigung (KBV).

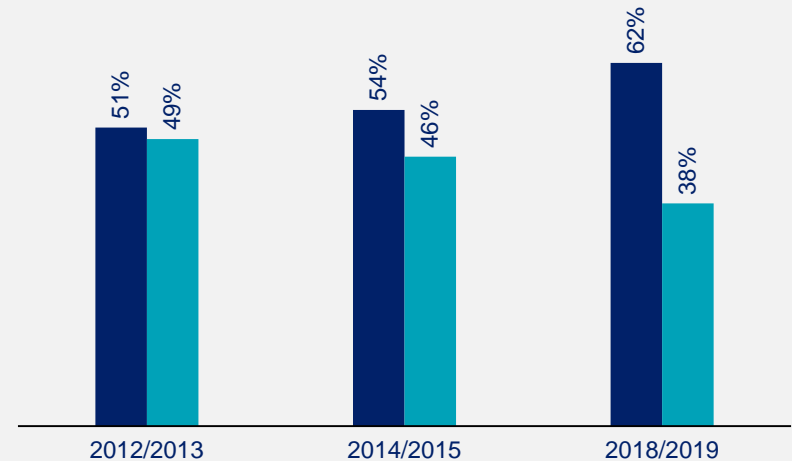
Der Gesundheitsmarkt wird weiblicher.

Anteil der Medizinstudierenden



Quelle: Statistisches Bundesamt.

Anteil der Existenzgründenden

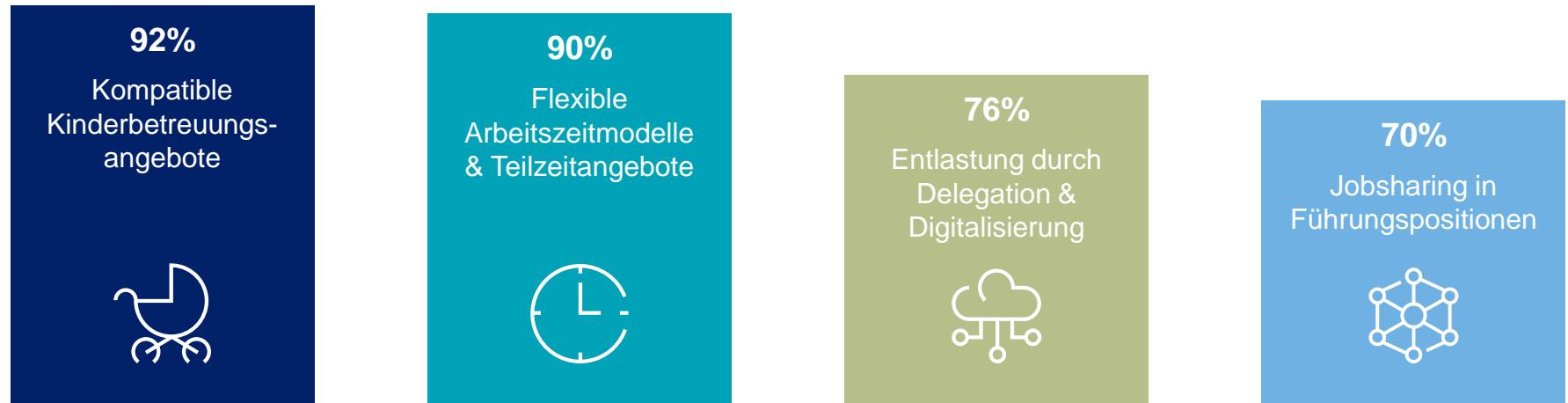


Quelle: apoBank / Zi.

Feminisierung führt zu neuen Arbeitsmodellen.

Kompatible Kinderbetreuungsangebote und flexible Arbeitszeitmodelle werden am häufigsten zur Verbesserung genannt.

Was muss Ihrer Meinung nach passieren, dass die Vereinbarkeit von Familie und Beruf bei Heilberuflern verbessert werden kann?



Quelle: Kind und Kittel. Eine Studie zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf in den Heilberufen (2019), apoBank .

Die Zukunft des Gesundheitsmarkts ist digital.

Pandemie als Katalysator der Digitalisierung

Hat es 2019 bundesweit erst knapp 3.000 Videosprechstunden gegeben, waren es im ersten Halbjahr 2020 fast 1,4 Millionen. Dabei wurden im ersten Quartal rund 203.000 Videosprechstunden gezählt, im zweiten Quartal schon knapp 1,2 Millionen.

Quelle: KBV-Analyse.



Dynamischer Wettbewerb mit internationalen Playern



Neue Technologien und Gesundheits-Apps



E-Health-Gesetz, DVG, PDSG, DVPMG



Informationsbedürfnis der Heilberufler

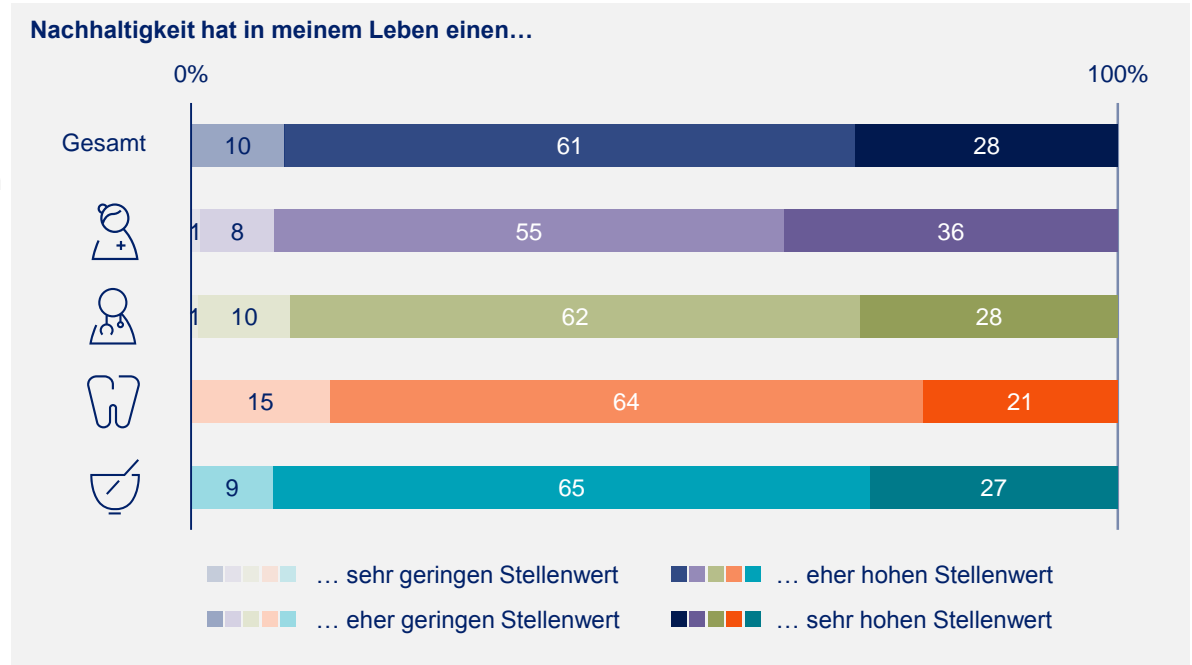


Der „mündige“ Gesundheitskunde als Treiber der Digitalisierung

Nachhaltigkeit mit hohem Stellenwert für Heilberufler.



- Für die Mehrheit der Heilberufler*innen hat das Thema Nachhaltigkeit mit 61 Prozent einen hohen Stellenwert.
- Ökologische Aspekte wie das Entsorgungsmanagement, der Energieverbrauch und die digitale Ausrichtung der Praxis bzw. Apotheke werden heute schon berücksichtigt.
- In der Verantwortung sehen die Heilberufler*innen überwiegend die Politik, jedoch auch sich selbst.



Quelle: Nachhaltigkeit in Arztpraxen und Apotheken. Eine Studie der apoBank (2021).

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

apoBank: Starke Verankerung im Gesundheitsmarkt jenseits von Bankprodukten.

Einzigartige Zusammenarbeit und Kundenzugang

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

Gute Reputation insbesondere für Finanzierungsfragen.

Die apoBank-Strategie.



**Optimierung
und
Digitalisierung
des
Bankgeschäfts**

apoBank – Bank der Gesundheit

Kosten und Kapitalverbrauch reduzieren

Neue Lösungen für Kunden schaffen



**Aufbau von
Angeboten
für
Heilberufler**

**Persönliche
Kunden-
beziehung**

**Einzigartige
Lösungen**

**Nachhaltige
Wert-
steigerung**

apoBank-Strategiehaus.



Identität: Wer sind wir?

Wir machen es Heilberuflern leicht, ihrer Berufung zu folgen.
Wir ermöglichen Gesundheit.

Sinn: Warum gibt es uns?

Ein gutes Leben für alle, die ihres der Gesundheit anderer widmen.

Vision: Wo wollen wir hin?

In einem Effizienz-getriebenen Umfeld nehmen wir uns Zeit, den Heilberufler zu verstehen und überzeugende Lösungen für ihn zu entwickeln.

Mission: Wie kommen wir dorthin?

Nur als starke Bank zeigen wir Verantwortung für den Gesundheitsmarkt.
Wir sind verantwortungsbewusst, indem wir einzigartige Lösungen über alle Lebensphasen des Kunden hinweg schaffen, unsere Kosten und unseren Kapitalverbrauch reduzieren sowie unsere Rentabilität sichern.

Strategie: Was planen wir zu tun?

Persönliche Kundenbeziehung > **Einzigartige Lösungen** > **Nachhaltige Wertsteigerung**
– bedarfsgerecht organisiert – langfristig geplant – ausgewogen gesteuert

Angebot: Was bieten wir an?

Der lebensbegleitende **apoPlan**
Liquidität | Beruf & Betrieb | Vorsorge & Vermögen

Kunden: Wen sprechen wir an?

Akad. Heilberufler in Ausbildung, Beruf u. Ruhestand | Unternehmen und Versorgungsstrukturen | Standesorganisationen | Institutionelle Anleger



Konsequenter Ausbau neuer Angebote.



univiva

Digitale Vermittlungsplattform für Produkte & Dienstleistungen



ZPdZ

Innovatives Praxismodell: Selbständigkeit ohne Praxiserwerb



apoHealth

Kompetenzzentrum für Digitalisierung im Gesundheitsmarkt



Health Innovation Port (Partner)

Digitale Innovationen für Diagnosen & Therapien



optiPrax

Datengestützte Analyse zur Praxisoptimierung

Umsetzung Strategieagenda.

Steigerung der Kundenzufriedenheit

- Einrichtung Kundenbeirat
- Optimierung Prozesse
- Weiterentwicklung Online-Banking

Bedarfsgerechtes Betreuungsmodell für Kunden

- Optimierung Zugangskanäle
- Verbesserung Kontaktmanagement

Ausbau Non-Banking-Leistungssportfolio

- univiva mit 65.000 registr. Nutzern
- Bündelung Non-Banking-Angebote

Verbesserung operatives Ergebnis

- Selektives Wachstum
- Senkung Verwaltungsaufwand

Agenda.

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

Geschäftsentwicklung 2021 auf einen Blick.



Stabiler Jahresüberschuss



Robuste Entwicklung bei Krediten für Existenzgründungen und Firmenkunden



Weiterer Ausbau der Vermögensberatung und -verwaltung

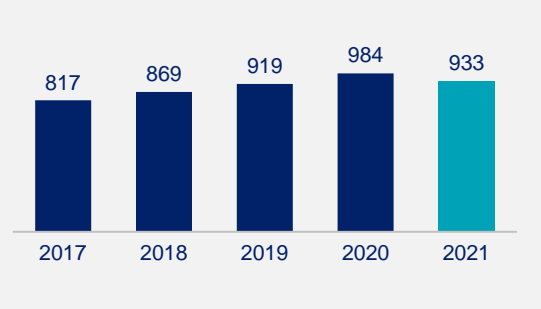


Vorschlag an Vertreterversammlung: 7 Prozent Dividende

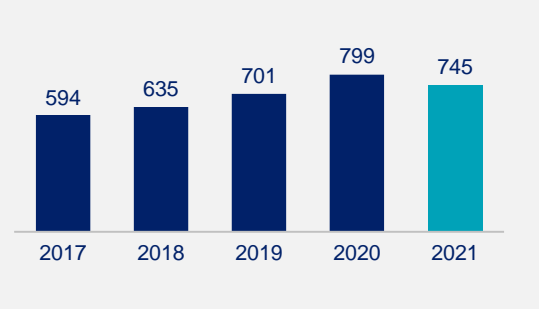
Solide Ertragsbasis.

in Mio. Euro

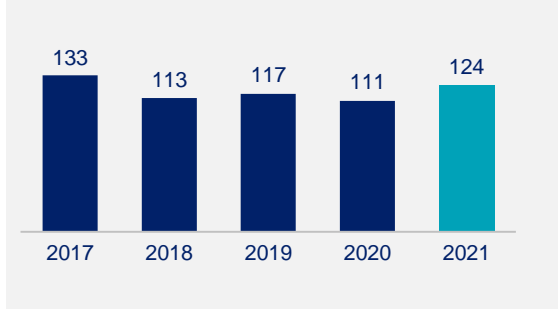
Operative Erträge



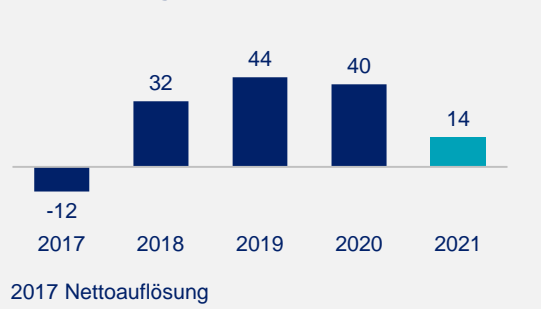
Operative Aufwendungen



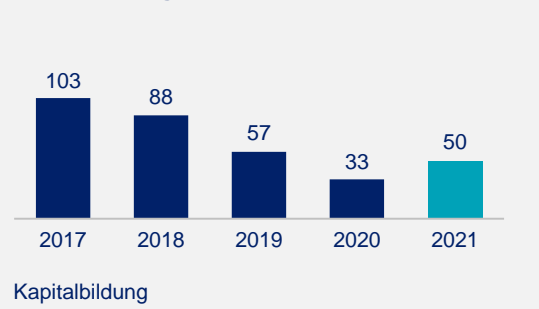
Betriebsergebnis v. Steuern



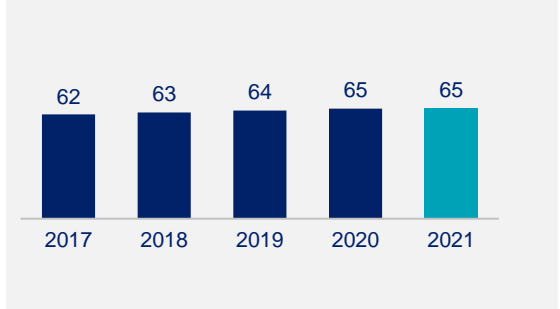
Risikovorsorge aus dem operativen Geschäft



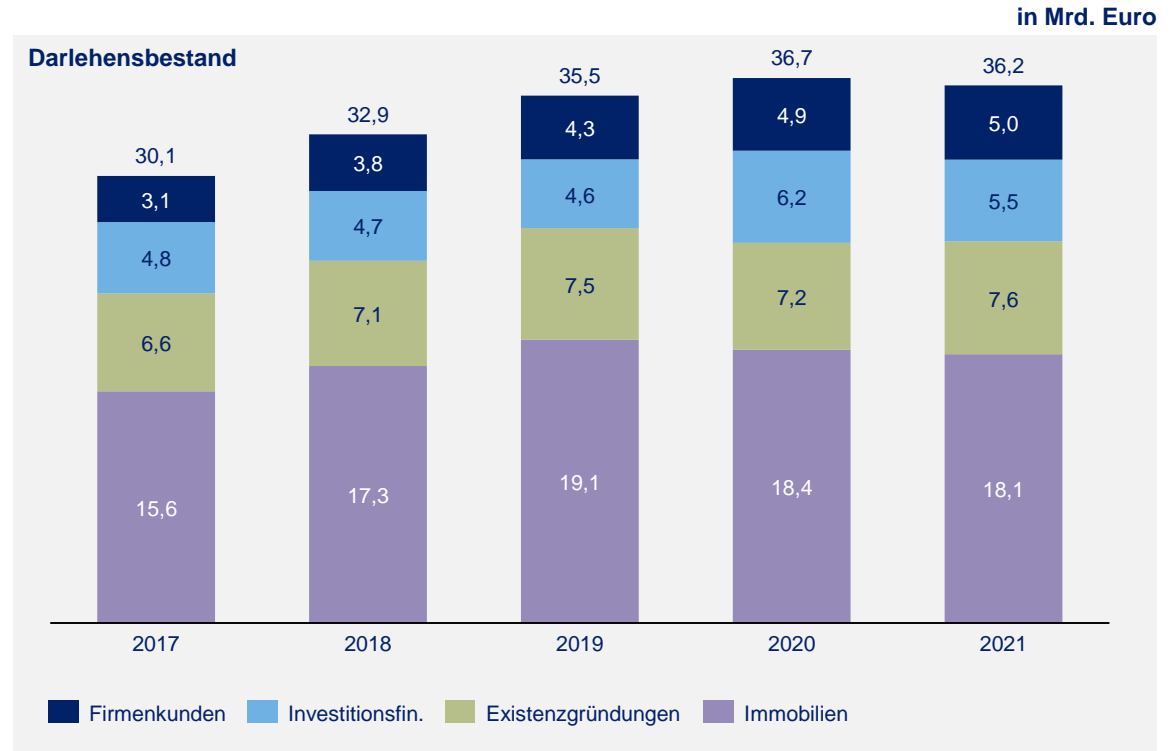
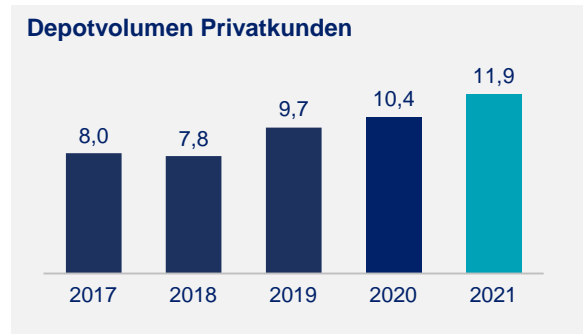
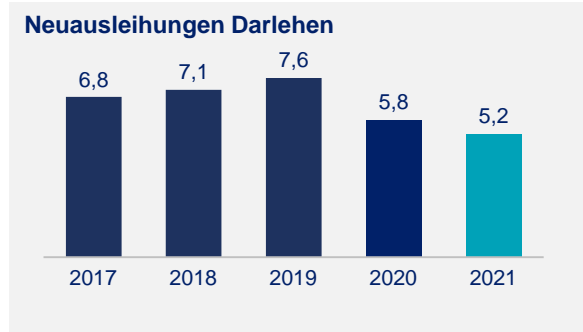
Risikovorsorge mit Reservecharakter



Jahresüberschuss nach Steuern



Selektive Wachstumsstrategie im Kundengeschäft.



Finanzausblick für Geschäftsjahr 2022.



Höheres operatives Ergebnis bei steigenden Erträgen und stabilem Aufwand



Fokus auf Kernkompetenzen im Kreditgeschäft und auf Vermögensbildung



Ausbau Hausbankfunktion für Firmenkunden; spezialisierte Angebote für Institutionelle



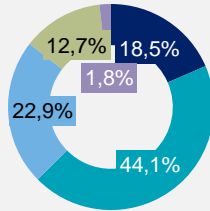
Steigender Jahresüberschuss mit angemessenem Dividendenpotenzial

Agenda.

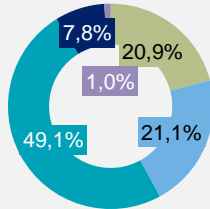
1. Überblick.
2. Der Gesundheitsmarkt im Wandel.
3. Geschäftsmodell und Strategie.
4. Geschäftsentwicklung.
- 5. Risikomanagement, Kreditqualität und Funding.**

Sehr gute Portfolioqualität.

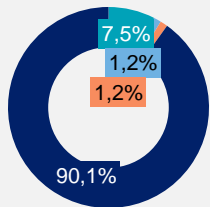
Privatkunden
32,2 Mrd. Euro



**Standesorganisationen,
Großkunden**
6,2 Mrd. Euro



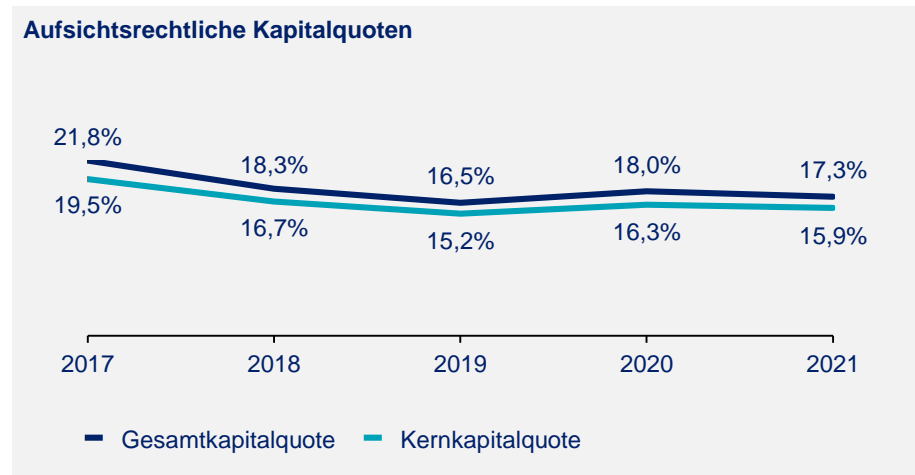
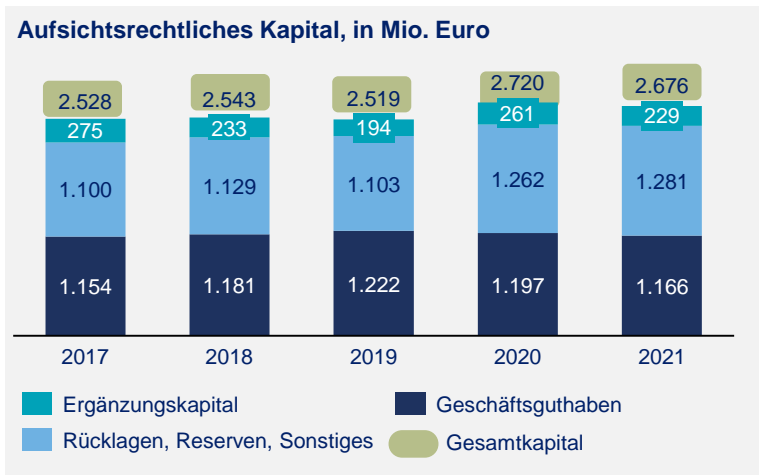
Finanzinstrumente
8,5 Mrd. Euro



- Stetiges Portfoliowachstum mit Schwerpunkt auf Privatkunden- sowie STO-/Großkundenengagements
- Volumen der Finanzinstrumente auf niedrigem Niveau
- 86% des Privatkundenengagements und 78% des STO/Großkundenengagements Investmentgrade bewertet
- NPL-Ratio mit 1,6% auf niedrigem Niveau (2021: 1,4%)
- Forbearance Ratio bei 0,9%
- Coverage Ratio bei 37,1%

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.



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

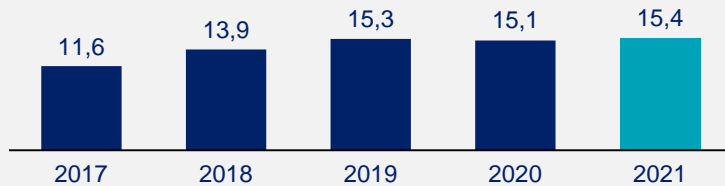
	31.12.2020	31.12.2021
Leverage Ratio	4,7%	5,0%
Liquidity Coverage Ratio	186%	271%
Net Stable Funding Ratio	118%	133%

Regulatorische Kapitalanforderungen.

	2021		2022	
	Harte Kernkapitalquote	Gesamtkapitalquote	Harte Kernkapitalquote	Gesamtkapitalquote
Overall Capital Requirement	7,7%	11,75%	9,41%	14,0%
Systemrisikopuffer	0%		0,25%	
Antizyklischer Kapitalpuffer	0%		0,75%	
Kapitalerhaltungspuffer	2,5%		2,5%	
SREP Kapitalanforderung, gesamt	5,2%	9,25%	5,91%	10,5%
SREP Zuschlag (Pillar 2 Requirement)	0,7%	1,25%	1,41%	2,5%
Mindestanforderung (Pillar 1 Requirement)	4,5%	8,0%	4,5%	8,0%

Adressrisiken dominieren RWA.

Risikoaktiva, in Mrd. Euro



- Selektives Geschäftswachstum, Anstieg vor allem im Bereich Unternehmen
- Marktpreisrisiken nur im Anlagebuch

Verteilung der Risikoaktiva, in Mrd. Euro



Diversifizierte Refinanzierung.

Ziele

- Kongruente Refinanzierung des Aktivgeschäfts
- Flexibilität beim Funding durch Ausbau der Produktpalette
- Erweiterung der Investorenbasis
- Zuverlässiger und regelmäßiger Emittent am Kapitalmarkt
- Ausbau des Anteils von Pfandbriefen

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, stetig wachsenden Kundengeldern

Investoren

- institutionelle Kunden
- Investoren aus der genossenschaftlichen Finanzgruppe

Partnerbanken

- 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.



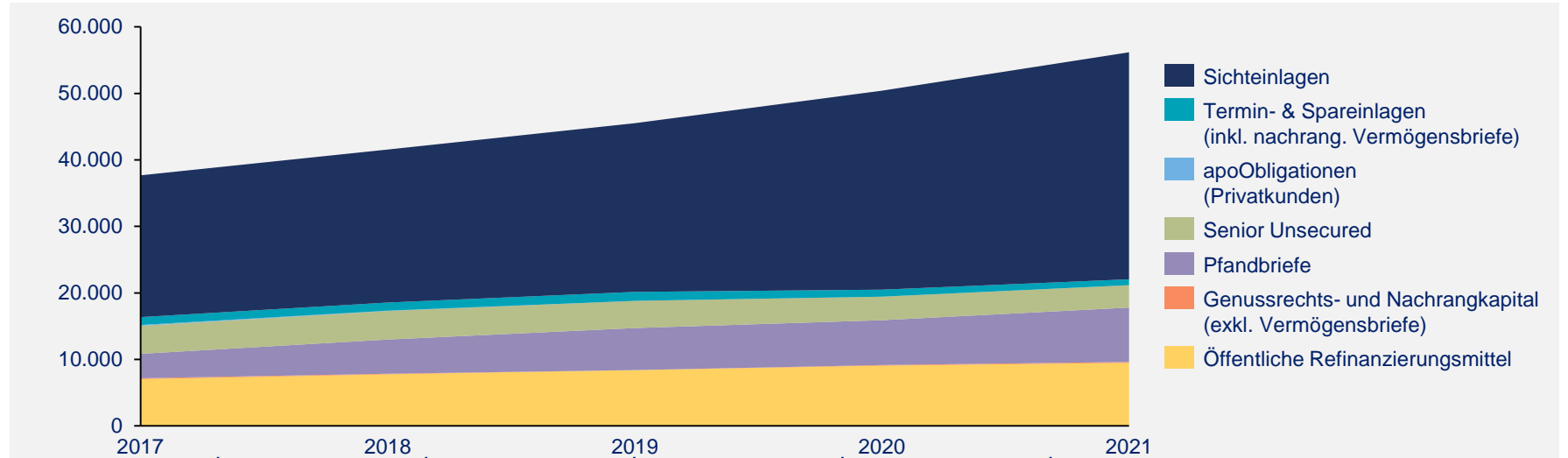
Gute Bonitätsbewertungen.

Standard & Poor's		Fitch Ratings (Gruppenrating) ¹⁾	
Issuer Credit Rating	A+	Issuer Default Rating, langfristig	AA-
Kurzfristrating	A-1	Issuer Default Rating, kurzfristig	F1+
Pfandbriefrating	AAA	Ausblick	stabil
Senior unsecured (preferred)	A+		
Senior subordinated (non preferred)	A		
Ausblick	stabil		

¹⁾ Gruppenrating für die gesamte genossenschaftliche FinanzGruppe

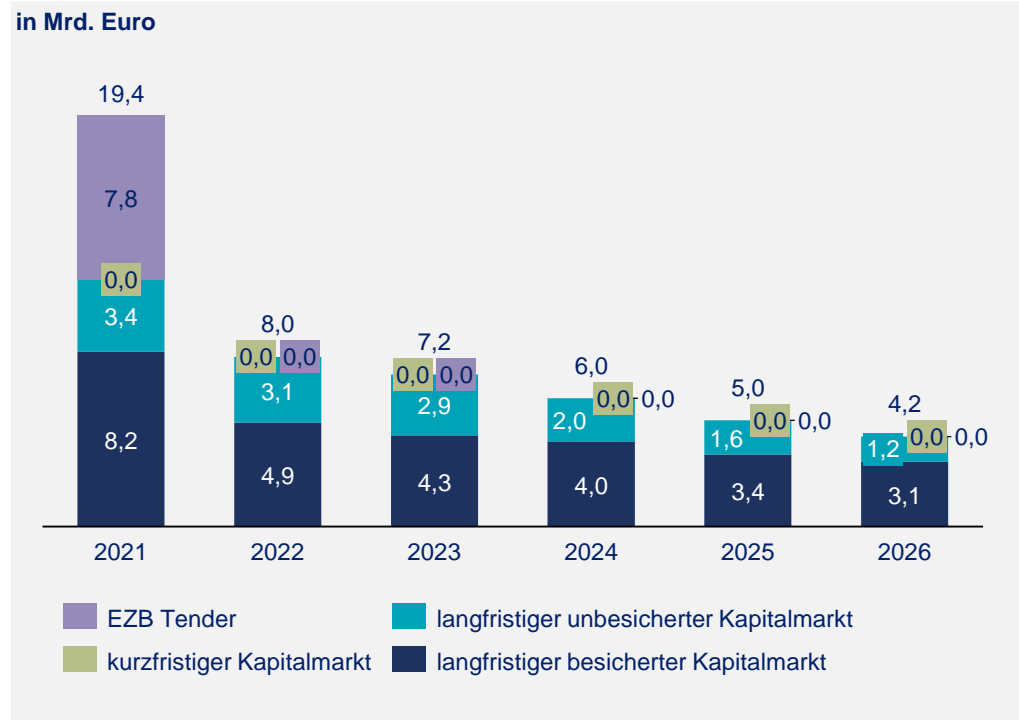
Stabile Refinanzierungsquellen.

in Mio. Euro



2017	2018	2019	2020	2021	
3.674	5.125	6.326	6.710	8.179	Pfandbriefe
5.315	6.218	7.151	8.604	9.159	Deckungswerte (inkl. sichernde liquide Deckung)
1.641	1.093	825	1.894	980	Überdeckung

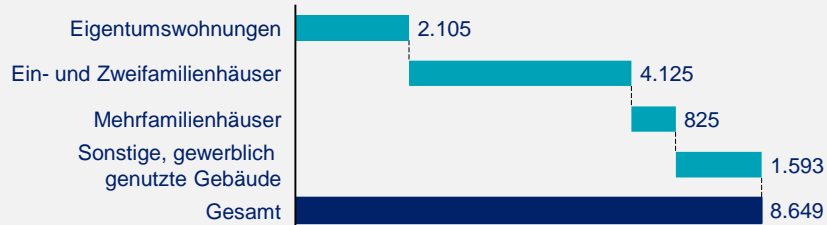
Kapitalmarktrefinanzierung.



- Nach geplanter TLTRO-Rückführung im Jahr 2022 deutlicher Rückgang der Kapitalmarktrefinanzierung
- Geringere langfristige Emissionen, insbesondere wegen Tilgung eigener Pfandbriefe, die zuvor als TLTRO-Sicherheiten dienen
- Anteil Kapitalmarktrefinanzierung an Bilanzsumme fällt von 29% auf 7%

Hoch granularer Deckungsstock.

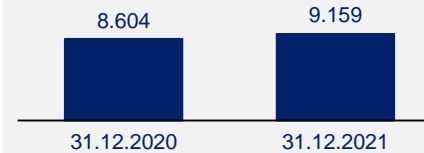
Gattungsklassische Deckungswerte nach Nutzungsart



Gattungsklassische Deckungswerte nach Größenklasse



Deckungsmasse, in Mio. Euro



Inkl. 510 Mio. Euro (12/2021)
bzw. 510 Mio. Euro (12/2020)
sichernde Überdeckung

- 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

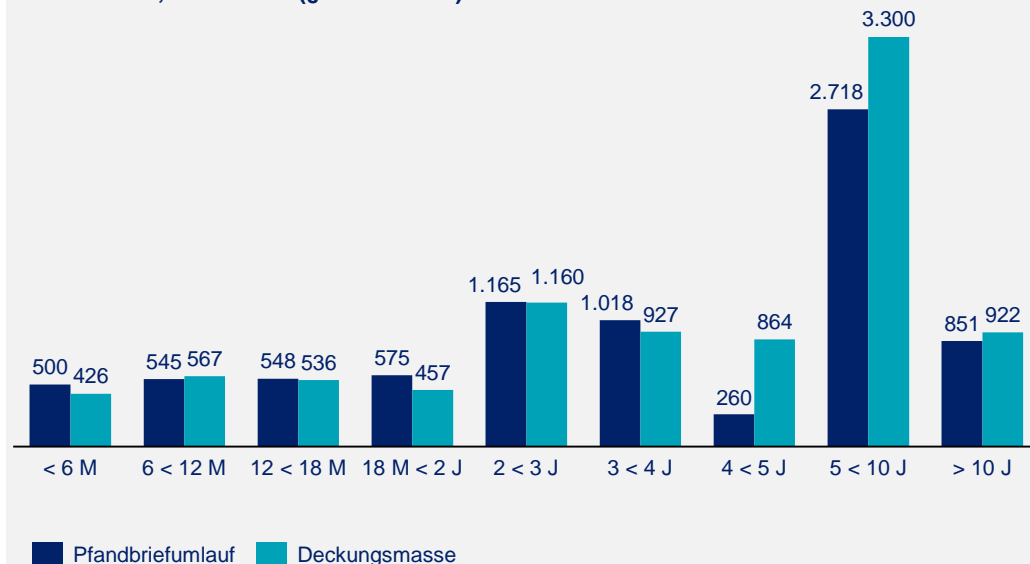
Qualitativ hochwertiger Deckungsstock.

§28 PfandBG	31.12.2020	31.12.2021
Vol. gew. Durchschnitt des Alters der Forderungen	5,4 Jahre	5,5 Jahre
durchschn. gew. Beleihungsauslauf	55,1%	54,9%

S&P Analyse (AAA-Rating)	31.12.2020	31.12.2021
Available overcollateralisation (ACE)	23,32%	9,00%*
Overcoll consistent with current AAA rating	5,99%	5,04%*
Unused notches	5	4

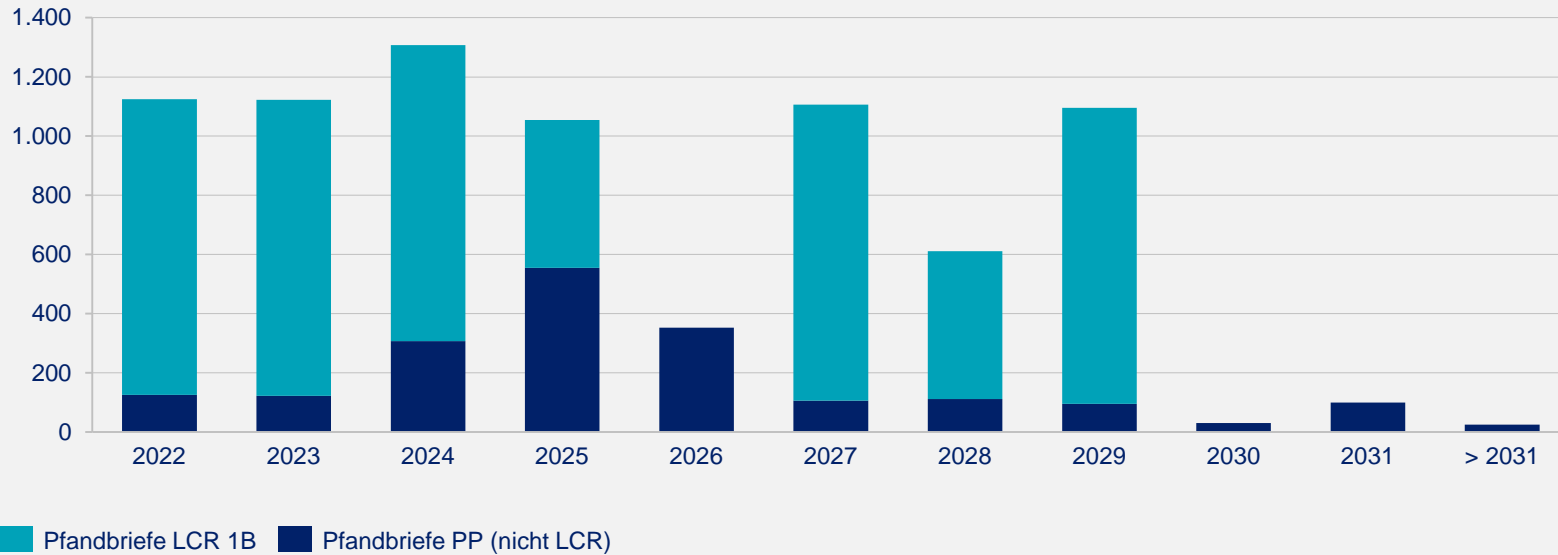
* Cashflow Analyse per 30.9.2021

Laufzeitenstruktur und Zinsbindungsfrist, in Mio. Euro, 31.12.2021 (§28 PfandBG)



Benchmarkemissionen.

Fälligkeitsprofil Pfandbriefe in Mio. Euro (Stand 31.12.2021)



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



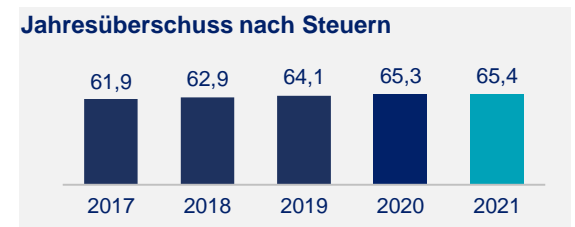
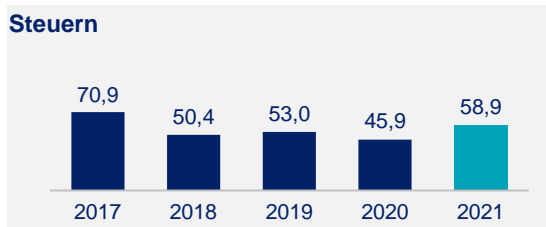
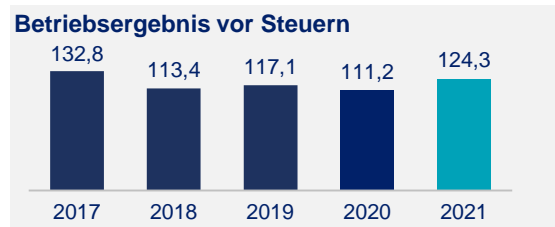
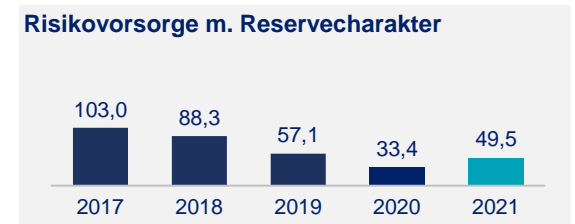
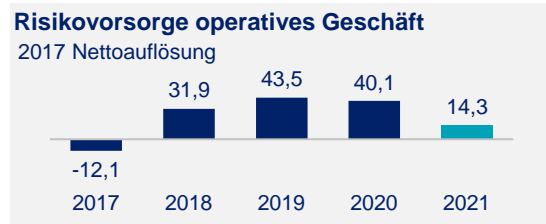
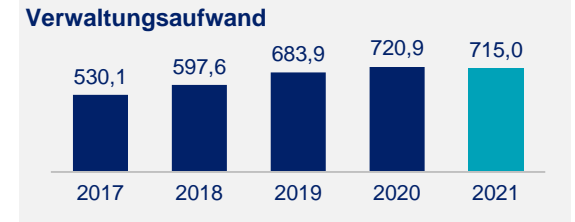
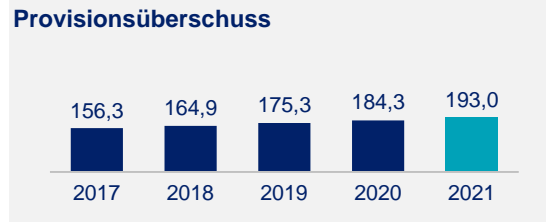
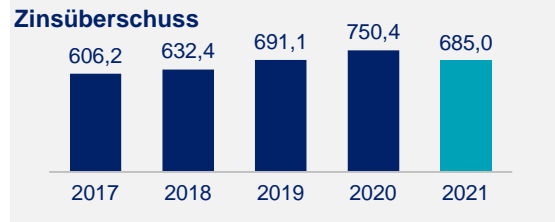
+49 211 5998 4687



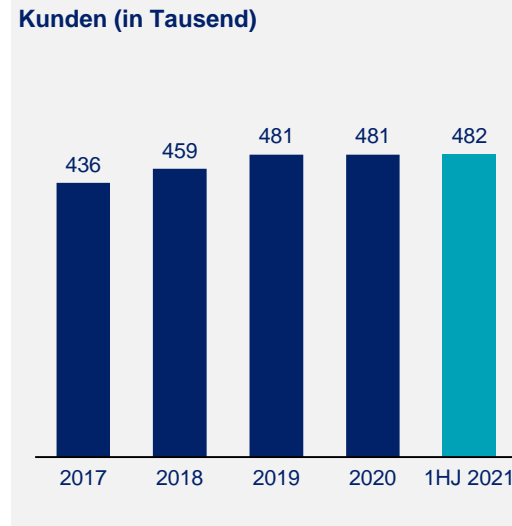
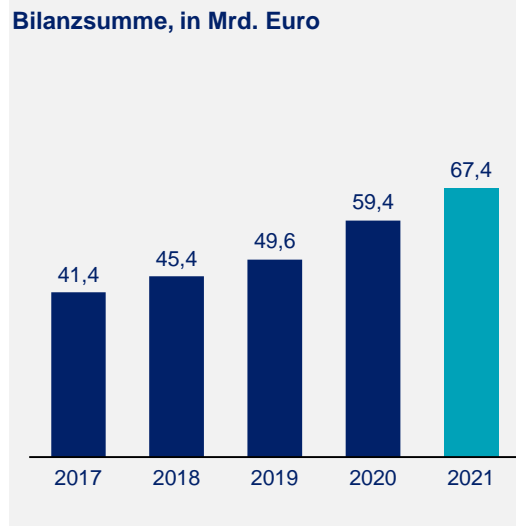
barbara.zierfuss@apobank.de

Ertragsentwicklung – Übersicht.

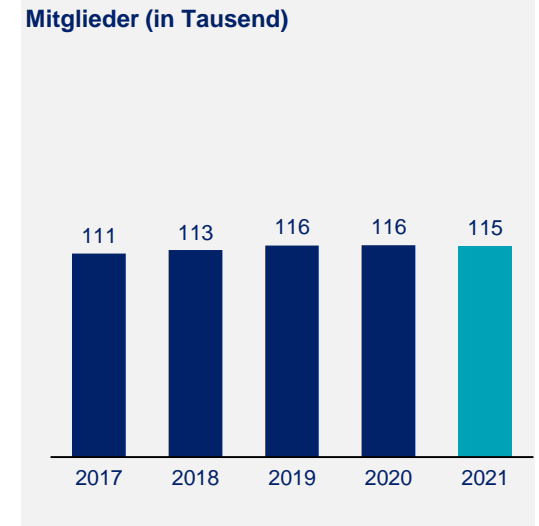
in Mio. Euro



Stetig wachsendes Kundengeschäft.

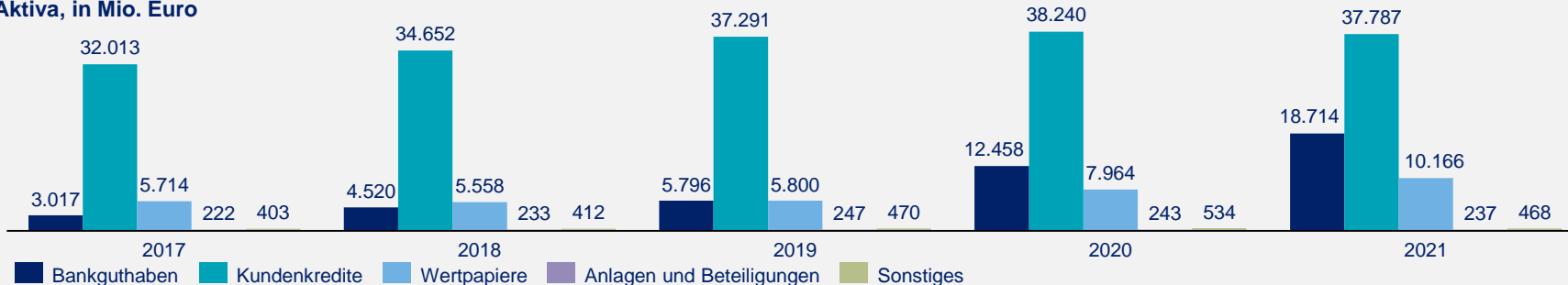


Wert für 12/2021 nicht ermittelt

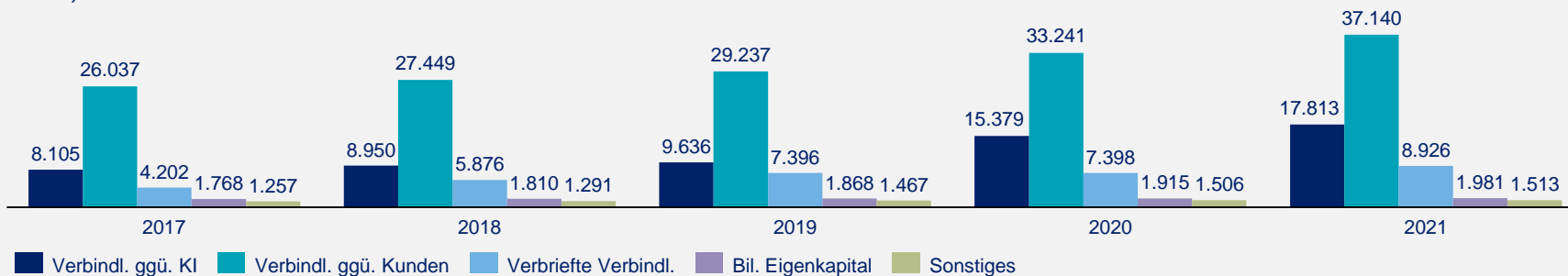


Bilanzstruktur.

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
- Klimaneutralität im Geschäftsbetrieb bis 2030 und über alle Geschäftsaktivitäten hinweg bis 2045 (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.



Risikomanagement und Steuerung: Durchführung ESG-Risikotreiberanalyse zur Identifizierung der wesentlichen Umwelt- und Klimarisikotreiber, Teilnahme Klima-Stress-Test 2022, sukzessiver Ausbau unserer Nachhaltigkeitskennzahlen auch mit Blick auf EU-Taxonomie



Finanzierung im Gesundheitsmarkt: Ausschluss von Krediten an Unternehmen, die massiv der Umwelt schaden oder Menschenrechte missachten; Entwicklung eines ESG-Scorings für Kreditneugeschäft, Ausbildung von Berater*innen zu zertifizierten Nachhaltigkeitsexpert*innen



Anlage im Kundengeschäft: Ausbau nachhaltig ausgerichteter Anlageprodukte, Mindeststandard: Verzicht von Direktinvestitionen in Agrarrohstoffe und Ausschluss kontroverser Waffen sowie von Unternehmen, die gegen die Prinzipien des UN-Global-Compact verstoßen – für alle neu in der apoBank eingesetzten Produkte und Dienstleistungen und bis 2025 auch für alle bestehenden Produkte und Dienstleistungen; zusätzlicher Nachhaltigkeitsfilter für Fondsprodukte und Dienstleistungen, die als explizit nachhaltig gekennzeichnet sind

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



Eigenanlage inkl. neue Beteiligungen: Bevorzugung von ESG-Anleihen gegenüber konventionellen Anleihen bei vergleichbarem Ertrags-/Risikoprofil, Mindeststandards analog Anlage im Kundengeschäft (voll umgesetzt)



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



Geschäftsbetrieb: Reduktion unseres CO2-Fußabdrucks: (2021: 23% gegenüber 2020, 48 % gegenüber 2017), Bei Fremdanbietern und einem Auftragsvolumen von über 250.000 Euro Prüfung der Einhaltung/Berücksichtigung von Aspekten zu Arbeitnehmer- und Umweltbelangen sowie der Menschenrechte



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 regulatorische und strategische Maßnahmen.

2. HJ 2021

Umstellung ausgewählter Vermögensverwaltungsprodukte bzw. Dienstleistungen auf Nachhaltigkeit (bis 2. HJ 2021) sowie Ausbau des Angebots (bis 2. HJ 2022).

2. HJ 2022

Umsetzung eines ESG-Scorings parallel zum Bonitätsrating, um ESG-Daten zu erheben und zu bewerten.

Ganzheitliche ESG-Integration in den Beratungsprozess.

Sukzessive Erweiterung der jährlichen Risikotreiberanalyse sowie Integration von wesentlichen ESG-Risikotreibern in Risikomanagementkreislauf.

2. HJ 2023

Sukzessive Messung und Ausarbeitung von (SDG und Taxonomie-konforme) ESG-KPIs für Handlungsfelder und Kerngeschäft.

Nutzung der Ergebnisse aus dem ESG-Scoring im Kreditgewährungsprozess für die Risikosteuerung.

Risiko- und chancenorientierte Integration der ESG-Aspekte in die Konditionsgestaltung.

2. HJ 2024

Weitere Senkung der betrieblichen CO₂-Emissionen; Erarbeitung eines Konzepts zur Herstellung der Klimaneutralität bis spätestens 2030.

Risikomanagement & Steuerung

Kundengeschäft

Eigene Ressourcen

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.