



# apoBank – Investor-Update

April 2026

# Agenda

1. **Überblick und Strategie**
2. **Geschäftsentwicklung**
3. **Risikomanagement, Kreditqualität und Funding**
4. **Anhang**

# Auf einen Blick

Rating der apoBank

# A+

S&P

Kernkapitalquote

# 20,9

Prozent

Bilanzsumme

# 52,4

Mrd. Euro

Jahresüberschuss

# 99,8

Mio. Euro

## Größte genossen- schaftliche Primärbank

Wir sind Teil der genossen-  
schaftlichen 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

2.359 Mitarbeitende  
kümmern sich an  
73 Standorten um die  
Belange unserer Kunden.

## Eine Idee, die begeistert

111.591 Mitglieder sind  
von der Idee überzeugt.

## Marktführer

Im Zahlungsverkehr und  
bei Existenzgründungs-  
finanzierungen sind wir  
Marktführer.

# Die deutsche Gesundheitswirtschaft im Überblick (2024)

**490,2 Mrd. Euro**  
Brutto Wertschöpfung



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

**7,7 Mio.** Erwerbstätige



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

Die Gesundheitswirtschaft hat seit 2015 mehr als 1,1 Mio. Stellen geschaffen.

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

## Bereiche der Wertschöpfung



**265,0 Mrd. Euro**  
Medizinische Versorgung



**122,2 Mrd. Euro**  
Industrielle Gesundheitswirtschaft



**103,0 Mrd. Euro**  
Weitere Teilbereiche



# Bestehende Trends im Gesundheitsmarkt setzen sich fort

## Gesundheitspolitisch

- **Das Bundesgesundheitsministerium startet mit 16 Vorhaben ins Jahr 2026**
- Davon befinden sich sieben im gesetzgeberischen Verfahren
- Besondere Bewandnis haben folgende Vorhaben:



## Gesellschaftlich

- **Demographische Entwicklung**
  - 23% aller Ärzte sind über 60 Jahre alt
- **Feminisierung**
  - Der Anteil der Ärztinnen im ambulanten Bereich ist über 50%.
- **Nachwuchs mit neuem Mindset**
  - Höhere Teilzeitquote, Work-Life-Balance wird immer wichtiger
- **Nachhaltigkeit**
  - 2/3 der Ärzte und Apotheker mit Nachhaltigkeit konfrontiert
- **Autonomie des Patienten**
  - Patienten treffen selbstständig Entscheidungen über Behandlung

## Technologisch

- **Digitalisierung**
  - Digitalisierungsstrategie 2.0 des BMG: u.a. Weiterentwicklung der TI und Erweiterung der ePA-Funktionalitäten
- **Neue Kerntechnologien**
  - z.B. KI
- **Virtuelle Behandlung**
  - z.B. Avatar-Praxis
- **Personalisierte Medizin**
  - z.B. Pre-Tests der Wirksamkeit verschiedener Arzneimittel im Patienten vor Verordnung eines Medikaments

# Vielzahl an Vorhaben betreffen alle Kundengruppen

## Privatkunden

### Apothekenreformversorgungsverbesserungsgesetz (ApoVVG)

Wiedereinführung handelsüblicher Skonti	Anpassung der Honorare über eine Verhandlungslösung
Mehr Geld für Nacht- und Notdienste	Apothekerberuf als Heilberuf weiterentwickeln
Befristete Vertretung der Apothekenleitung	Keine Erhöhung des Fixums auf 9,50 Euro

### Etablierung eines Primärversorgungssystems

Verbesserung der Versorgungskontinuität und Zugangsgerechtigkeit	Fachkräftemangel (v.a. Hausärzte, Kinderärzte)
Verbesserte Koordination und Steuerung	Einsatz von KI und digitaler Triage
Stärkung interprofessioneller Zusammenarbeit (PA, VERAH, Pflege, Soziale Dienste)	Telemedizin ≠ automatische Entlastung
Gemeinsame digitale Plattform für Patientensteuerung	Finanzierung und Honorierung (PA, VERAH, NÄPA)

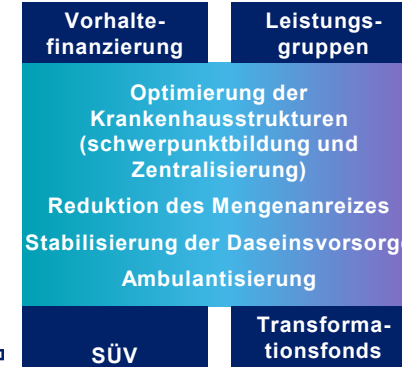
Chancen

Risiken

## Firmenkunden

### Krankenhausversorgungsverbesserungsgesetz (KHVVG)

Weniger DRG-Vergütung, Vorhaltebudgets je LG, Budgetgarantie im +/- 20 %-Fallzahlkorridor (mit Planfallzahlen)



Angelehnt an die NRW-Planung, Mindestkriterien an LG, u.a. Mindestgröße, Onko-Zentren

Umwandlung kleiner Kliniken in ambulant-stationäre Gesundheitszentren



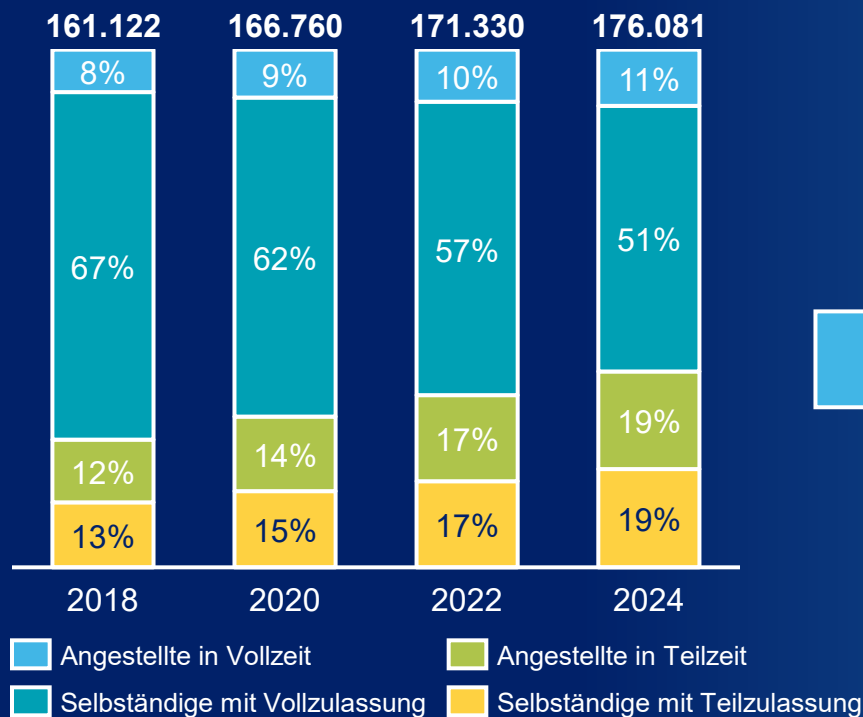
Investitionsmittel zur Optimierung der Strukturen: 50 Mrd. Euro 2026 bis 2035

### Krankenhausreformenpassungsgesetz (KHAG)

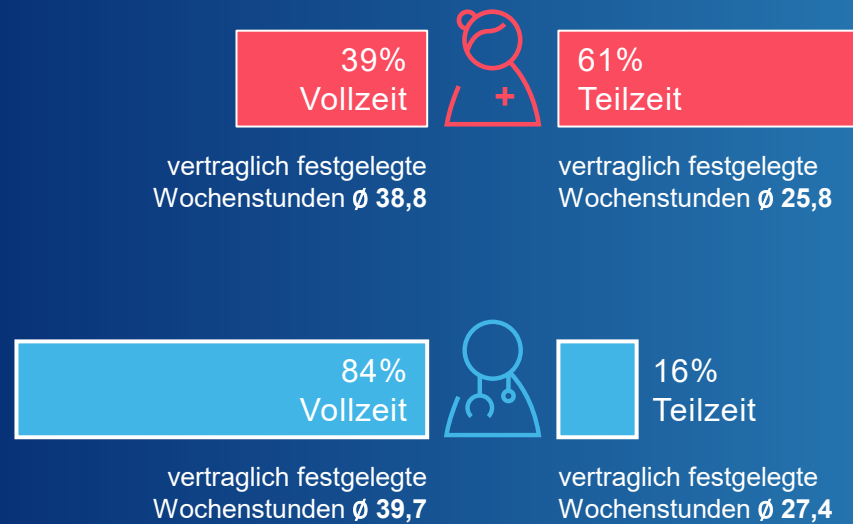
Reduktion und Vereinheitlichung der Leistungsgruppen	Anpassungen bei Qualitätskriterien	Neue Fristen und zeitliche Entzerrung
Bestandsschutz für bestehende Zuweisungen	Erweiterte Spielräume für Ausnahmen	Stärkung der Länderhoheit bei besonderen Fällen

# Heilberufliche Arbeitszeitmodelle wandeln sich

## Ambulant tätige Ärztinnen und Ärzte nach Versorgungsumfang



## Arbeitszeitmodelle nach Geschlecht



Basis: n = 500 angestellte Heilberufler, davon n = 250 weiblich und n = 249 männlich

- 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.
- **Das Arbeitszeitmodell unterscheidet sich stark nach Geschlecht:** Fast zwei Drittel der Frauen sind in Teilzeit tätig – unter den Männern ist es nur etwa jeder Sechste.

# Digitalisierungsstrategie 2.0. des BMG

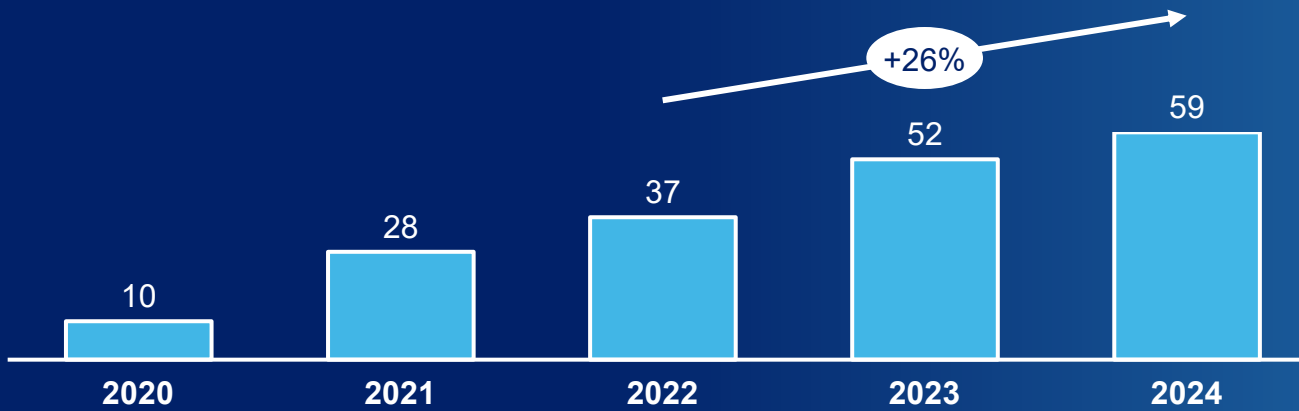
## Zukünftig: Digital vor Ambulant vor Stationär

120.545<sup>1</sup>  
Institutionen mit ePA.

1,2 Mrd. E-Rezepte sind bis Februar 2026 eingelöst worden – fast 4-mal so viele wie im Vorjahr.

Fast 442 Mio. eAU sind bis Februar 2026 an Krankenkassen verschickt worden.

## Anzahl eingetragener DiGAs



## Eckpunkte der Digitalisierungsstrategie 2.0 des Bundesministeriums für Gesundheit (BMG)

- Stabilisierung der Telematikinfrastruktur
- Erweiterte Befugnisse der gematik GmbH
- Erweiterung der ePA-Funktionalitäten
- Einführung der eÜberweisung
- Digitale Unterstützung der Primärversorgung
- KI-Reallabore sollen einen geschützten Raum zur Erprobung von KI-Technologien in der Gesundheitsversorgung ermöglichen
- Krankenkassen sollen verstärkt KI-Anwendungen verwenden

# Blick in die Zukunft

## Welche Herausforderungen kommen auf uns zu?

### 1. Vom Heilberufler zum Unternehmer

Es entstehen immer größere Strukturen und Organisationseinheiten. Von der Abrechnung, über den steigenden Bürokratieaufwand bis hin zur Personalführung wird der Unterstützungsbedarf unserer Kunden komplexer.

### 3. Next Generation: 60 +

Jeder dritte Allgemeinmediziner ist über 60 Jahre alt. Damit steigt nicht nur die Zahl der Abgeber, sondern auch die der Ruheständler.

### 5. An digitalen Lösungen arbeiten

Um die ländliche Versorgung sicherzustellen, sind innovative Lösungen aus der Medizintechnik und von Start-Ups notwendig. In größeren Strukturen werden technische Neuerungen, wie KI wichtiger.

### 2. Mehr angestellte Mediziner

Die Anzahl der Angestellten steigt und wird in unserer Kundenstruktur eine wichtigere Rolle spielen.

### 4. Gründung ≠ Gründung

Am Markt ist eine zweiteilige Entwicklung zu beobachten: Einerseits steigt die Anzahl größerer Strukturen mit höheren Investitionsbedarfen und Kaufpreisen, andererseits scheuen viele Heilberufler die Bürokratie und wirtschaftliches Risiko einzugehen.

### 6. Innovative Versorgungskonzepte

Stationäre und ambulante Versorgung werden sich im medizinischen und pflegerischen Bereich stärker verzahnen, um effizientere Strukturen zu schaffen.

# Bankenumfeld weiterhin herausfordernd

## Sozial

**Kundenerlebnis** | Fachkräftemangel | Demografischer Wandel | Kundenmobilität | New Work | Vereinbarkeit Beruf & Familie | Einfluss sozialer Medien ...

## Regulatorisch

**Kapitalanforderungen** | Verbraucherschutz | Offenlegung | Governance | Geldwäsche ...

## Wirtschaftlich

**Zinsentwicklung** | Wettbewerbsintensität | Steigende Risikovorsorge | Plattform-Banking | Kostendruck | geopolitische Instabilität ...

## Technologisch

**Künstliche Intelligenz** | Smart Data Analytics | Cyber-Sicherheit | New/ Mobile Payments | Open Banking (API) | Digitaler Euro | Quanten-Computing | Cloud-Services | Digitale Identität | Tokenisierung & Krypto-Assets | Augmented & Virtual Reality | Robotic Process | Automation ...

## Ökologisch

**Nachhaltigkeit** | Energieeffizienz | Biodiversität ...

## Herausforderungen



Veränderte Kundenerwartungen



Kampf um die Kundenschnittstelle



Skalierbarkeit von Digitalisierung, Standardisierung, Automatisierung und Nutzung von KI



Ökonomische und ökologische Nachhaltigkeit



Stärkung der Arbeitgeberattraktivität



Anhaltender Druck auf wirtschaftliche Ergebnisse

# 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.



# Primus 2028 – Fokus auf rentables Wachstum

Nachhaltigen Wachstumspfad einschlagen

Kosteneffizienz sichern

Privatkunden

**Nummer 1**  
für alle Heilberufler

**Selbständige  
Heilberufler**

Eingeschlagenen  
Weg fortsetzen

**Angestellte  
Heilberufler und  
Studierende**

Marktanteil  
steigern

Standesorganisationen  
und Großkunden

**weitere Stärkung**

**Firmen-  
kunden**

Wachstum  
mit Ziel-  
kunden

**Standes-  
organisa-  
tionen**

Zusammen-  
arbeit weiter  
optimieren

**Institut.  
Anleger**

Wachstum  
ausbauen

**Disziplin**

Kontinuierliches  
Kosten-  
management

Investitions-  
fokus

# Strategische Ziele der apoBank

## Strategische Leitplanken

- Hohe Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit
- Sicherung und Ausbau Marktführerschaft bei Existenzgründungen
- Ausbau Provisionsgeschäft insb. durch Vermögensverwaltung Privatkunden
- Fokus auf rentables Baufinanzierungsgeschäft
- Begrenzung der Kostenbasis und gesunde Kosten/Ertragsrelation
- Langfristig angemessene Dividende
- Reservenbildung durch Thesaurierung
- Gute Kapitalisierung



## Langfristiger Anspruch

- >50 Prozent Marktanteil Existenzgründungen
- Depotvolumen > 20 Mrd. Euro
- 10.000 neue angestellte Kunden jährlich
- Kundenzufriedenheit Privatkunden  $\geq 75$  %
- Organisational Commitment Index > 78 (Mitarbeitendenzufriedenheit)
- Cost-Income-Ratio < 70%

# Geschäftsentwicklung

# Geschäftsjahr 2025 auf einen Blick



Agenda 2025  
erfolgreich  
abgeschlossen

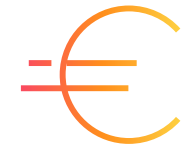
Zufriedenheit von Kunden  
und Mitarbeitenden  
deutlich gestiegen



Mehr Kredite für  
Praxis- und Apotheken-  
gründungen, starkes  
Neugeschäft bei  
Baufinanzierungen



Anstieg neuer Gelder in  
Vermögensverwaltung  
um 1,3 Mrd. Euro  
auf fast 10 Mrd. Euro

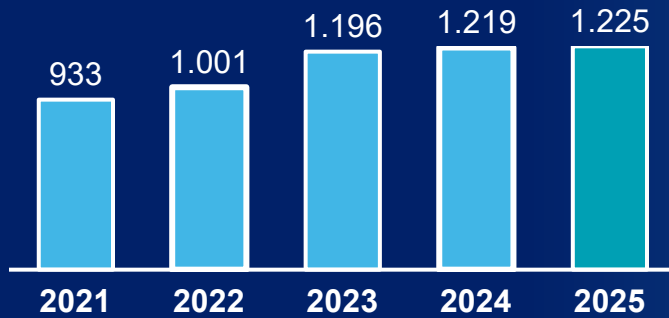


Attraktive Dividende  
für 2025 möglich

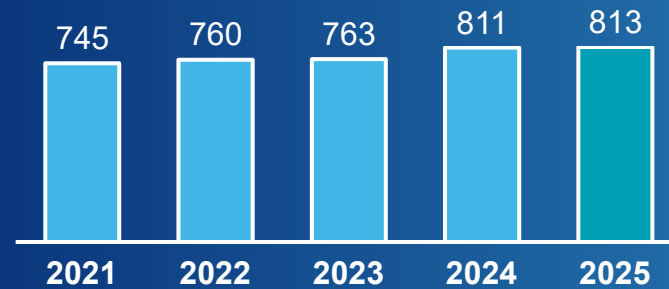
# Solide Ertragsbasis

in Mio. Euro

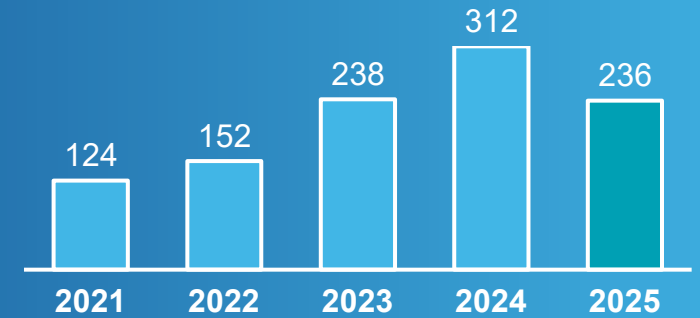
## Operative Erträge



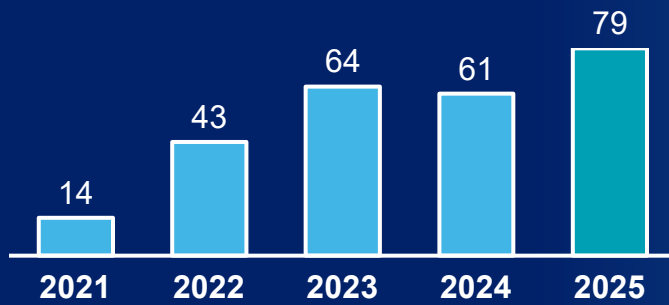
## Operative Aufwendungen



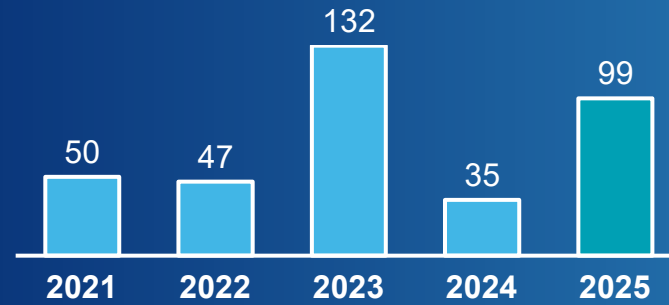
## Betriebsergebnis v. Steuern



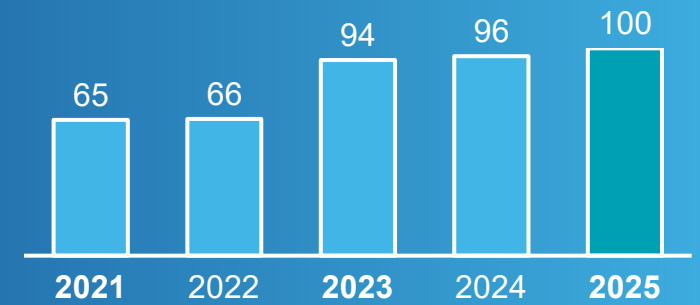
## Risikovorsorge aus dem operativen Geschäft



## Risikovorsorge mit Reservecharakter

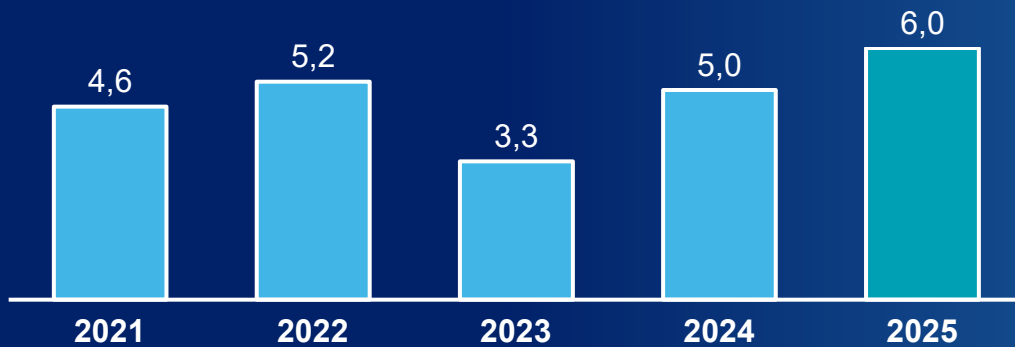


## Jahresüberschuss nach Steuern



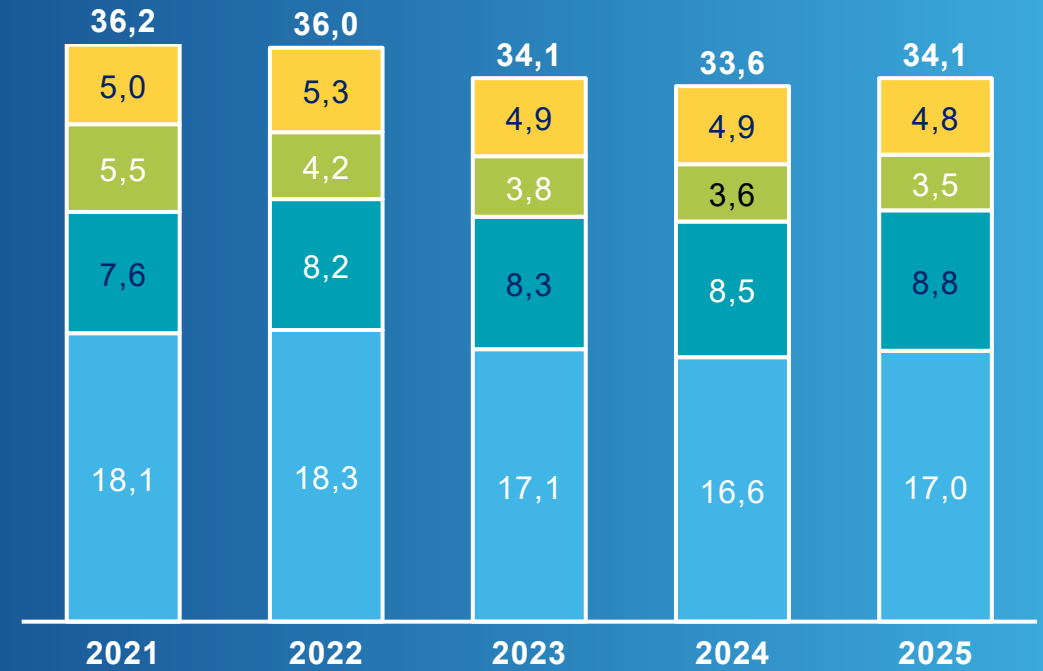
# Starkes Darlehensneugeschäft

## Neuausleihungen Darlehen



## Darlehensbestand

in Mrd. Euro



## Depotvolumen Privatkunden



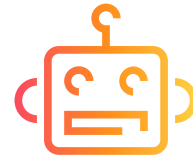
davon Vermögensverwaltung

Firmenkunden Investitionsfin. Existenzgründungen Immobilien

# Finanzausblick 2026



**Erträge und  
Aufwendungen  
stabil**



**Investitionen  
in Kunden-  
geschäft und  
Technologie**

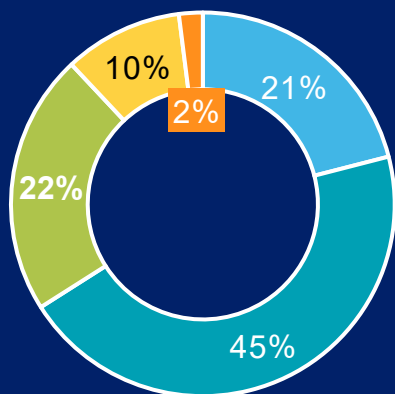


**Stabiler Jahres-  
überschuss  
mit attraktivem  
Dividenden-  
potenzial**

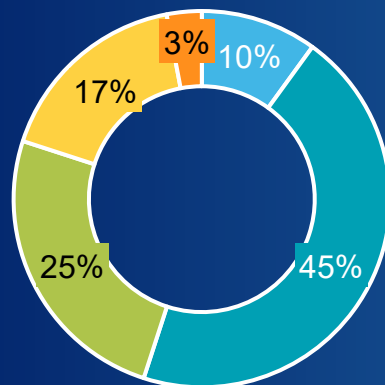
# Risikomanagement, Kreditqualität und Funding

# Sehr gute Portfolioqualität

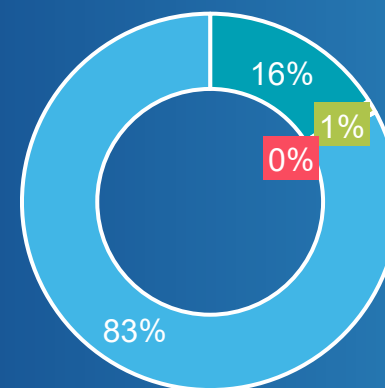
**Privatkunden**  
30,7 Mrd. Euro



**Standesorganisationen, Großkunden**  
5,2 Mrd. Euro



**Finanzinstrumente**  
11,2 Mrd. Euro



- Portfoliofokus auf Privatkunden sowie STO-/Großkundenengagements
- 88% des Privatkundenengagements und 80% des STO/Großkundenengagements Investmentgrade bewertet
- NPL-Ratio mit 1,9 % auf solidem Niveau (2024: 2,1%)
- Forbearance Ratio bei 0,8% (2024: 1,2%)
- Coverage Ratio bei 46,6% (2024: 42,3%)

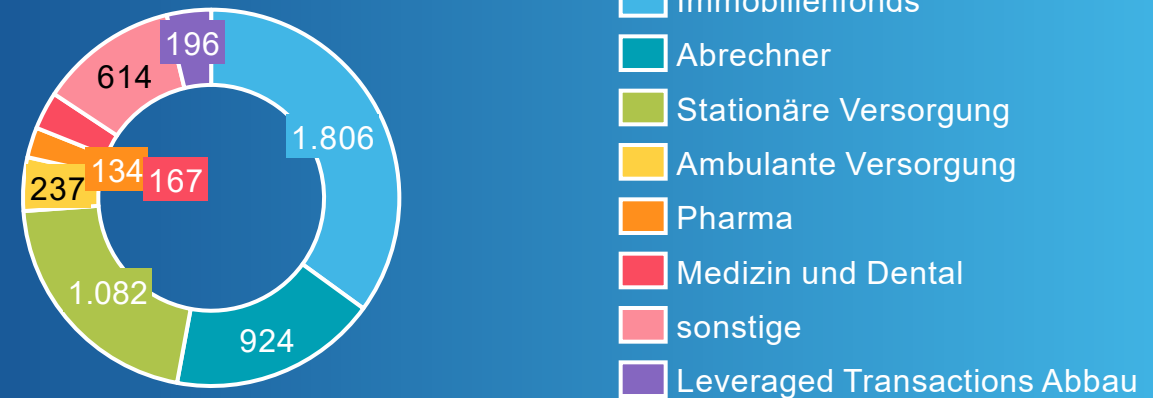
*Mapping der internen apoBank Ratingklassen (BVR-Masterskala) auf externe Ratingklassen auf Basis der zugrunde liegenden Ausfallwahrscheinlichkeiten, Inanspruchnahmen (Forderungen ggü. Kunden, brutto, Wertpapiere, außerbilanzielle Geschäfte)*

# Aufgliederung nach Kundengruppen

**Privatkunden  
30,7 Mrd. Euro**



**Standesorganisationen,  
Großkunden 5,2 Mrd. Euro**

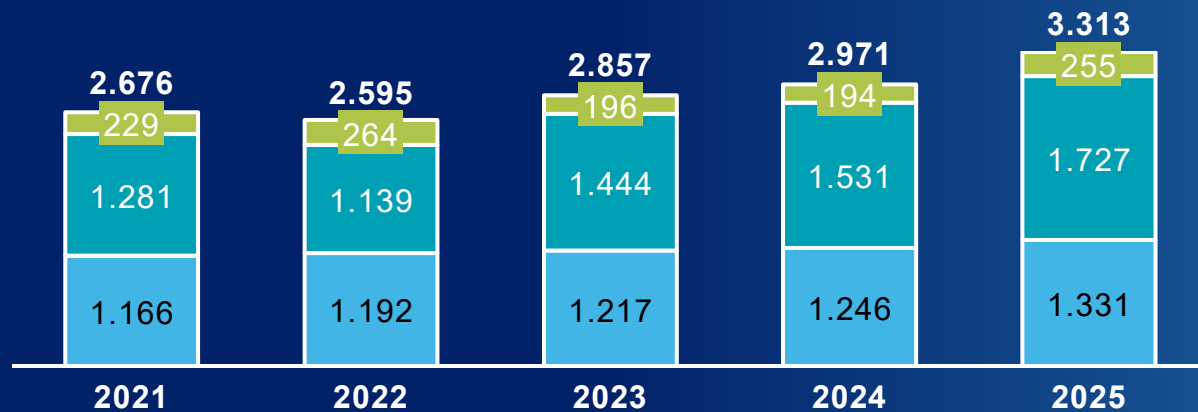


- Sonstige Privatkunden: Gemeinschaftskunden, Tierärzte, Steuerberater, Mitarbeitende, u.a.
- Sonstige Firmenkunden: Kammern der freien Berufe, Versorgungswerke u.a.
- Abbau Segment Firmenkunden: Leveraged Transactions nicht im Fokus

*Inanspruchnahmen (Forderungen ggü. Kunden, brutto, Wertpapiere, außerbilanzielle Geschäfte)*

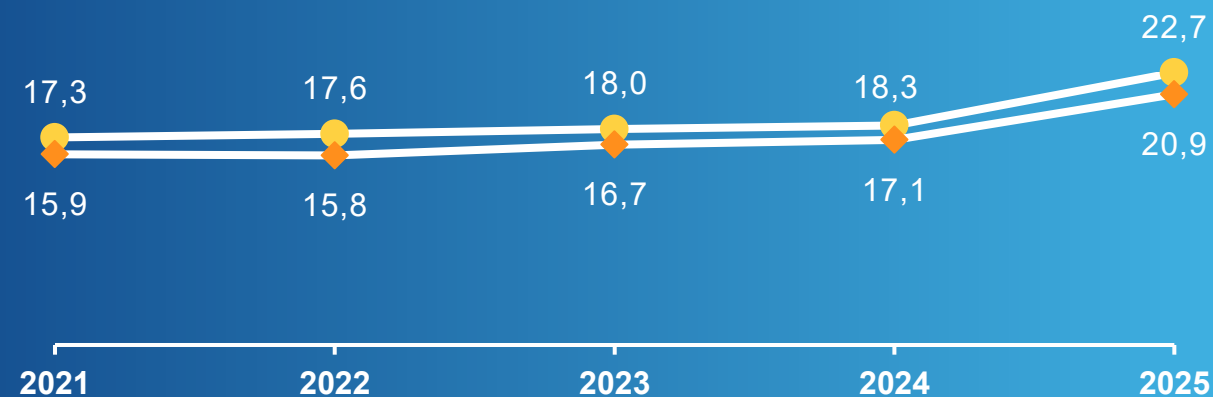
# Gute regulatorische Kapitalausstattung

Aufsichtsrechtliches Kapital, in Mio. Euro



■ Ergänzungskapital  
■ Rücklagen, Reserven, Sonstiges  
■ Geschäftsguthaben

Aufsichtsrechtliche Kapitalquoten



● Gesamtkapitalquote  
◆ Kernkapitalquote

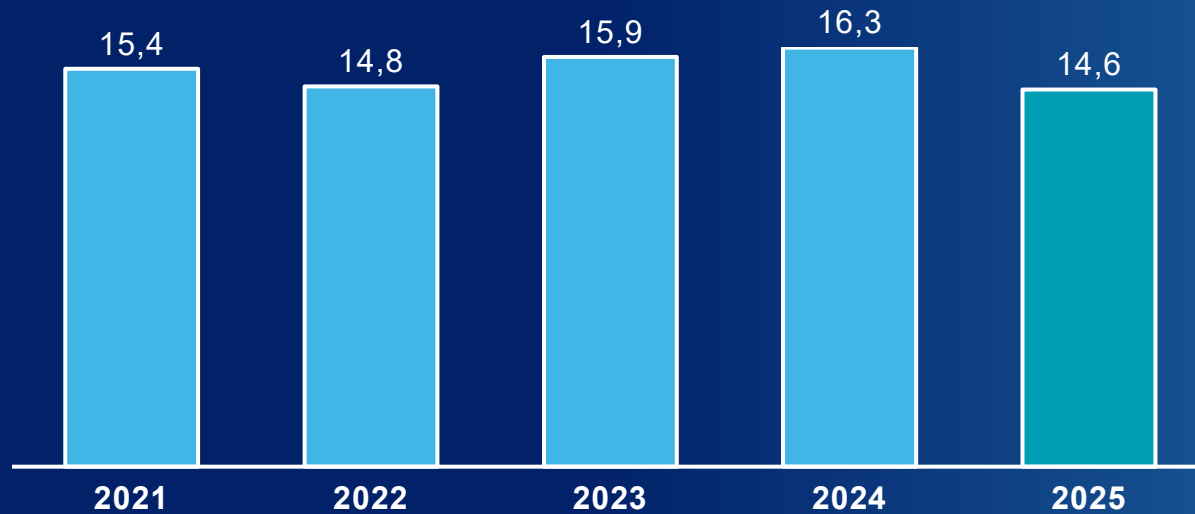
	31.12.2024	31.12.2025
Leverage Ratio	5,3%	5,6%
Liquidity Coverage Ratio	263%	237%
Net Stable Funding Ratio	120%	117%

# Regulatorische Kapitalanforderungen

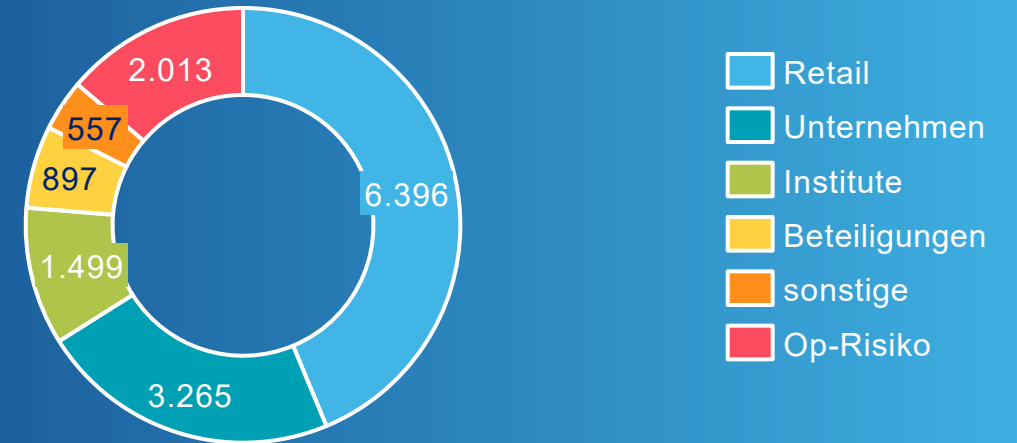
		2025
	Harte Kernkapitalquote	Gesamtkapitalquote
<b>Overall Capital Requirement</b>	<b>9,03%</b>	<b>13,40%</b>
Systemrisikopuffer	0,15%	
Antizyklischer Kapitalpuffer	0,75%	
Kapitalerhaltungspuffer	2,5%	
<b>SREP Kapitalanforderung, gesamt</b>	<b>5,63%</b>	<b>10,00%</b>
SREP Zuschlag (Pillar 2 Requirement)	1,13%	2,00%
Mindestanforderung (Pillar 1 Requirement)	4,5%	8,0%

# Adressrisiken dominieren RWA

Risikoaktiva, in Mrd. Euro



Verteilung der Risikoaktiva, in Mio. Euro



- Exposures von Retail- und Unternehmenskunden machen 66% der RWA aus
- Marktpreisrisiken nur im Anlagebuch

# 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

- BVR Institutssicherung GmbH gewährleistet gem. EU-weiter Regelung im Fall einer Bankinsolvenz den gesetzlichen Einlagenschutz der Einleger (bis 100.000 Euro)
- Freiwillige BVR-Sicherungseinrichtung stellt 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](http://www.bvr.de/SE)

[www.bvr-institutssicherung.de](http://www.bvr-institutssicherung.de)

# Gute Bonitätsbewertungen

## S&P

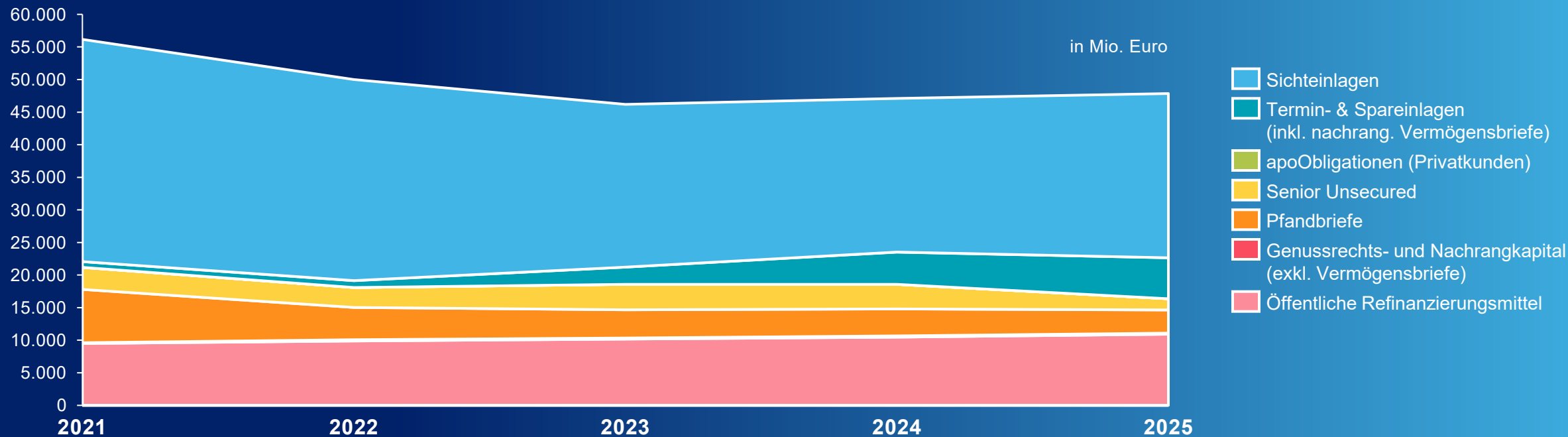
Issuer Credit Rating	A+
Kurzfrustrating	A-1
Pfandbriefratings	AAA
Senior Unsecured (preferred)	A+
Senior Subordinated	A
Ausblick	stabil

## FitchRatings (Gruppenrating)<sup>1)</sup>

<b>Issuer Default Rating langfristig</b>	<b>AA-</b>
Issuer Default Rating kurzfristig	F1+
Ausblick	stabil

1) Gruppenrating der genossenschaftlichen FinanzGruppe

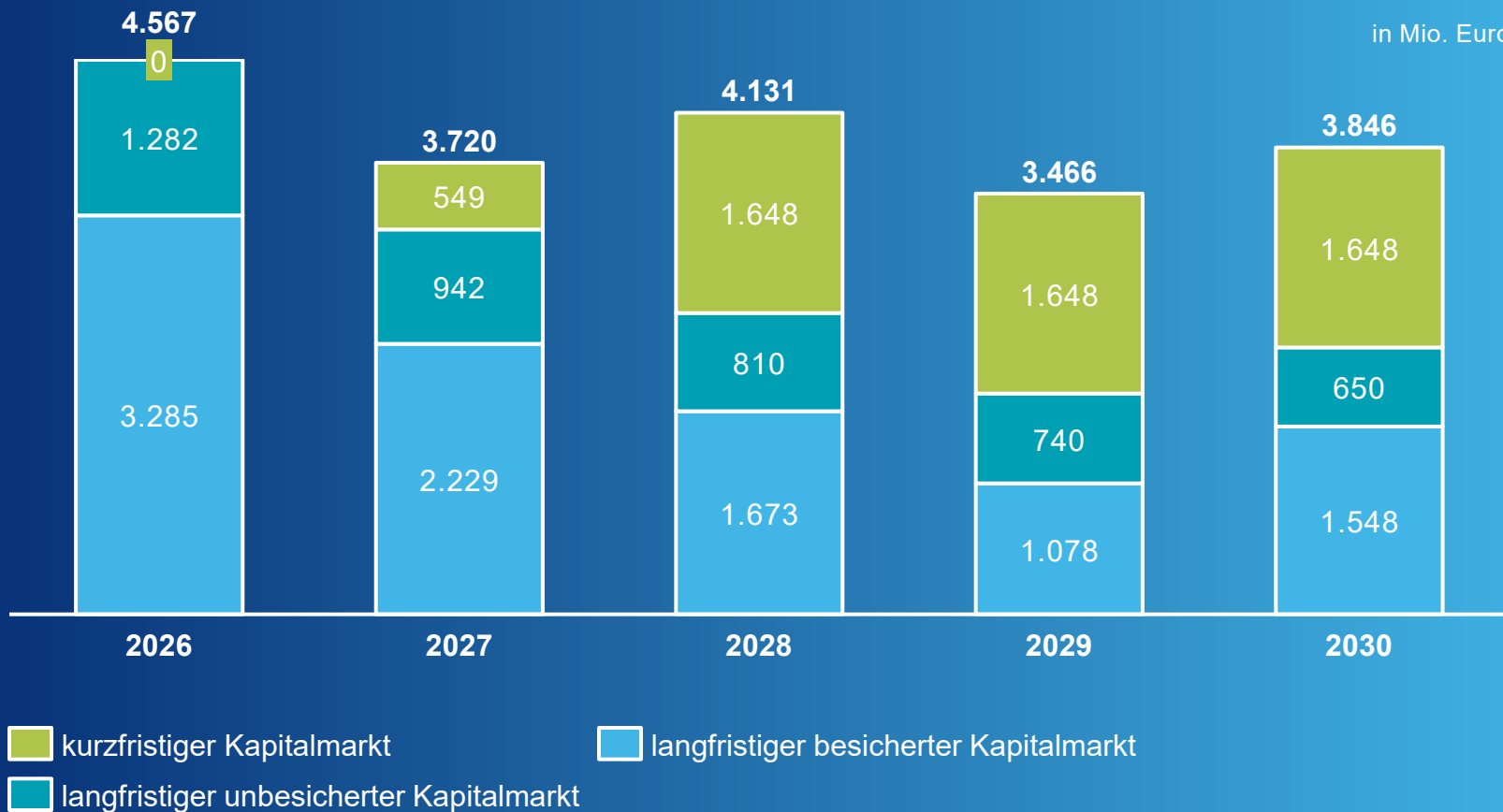
# Refinanzierungsquellen



	2021	2022	2023	2024	2025	
	8.179	4.949	4.327	4.157	3.549	<b>Pfandbriefe</b>
	9.159	9.243	8.661	8.037	7.320	Deckungswerte (inkl. sichernde liquide Deckung)
	980	4.294	4.334	3.880	3.771	<b>Überdeckung</b>

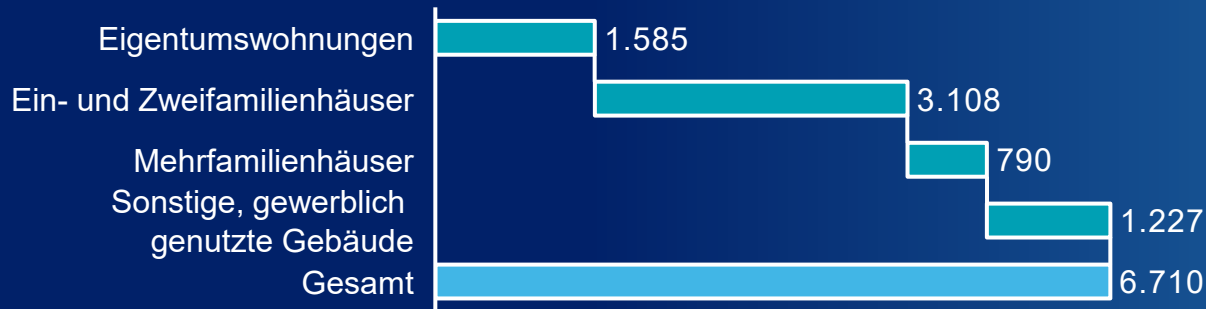
# Geplante ausstehende Kapitalmarktrefinanzierung

- Rückläufige Kapitalmarktrefinanzierung
- Geringere langfristige Emissionen, insbesondere infolge positiver Einlagenentwicklung
- Anteil Kapitalmarktrefinanzierung zu Bilanzsumme geht bis 2030 auf unter 8 Prozent zurück

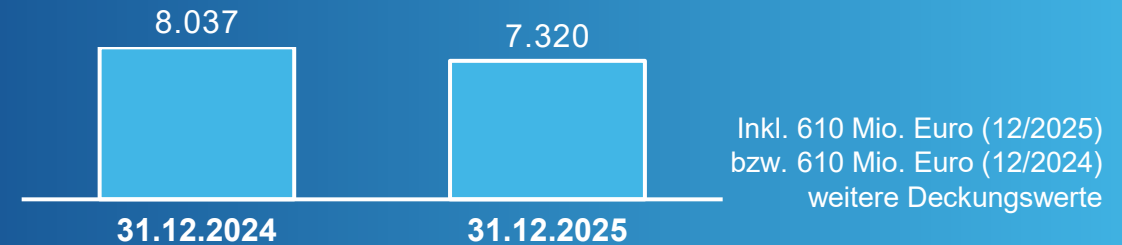


# Hoch granularer Deckungsstock

## Gattungsklassische Deckungswerte nach Nutzungsart



## Deckungsmasse, in Mio. Euro



## Gattungsklassische Deckungswerte nach Größenklasse, in Mio. Euro



- 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

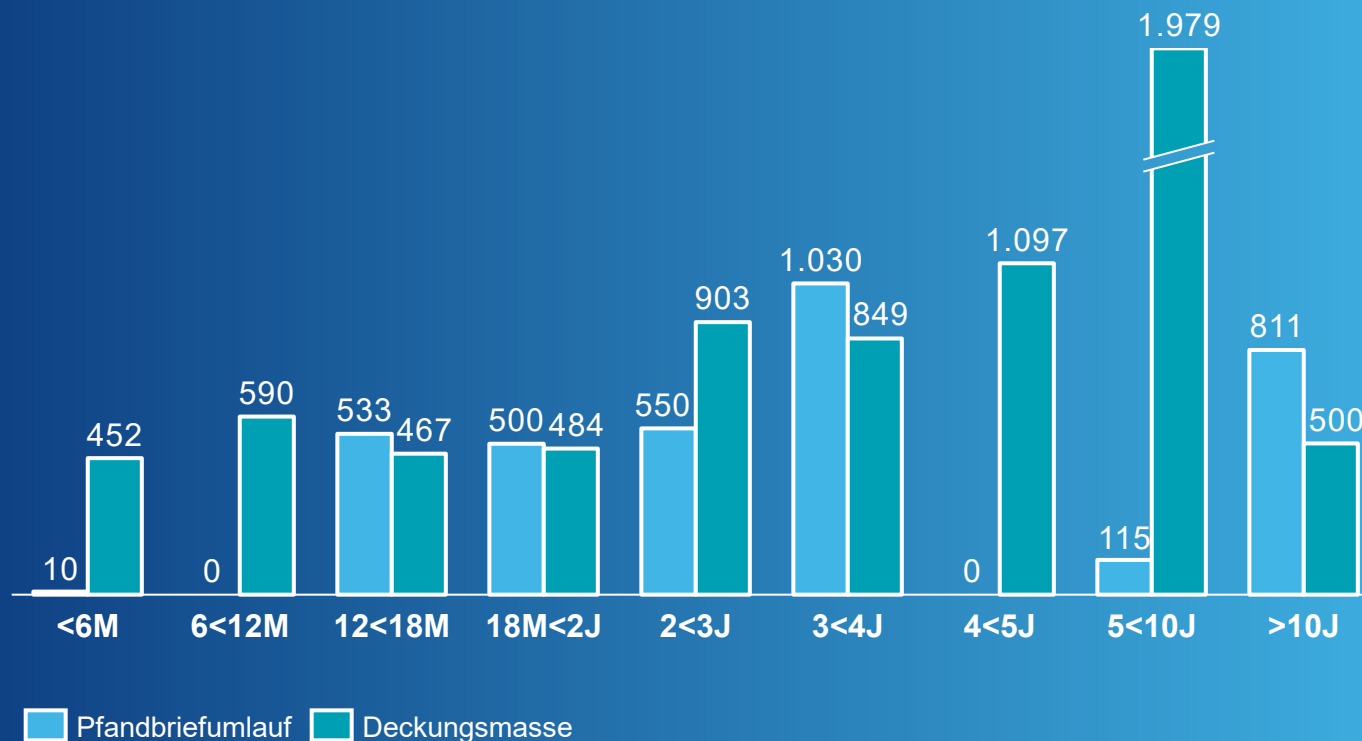
# Qualitativ hochwertiger Deckungsstock

§28 PfandBG	31.12.2024	31.12.2025
Vol. gew. Durchschnitt des Alters der Forderungen	6,5 Jahre	6,8 Jahre
durchschn. gew. Beleihungsauslauf	54,2%	54,3%

S&P Analyse (AAA-Rating)	31.12.2024	31.12.2025
Available overcollateralisation (ACE)*	98,99%	119,19%
Overcoll consistent with current AAA rating*	9,27%	2,00%
Unused notches	4	5

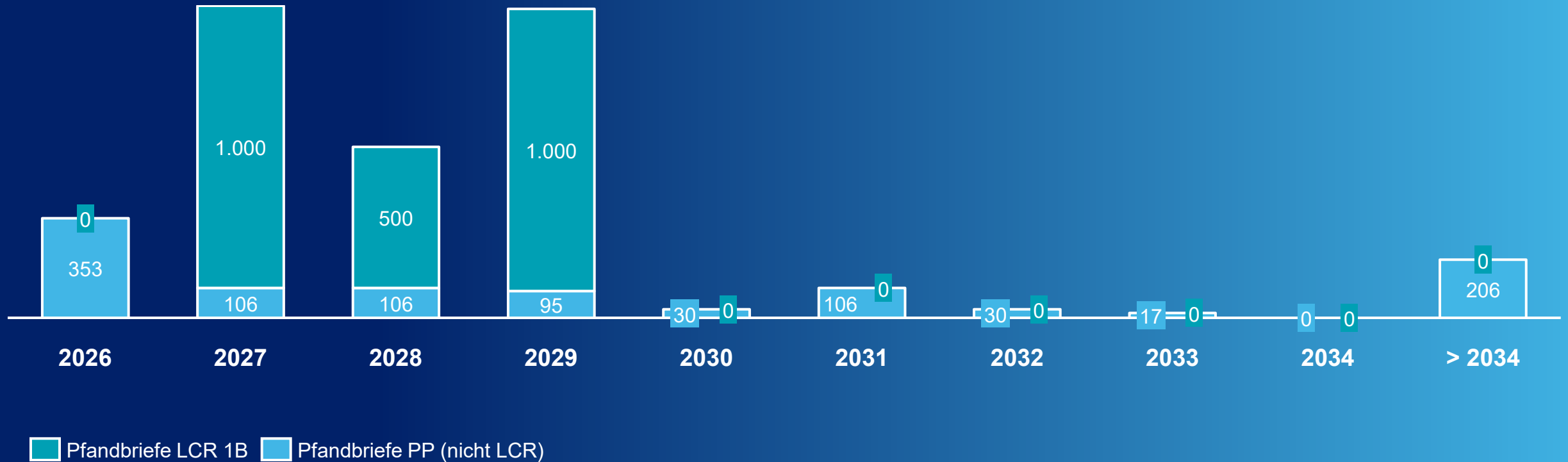
\* Cashflow Analyse aus 3/2025

**Laufzeitenstruktur und Zinsbindungsfrist, in Mio. Euro, 31.12.2025 (§28 PfandBG)**



# Fälligkeitsprofil Pfandbriefe

in Mio. Euro (Stand 31.12.2025)





# Ansprechpartner

## Alexander van Echelpoel

Bereichsleiter Treasury

+49 211 5998 9750

[alexander.vanechelpoel@apobank.de](mailto:alexander.vanechelpoel@apobank.de)

## Rainer Vogel

Liquiditätsmanagement und Refinanzierung

+49 211 5998 8914

[rainer.vogel@apobank.de](mailto:rainer.vogel@apobank.de)

## Barbara Zierfuß

Mitglieder- und Finanzkommunikation

+49 211 5998 4687

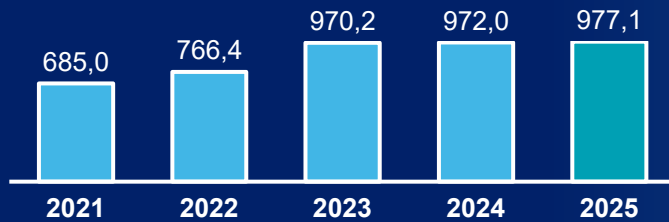
[barbara.zierfuss@apobank.de](mailto:barbara.zierfuss@apobank.de)

# Anhang

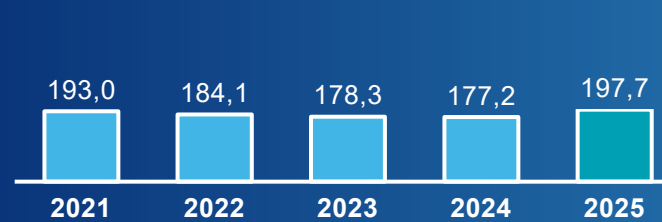
# Ertragsentwicklung – Übersicht

in Mio. Euro

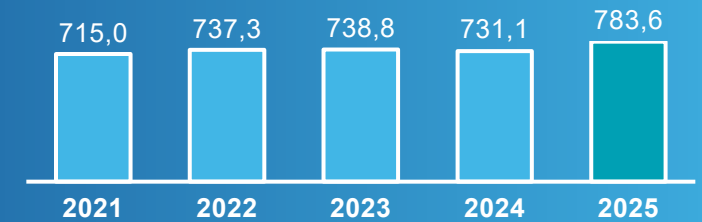
## Zinsüberschuss



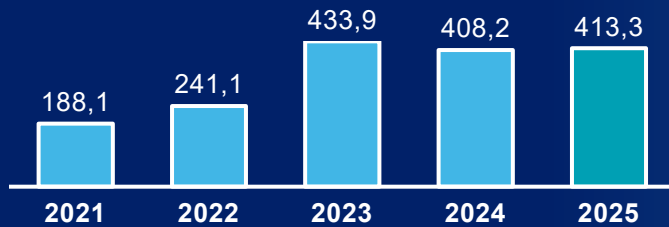
## Provisionsüberschuss



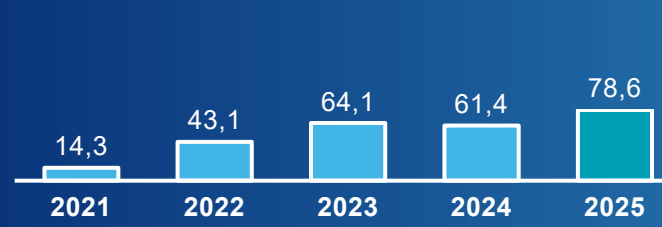
## Verwaltungsaufwand



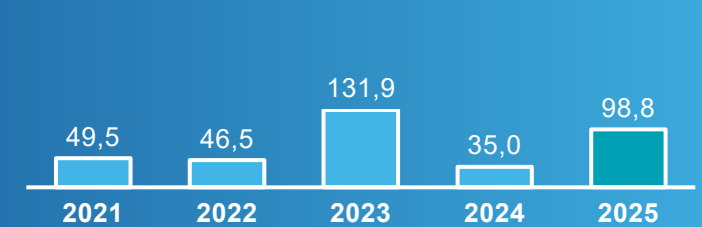
## Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge



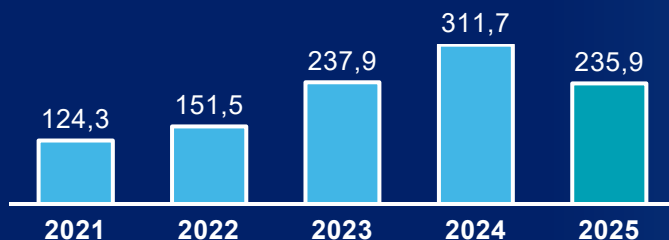
## Risikovorsorge operatives Geschäft



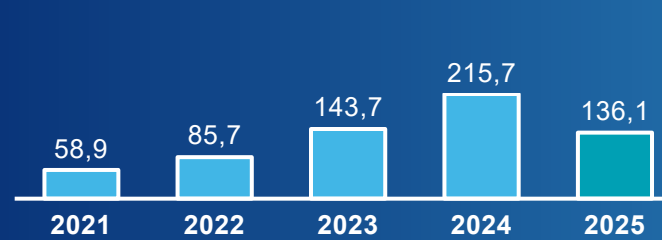
## Risikovorsorge m. Reservecharakter



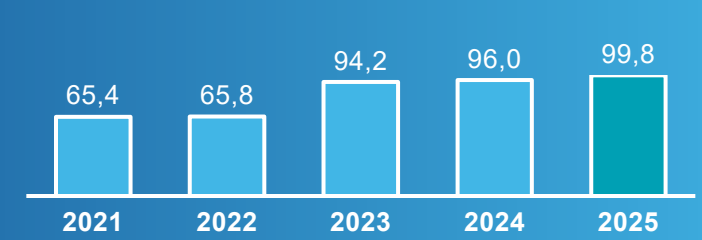
## Betriebsergebnis vor Steuern



## Steuern

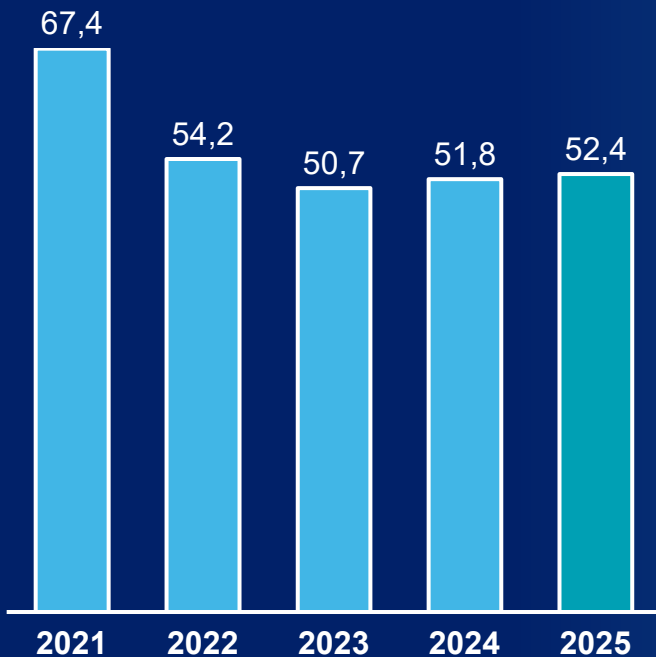


## Jahresüberschuss nach Steuern

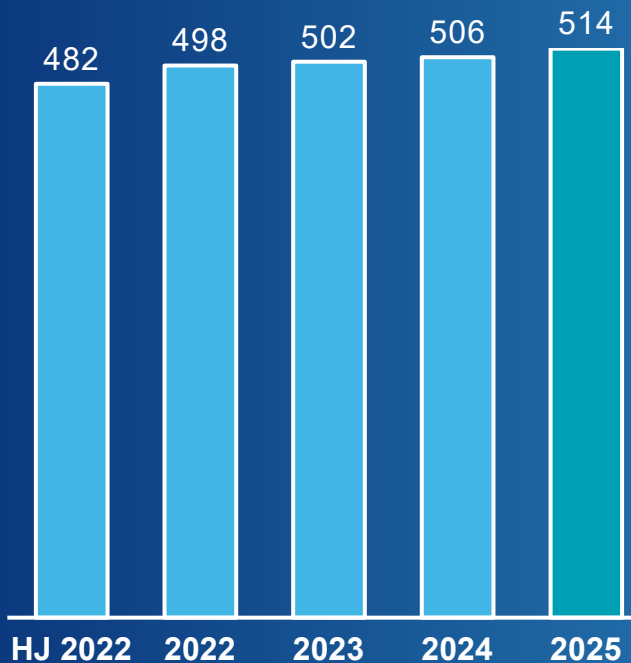


# Eckdaten

**Bilanzsumme, in Mrd. Euro**

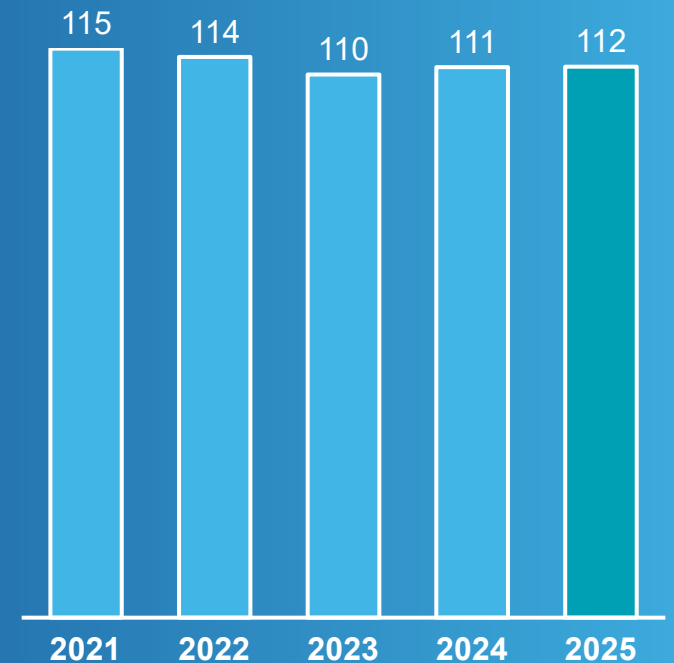


**Kunden, in Tausend**



Wert für 12/2021 nicht ermittelt

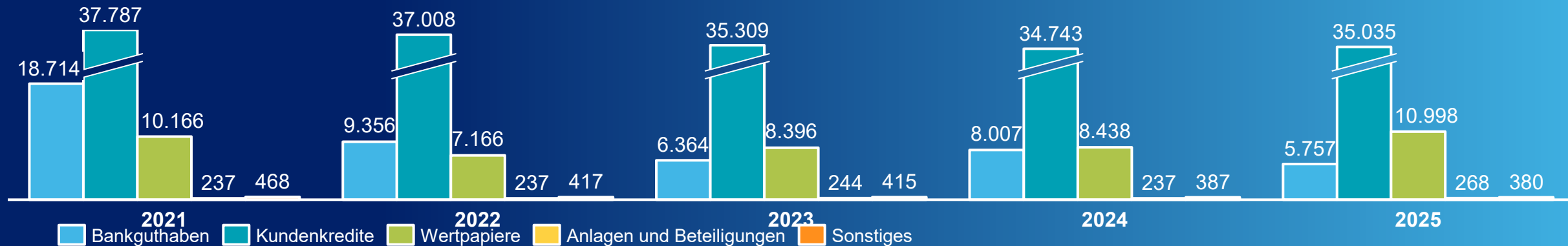
**Mitglieder, in Tausend**



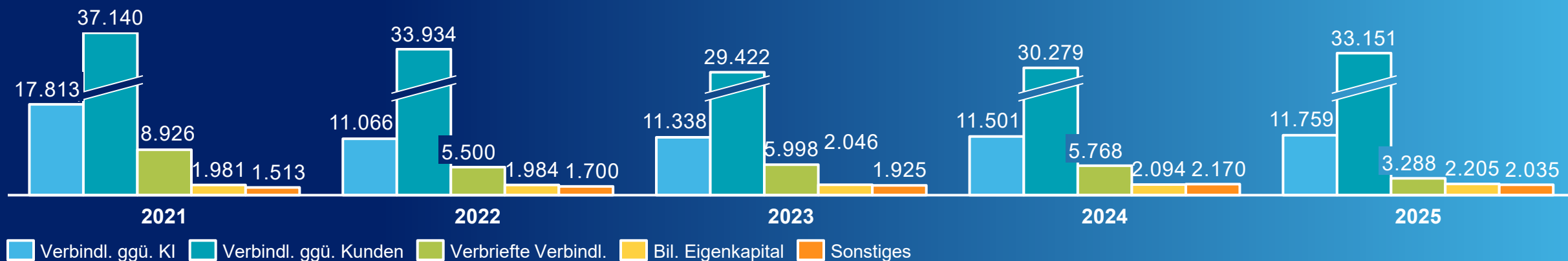
Wert für 2023 korrigiert

# Bilanzstruktur

**Aktiva, in Mio. Euro**



**Passiva, in Mio. Euro**



# Handlungsrahmen unserer Nachhaltigkeitsstrategie 2030

## Nachhaltig handeln heißt Gesundheit schützen

### Unsere Haltung

Als Bank der Gesundheit arbeiten wir kontinuierlich daran, Nachhaltigkeit fest in unserem Handeln und unserer Kultur zu verankern.

### Unser Handeln

Nachhaltigkeit setzen wir in allen ESG-Dimensionen um. Wir orientieren uns dabei an anerkannten Rahmenwerken wie den UN-Zielen für nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals) sowie dem Pariser Klimaabkommen.

### Unsere Hebel

Unseren Beitrag leisten wir, indem wir Umweltauswirkungen im eigenen Geschäftsbetrieb reduzieren, das Wohlergehen und die Gesundheit unserer Mitarbeitenden als attraktive Arbeitgeberin fördern und unseren Kundinnen und Kunden alternative Anlage- und Finanzierungsprodukte anbieten, die ESG-Kriterien berücksichtigen.



### Für Kundinnen und Kunden: Gemeinsam weiterentwickeln

Unsere aktuellen Befragungen zeigen, dass die Berücksichtigung von **ESG-Kriterien in Finanzierung und Anlage für unsere Kundinnen und Kunden zunehmend wichtig** ist. Wir entwickeln unser Produkt- und Dienstleistungsangebot diesbezüglich weiter.

### Für Mitarbeitende: Gemeinsam wachsen

Wir investieren in ein **attraktives, vielfältiges und gesundes Arbeitsumfeld** und legen großen Wert auf die **Vereinbarkeit von Beruf und Familie**.

### Für Fortschritt: Gemeinsam vorwärts

Mit unserer Nachhaltigkeitsstrategie setzen wir uns ehrgeizige Ziele. Unser **bereichsübergreifendes ESG-Komitee überwacht die Zielumsetzung**.

# Struktur zur Realisierung unserer Nachhaltigkeitsstrategie

Mit der **Abteilung ESG** haben wir eine eigenständige Organisationseinheit geschaffen, die alle Maßnahmen koordiniert. Darüber hinaus übernimmt unser bereichsübergreifendes **ESG-Komitee** eine zentrale Rolle in der Steuerung der Nachhaltigkeitsstrategie.

Wir haben relevante **Kennziffern (Key Performance (KPI) und Key Risk Indikatoren (KRI))** definiert und jeweils konkrete Maßnahmen mit Zielvorgaben bis 2030 festgelegt. Die Zielerreichung überwachen wir eng, so dass wir bei Bedarf jederzeit steuernd eingreifen können.

## Organisationsstruktur



# Unsere Ziele und Kennziffern

Ziele Nachhaltigkeitsstrategie 2030	2024	2025	Zielwert 2030
Reduktion der bankinternen CO <sub>2</sub> -Emissionen, Scope 1 und 2*	2.022t CO <sub>2</sub> e	1.613t CO <sub>2</sub> e	1.809t CO <sub>2</sub> e
Reduktion der ökonomischen finanzierten Emissionsintensität	ÖEI Existenzgründungsfinanzierungen: n/a ÖEI Investitions- und Praxisfinanzierungen: n/a	41,3 kgCO <sub>2</sub> e/Tsd. Euro 41,7 kgCO <sub>2</sub> e/Tsd. Euro	35,0 kgCO <sub>2</sub> e/Tsd. Euro 36,0 kgCO <sub>2</sub> e/Tsd. Euro
Reduktion der physischen Emissionsintensität (PEI)**	Wohnimmobilien.: 31,2 kgCO <sub>2</sub> e/qm Gewerbeimmob. Privatkunden: 40,7 kgCO <sub>2</sub> e/qm Gewerbeimmob. Firmenkunden: 40,7 kgCO <sub>2</sub> e/qm	31,1 kgCO <sub>2</sub> e/qm 40,5 kgCO <sub>2</sub> e/qm 36,5 kgCO <sub>2</sub> e/qm	19,5 kgCO <sub>2</sub> e/qm 30,0 kgCO <sub>2</sub> e/qm 30,0 kgCO <sub>2</sub> e/qm
Ausbau des Finanzierungsvolumens für energetische Sanierungen und grüne Baufinanzierungen	Volumen energetische Sanierungen: n/a Volumen grüne Baufinanzierungen: n/a	n/a 619 Mio. Euro	30 Mio. Euro p.a. 400 Mio. Euro p.a.
Begrenzung Firmenkunden- und STO-Exposure, das in hohem Maße zum Klimawandel beiträgt	n/a	2,8	unter 3,5 Mrd. Euro
Begrenzung der Sicherheiten mit hohem Risikoniveau gegenüber Überschwemmungen	11 %	10,8%	unter 13 %

\*Relevant (\*\*perspektivisch) für die Vergütung von Vorstand und Führungskräften

# Unsere Ziele und Kennziffern

Ziele Nachhaltigkeitsstrategie 2030	2024	2025	Zielwert 2030
Wachsender Anteil des Neuvolumens in Vermögensverwaltungslinien, die soziale und/oder ökologische Merkmale gem. Art. 8 EU-Offenlegungsverordnung SFDR fördern	71%	76,4%	> 70 %
Wachsender Anteil von ESG-Anleihen im Eigenanlagenportfolio	10,5%	12,4%	10 %
Steigerung der Mitarbeitendenidentifikation (OCI)*	74	80	78
Steigerung des Frauenanteils in der ersten Führungsebene (FE-1)*	26,7%	27,6%	30 %
Steigerung des Frauenanteils in der zweiten Führungsebene (FE-2)*	23,2%	23,3%	35 %
Steigerung der Kundenzufriedenheit*	62%	69%	≥ 75 %
Neue Mitglieder pro Jahr (Beitritte ohne Übertragungen)	3.275	2.959	3.500

\*Relevant für die Vergütung von Vorstand und Führungskräften

# Disclaimer

This document is for informational purposes only. The information contained in this presentation has been thoroughly researched by Deutsche Apotheker- und Ärztebank – using only sources considered reliable.

Nevertheless, Deutsche Apotheker- und Ärztebank makes no representation or guarantee as to the topicality, accuracy or completeness of this information, accepts no liability for losses that may arise from the use of this information, and points out that all such information may be subject to change. Assessments and evaluations reflect the opinion of the author at the time of preparation of the paper, which may be outdated by current developments or may otherwise have changed.

The facts presented are for illustrative purposes only and do not necessarily correspond to the actual circumstances. The statements about future profits or losses are forecasts or model calculations.

Actual market performance and the resulting gains or losses may vary. This presentation is not suitable to replace any individual advice by a lawyer, auditor or tax advisor that may be necessary, taking into account the specific circumstances of the individual case.

This elaboration may not be reproduced or passed on to third parties without the permission of the Deutsche Apotheker- und Ärztebank.

Deutsche Apotheker- und Ärztebank accepts no liability for any direct or indirect damage caused by the distribution and/or use of this document and/or in connection with the distribution and/or use of this document.



**apoBank**

Bank der Gesundheit