



apoBank – Investor-Update

September 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

20,0

Prozent

Bilanzsumme

53,8

Mrd. Euro

Jahresüberschuss

52,5

Mio. Euro

1.HJ 2026

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

2.395 Mitarbeitende kümmern sich an 72 Standorten um die Belange unserer Kunden.

Eine Idee, die begeistert

110.849 Mitglieder sind von der Idee überzeugt.

Marktführer

Im Zahlungsverkehr und bei Existenzgründungsfinanzierungen sind wir Marktführer.

Die deutsche Gesundheitswirtschaft im Überblick (2025)

498,4 Mrd. Euro
Bruttowertschöpfung



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



269,9 Mrd. Euro
Medizinische Versorgung



101,5 Mrd. Euro
Industrielle Gesundheitswirtschaft



127,0 Mrd. Euro
Weitere Teilbereiche



Bestehende Trends im Gesundheitsmarkt setzen sich fort

Gesundheitspolitik

- 6 Vorhaben des BMG befinden sich **aktuell im parlamentarischen Verfahren**
- vier weitere bereits abgeschlossen
- Im besonderen Fokus:



Gesellschaft

- **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 beschäftigen sich mit Nachhaltigkeit
- **Autonomie des Patienten**
 - Patienten treffen selbstständig Entscheidungen über Behandlung

Technologie

- **Digitalisierung**
 - Gesetz für Daten und digitale Innovationen im Gesundheitswesen:
 - 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

Apothekenversorgung-Weiterentwicklungsgesetz (ApoVWG)

Erhöhung des Packungsfixums	Verdopplung der Nacht- und Notdienstpauschale
Wiedereinführung handelsüblicher Skonti	Jährliche Verhandlungslösung zwischen DAV und GKV
Liberalisierung der Öffnungszeiten	Betrieb und Gründung von Zweigapotheken erleichtert

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)



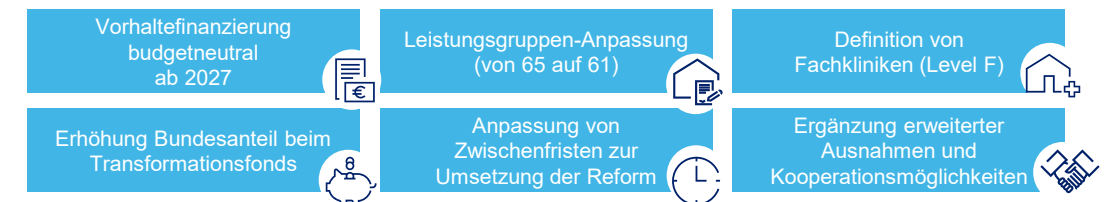
Angelehnt an die NRW-Planung, Mindestkriterien an LG, u.a. Mindestgröße, Onko-Zentren

Umwandlung kleiner Kliniken in ambulant-stationäre Gesundheitszentren



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

Krankenhausreformenpassungsgesetz (KHAG)



GKV-Beitragssatzstabilisierungsgesetz (BStabG)

Mit dem beschlossenen BStabG werden ab dem 1. Januar 2027 umfassende Maßnahmen zur Stabilisierung der GKV-Beitragssätze umgesetzt. Im Mittelpunkt stehen die Begrenzung von Vergütungssteigerungen, die Reduzierung von Zusatz- und Sondervergütungen sowie steuernde Eingriffe in die Mengen- und Strukturentwicklung über nahezu alle Leistungsbereiche hinweg.

Humanmedizin

- Für Arzt- und Psychotherapiepraxen werden branchenweit Einsparungen von rund 2,4 Mrd. Euro p.a. geschätzt.
- Die geschätzten Auswirkungen entsprechen einem durchschnittlichen Einkommensrückgang von rund 5 % bzw. etwa 22 T Euro je Praxis pro Jahr, abhängig von Fachrichtung und Leistungsprofil.

Apotheken

- Die direkten Auswirkungen des BStabG auf Apotheken konzentrieren sich im Wesentlichen auf die Erhöhung des Kassenabschlags.
- Gleichzeitig sieht das ApoVWG verschiedene Maßnahmen zur wirtschaftlichen Stärkung der Apotheken vor.
- Dadurch werden die Belastungseffekte des BStabG kompensiert.

Zahnmedizin

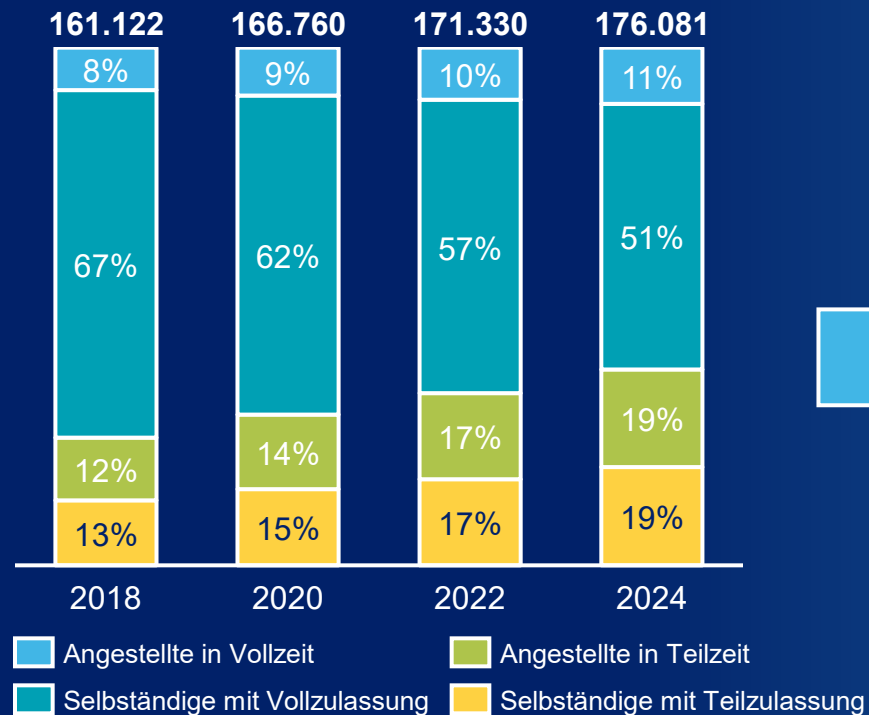
- Honorareffekte ergeben sich insbesondere aus Begrenzungen bei Punktwert- und Vergütungssteigerungen.
- Die vergangene Budgetierung der Zahnärzte durch das GKV-Finanzstabilisierungsgesetz hat in apoBank internen Analysen keine negativen Auswirkungen in Form von Umsatzeinbußen gezeigt.
- Somit ist aus dem BStabG lediglich mit geringfügigen Auswirkungen zu rechnen.

Krankenhäuser

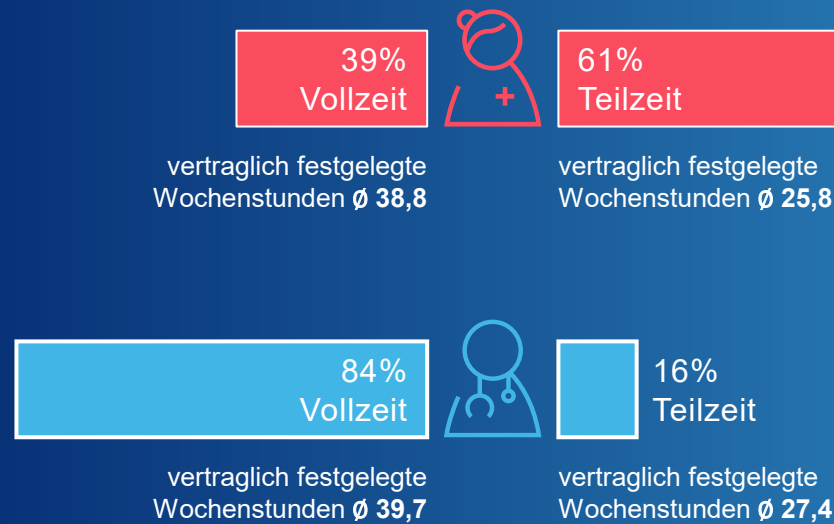
- Erwartete Erlösbelastungen resultieren insbesondere aus einer begrenzten Refinanzierung steigender Personal- und Sachkosten.
- Zusätzliche Belastung in einer Phase umfassender Strukturveränderungen durch die Krankenhausreform.
- Dies verstärkt die durch die Krankenhausreform intendierte Konsolidierung.

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.

Digitalisierung des Gesundheitswesens schreitet voran

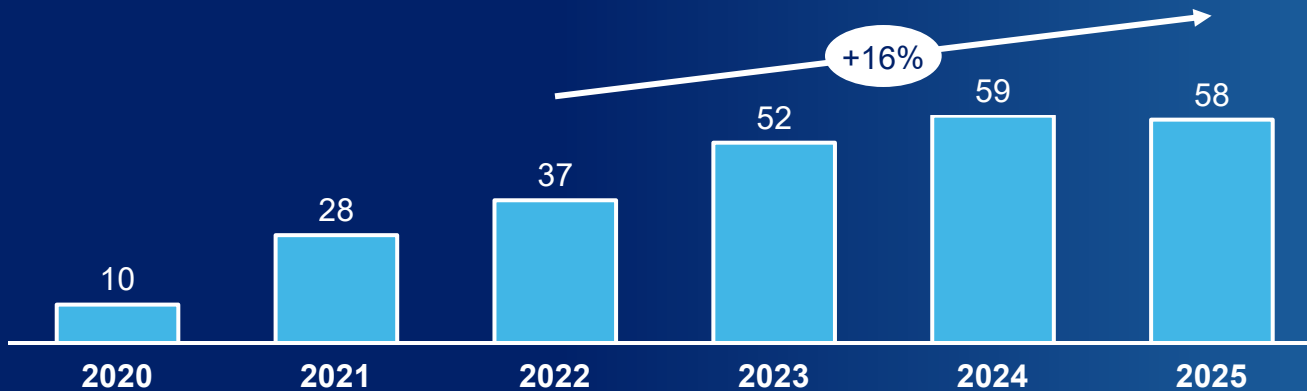
Zukünftig: Digital vor Ambulant vor Stationär

123.719¹
Institutionen mit ePA.

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

Fast 480 Mio. eAU sind
bis Juli 2026 an
Krankenkassen verschickt
worden.

Anzahl eingetragener DiGAs



Gesetz für Daten und digitale Innovationen im Gesundheitswesen (GeDIG)

- Stabilisierung der Telematikinfrastruktur
- Erweiterte Befugnisse der gematik GmbH
- Erweiterung der ePA-Funktionalitäten
- Einführung der eÜberweisung
- Digitale Unterstützung der Primärversorgung
- 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

Das erste Halbjahr 2026 auf einen Blick



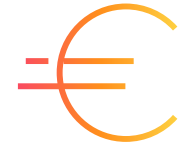
Neues
Strategieprogramm
Primus 2028
gestartet



Kreditbestand für
Praxis- und Apotheken-
gründungen weiter
gestiegen



Gelder in
Vermögensverwaltung
steigen auf 11 Mrd. Euro

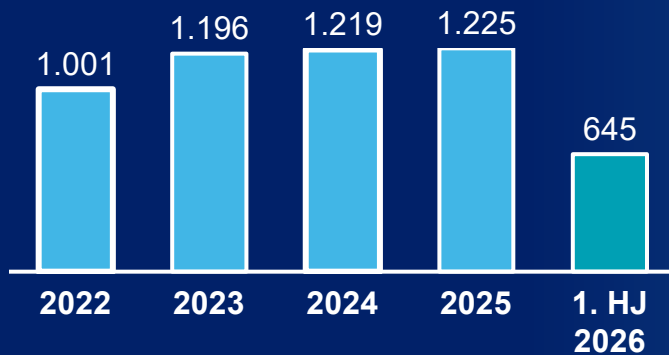


Attraktive Dividende
für 2026
geplant

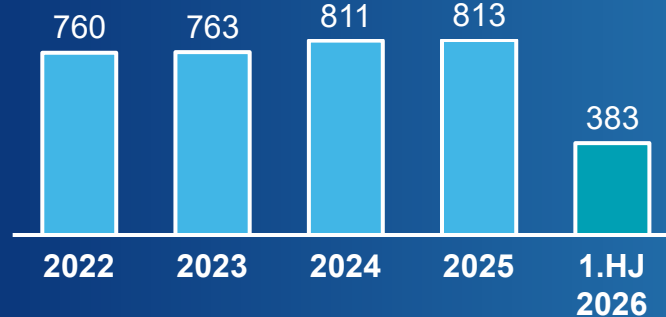
Solide Ertragsbasis

in Mio. Euro

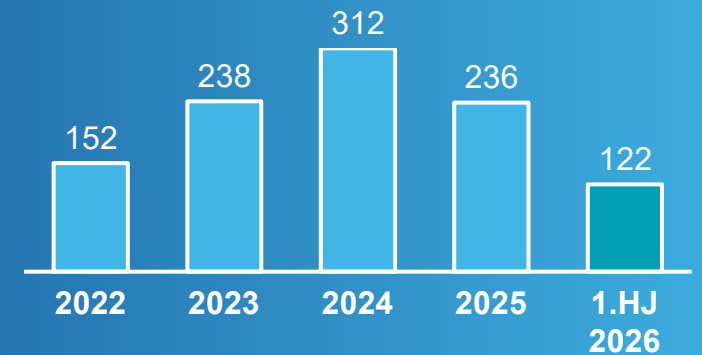
Operative Erträge



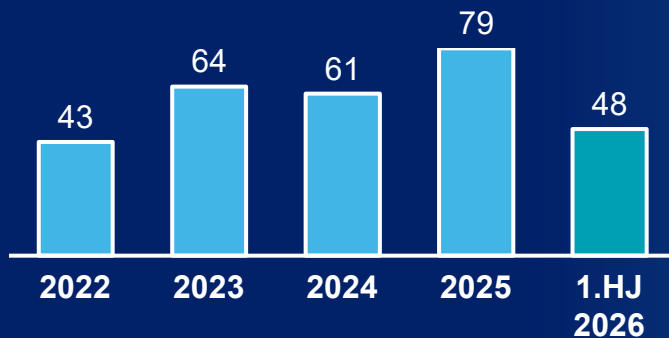
Operative Aufwendungen



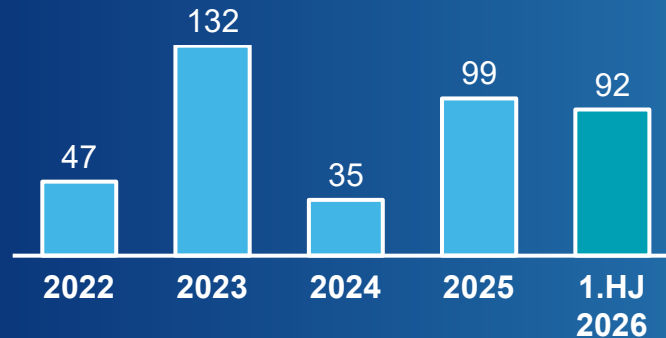
Betriebsergebnis v. Steuern



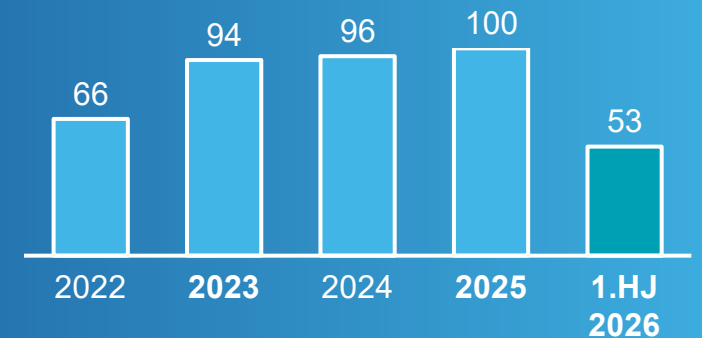
Risikovorsorge aus dem operativen Geschäft



Risikovorsorge mit Reservecharakter

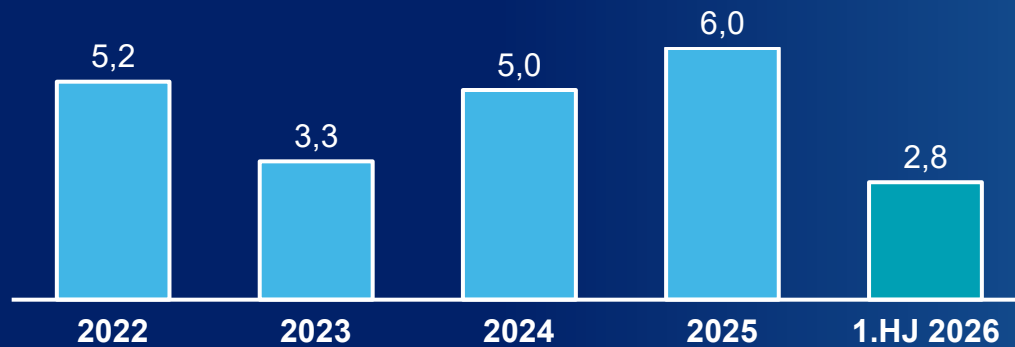


Jahresüberschuss

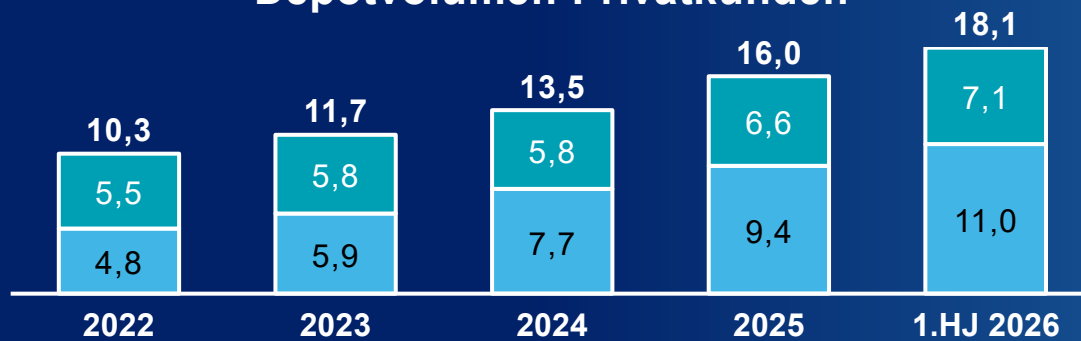


Starkes Darlehensneugeschäft

Neuausleihungen Darlehen



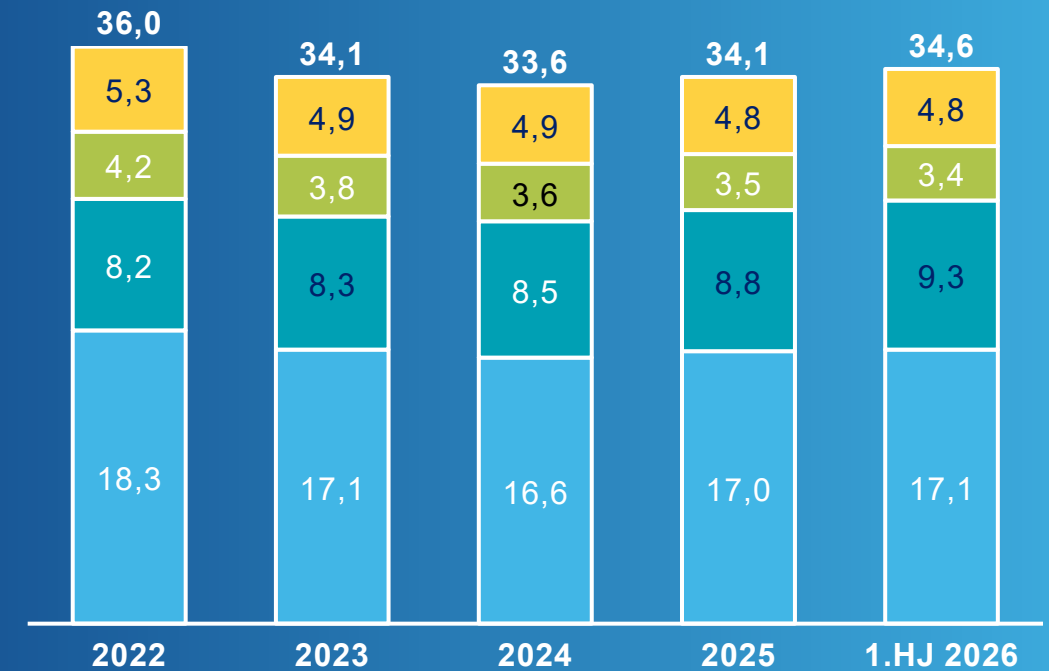
Depotvolumen Privatkunden



■ davon Vermögensverwaltung

Darlehensbestand

in Mrd. Euro

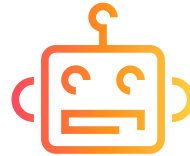


■ Firmenkunden ■ Investitionsfin. ■ Existenzgründungen ■ Immobilien

Finanzausblick 2026



**Steigende Erträge
bei stabilen
Aufwendungen**



**Investitionen
in Kunden-
geschäft und
Technologie**

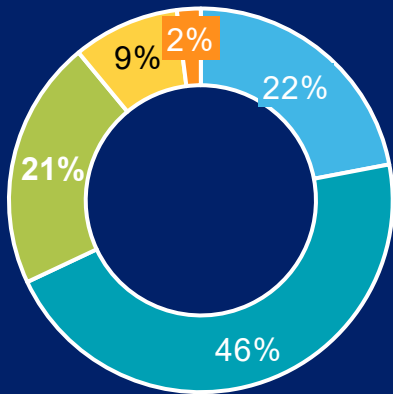


**Steigender
Jahresüberschuss
mit attraktivem
Dividenden-
potenzial**

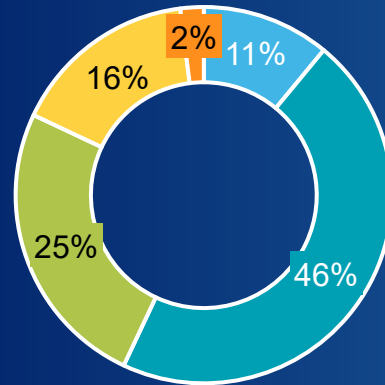
Risikomanagement, Kreditqualität und Funding

Sehr gute Portfolioqualität

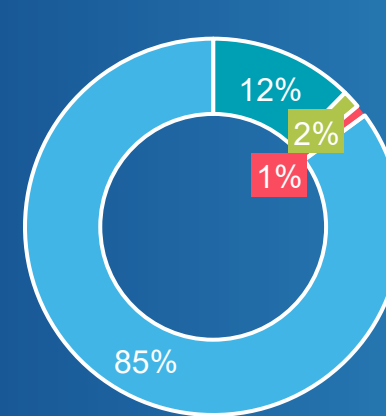
Privatkunden
31,2 Mrd. Euro



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



Finanzinstrumente
12,9 Mrd. Euro

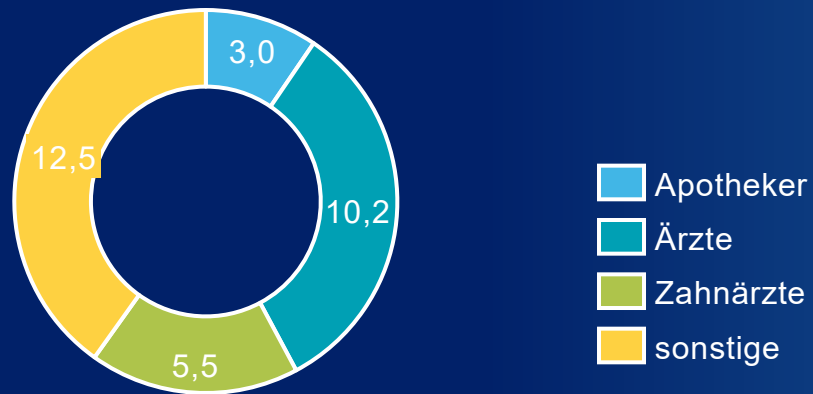


- Portfoliofokus auf Privatkunden sowie STO-/Großkundenengagements
- 89% des Privatkundenengagements und 82% des STO/Großkundenengagements Investmentgrade bewertet
- NPL-Ratio mit 1,8% auf solidem Niveau (2025: 1,9%)
- Forbearance Ratio bei 0,7% (2025: 0,8%)
- Coverage Ratio bei 42,3% (2025: 46,6%)

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
31,2 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

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

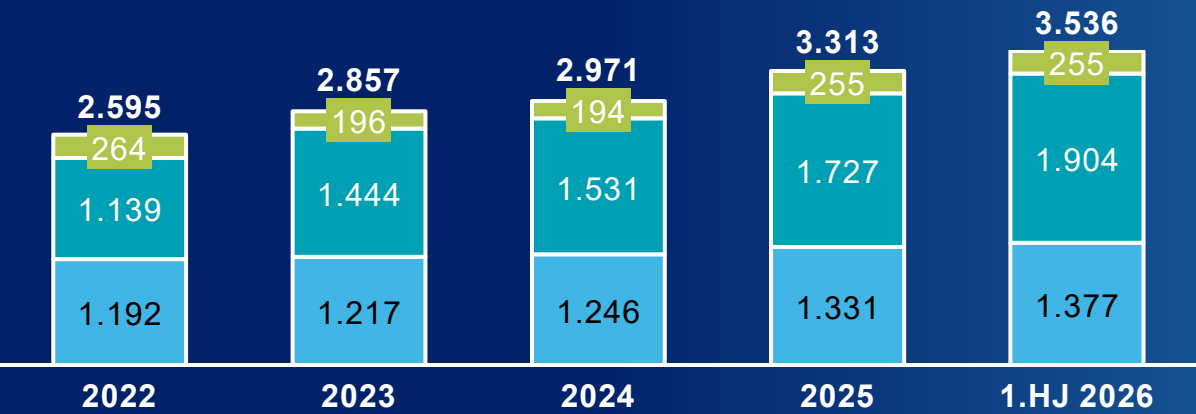


Inanspruchnahmen (Forderungen ggü. Kunden, brutto, Wertpapiere, außerbilanzielle Geschäfte)



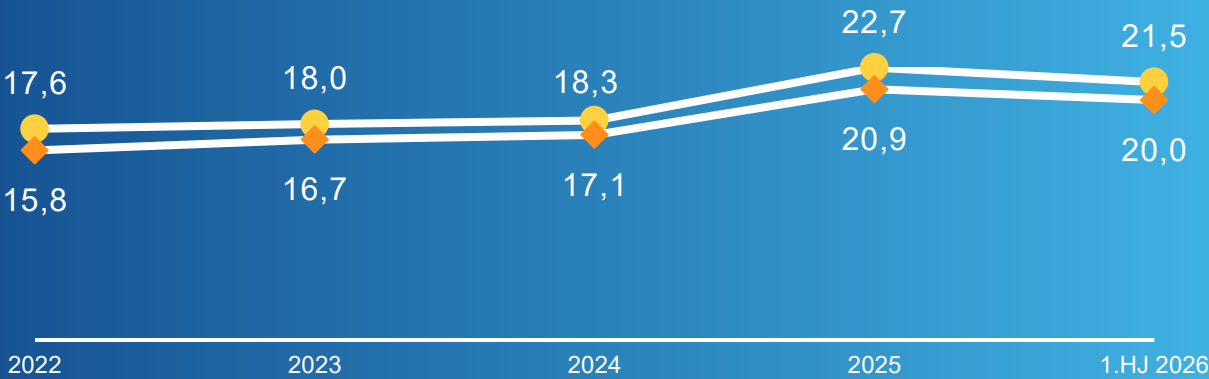
Gute regulatorische Kapitalausstattung

Aufsichtsrechtliches Kapital, in Mio. Euro



Ergänzungskapital
Rücklagen, Reserven, Sonstiges
Geschäftsguthaben

Aufsichtsrechtliche Kapitalquoten



Gesamtkapitalquote
Kernkapitalquote

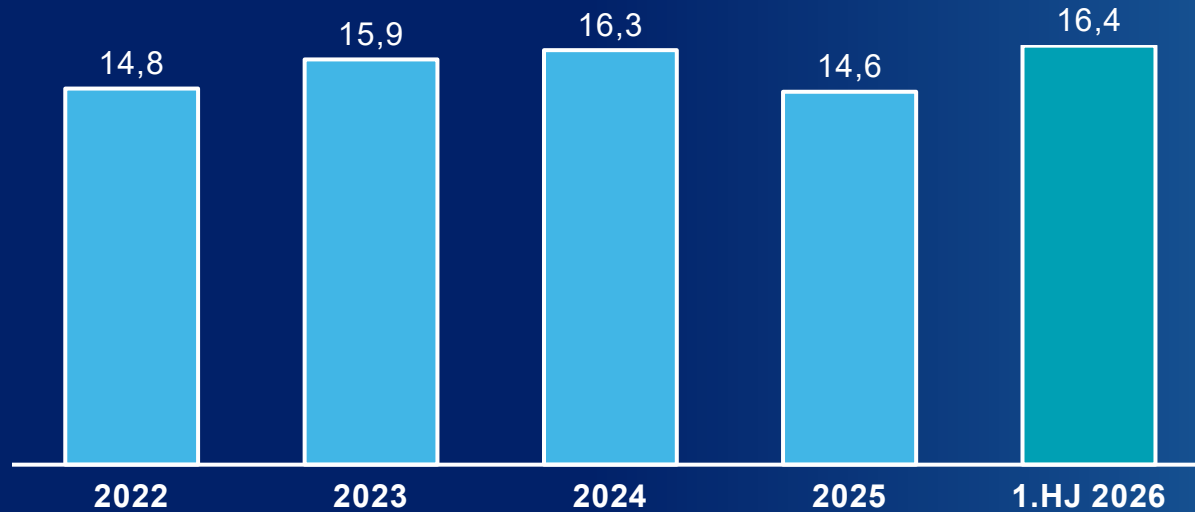
	31.12.2025	30.6.2026
Leverage Ratio	5,6%	5,8%
Liquidity Coverage Ratio	237%	233%
Net Stable Funding Ratio	117%	120%

Regulatorische Kapitalanforderungen

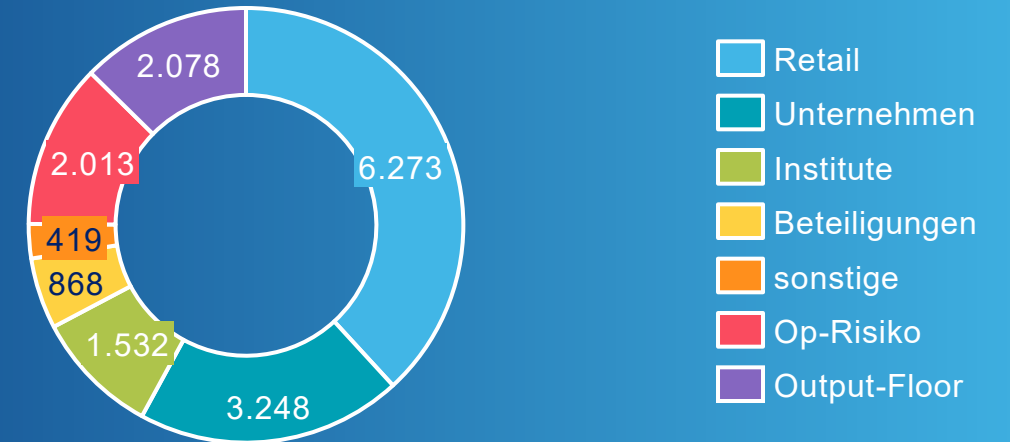
	2026	
	Harte Kernkapitalquote	Gesamtkapitalquote
Overall Capital Requirement	9,03%	13,40%
Systemrisikopuffer	0,15%	
Antizyklischer Kapitalpuffer	0,75%	
Kapitalerhaltungspuffer	2,5%	
SREP Kapitalanforderung, gesamt	5,63%	10,00%
SREP Zuschlag (Pillar 2 Requirement)	1,13%	2,00%
Mindestanforderung (Pillar 1 Requirement)	4,5%	8,0%

Adressrisiken dominieren RWA

Risikoaktiva, in Mrd. Euro



Verteilung der Risikoaktiva, in Mio. Euro



- RWA-Anstieg aufgrund höheren Output-Floors (von 50% zum Ultimo 2025 auf 55%)
- Exposures von Retail- und Unternehmenskunden machen 58% der RWA aus, Output-Floor hat Anteil von 13%
- 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

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

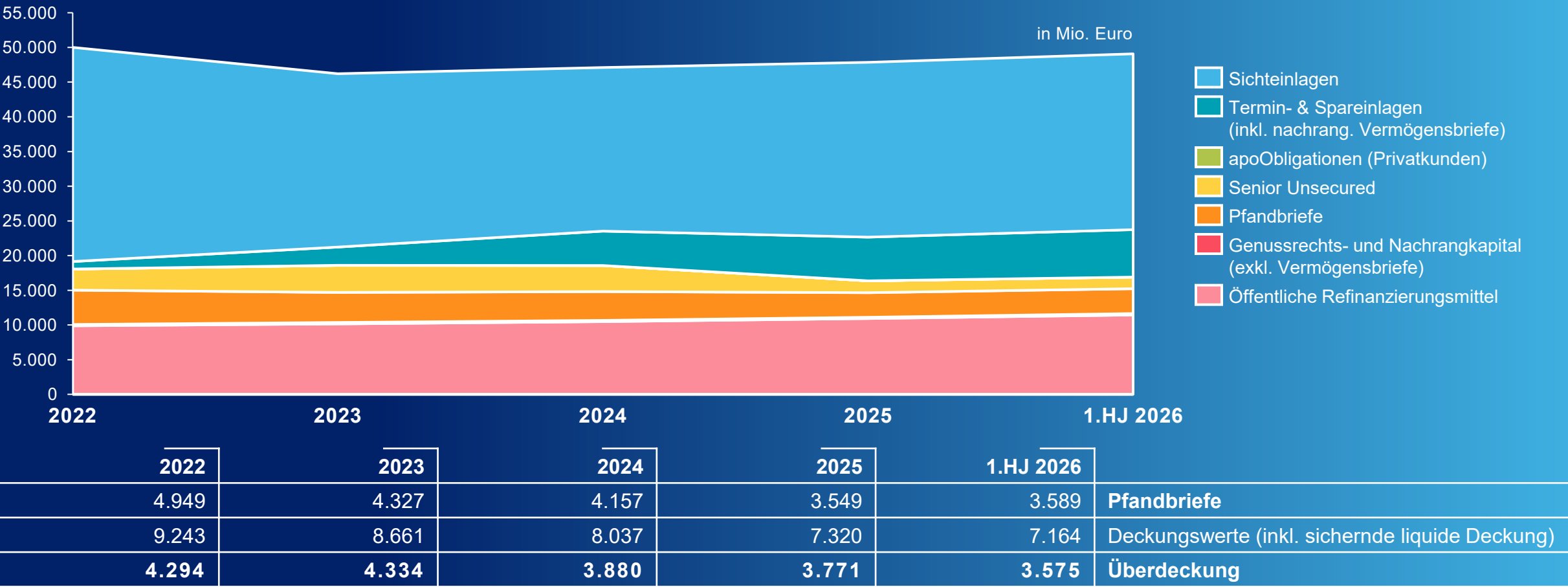
FitchRatings (Gruppenrating)¹⁾

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

1) Gruppenrating der genossenschaftlichen FinanzGruppe

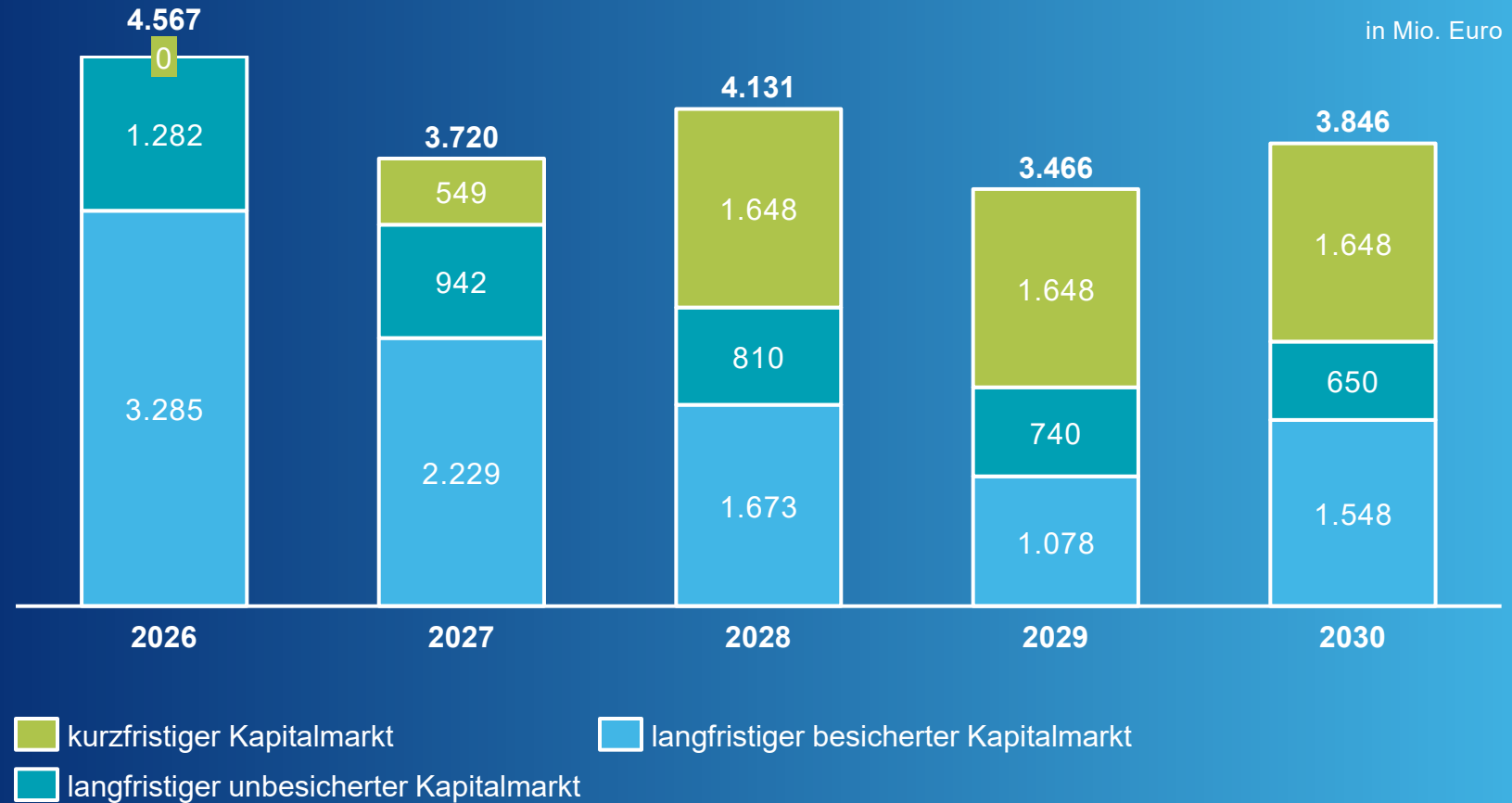


Refinanzierungsquellen



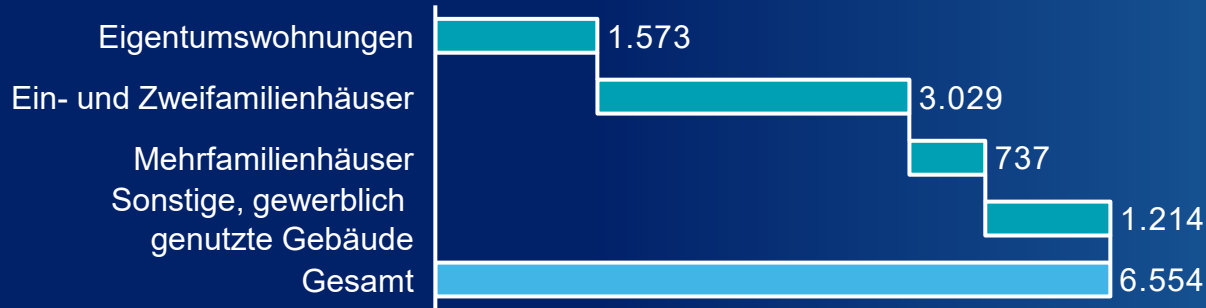
Geplante ausstehende Kapitalmarktfinanzierung

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

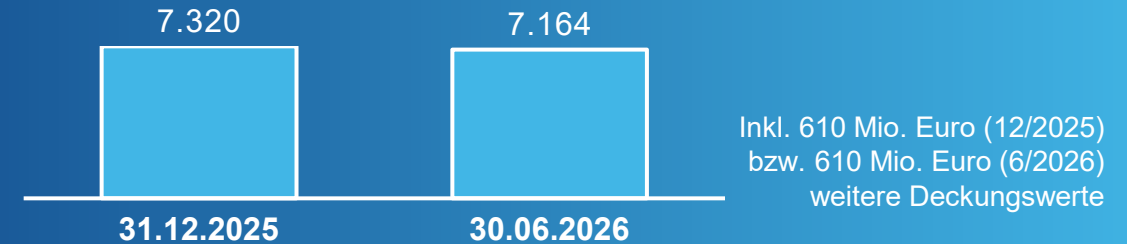


Hoch granularer Deckungsstock

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

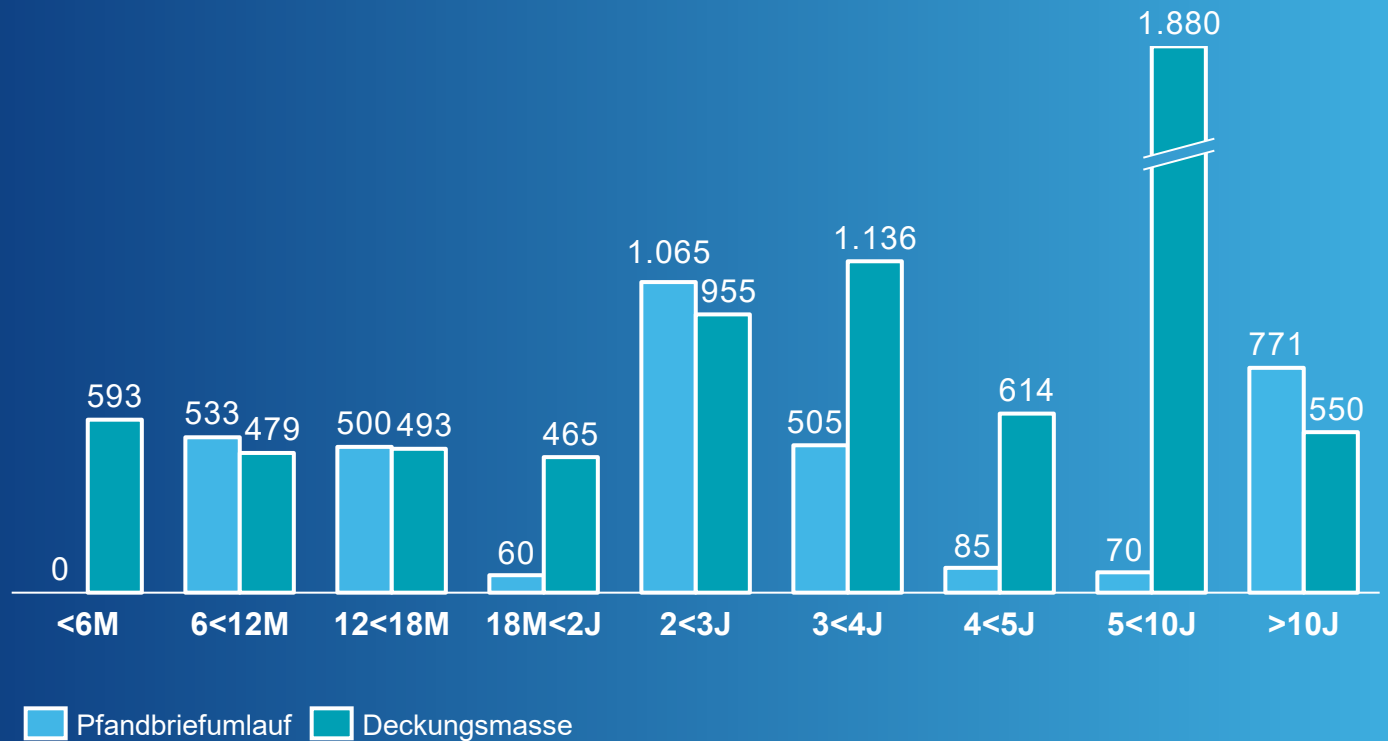
Qualitativ hochwertiger Deckungsstock

§28 PfandBG	31.12.2025	30.6.2026
Vol. gew. Durchschnitt des Alters der Forderungen	6,8 Jahre	6,8 Jahre
durchschn. gew. Beleihungsauslauf	54,3%	54,5%

S&P Analyse (AAA-Rating)	31.12.2025	31.3.2026
Available overcollateralisation (ACE)*	119,19%	119,19%
Overcoll. consistent with current AAA rating*	2,00%	2,00%
Unused notches	5	5

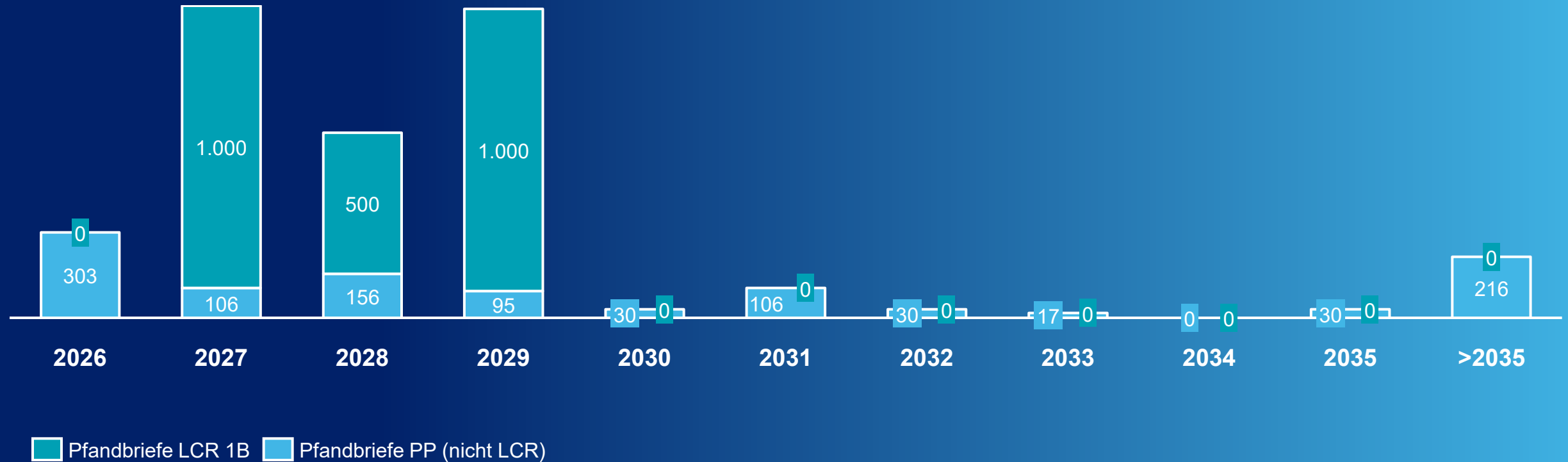
* Cashflow Analyse aus 3/2025

Laufzeitenstruktur und Zinsbindungsfrist,
in Mio. Euro, 30.6.2026 (§28 PfandBG)



Fälligkeitsprofil Pfandbriefe

in Mio. Euro (Stand 30.6.2026)



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

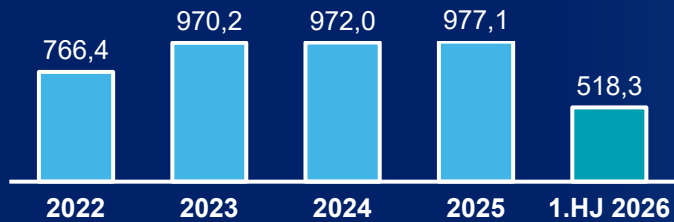
barbara.zierfuss@apobank.de

Anhang

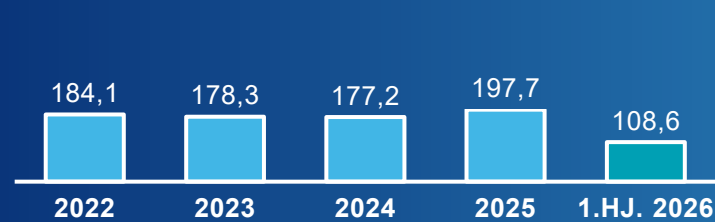
Ertragsentwicklung – Übersicht

in Mio. Euro

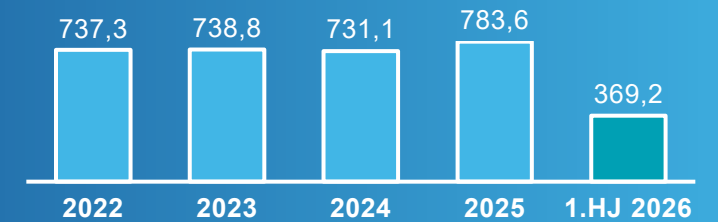
Zinsüberschuss



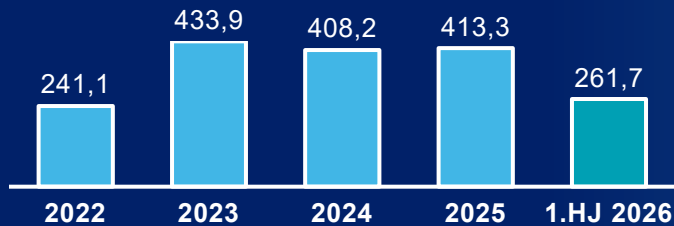
Provisionsüberschuss



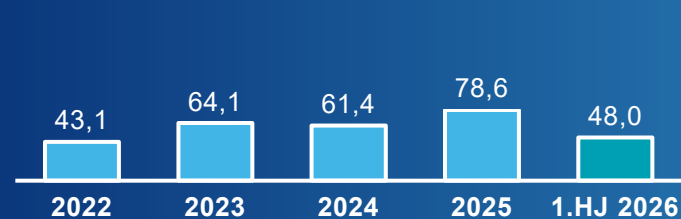
Verwaltungsaufwand



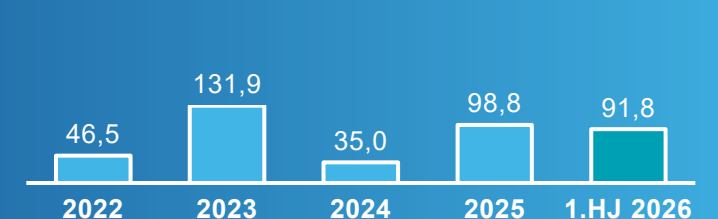
Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge



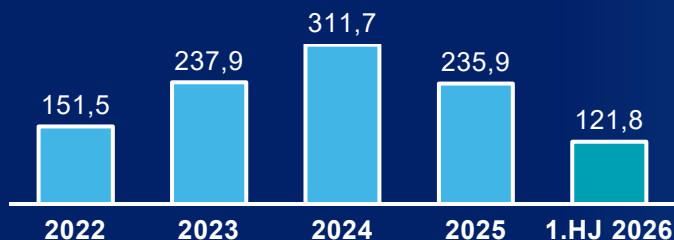
Risikovorsorge operatives Geschäft



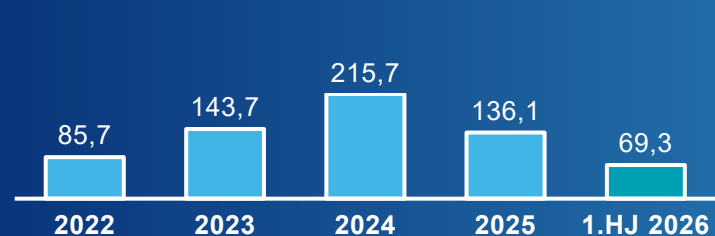
Risikovorsorge m. Reservecharakter



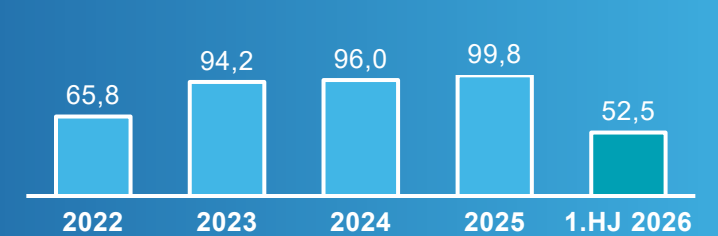
Betriebsergebnis vor Steuern



Steuern

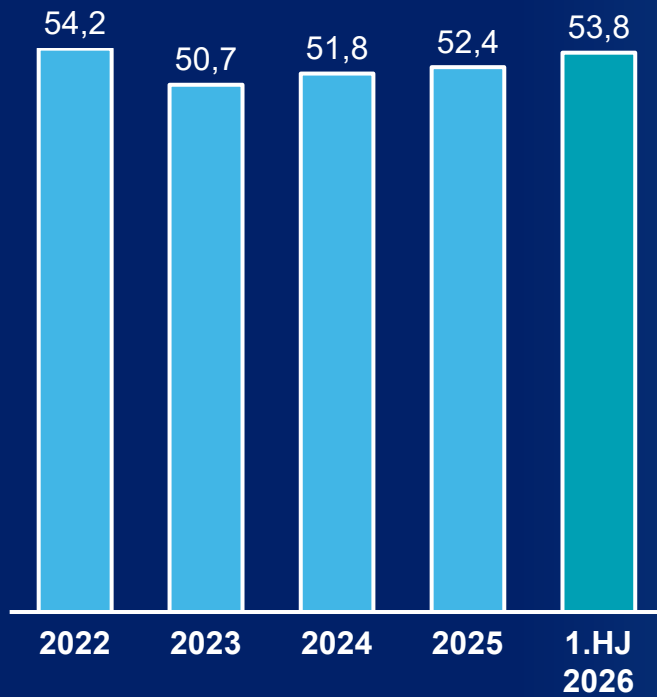


Jahresüberschuss

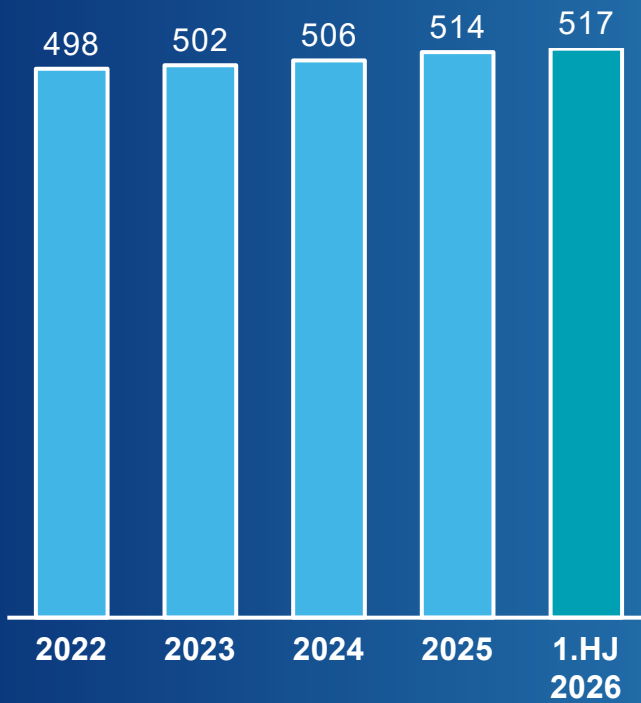


Eckdaten

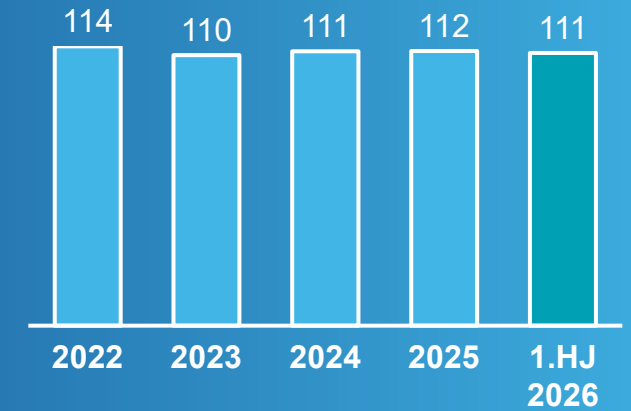
Bilanzsumme, in Mrd. Euro



Kunden, in Tausend



Mitglieder, in Tausend

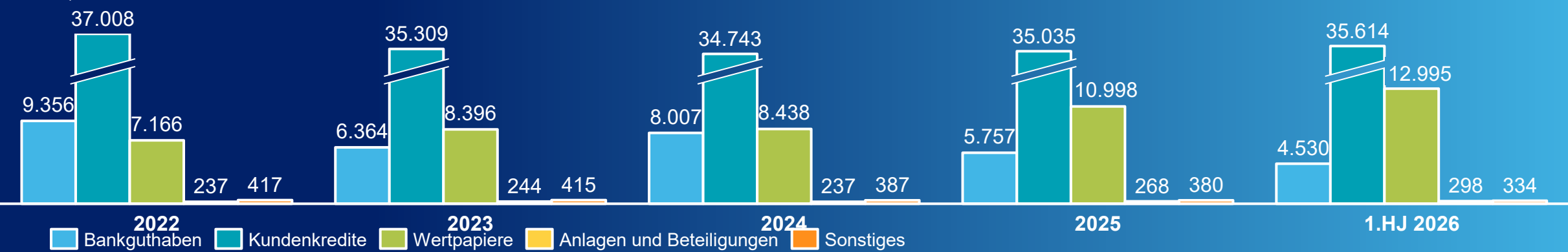


Wert für 2023 korrigiert

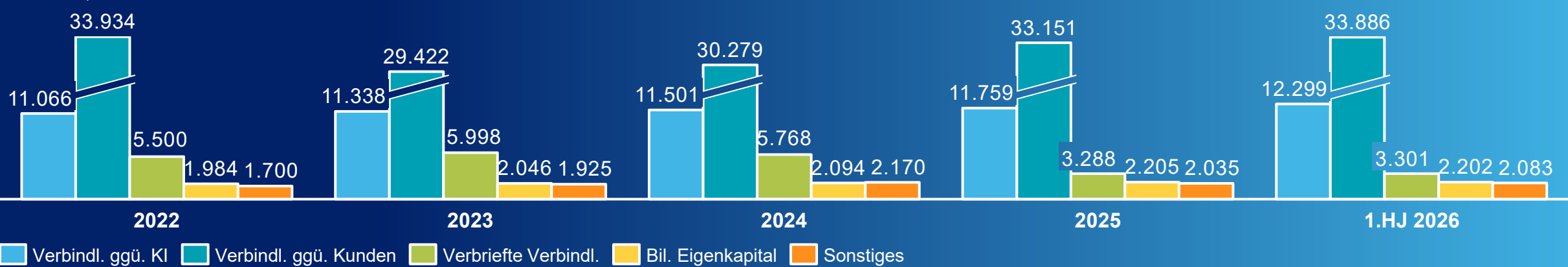


Bilanzstruktur

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

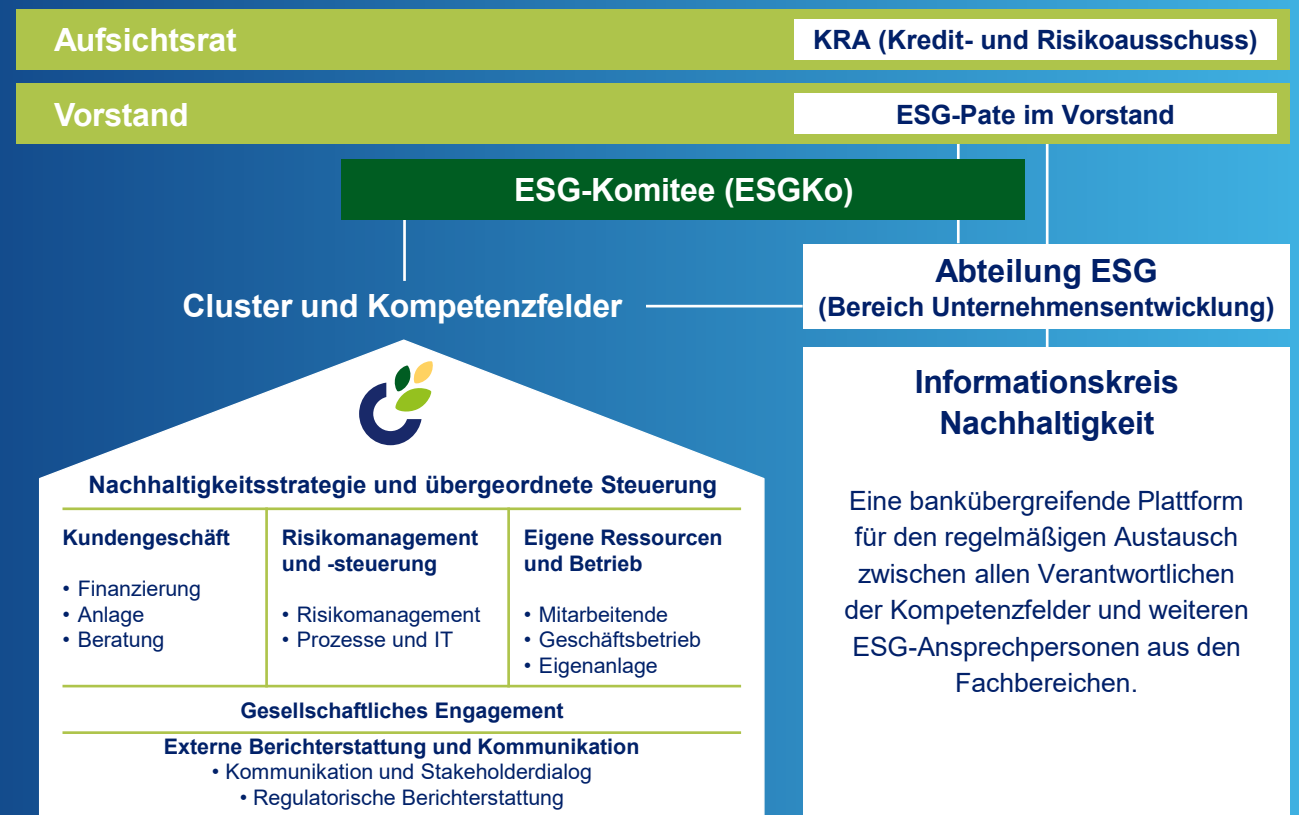
Mit unserer Nachhaltigkeitsstrategie setzen wir uns ehrgeizige Ziele. Unser **bereichsübergreifendes ESG-Komitee überwacht die Zielumsetzung**.

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 ₂ -Emissionen, Scope 1 und 2*	2.022t CO ₂ e	1.613t CO ₂ e	1.809t CO ₂ e
Reduktion der ökonomischen finanzierten Emissionsintensität	ÖEI Existenzgründungsfinanzierungen: n/a ÖEI Investitions- und Praxisfinanzierungen: n/a	41,3 kgCO ₂ e/Tsd. Euro 41,7 kgCO ₂ e/Tsd. Euro	35,0 kgCO ₂ e/Tsd. Euro 36,0 kgCO ₂ e/Tsd. Euro
Reduktion der physischen Emissionsintensität (PEI)**	Wohnimmobilien.: 31,2 kgCO ₂ e/qm Gewerbeimmob. Privatkunden: 40,7 kgCO ₂ e/qm Gewerbeimmob. Firmenkunden: 40,7 kgCO ₂ e/qm	31,1 kgCO ₂ e/qm 40,5 kgCO ₂ e/qm 36,5 kgCO ₂ e/qm	19,5 kgCO ₂ e/qm 30,0 kgCO ₂ e/qm 30,0 kgCO ₂ 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 Neuolumens 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

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.

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.



apoBank

Bank der Gesundheit