

apoBank – Die führende Bank im Gesundheitswesen.

April 2020

Weil uns mehr verbindet.



Agenda.

1

Überblick.

2

Der Gesundheitsmarkt im Wandel.

3

Geschäftsmodell und Strategie.

4

Geschäftsentwicklung.

5

Risikomanagement, Kreditqualität, Funding.



Auf einen Blick.



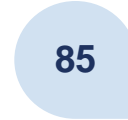
Größte genossenschaftliche Primärbank

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



Unser Auftrag

Wir fördern unsere Mitglieder, insbesondere der Heilberufsangehörigen, ihrer Organisationen und Einrichtungen, sowie Unternehmen im Gesundheitsmarkt auf Basis wirtschaftlicher Prinzipien.



Beim Kunden vor Ort

2.448 Mitarbeiter kümmern sich an 85 Standorten um die Belange unserer Kunden.



Eine Idee, die begeistert

481.070 Kunden und davon 115.884 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:

AA-
S&P

Kernkapitalquote:

15,2 %

Bilanzsumme:

49,6
Mrd. Euro

Jahresüberschuss:

64,1
Mio. Euro

Darlehensneugeschäft:

7,6
Mrd. Euro

Stand Dezember 2019

Agenda.

1

Überblick.

2

Der Gesundheitsmarkt im Wandel.

3

Geschäftsmodell und Strategie.

4

Geschäftsentwicklung.

5

Risikomanagement, Kreditqualität, Funding.



Ausgangsbedingungen.



Medizinisch-technischer Fortschritt: Einsatz medizinisch-technischer Innovationen.



Demografische Entwicklung: Deutliche Alterung der Gesellschaft steigert Morbiditätslast.

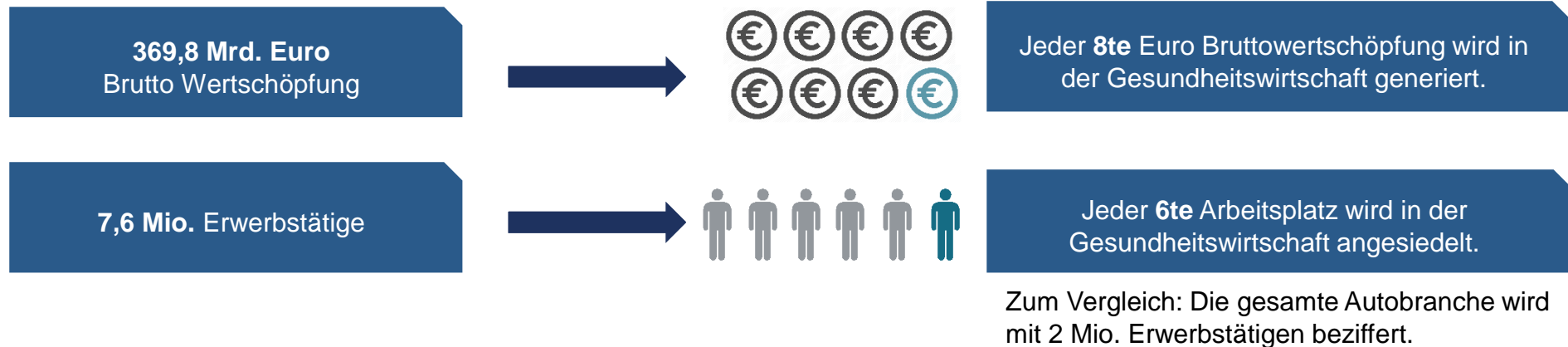


Steigende Gesundheitsausgaben, steigendes Gesundheitsbewusstsein.

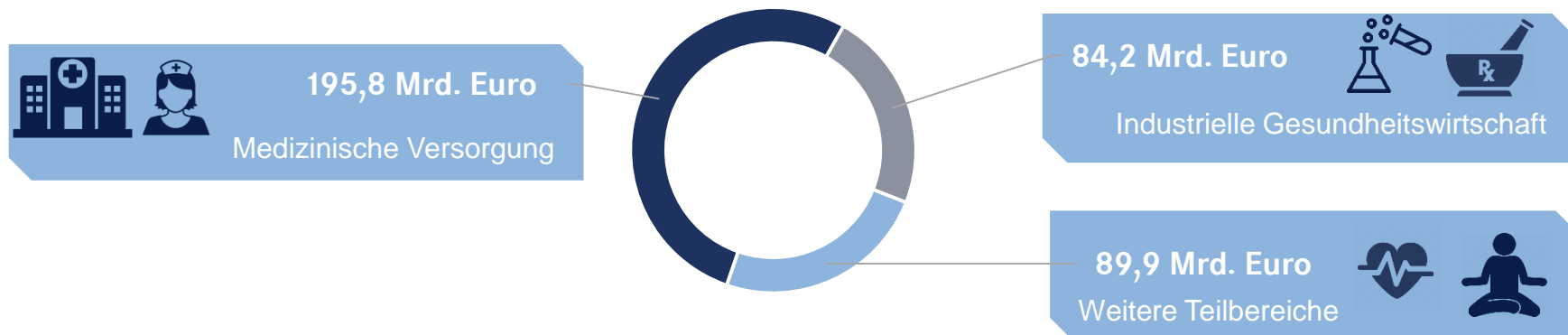


Zukünftiger Versorgungsbedarf und daraus resultierende
Aufwandssteigerungen vergrößern den Gesundheitsmarkt nachhaltig.

Die deutsche Gesundheitswirtschaft im Überblick (2018).

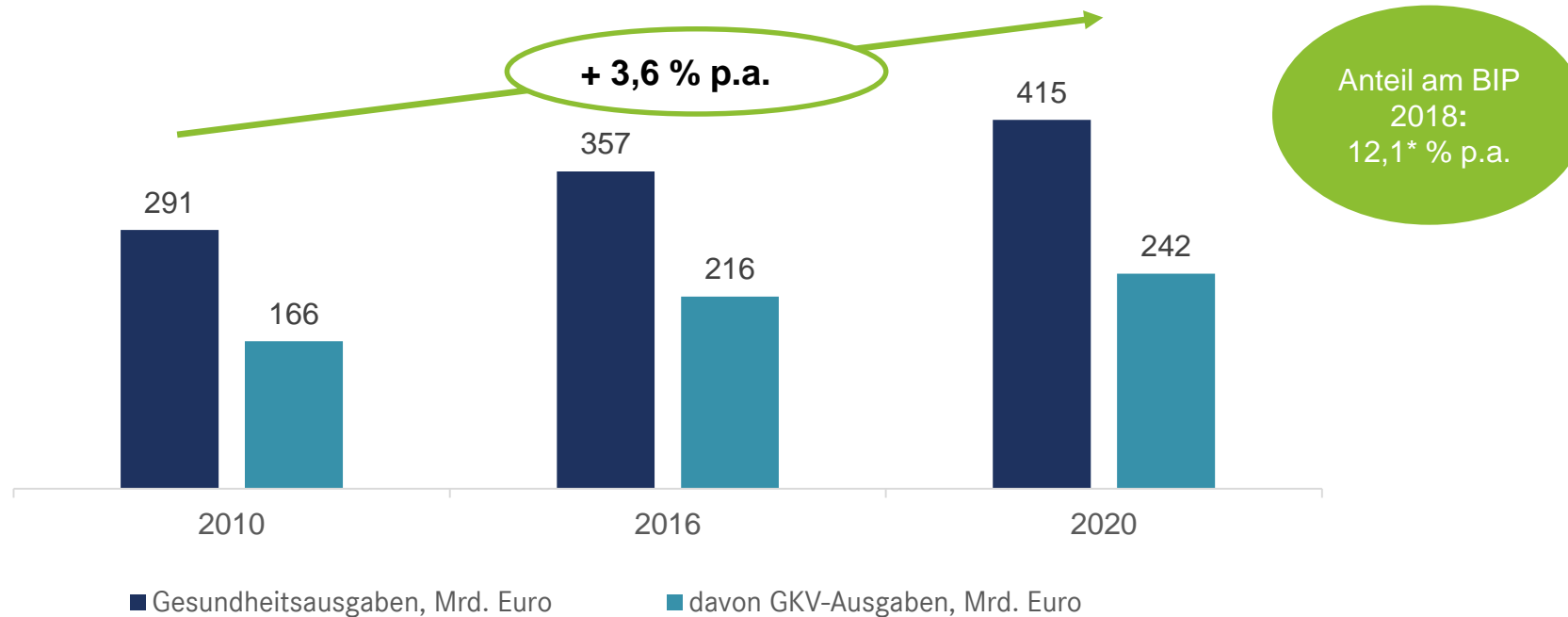


Bereiche der Wertschöpfung



Quelle: Gesundheitswirtschaft, Fakten & Zahlen, Ausgabe 2018, Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)

Gesundheitsmarkt als Wachstumstreiber.



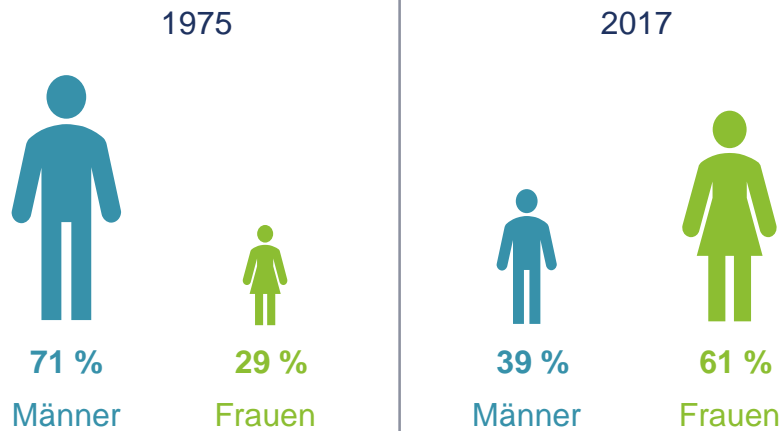
Hauptwachstumstreiber ist der sogenannte zweite Gesundheitsmarkt.

*Prognose BMWi, Gesundheitswirtschaftliche Gesamtrechnung 2018

Quelle: Statistisches Bundesamt, Gesundheitsausgabenrechnung: 2015, 2017 und 2020 Schätzungen bzw. Prognosen.

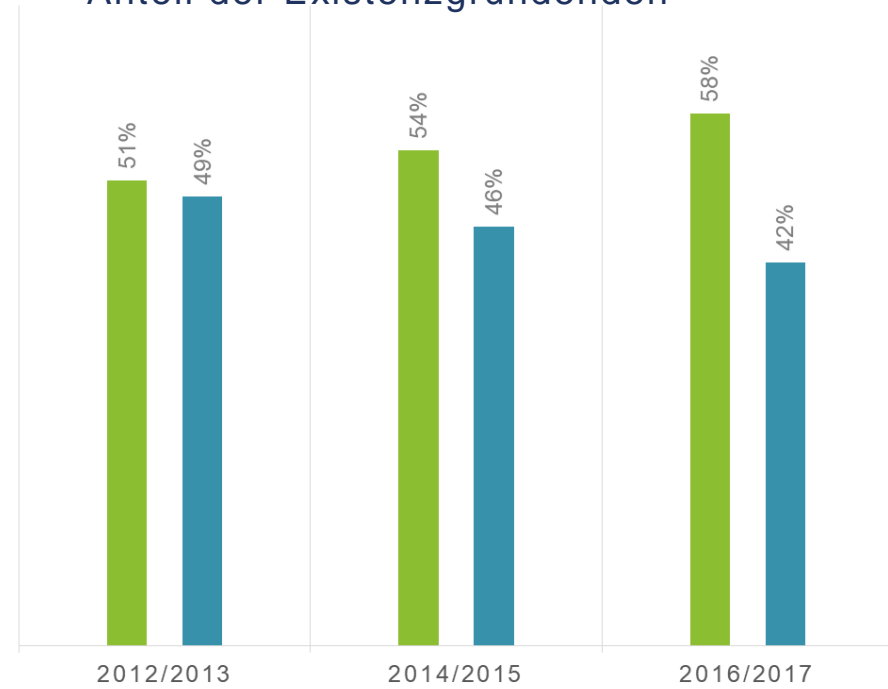
Der Gesundheitsmarkt wird weiblicher.

Anteil der Medizin-Studierenden



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?



92 % Kompatible Kinderbetreuungsangebote



90 % Flexible Arbeitszeitmodelle & Teilzeitangebote



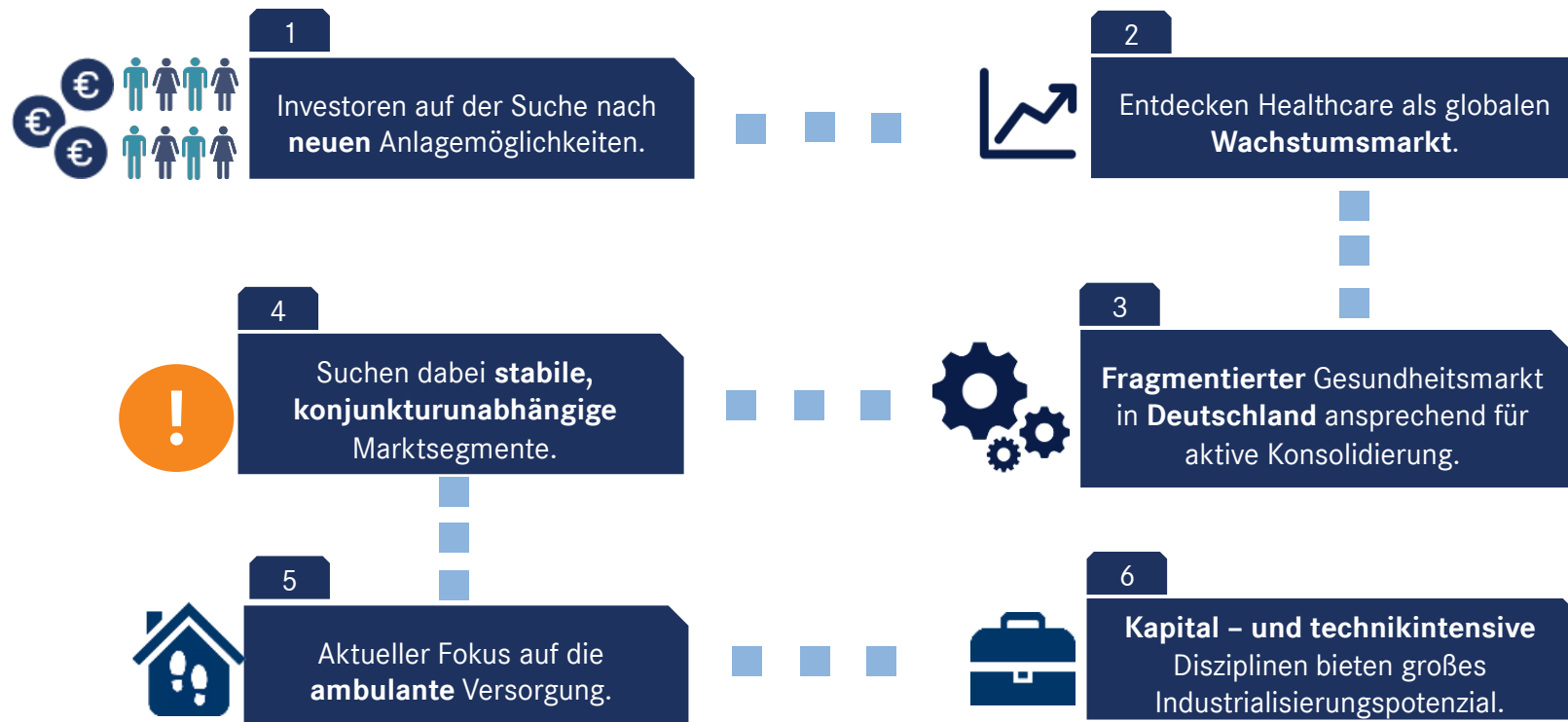
76 % Entlastung durch Delegation & Digitalisierung



70 % Jobsharing in Führungspositionen

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

Investoren entdecken Gesundheitsmarkt als Anlageziel.



Agenda.

1

Überblick.

2

Der Gesundheitsmarkt im Wandel.

3

Geschäftsmodell und Strategie.

4

Geschäftsentwicklung.

5

Risikomanagement, Kreditqualität, Funding.



Führendes Finanzinstitut im Gesundheitsmarkt.



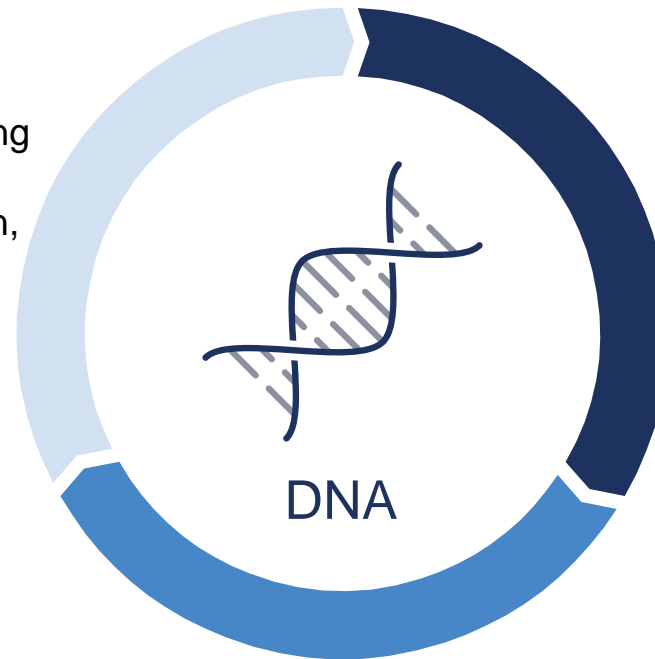
Wir ermöglichen Gesundheit.



apoBank: Starke Verankerung im Gesundheitsmarkt.

Einzigartige Zusammenarbeit und Kundenzugang

- Historisch gewachsener Zugang zu Heilberuflern, intensive Zusammenarbeit mit Kammern, Versorgungswerken, Standesorganisationen
- Gute Reputation insb. für Finanzierungsfragen



Profundes Fachwissen im Gesundheitsmarkt und mit Heilberuflern

- Tiefgreifende Kenntnis der Zahlungsströme und Bedürfnisse von Heilberuflern
- Bessere Risikoabschätzung im Vergleich zum Wettbewerb

Bedarfsgerechte Lösungen für Heilberufler

- Ganzheitliche Kundenbetreuung von Finanzierung bis zur Existenzgründung
- Mehrwertangebote jenseits von Bankprodukten

Strategischer Fokus der apoBank.

Privat- kunden

- Ausbau der privaten Vermögensanlage
- Differenzierte Kundenbetreuung über ein neues Vertriebsmodell
- Ausbau digitaler Kundenerlebnisse

Firmen- kunden

- Ausbau Produktpalette, z.B. apoBank als Arrangeur für Finanzierungen
- Differenzierte Produktlösungen je Kundenbedarf: Standard, wo hinreichend; maßgeschneidert, wo sinnvoll

Standes- organi- sationen

- Enge Vernetzung zur gemeinsamen Gestaltung des Gesundheitsmarkts
- Abwicklung von Zahlungsverkehr, Anlageberatung, Zins- und Währungsmanagement, strukturierte Finanzierungen, Telematik-Infrastruktur

Institutionelle Anleger

- Erschließung neuer Kundengruppen, z.B. Stiftungen, Kirchen o.ä.
- Ausbau der Kooperationen zum Ausbau des Produktangebots
- Depotservice, Investmentberatung und Risikomanagement

Begleitung der Wachstumsstrategie über Effizienzverbesserungen

- Ausbau IT-Plattform, End-to-End-Digitalisierung, Aufbau Datawarehouse
- Prozessoptimierungen im Kredit- und Wertpapierprozess

Ausbau eines integrierten Leistungsangebots.

- Weiterentwicklung und Vermarktung von Non-Banking Dienstleistungen
- Feste Integration in Beratungsansatz und Begleitung der Heilberufler in allen Lebensphasen

Leistungspakete
Banking/Non-Banking

Non-Banking
Dienstleistungen



Agenda.

1

Überblick.

2

Der Gesundheitsmarkt im Wandel.

3

Geschäftsmodell und Strategie.

4

Geschäftsentwicklung.

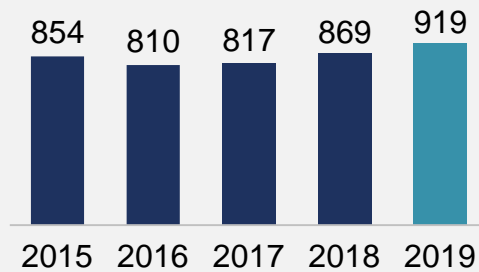
5

Risikomanagement, Kreditqualität, Funding.

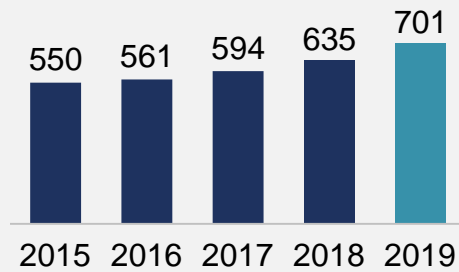


Stabile Ertragsbasis.

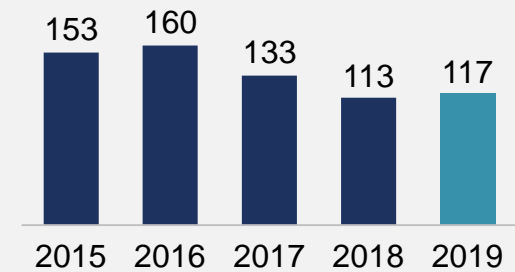
Operative Erträge,
in Mio. Euro



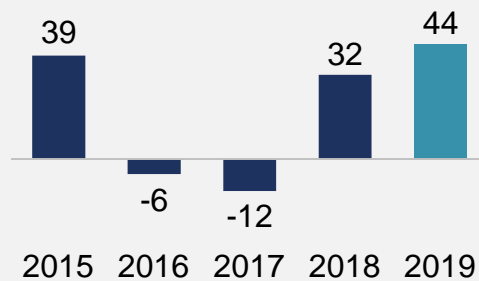
Operative Aufwendungen,
in Mio. Euro



Betriebsergebnis v. Steuern,
in Mio. Euro

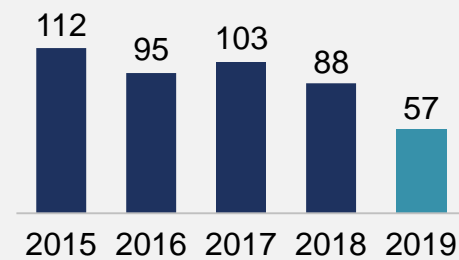


Risikovorsorge aus dem operativen
Geschäft, in Mio. Euro



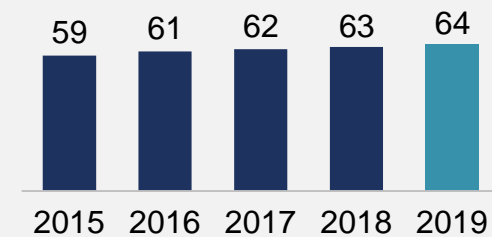
2016 und 2017 Nettoauflösung

Risikovorsorge mit Reserve-
charakter, in Mio. Euro



Risikovorsorge mit Reserve-
charakter dient der Kapitalbildung

Jahresüberschuss nach Steuern,
in Mio. Euro

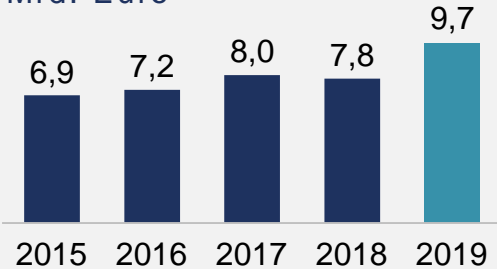


Nachhaltige Wachstumsstrategie im Kundengeschäft.

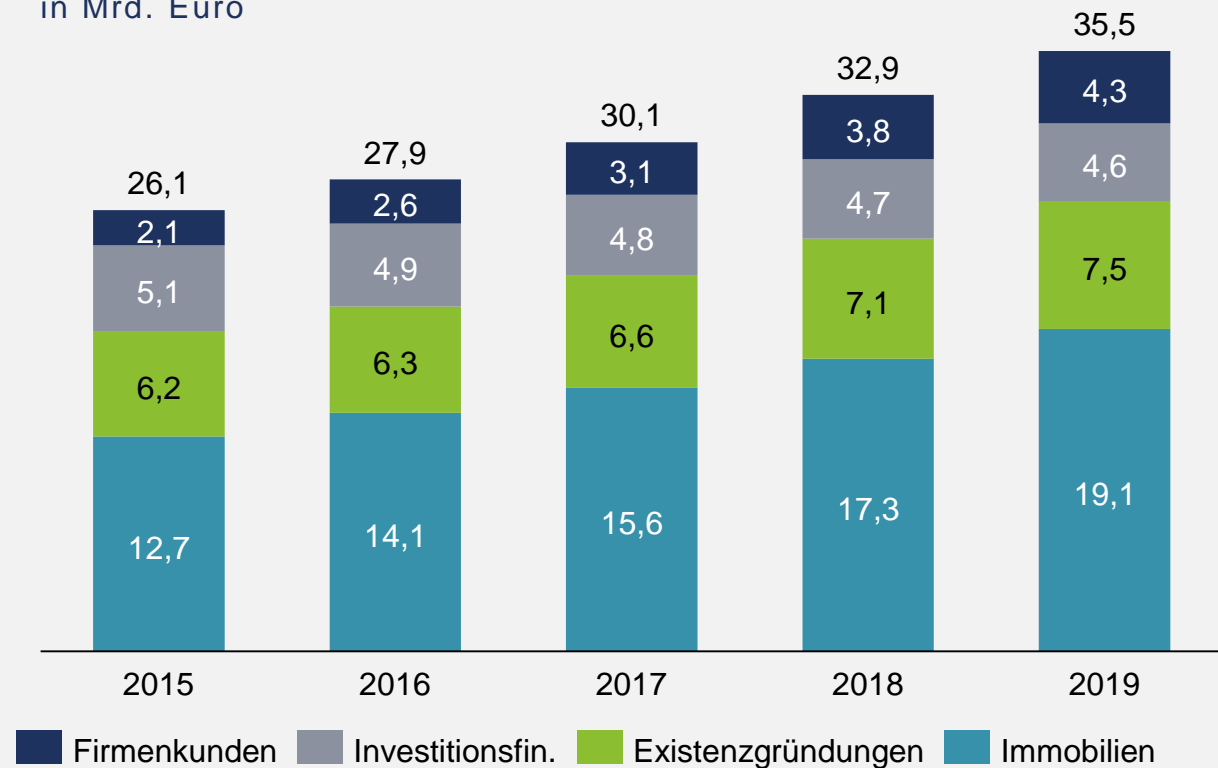
Neuausleihungen Darlehen,
in Mrd. Euro



Depotvolumen Privatkunden,
in Mrd. Euro



Darlehensbestand,
in Mrd. Euro



Agenda.

1

Überblick.

2

Der Gesundheitsmarkt im Wandel.

3

Geschäftsmodell und Strategie.

4

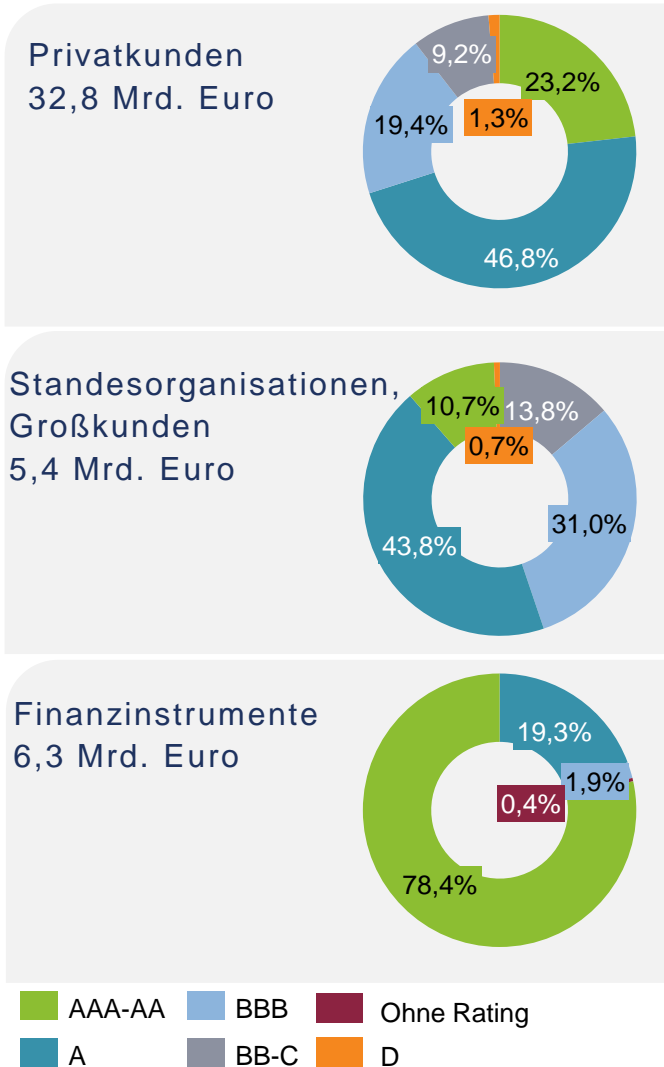
Geschäftsentwicklung.

5

Risikomanagement, Kreditqualität, Funding.



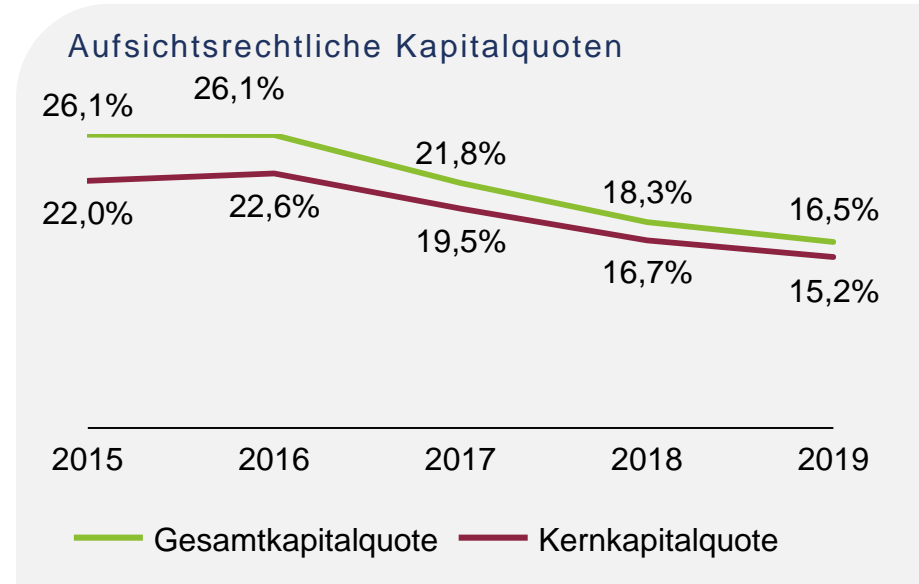
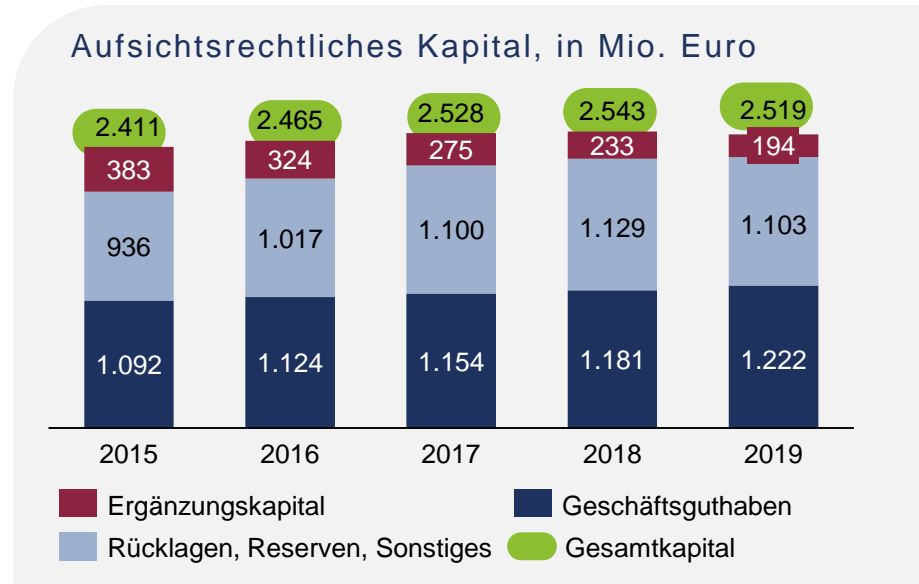
Sehr gute Portfolioqualität.



- Stetiges Portfoliowachstum mit Schwerpunkt auf Privatkunden- sowie STO/Großkundenengagements
- Volumen der Finanzinstrumente auf niedrigem Niveau stabil
- 90% des Privatkundenengagements und 86% des STO/Großkundenengagements Investmentgrade bewertet
- NPL-Ratio mit 1,2% auf niedrigem Niveau (2018: 1,3%)
- Forbearance Ratio bei 1,1%
- Coverage Ratio bei 39,9%

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.

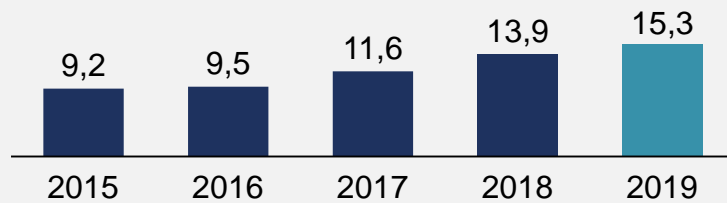


	2019		2020	
	CET1	Gesamtkapitalquote	CET1	Gesamtkapitalquote
Overall Capital Requirement	8,28%	11,78%	8,5%	12,0%
Antizykl. Kapitalpuffer		0,03%		0,25%
Kapitalerhaltungspuffer		2,5%		2,5%
SREP Kapitalanforderung, gesamt	5,75%	9,25%	5,75%	9,25%
SREP Zuschlag (Pillar 2 Requirem.)		1,25%		1,25%
Mindestanforderung (Pillar 1 Requirem.)	4,5%	8,0%	4,5%	8,0%

- Perspektivische Belastung der Kapitalquoten aufgrund des weiteren Geschäftswachstums sowie des Basel IV bedingten RWA Anstiegs
- Fortsetzung Kapitalaufbau über Geschäftsguthaben sowie Reserven- und Rücklagenbildung
- Leverage Ratio: 4,4% (31.12.2018: 4,8%)
- Liquidity Coverage Ratio: 140% (31.12.2018: 144%)
- Net Stable Funding Ratio: 113% (31.12.2018: 111%)

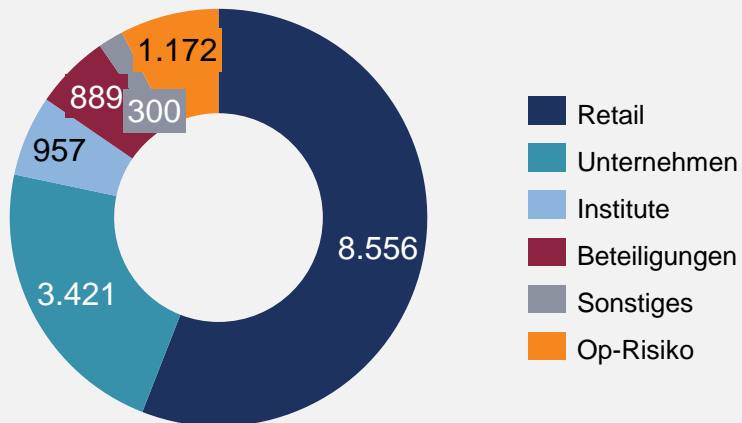
Adressrisiken dominieren RWA.

Risikoaktiva, in Mrd. Euro



- Kontinuierliches Geschäftswachstum, vor allem im Bereich Retail und Unternehmen
- Marktpreisrisiken nur im Anlagebuch

Verteilung der Risikoaktiva, Mrd. Euro



Diversifizierte Refinanzierung.

ZIELE

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

PRIVATKUNDEN, ORGANISATIONEN, GROßKUNDEN

- > 480.000 Privatkunden, Organisationen und Großkunden
- Stabiler Bodensatz an wenig volatilen, stetig wachsenden Kundengeldern

INVESTOREN

- > 300 institutionelle Kunden
- > 200 Investoren aus der genossenschaftlichen Finanzgruppe

PARTNERBANKEN

- > 50 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.

Weitere Informationen:

www.bvr.de/SE

www.bvr-institutssicherung.de



Schwäbisch Hall 
Auf diese Stelle können Sie bauen

R+V

 Union
Investment

e@sy
Credit®

 DZ BANK
Die Initiativbank

 DZ PRIVATBANK

 VR Leasing
Gruppe

 MünchenerHyp

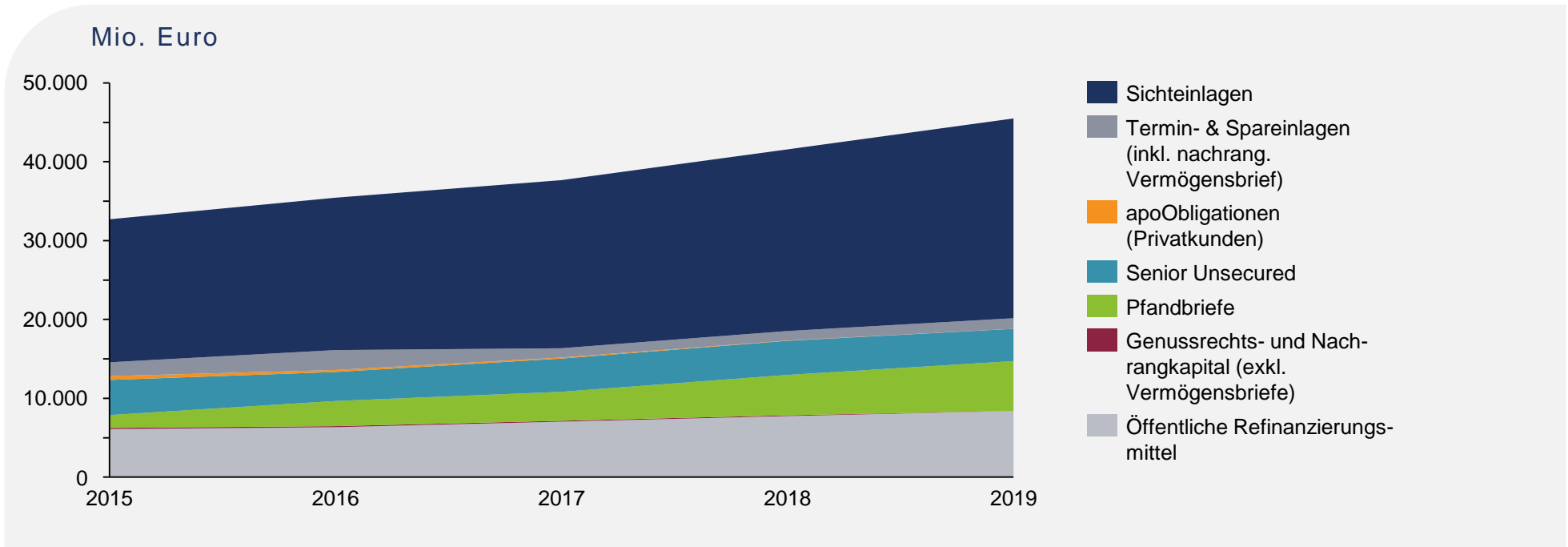
 DZ HYP

Sehr gute Bonitätsbewertungen.

S&P	
Counterparty Credit Rating	AA-
Short-Term Debt	A-1+
Pfandbriefrating	AAA
Senior Unsecured (preferred)	AA-
Senior Subordinated (non preferred)	A+
Ausblick	negativ

Fitch Ratings (Gruppenrating)	
Issuer Default Rating long term	AA-
Issuer Default Rating short term	F1+
Ausblick	negativ

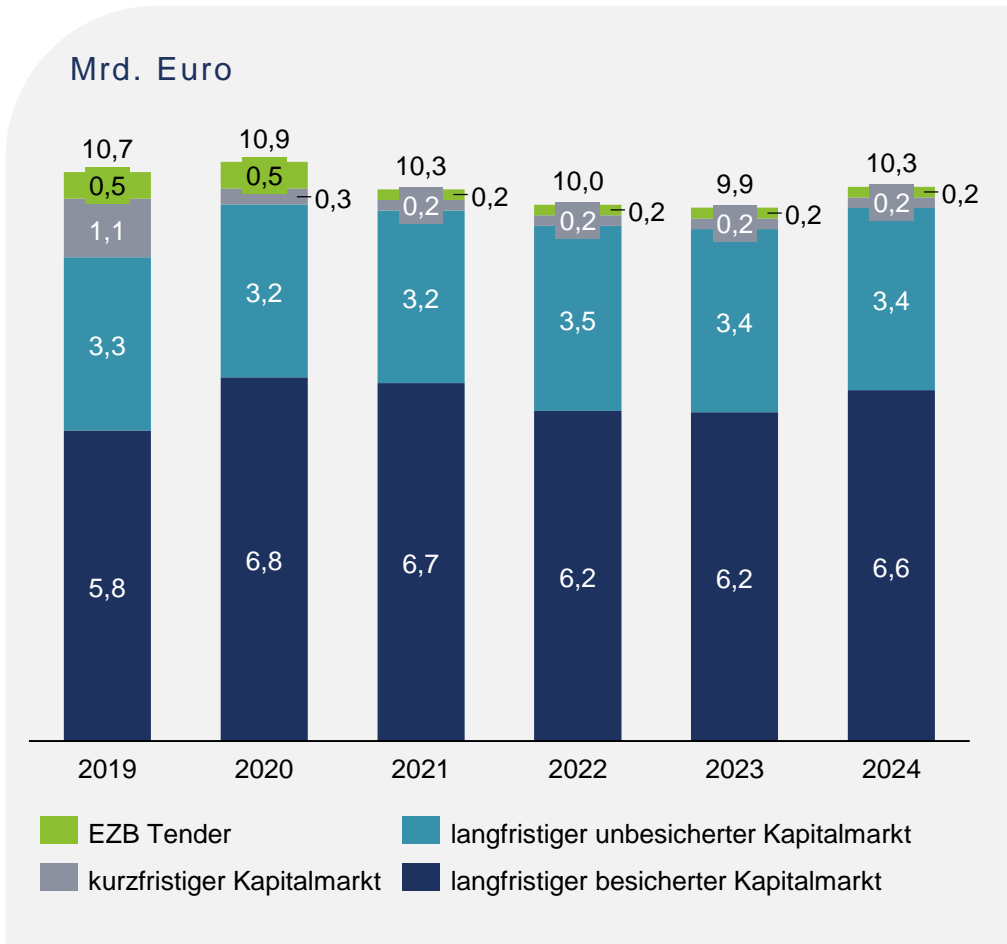
Stabile Refinanzierungsquellen dominieren.



2015	2016	2017	2018	2019	
1.632	3.190	3.674	5.125	6.326	Pfandbriefe
3.555	4.522	5.315	6.218	7.151	Deckungswerte*
1.872	1.214	1.641	1.093	825	Überdeckung

*inkl. sichernde liquide Deckungswerte

Ausbau der Kapitalmarktrefinanzierung.

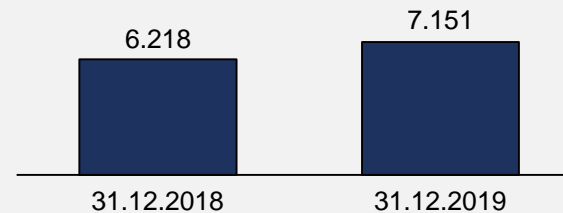


- Insgesamt konstanter Anteil der Kapitalmarktrefinanzierung an der Gesamtrefinanzierung von 22% (Ende 2019) auf 18% (Ende 2024)

Hoch granularer Deckungsstock.

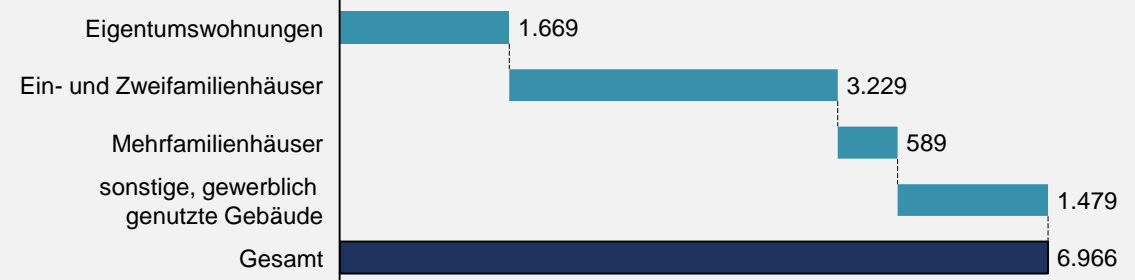
- Fokus auf hochwertige, wohnwirtschaftlich genutzte Immobilien
- Sehr granularer, hochwertiger Deckungsstock; nur inländische Objekte
- Keine Berücksichtigung leistungsgestörter Darlehen (rückständige Darlehensraten, gekündigt, wertberichtigt) und Kunden, die eine gewisse Ratingstufe unterschreiten: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

Deckungsmasse, in Mio. Euro



Inkl. 185 Mio. Euro (12/2019)
bzw. 265 Mio. Euro (12/2018)
sichernde Überdeckung

Gattungsklassische Deckungswerte nach Nutzungsart



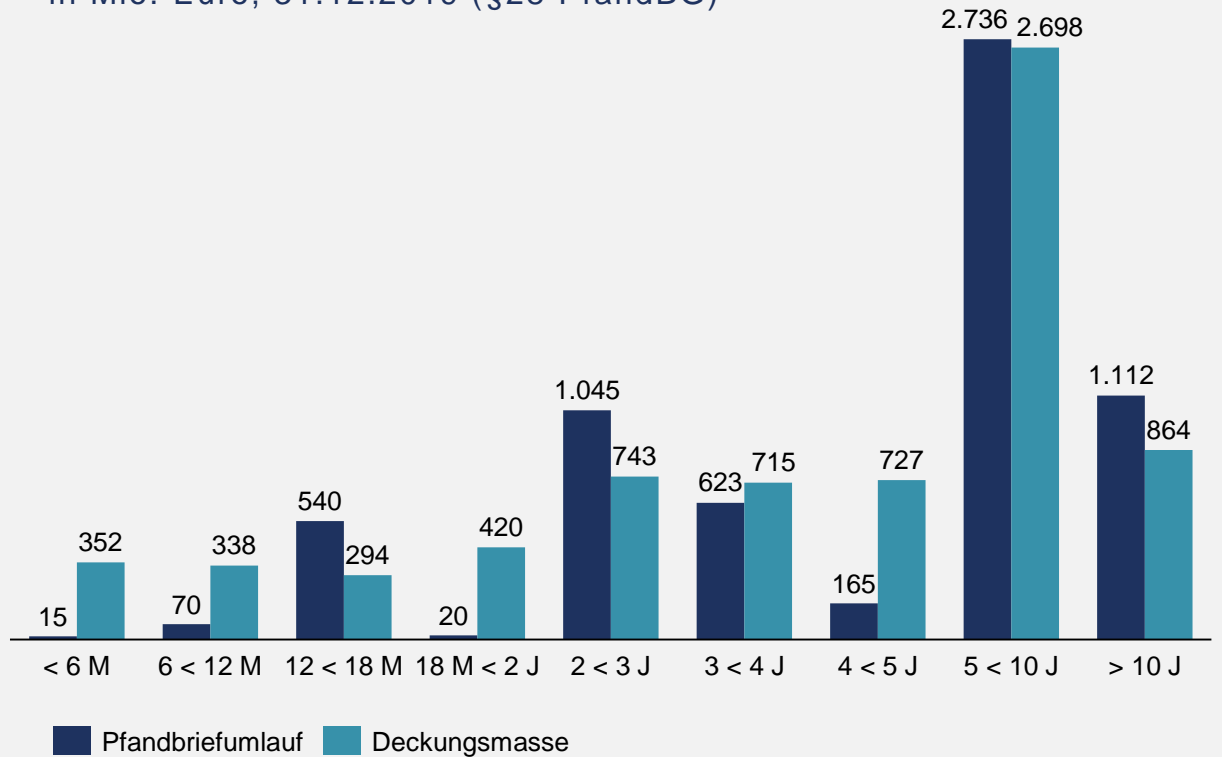
Gattungsklassische Deckungswerte nach Größenklasse



Qualitativ hochwertiger Deckungsstock.

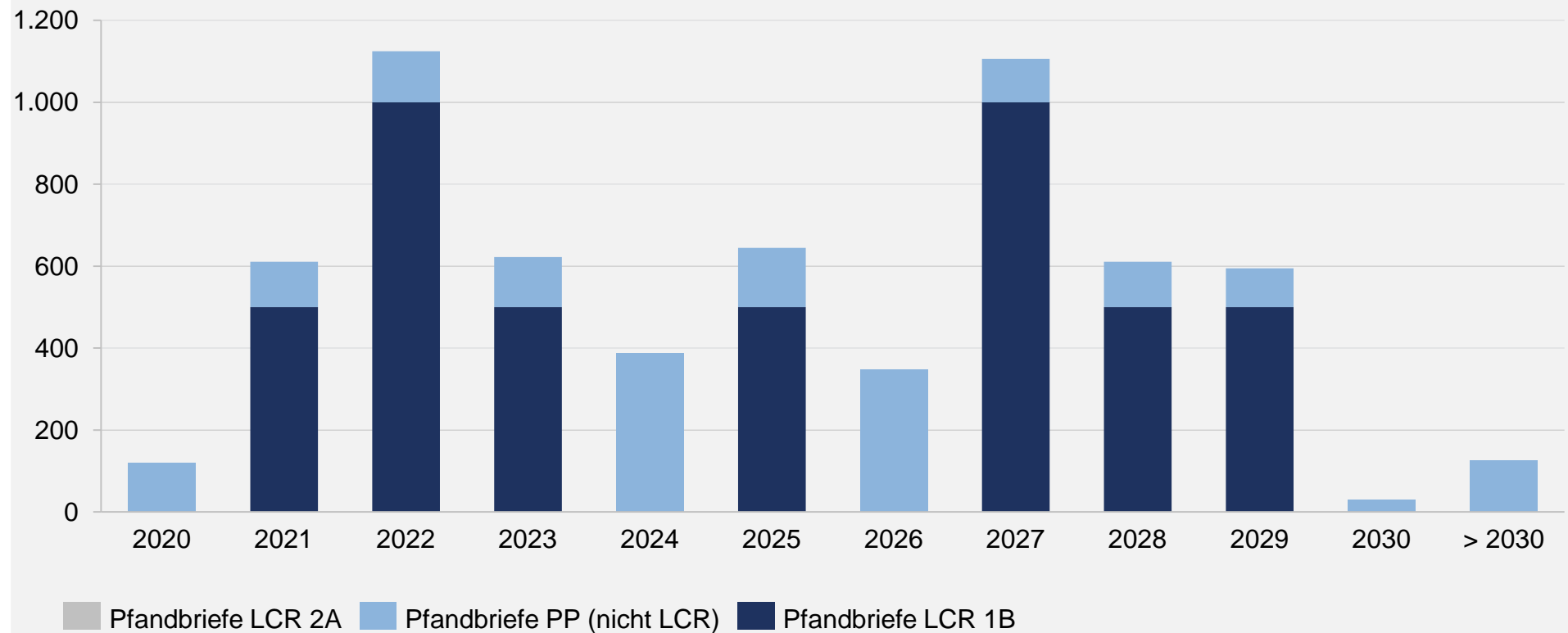
§ 28 PfandBG	31.12.2019	31.12.2018
Vol. gew. Durchschnitt des Alters der Forderungen	4,7 Jahre	4,6 Jahre
durchschn. gew. Beleihungsauslauf	55,4%	55,3%
S&P Analyse (AAA-Rating)	30.9.2019	31.12.2018
Available overcollateralisation (ACE)	15,24%	17,21%
Overcoll. consistent with current (AAA) rating	4,96%	5,39%
Unused notches	5	5

Laufzeitenstruktur und Zinsbindungsfrist, in Mio. Euro, 31.12.2019 (§28 PfandBG)



Benchmarkemissionen.

Fälligkeitsprofil Pfandbriefe in Mio. Euro (Stand 31.12.2019)



Ansprechpartner.

ALEXANDER VAN ECHELPOEL

RAINER VOGEL

BARBARA ZIERFUß

Bereichsleiter Treasury

Liquiditätsmanagement
und Refinanzierung

Mitglieder- und
Finanzkommunikation



+49 211 5998 9750

+49 211 5998 8914

+49 211 5998 4687



alexander.vanechelpoel@apobank.de

rainer.vogel@apobank.de

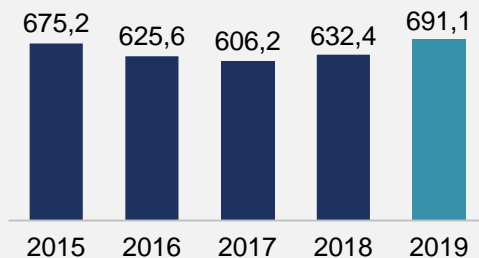
barbara.zierfuss@apobank.de

Anhang.

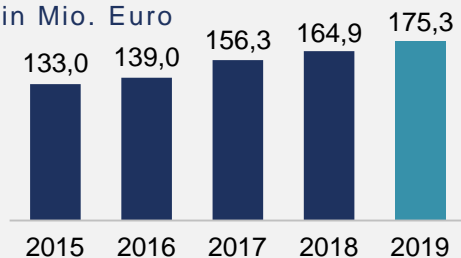


Übersicht über die Ertragsentwicklung.

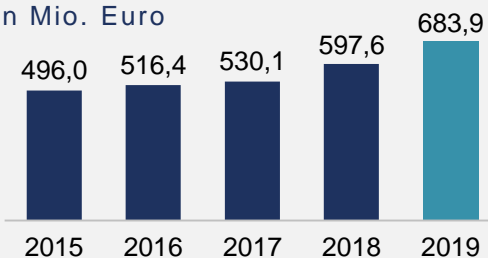
Zinsüberschuss, in Mio. Euro



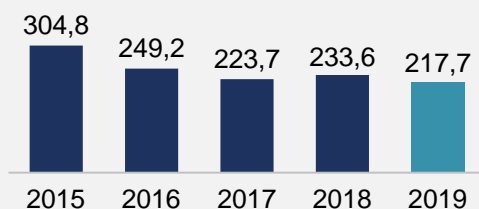
Provisionsüberschuss, in Mio. Euro



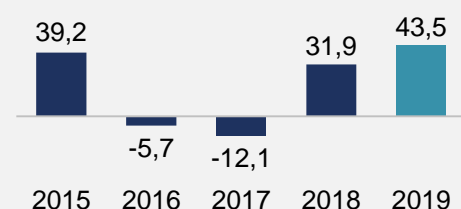
Verwaltungsaufwand, in Mio. Euro



Teilbetriebsergebnis vor Risiko, in Mio. Euro

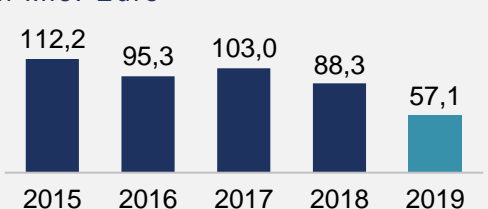


Risikovorsorge aus dem operativen Geschäft, in Mio. Euro

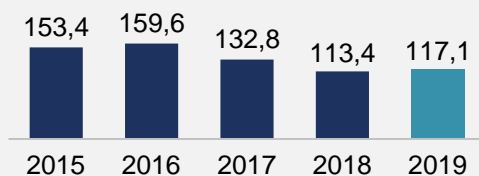


2016 / 2017 Nettoauflösung

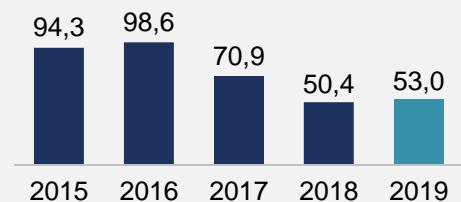
Risikovorsorge mit Reservecharakter, in Mio. Euro



Betriebsergebnis vor Steuern, in Mio. Euro



Steuern, in Mio. Euro

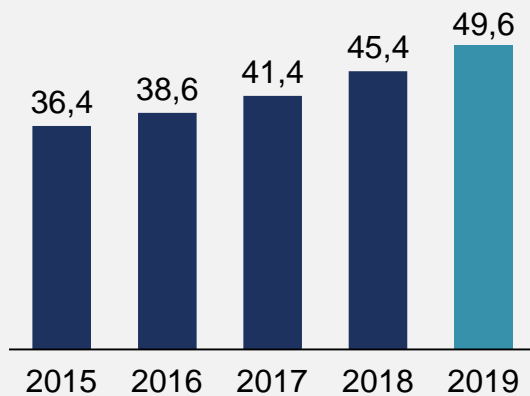


Jahresüberschuss nach Steuern, in Mio. Euro

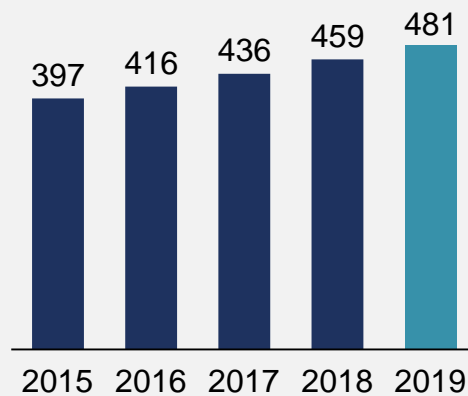


Stetig wachsendes Kundengeschäft.

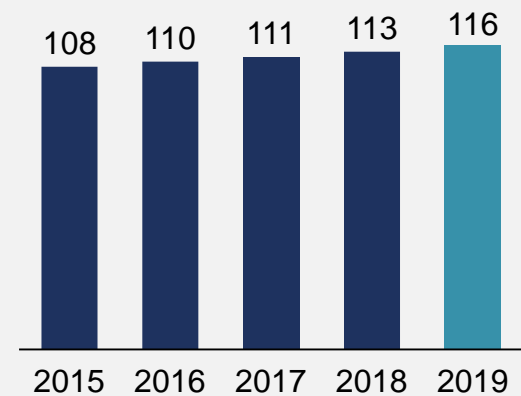
Bilanzsumme, in Mrd. Euro



Kunden (in Tausend)

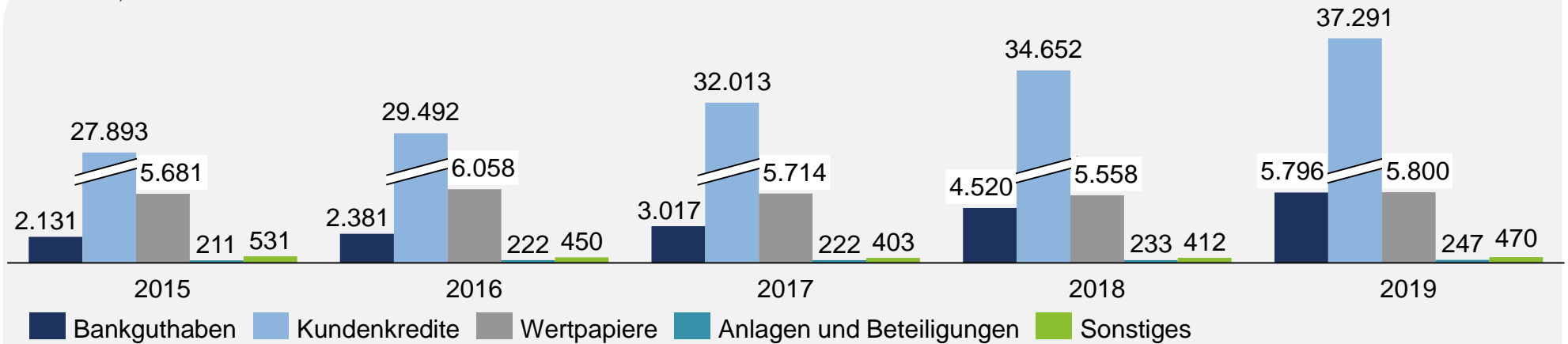


Mitglieder (in Tausend)

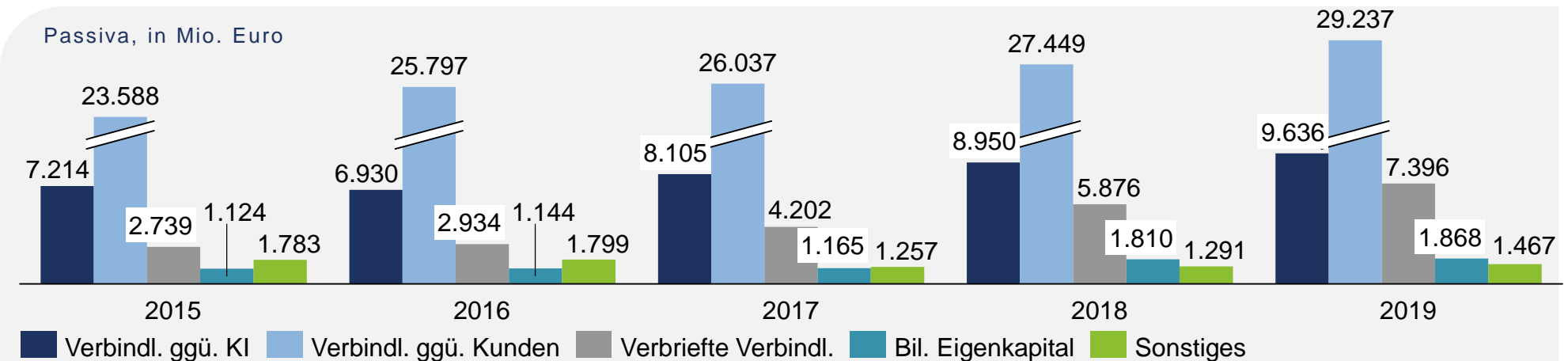


Bilanz von Kundenkrediten und -einlagen geprägt.

Aktiva, in Mio. Euro



Passiva, in Mio. Euro



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 Gegeben-

heiten 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.