



apoBank Zentrale Düsseldorf

04.04.2017 11:05 CEST

## Führende Marktposition ausgebaut

- **Kunden- und Mitgliederzahl gestiegen**
- **Kredit- und Einlagengeschäft auf Wachstumskurs**
- **Provisionsüberschuss legt um 4,5% zu**
- **Rücklagen und Reserven erneut gestärkt**
- **Betriebsergebnis vor Steuern steigt auf 159,6 Mio. Euro**
- **Dividendenvorschlag in Höhe von 4,0%**
- **100%-Übernahme von Konnektum zur Optimierung der Vertriebskanalstrategie**

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) erzielte im Geschäftsjahr

2016 nach Reservenbildung ein Betriebsergebnis vor Steuern in Höhe von 159,6 Mio. Euro und übertraf damit das Vorjahr um 4,0% (2015: 153,4 Mio. Euro). In einem schwierigen Umfeld gelang es der Bank erneut, ihre Rücklagen und Reserven auszubauen. Der Jahresüberschuss nach Steuern stieg um 3,2% auf 61,0 Mio. Euro (2015: 59,1 Mio. Euro). Auf dieser Basis wird der Vorstand der Vertreterversammlung eine attraktive Dividende von 4,0% vorschlagen.

In einem von starkem Wettbewerb geprägten Bankenmarkt hat die apoBank ihre Kunden- und Mitgliederzahl und damit ihre führende Position im Gesundheitsmarkt weiter ausgebaut. Die Zahl der Kunden stieg auf 415.700 (2015: 397.000), davon sind 109.680 auch Mitglied und damit Eigentümer der Bank (2015: 107.768). Herbert Pfennig, Vorsitzender des Vorstands: "Wir halten an unserer Wachstumsstrategie im Kundengeschäft fest. Wir investieren gezielt in den Vertrieb und haben allein 2016 mehr als 60 neue Kundenberater eingestellt. Diese Philosophie zahlt sich aus: Im Kredit- sowie im Wertpapiergeschäft mit unseren Kunden sind wir auf einem stetigen Wachstumspfad und belegen einmal mehr die hohe Grundertragskraft unserer Bank." Bei einem im Vergleich zum Vorjahr nochmals gestiegenen Kreditneugeschäft in Höhe von 6,4 Mrd. Euro war insbesondere die Nachfrage nach Immobilienfinanzierungen hoch. Im Bereich der Existenzgründungsfinanzierungen verteidigte die Bank ihre führende Marktposition. Deutlich zugelegt hat auch die Kreditvergabe an Firmenkunden.

Das Wertpapiergeschäft mit ihren Kunden baute die apoBank weiter aus. So stieg der Provisionsüberschuss auf 139,0 Mio. Euro (2015: 133,0 Mio. Euro). "Unsere vielfach ausgezeichnete Vermögensverwaltung fand regen Zuspruch. Darüber hinaus haben wir nicht zuletzt aufgrund unserer maßgeschneiderten Beratungslösungen neue Mandate bei institutionellen Anlegern hinzugewonnen", so Pfennig.

Das operative Ergebnis, d. h. das Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge, erreichte 249,2 Mio. Euro und blieb damit bedingt durch das aktuelle Niedrigzinsumfeld erwartungsgemäß hinter dem Vorjahreswert zurück (2015: 304,8 Mio. Euro).

Die Kapitalposition der apoBank war auch im Berichtsjahr unverändert komfortabel. Die harte Kernkapitalquote kletterte leicht auf 22,6%. Die Gesamtkapitalquote betrug 26,1%.

Dr. Thomas Siekmann, Finanzvorstand der apoBank: "Die apoBank hat sich in den vergangenen Jahren ein solides Risikoprofil erarbeitet. Das hat uns die EZB 2016 in ihrem Stresstest, den wir mit einem überdurchschnittlich guten Ergebnis abgeschlossen haben, erneut bestätigt. Unsere Wachstumsstrategie steht damit auf einem stabilen Fundament."

## **Ausblick 2017**

Die apoBank wird auch 2017 ihren stetigen Wachstumspfad weiterverfolgen. "Existenzgründungen, Wertpapiergeschäft, Firmenkundengeschäft: Das ist der Dreiklang, auf den wir setzen", fasst Herbert Pfennig zusammen. "Trotz einer anhaltend schwierigen Branchensituation und Nullzinsniveau haben wir die Kraft, weiter in unser Geschäft zu investieren und zu wachsen." Ihre führende Marktposition bei der Finanzierung von Praxen und Apotheken will die Bank nicht nur halten, sondern weiter ausbauen. Die Aufklärung über die Chancen der Selbständigkeit spielt dabei eine wesentliche Rolle. Hier baut die Bank auf die enge Vernetzung mit den Standesorganisationen.

Im Wertpapiergeschäft will die apoBank ihr Depotvolumen in den kommenden Jahren deutlich erhöhen und ihre Beratungsdienstleistungen stärken. So weitet die Bank ihr Leistungsspektrum des Private Banking, das sich seit Einführung im Jahr 2012 bewährt hat, künftig auf alle Kunden aus. Straffe Dokumentationsprozesse sowie perspektivisch der Einsatz von Robo-Advice runden das Profil ab.

Im Geschäft mit Unternehmen des Gesundheitsmarktes will die Bank ebenfalls deutlich wachsen: Ziel ist es, das Darlehensvolumen von aktuell 2,6 Mrd. Euro in den kommenden fünf Jahren zu verdoppeln. Dazu gehört auch, den Kunden in weiteren Themenfeldern Lösungen anzubieten und so stärker als Hausbank wahrgenommen zu werden. Hierzu wird die Bank ihr Produkt- und Dienstleistungsspektrum kontinuierlich ausbauen.

Ihre Vertriebskanalstrategie will die Bank weiter optimieren. Das Kunden-Service-Center Konnektum wird hier eine wesentliche Rolle spielen. Die Bank hat daher beschlossen, Konnektum ab 30. Juni 2017 als 100%ige Tochter zu führen.

Die Investitionen in das Kundengeschäft werden flankiert von apoFuture - einem Programm, das seit 2016 alle Digitalisierungsinitiativen der apoBank vernetzt. Ein inhaltlicher Schwerpunkt ist die systematische Einbindung von Kunden und Daten bei der Entwicklung von innovativen und

bedarfsgerechten Lösungen. Weitere Themen sind die Vernetzung der Kundenkanäle und eine stringente Digitalisierung der internen Prozesse.

Die Aufwandsseite wird 2017 wesentlich geprägt sein von Investitionen in eine zukunftsfähige IT sowie in den Vertrieb. Dabei wird die Bank Ressourcen aus der Administration in die Kundenbetreuung umsteuern. Auf der Ertragsseite plant die apoBank einen steigenden Provisionsüberschuss. Unterm Strich wird das operative Ergebnis, also das Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge, erwartungsgemäß unter dem Vorjahreswert liegen. Insgesamt rechnet die Bank mit einem stabilen Jahresüberschuss. Das beinhaltet eine Stärkung der Rücklagen und Reserven, wenn auch geringer als im Vorjahr, sowie eine stabile Dividendenzahlung.

## Ergebnisse des Geschäftsjahres 2016 im Einzelnen

Die niedrigen Zinsen belasteten auch 2016 die Entwicklung des **Zinsüberschusses**. Er sank um 7,3% auf 625,6 Mio. Euro (2015: 675,2 Mio. Euro). Bei einem lebhaften Neugeschäft stieg der bilanzielle Darlehensbestand um 1,7 Mrd. Euro. Hierdurch wurde ein Teil des niedrigzinsbedingt geringeren Ergebnisbeitrags aus dem strategischen Zinsrisikomanagement kompensiert. Auf der Refinanzierungsseite setzte sich der Trend zu kurzfristigen Sichteinlagen fort. Wegen des negativen Einlagezinssatzes der EZB sank der Ertrag aus dem Einlagengeschäft gleichwohl spürbar.

In volatilen Märkten stieg der **Provisionsüberschuss** um 4,5% auf 139,0 Mio. Euro (2015: 133,0 Mio. Euro). Die Bank baute das Anlagegeschäft mit privaten und institutionellen Kunden weiter aus. Insbesondere die Vermögensverwaltung entwickelte sich positiv, aber auch die Beratung institutioneller Anleger. Darüber hinaus legte das Versicherungsgeschäft zu.

Der **Verwaltungsaufwand** nahm leicht um 4,1% auf 516,4 Mio. Euro zu (2015: 496,0 Mio. Euro). Hier machten sich Investitionen in die IT, den Vertrieb, steigende Mitarbeiterzahlen sowie aufsichtsrechtlich induzierte Kosten bemerkbar.

Insgesamt blieb das operative Ergebnis, d. h. das **Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge**, mit 249,2 Mio. Euro wie erwartet hinter dem Vorjahresergebnis zurück (2015: 304,8 Mio. Euro).

Die **Risikovorsorge für das operative Geschäft** war mit 5,7 Mio. Euro positiv

(2015:

-39,2 Mio. Euro). Wesentlich hierfür waren zwei Effekte: Zum einen blieben die Nettozuführungen aufgrund der guten Bonitäten im Kreditportfolio unter den Werten für 2015. Zum anderen kam es zu Zuschreibungen bei Finanzinstrumenten und Beteiligungen, so dass diese Position einen positiven Ergebnisbeitrag erzielte.

Die **Risikovorsorge mit Reservecharakter** erreichte 95,3 Mio. Euro (2015: 112,2 Mio. Euro). Diese Position umfasst Vorsorgemaßnahmen für etwaige zukünftige Belastungen. In dieser Position ist auch der Fonds für allgemeine Bankrisiken enthalten, der wie im Vorjahr mit 75,0 Mio. Euro dotiert wurde.

Der **Jahresüberschuss nach Steuern** erreichte 61,0 Mio. Euro (2015: 59,1 Mio. Euro). Vorbehaltlich der Zustimmung der Vertreterversammlung werden hiervon 16,0 Mio. Euro den Ergebnismrücklagen zugeführt.

Die **Bilanzsumme** lag mit 38,6 Mrd. Euro und einem Plus von 5,9% deutlich über dem Vorjahreswert (2015: 36,4 Mrd. Euro).

---

## Über die apoBank

Mit 415.700 Kunden und über 109.000 Mitgliedern ist die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) die größte genossenschaftliche Primärbank und die Nummer eins unter den Finanzdienstleistern im Gesundheitswesen. Kunden sind die Angehörigen der Heilberufe, ihre Standesorganisationen und Berufsverbände, Einrichtungen der Gesundheitsversorgung und Unternehmen im Gesundheitsmarkt. Die apoBank arbeitet nach dem Prinzip "Von Heilberuflern für Heilberufler", d. h. sie ist auf die Betreuung der Akteure des Gesundheitsmarktes spezialisiert und wird zugleich von diesen als Eigentümern getragen. Damit verfügt die apoBank über ein deutschlandweit einzigartiges Geschäftsmodell. [www.apobank.de](http://www.apobank.de)

## Kontaktpersonen



**Ines Semisch**

Pressekontakt

Pressesprecherin

[ines.semisch@apobank.de](mailto:ines.semisch@apobank.de)

+ 49 211 - 5998 5308