



12.12.2022 11:34 CET

## apoBank: Agenda 2025 verabschiedet

- Klare Fokussierung des Geschäftsmodells auf Heilberufler und ihre Organisationen
- Moderne und leistungsfähige Prozesse
- Nachhaltige Steigerung der Kundenzufriedenheit

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) will ihr Kerngeschäft mit angestellten und niedergelassenen Heilberuflern und deren Organisationen weiter stärken. Unter dem Stichwort „Agenda 2025“ wird sie sich noch konsequenter auf die Bedürfnisse der Heilberufler fokussieren, um so neuen finanziellen als auch gestalterischen Freiraum zu schaffen.

Matthias Schellenberg, Vorsitzender des Vorstands der apoBank: „Mit der Agenda 2025 geben wir der apoBank einen klaren Fokus. Mit festen Prioritäten und einem Drei-Jahres-Fahrplan passen wir unsere Dienstleistungen, Prozesse und unsere IT an, damit wir schneller und leistungsfähiger werden und den Erwartungen an eine moderne Bank gerecht werden. Unsere Stärke und zugleich unser Potenzial liegen bei der Finanzierung und beim Vermögensaufbau für die angestellten und niedergelassenen Heilberufler. Sich seiner Stärken bewusst zu sein, sie gemäß dem genossenschaftlichen Auftrag einer Gemeinschaft zunutze zu machen und den Organisationen aller Heilberufsgruppen ein verlässlicher Partner zu sein - das wird unsere Handlungsmaxime sein. Unser Ziel ist klar: Wir wollen die Zufriedenheit unserer Kundinnen und Kunden mit ihrer apoBank deutlich steigern und für unsere Mitarbeitenden ein attraktiver Arbeitgeber sein.“

### **Wachstum bei Existenzgründungsfinanzierungen und im Vermögensanlagegeschäft**

Im Mittelpunkt steht das Privatkundengeschäft mit dem Heilberufler und seinen besonderen Bedürfnissen in der Berufsausübung und beim persönlichen Vermögensaufbau.

Die apoBank will ihre Marktführerschaft rund um die Existenzgründung weiter ausbauen. Die betriebswirtschaftliche Praxisberatung „optiPrax“ und die Praxis- und Apothekenbörse sind dabei wichtige differenzierende Angebote, um Heilberuflerinnen bei ihren Vorhaben bestmöglich zu begleiten. Flankierend wird die Bank die Zusammenarbeit mit den Landesorganisationen in den Regionen stärken.

Parallel liegt der Fokus auf der Vermögensverwaltung, die sie stärker ins Zentrum der Beratung führen wird. Dabei kommt einem neuen Betreuungsmodell eine besondere Bedeutung zu, das für ein effektiveres Zusammenspiel der Finanzierungs- und Vermögensberater sorgen wird.

Mit der Adjustierung verfolgt die Bank klare Ziele: Im Anlagegeschäft mit Kundinnen und Kunden will die apoBank das betreute Depotvolumen mittelfristig von 10 auf über 20 Milliarden Euro verdoppeln. Der Anteil des mandatierten Geschäfts soll dabei perspektivisch deutlich ausgebaut werden.

Ihren Kundinnen und Kunden wird die Bank bedarfsgerechte Zugangskanäle zu ihren Dienstleistungen bieten und dabei einen Schwerpunkt auf die

Optimierung digitaler Anwendungen, vor allem auf das Online Banking, legen. An ihrer bundesweiten Filialstruktur hält die Bank unverändert fest und wird diese mit Blick auf die veränderten Kundenanforderungen und eine optimierte Flächennutzung sukzessive modernisieren.

Im Firmenkundengeschäft verfolgt die Bank eine selektive Wachstumsstrategie: Sie wird ihr Angebot auf jene Unternehmen ausrichten, die einen engen Bezug zu den Heilberufen aufweisen, beispielsweise ambulante und stationäre Versorgungsunternehmen, Abrechnungszentren und Gesundheitsimmobilien. Für institutionelle Anleger wird die apoBank ihre Beratungsleistungen intensivieren.

Demgegenüber werden Angebote, die über das Bankgeschäft hinausgehen und keinen wesentlichen Nutzen für die Heilberufler und ihre Organisationen haben, nicht weiter verfolgt.

### **Profitabilität steigern**

Zur Stärkung der finanziellen Basis plant die apoBank, über effizientere Prozesse und optimierte Strukturen nachhaltig Kosten einzusparen. Schellenberg: „Bis 2025 werden wir unsere Kosten-Ertrags-Relation unter 70 Prozent führen. Zusammen mit unserer margenorientierten Wachstumsstrategie im Kredit- und Vermögensgeschäft legen wir damit die Basis, um unseren Mitgliedern eine stabile Dividende zu zahlen sowie aus eigener Kraft weiter Reserven aufzubauen. Die so entstehenden Freiräume nutzen wir für Investitionen in Technologie, Digitalisierung und unsere Mitarbeitenden.“

---

### **Über die apoBank**

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) ist 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)

Seit der Gründung vor 120 Jahren ist verantwortungsbewusstes Handeln in den Unternehmenswerten der apoBank fest verankert. Sie setzt sich fürs Miteinander ein, fördert Zukunftsprojekte, Kultur sowie soziales Engagement und investiert in Nachhaltigkeit und ökologisches Bewusstsein:

[www.apobank.de/mehr-ermoeglichen](http://www.apobank.de/mehr-ermoeglichen)

## Kontaktpersonen



**Ines Semisch**

Pressekontakt

Pressesprecherin

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

+ 49 211 - 5998 5308