

Erste Bank –
Die führende
Filialbank in
Zentraleuropa

GeldLeben '99

Auszug aus dem Geschäftsbericht '99



Die Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG ist die älteste Sparkasse Österreichs und die größte rein private Bank, die an der Wiener Börse notiert.

Die Erste Bank ist die führende Filialbank in Zentraleuropa. Gemeinsam mit der österreichischen Sparkassengruppe, deren Lead-Bank die Erste Bank ist, verfügt sie in ihrem Heimmarkt, der sich über Österreich und die angrenzenden Länder erstreckt, über die stärkste Präsenz eines Kreditinstitutes. Die Stärke der Bank liegt neben ihrer geografischen Fokussierung vor allem in der Qualität ihrer Produkte und Dienstleistungen sowie im persönlichen Einsatz ihrer Mitarbeiter.

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|----|
| Brief des Vorstandsvorsitzenden | 4 |
| Das GeldLeben unserer Kunden | 6 |
| Mitglieder des Vorstands | 17 |
| Geschäftsentwicklung 1999 | 18 |
| Auszug aus der Konzern-Bilanz nach IAS | 20 |
| Auszug aus der Konzern-Gewinn- und-Verlust-Rechnung nach IAS | 20 |
| Informationen für Aktionäre | 22 |

Das Jahr 1999 in Zahlen*

- 1999 war das erfolgreichste Jahr in der Geschichte der Erste Bank
- Provisionsüberschuss um 5,2 Prozent auf EUR 322 Mio gesteigert
- Verwaltungsaufwand um 2,4 Prozent gesenkt
- Betriebsergebnis mit EUR 351 Mio um 6,1 Prozent besser als 1998
- 23,4 Prozent Zuwachsrate beim Konzernjahresüberschuss
- Gewinn je Aktie EUR 3,74 nach EUR 3,02 im Vorjahr
- Cost-Income-Ratio von 71,8 Prozent auf 70,1 Prozent verbessert
- Return on Equity (Verzinsung des Eigenkapitals, RoE) steigt von 10,5 Prozent auf 12,1 Prozent; die Erste Bank übertrifft damit das für das Jahr 2000 gesteckte Ziel, einen RoE von mindestens 12 Prozent zu erreichen, bereits im Jahr 1999
- Die Erste Bank setzt sich neue Ziele: Bis zum Jahr 2002 soll der RoE auf mindestens 14 Prozent gesteigert und die Cost-Income-Ratio auf 66 Prozent verbessert werden.

* Die Erste Bank bilanzierte 1999 erstmals nach International Accounting Standards (IAS).
Zur Vergleichbarkeit wurden alle Vorjahreswerte entsprechend adaptiert.

Brief des Vorstandsvorsitzenden

Das Jahr 1999 war für die Erste Bank das bisher entscheidendste auf ihrem Weg, die erste Adresse für Retail-Banking in Zentraleuropa zu werden. In allen drei strategischen Hauptstoßrichtungen – der Konzentration auf unsere Kernkompetenzen, der Ausweitung unseres Heimatmarktes nach Zentraleuropa und der Vertiefung der Zusammenarbeit in der Sparkassengruppe – gelang uns der Durchbruch, auf den wir seit unserem Börsengang im Jahr 1997 hingearbeitet haben.

Das Geschäftsergebnis der Erste Bank ist das beste in ihrer Geschichte. Mit einer Steigerung des Betriebsergebnisses um 6,1 Prozent und einem Konzernjahresüberschuss, der um 23,4 Prozent über dem Vorjahreswert liegt, haben wir unsere ehrgeizigen Prognosen erfüllt und sind unserem Ziel, auch hinsichtlich der Ertragslage in der Top-Europa-Liga zu spielen, wieder ein Stück näher gekommen. Wie erfolgreich wir dabei gearbeitet haben, zeigt sich daran, dass wir unser Ertragsziel von mindestens 12 Prozent Return on Equity, das wir uns für das Jahr 2000 vorgenommen hatten, bereits 1999 erreicht haben.

Die Marke „Sparkasse“ steht für eine neue Qualität der Bankdienstleistung

In den vergangenen zwei Jahren haben wir in der Sparkassengruppe eine neue Form der Arbeitsteilung umgesetzt, die weltweit ihresgleichen sucht. Kooperation ist der Schlüssel, der beiden Seiten auch wirtschaftliche Vorteile verschafft und zu einer nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes geführt hat. Ab dem Jahr 2000 tritt der österreichische Sparkassensektor erstmals mit einheitlichem Erscheinungsbild und Produktangebot auf. Dadurch können wir unsere Budgets um ein Vielfaches effizienter nützen. Die in dieser Form neu geschaffene, aber auf bewährten Traditionen basierende Marke „Sparkasse“ deckt den gesamten österreichischen Markt ab und hat einen Marktanteil von rund 33 Prozent.

Konzentration auf die Kernkompetenzen: 1999 erfolgreich umgesetzt

Diese Strategie zielt darauf ab, in jenen Geschäftsbereichen, in denen die Erste Bank bereits stark ist, noch stärker zu werden – sowohl auf der Ertrags- als auch auf der Kostenseite. In beiderlei Hinsicht ist uns 1999 Wesentliches gelungen.

- Das neue Beratungskonzept der Erste Bank verwirklicht unter dem Motto „GeldLeben“ die Idee, den Kunden durch sein gesamtes finanzielles Leben zu begleiten. Dieser Ansatz bietet dem Kunden eine Beratungsqualität, die mit der bisherigen nicht vergleichbar ist, und ermöglicht gleichzeitig verstärktes Cross-Selling und damit deutlich höhere Ertragschancen für die Bank.

- Um diesen Kundenbedürfnissen entgegenzukommen, haben wir die Erste Bank-Filialen nach Größe und Angebot segmentiert, um die Vertriebskosten zu reduzieren und die bestehenden Kundenbeziehungen optimal zu nutzen.
- 1999 hat die Erste Bank unter anderem zwei neue Unternehmen an den Kapitalmarkt in Wien gebracht. Mit der CyberTron Telekom AG zeichneten wir für die bislang erfolgreichste Platzierung in Österreich verantwortlich. Und mit dem Medientitel Libro AG konnten wir den Branchenmix an der Börse weiter verbessern.

Quantensprung in der Umsetzung der Zentraleuropa-Strategie

Grundgedanke bei der Formulierung unserer Heimmarkt-Strategie war die Überzeugung, dass wir das, was wir in einem Markt von 8 Millionen Menschen sehr gut können, auch gut auf einen zukunfts-trächtigen Markt von 30 Millionen Menschen übertragen können und dadurch auch den Unternehmenswert steigern. Diesen Gedanken haben wir nun verwirklicht: Mit dem Erwerb der zweitgrößten tschechischen Bank, der Česká spořitelna, verfügt die Erste Bank nun auch in der Tschechischen Republik über einen Marktanteil von mehr als 30 Prozent. Die Česká spořitelna passt als traditionsreiche, im Privatkundenmarkt dominierende Sparkasse exzellent zur Strategie der Erste Bank und des österreichischen Sparkassensektors.

Fit für die Zukunft

Wir haben in den knapp drei Jahren seit unserem Börsengang Beachtliches geleistet. Unsere Kundenanzahl gemeinsam mit den Sparkassen und der Česká spořitelna schnellte von 600.000 auf knapp 6 Millionen hinauf und wir haben unsere Finanzkennzahlen verbessert. Sehr rasch haben wir uns auch bei den internationalen Investoren und Analysten positioniert. Diese Maßnahmen haben wir gesetzt, um unseren Unternehmenswert zu steigern und eine Größe zu erreichen, die unsere Eigenständigkeit für die nächsten Jahre sichert. Die nun erreichte Größe ermöglicht es uns aber auch, in neue Vertriebsmaßnahmen zu investieren. Nicht die Bank wird in Zukunft bestimmen, wo sich der Kunde Dienstleistungen und Produkte kauft, sondern der Kunde selbst wird sich diesen Ort aussuchen – über eine persönliche Betreuung in der Filiale oder zuhause, im Netz, über das Mobiltelefon oder in verschiedenen Handelsunternehmen.

Wir als Erste Bank nehmen diese Herausforderung an. Der Unternehmenswert, die gesicherte Unabhängigkeit und das Kundenservice stehen dabei immer im Mittelpunkt unserer Handlungen.

Herzlichst
Ihr Andreas Treichl

Es geht um viel:

Das GeldLeben unserer Kunden

Geld spielt in unserem Leben eine wichtige Rolle. Eine Erkenntnis, die zwar nicht neu ist – Tatsache ist aber, dass die Finanzen ein sensibles Thema sind, dem man nicht genug Aufmerksamkeit schenken kann. Geld ist schließlich kein Selbstzweck, sondern Mittel zum Zweck. Und der heißt: Verwirklichung privater und beruflicher Pläne, die Realisierung von Wünschen und Träumen. Angefangen von der Geburt bis hin zum wohlverdienten Ruhestand ist das GeldLeben ein wesentlicher Bestandteil unserer Existenz. Der Einstieg beginnt mit dem Bausparvertrag für das Neugeborene und reicht vom ersten Jugendkonto über Vermögensaufbau, Wohnraumfinanzierung bis zur Altersvorsorge. Ob man alle Ziele, die man sich zu Beginn seines Lebensweges gesteckt hat, wirklich erreicht, ist nicht zuletzt eine Frage der richtigen Planung. Die sollte Ausgangspunkt aller weiteren Überlegungen sein, bevor man sich ins aufregende Abenteuer (Geld)Leben stürzt.

Der Erste-Finanzcheck – solide Basis für den erfolgreichen Einstieg ins GeldLeben

Die Erste Bank hat seit jeher die Philosophie vertreten, die Kunden in den Mittelpunkt zu stellen, ihren Bedürfnissen entsprechend zu beraten und geeignete Leistungen anzubieten. Doch damit allein ist es nicht getan: Auf das „Gewusst wie“ kommt es an. Denn jede Lebenssituation erfordert individuelle Lösungen, die an wachsende und wechselnde Bedürfnisse angepasst werden müssen. Das Schöne daran ist: Man muss selbst kein Finanzexperte sein, um das Beste in der jeweiligen Situation herauszuholen. Dafür gibt es die Erste Bank, die 1999 ein völlig neuartiges Beratungskonzept eingeführt hat: Dabei steht die umfassende Analyse der gesamten finanziellen Lebenssituation des Kunden im Vordergrund, der darauf aufbauend bedürfnisorientierte Angebote und Empfehlungen erhält.

Solider Grundstein für einen erfolgreichen Start ins GeldLeben ist der kostenlos durchgeführte Finanzcheck, der sowohl Privat- als auch Firmenkunden im Zuge einer detaillierten Bestandsaufnahme ihrer finanziellen Gesamtsituation zu einer maßgeschneiderten Finanzstrategie verhilft.

Der zweite Schritt ist die Erarbeitung eines Finanzplans, der sich dem Lebenszyklus des Kunden und seinen langfristigen Zukunftsplänen anpasst. Sie wollen eine Familie gründen, Ihre Wohnung renovieren, sind am Überlegen, ob Sie das dringend notwendige Auto über einen Kredit oder Leasing finanzieren sollen? Oder sind Sie an einem soliden Vermögensaufbau interessiert? Wie soll es nach dem Berufsleben weitergehen? Wie kommt man zu einer privaten Zusatzpension? Der Erste-Berater hat die Antwort auf all diese Fragen. Er macht was aus Ihrem GeldLeben. Mit den geeigneten Veranlagungs- und Finanzierungsstrategien lassen sich so manche Wünsche erstaunlich schnell verwirklichen.

ERSTE-FAKTEN

Das Filialgeschäft ist eine der wesentlichen Ertragssäulen der Erste Bank. Es umfasst das Geschäft mit den Privatkunden, den Angehörigen der Freien Berufe und den kleinen bis mittelgroßen Unternehmenskunden. Im Jahr 1999 betreute die Erste Bank AG in ihren 206 Filialen in Wien und den Bundesländern über 600.000 Kunden.

Maximilian IPKOVICH,
jüngster Aktionär der Erste Bank
mit Mutter



ERSTE-FAKTEN

Im Zuge der Umsetzung der Sparkassenkooperation hat die Erste Bank 53 ihrer Filialen in Oberösterreich, Kärnten und Salzburg an die jeweiligen Landeshauptstadt-Sparkassen übertragen. Im Gegenzug hat die Erste Bank ihre Beteiligung an den jeweiligen Sparkassen erhöht. Dies soll den sektor-internen Wettbewerb minimieren und eine gemeinsame Ausweitung der Marktanteile erleichtern. Damit verbunden sind eine gemeinsame Werbeoffensive aller österreichischer Sparkassen sowie das neue Logo.

Die ersten Vorsorge-Schritte ins GeldLeben

Finanzielle Vorsorge beginnt oft schon zu einem Zeitpunkt, zu dem ein entsprechender Bedarf dem zukünftigen Kunden selbst überhaupt noch nicht bewusst ist. Mit einem Sparbuch, das Verwandte dem neuen Erdenbürger gewissermaßen in die Wiege legen, oder noch besser: mit einem S Bausparvertrag. Das Bausparen rangiert bei den Österreichern nach wie vor ganz oben in der Beliebtheitsskala. Kein Wunder, denn es ist eine der sichersten Anlagemöglichkeiten überhaupt. Belohnt wird diese Sparform mit einer staatlichen Förderungsprämie, die sich durchaus sehen lassen kann. Nach sechsjähriger Ansparzeit kann über das Kapital frei verfügt oder ein günstiges Bauspardarlehen in Anspruch genommen werden. Oder man verlängert den Bausparvertrag, um das Kapital durch weitere Einzahlungen zu vermehren. Währenddessen kann man sich in aller Ruhe überlegen, ob man wirklich ein Haus bauen will oder um das Geld ein Auto kauft.

Dr. Jörg MALCHER
Maylis ALLAIGRE-MALCHER
Anouk MALCHER,
Bauherren und
Aktionäre der Erste Bank



Sparen für „Fortgeschrittene“

Wer sein Vermögen noch schneller wachsen sehen möchte, wird auf Dauer an Wertpapieren nicht vorbeikommen. Wie die Entwicklung in jüngster Zeit beweist, sind auch in Österreich, einem Land mit traditionell eher konservativem Anlegerverhalten, viele Sparer auf den Geschmack gekommen, sich auf jenen faszinierenden Märkten umzuschauen, wo die Bullen und Bären zuhause sind. Der S Capitalplan bietet sich als ertragreiche Lösung für jene an, die am Aktienboom mitverdienen wollen, ohne sich mit den komplizierten Regeln der Börsenwelt beschäftigen zu müssen. Professionelle Fondsmanager investieren je nach Anlegertyp in entsprechende Investmentfonds. Das in den Fonds veranlagte Kapital bleibt jederzeit frei verfügbar, man steht also auch bei unvorhergesehenen Engpässen nicht mit leeren Händen da.

ERSTE-FAKTEN

Rund 122.000 Österreicher wechseln jährlich ihre Wohnung bzw. ihr Haus. Die Tendenz ist steigend. Die Folge ist ein stetig wachsendes Finanzierungspotenzial für Sanierung, Renovierung oder Neuerwerb. Auf Seiten der Kunden bedeutet jeder Tapetenwechsel ein Höchstmaß an Informationsbedarf – vor allem, wenn es sich um kostenintensive Vorhaben handelt, die mit den vorhandenen Eigenmitteln nicht zu bewältigen sind. Dafür gibt es die Wohnexperten der Erste Bank.

ERSTE-FAKTEN

Im abgelaufenen Jahr boomte besonders die private Wohnbaufinanzierung: Die Bestände in diesem Geschäft haben sich gegenüber dem Vorjahr verdoppelt und umfassten per Ultimo 1999 ein Volumen von EUR 283,4 Mio. Der Schwerpunkt liegt bei geförderten Neubau- und Sanierungsprojekten. Erfolgreich entwickelten sich auch die in diesem Geschäftsfeld tätigen Unternehmen des Erste Bank Konzerns: Die S Bausparkasse schloss 1999 rund eine Viertelmillion neue Bausparverträge ab. Die S Wohnbaubank emittierte 1999 steuerbegünstigte Wohnbauanleihen in der Höhe von über EUR 43 Mio. Seit 1994 brachte sie bereits 35 „S Wohnbauanleihen“ mit einem Volumen von über EUR 356 Mio auf den Markt und hält damit einen Marktanteil von 15 Prozent.

Rundum-Sicherheit im GeldLeben für junge Familien

Gerade junge Familien, die sich eine gesicherte Existenz aufbauen wollen, für die Schaffung eines gemütlichen Eigenheims Kredite zurückzahlen müssen, ihren Kindern eine gute Schulbildung ermöglichen wollen, kommen nicht umhin, sich auch Gedanken über die Risiken zu machen, die das Leben so mit sich bringt: Was passiert bei einem Unfall oder einer schweren Krankheit? Die staatliche Unfallversicherung garantiert lediglich eine Grundversorgung, die möglicherweise nicht ausreicht, um den gewohnten Lebensstandard aufrechterhalten zu können. An der persönlichen Vorsorge führt kein Weg vorbei!

Der S Unfall-Schutz wird auf die persönliche Vermögenssituation abgestimmt, damit dem Versicherungsnehmer auch im Ernstfall ausreichend Kapital zur Verfügung steht. Die S Pro-Life-Polizze leistet auch bei schwerer Krankheit finanzielle Unterstützung – etwa bei kostspieligen Operationen im Ausland oder falls eine langwierige Rehabilitation erforderlich ist. Für den schlimmsten aller Fälle bietet die S Versicherung den nötigen Schutz, um die Hinterbliebenen zumindest finanziell abzusichern.

Ein entscheidender Schritt im GeldLeben: Bauen & Wohnen mit der Erste Bank

Die meisten Österreicher träumen irgendwann einmal vom eigenen Haus im Grünen, doch die Investitionen in gehobene Lebensqualität müssen gewissenhaft vorbereitet werden. Die Erste Bank ist für alle Wohnpläne ein kompetenter Ansprechpartner. Schon im Vorfeld eines beabsichtigten Neubaus, Wohnungskaufs oder auch von Altbau-Sanierungsmaßnahmen sind Bauherren, Käufer und Mieter mit einer Menge von Fragen konfrontiert. Die „Erste-Wohnmappe“ bringt für Interessenten kostenlos Licht in das Baudickicht. Neben Tipps zur Wohnungssuche, Checklisten für Kauf & Verkauf, Bau- und Wohnbudget finden sich darin auch wertvolle Informationen zu den Bereichen Steuern und Gebühren, Maklerrecht und Konsumentenschutz und zu allen Arten der Wohn(t)raum-Finanzierung.

So werden Wohnträume wahr

Eine der Anlaufstellen in Sachen Immobilien sind die Geschäftsstellen des Erste Bank-Tochterunternehmens S Real, wo viele junge Familien den ersten Grundstein für ihren persönlichen Wohntraum gefunden haben – sei es ein Baugrundstück, eine Mietwohnung im Stadtzentrum oder das lang ersehnte Haus im Grünen.

Die Bau- und Wohnberater der Erste Bank sind die zuverlässigen Ansprechpartner, wenn es um die finanzielle Seite bei Fragen rund ums Wohnen geht. Der Berater wird zuerst die Eröffnung eines Baukontos empfehlen, damit die Geldeingänge und Zahlungen rasch abgewickelt werden können und jederzeit der Überblick über das vorhandene Budget erhalten bleibt.

Ein Expertenteam der Erste Bank setzt Ihre individuelle Wohnfinanzierung aus mehreren Bestandteilen zusammen: Fremdwährung, S Bausparkassen-Darlehen, Fixzinssatz, variable Finanzierungsanteile. Da gibt es Erste-Wohnkredit/Darlehen mit variablen oder fixen Zinssätzen, mit wählbaren Laufzeiten und flexibler Ratengestaltung. Eine besonders günstige Variante ist die Finanzierung mit dem S Bauspardarlehen, das die Vorteile von stabilen Zinssätzen, individuell gestaltbaren Raten und besonders langen Laufzeiten in sich vereint. Sparmeister, die auch bereit sind, ein gewisses Risiko einzugehen, werden eventuell den Erste-Fremdwährungskredit in Anspruch nehmen, um von den niedrigeren Zinssätzen der Fremdwährungen oder sinkenden Wechselkursen zu profitieren. Allerdings: Steigen die Zinsen oder Wechselkurse, sind die Vorteile wieder dahin.

Nicht lange zögern sollte man hingegen bei der Inanspruchnahme der Wohnbauförderung. Die Höhe dieses Darlehens ist von verschiedenen Faktoren wie Familieneinkommen und -größe abhängig und wird in den einzelnen Bundesländern unterschiedlich berechnet. Aber auch darüber wissen die Erste-Wohnberater bestens Bescheid.

Das GeldLeben in vollen Zügen genießen

Hat man erst einmal das Dach über dem Kopf finanziell und versicherungsmäßig gesichert und es sich darunter bequem eingerichtet, können die Kinder in Geborgenheit heranwachsen. Und bald merken die Eltern, dass auch der Nachwuchs seine Freiräume braucht. Das älteste Geldinstitut Österreichs hat in dieser Hinsicht eine Vorreiterrolle übernommen und den Beweis angetreten, dass ihm die Jugend ein echtes Anliegen ist.

Erste Adresse für Jugendliche – die Erste Bank am Puls der Zeit

Mit einer breit angelegten Palette an Aktivitäten konnte die Erste Bank im abgelaufenen Jahr ihre Position bei der Jugend weiter festigen und erneut Punkte sammeln. Hier nur ein paar Highlights aus dem Event- und Maßnahmenkatalog: Beim Rolling Stones-Konzert am 31. Mai in Imst trat die Erste Bank als Sponsor auf und richtete für Erste-Kunden einen ermäßigten Kartenvorverkauf ein. LEO – der kreative Schülerpreis – ist ein österreichweiter Projektwettbewerb, zu dem rund 5.000 Schulen eingeladen wurden. An die 250 Projekteinsendungen zu den Themen Kultur, Umwelt und Soziales unterstreichen die Bedeutung dieses Kreativwettbewerbes. Nicht zu vergessen der Erste-



Vorteils-Club, ein Service für Kunden zwischen 14 und 25 Jahren, mit ermäßigten Angeboten in den Bereichen Freizeit, Reisen, Bildung, Sport und Kultur.

Die Studienjahre: Privilegiert ins GeldLeben mit der Erste Bank

Die Studienjahre für viele Uni-Absolventen die schönste Zeit ihres Lebens, für viele der angehenden Akademiker sind jedoch finanzielle Engpässe der ständige Wegbegleiter. Die Erste Bank hat sich einiges einfallen lassen, damit der Lerner nicht von unnötigen Geldsorgen überschattet wird: zum Beispiel das Gratis-Studentenkonto bis 30 Jahre – inklusive kostenloser BankCard mit Bankomatfunktion und Gratis-Privathaftpflichtversicherung; günstige Studentenkredite, deren Höhe sich nach dem persönlichen Einkommen und nach dem Kundenbedürfnis richtet.

Die vielfältigen Bemühungen der Erste Bank um die Studenten haben sich bewährt: 1999 konnte ein Kundenzuwachs von 10 Prozent verzeichnet werden. Ein beachtlicher Wert, wenn man bedenkt, dass gerade bei dem für die Banken interessanten, jedoch überaus kritischen Kundennachwuchs die Bereitschaft, zu anderen Anbietern zu wechseln, besonders stark ausgeprägt ist. Wie die Erfahrung zeigt, ist die Partnerschaft während des Studiums nicht selten der Grundstock für eine Beziehung über Jahrzehnte.

Spezial-Lösungen für Freiberufler

Einer internen Berechnung zufolge lag der Marktanteil der Erste Bank bei den Freien Berufen Ende 1999 österreichweit bei 26 Prozent. Damit behält die Erste Bank bei dieser wichtigen Kernzielgruppe ihre führende Rolle, und das aus gutem Grund: Sie hat eine Reihe von Angeboten speziell für Ärzte, Apotheker, Tierärzte, Notare, Rechtsanwälte, Wirtschaftstreuhänder und Ziviltechniker entwickelt und bietet diesen maßgeschneiderte Allfinanzlösungen. Sie sind auf ihre besonderen Bedürfnisse abgestimmt und lassen genügend Raum für individuelle Ansprüche. Die Kunden profitieren von der Erfahrung und der Innovationskraft einer modernen Bank, die für alle spezifischen Anforderungen in diesem Segment eigens ausgebildete Berater zur Verfügung stellt.

ERSTE-FAKTEN

Im Kommerzkundengeschäft betreute die Erste Bank im Jahr 1999 rund 51.000 Betriebe, um 5 Prozent mehr als im Vorjahr. Damit festigte sie ihre Marktposition und steigerte ihren Kundenanteil auf 15 Prozent. Bewusst forciert wurde auch in diesem Kundensegment das Dienstleistungsgeschäft.



Walter GSÖLL,
Jungunternehmer
und Aktionär
der Erste Bank

Netbanking – der virtuelle Bankschalter am Bildschirm

Stress im Büro, das Wartezimmer voller Patienten, Termine mit Kunden müssen eingehalten werden, täglich hunderte Dinge, die volle Konzentration erfordern. Wie oft hat man sich schon darüber geärgert, eine Zahlungsfrist versäumt zu haben – nur, weil man den Erlagschein in der morgendlichen Hektik wieder einmal daheim vergessen hat. Oder einfach keine Zeit dafür hatte. Doch die Zukunft gehört eindeutig dem virtuellen Bankschalter am Bildschirm. (Im Grunde müssten Sie gar nicht weiterlesen, denn die wichtigen Informationen finden Sie ohnehin unter erstnetbanking.com oder s-netbanking.com – einfach ausprobieren!) Alles, was man braucht, ist ein PC mit Internetzugang, ohne zusätzliche Software. Im Handumdrehen kann man sich mit einigen Maus-Klicks einen aktuellen Überblick über sämtliche Konten verschaffen, Wertpapiere kaufen und verkaufen, Inlandsüberweisungen in Schilling und Euro beauftragen. Von 6.00 bis 24.00 Uhr haben Sie Zugriff auf Ihr Konto von jedem PC mit Internetzugang. Das Erste-Netbanking spart nicht nur viele Wege, sondern auch Leerläufe, die man nützlicher oder gemütlicher verbringen kann als in der Warteschlange vor dem Bankschalter.

ERSTE-FAKTEN

Erste-Netbanking kann ohne zusätzliche Software betrieben werden und ermöglicht Transaktionen und Informationsabfragen via Internet. Die Kundenzahl hat sich in Jahresfrist mehr als verdreifacht. Im März 2000 nützten bereits rund 77.000 Kunden der Erste Bank und der Sparkassen diese Möglichkeit, ihre Geldgeschäfte bequem per Mausklick abzuwickeln. Neben dem Zahlungsverkehr eignet sich Erste-Netbanking auch ausgezeichnet für das Wertpapiergeschäft: Über 1.500 Aktien, Anleihen und Investmentfonds stehen zur Verfügung. Im Jahr 1999 hat sich die Anzahl der monatlichen Orders nahezu verdreifacht.

Start and Go – das starke Einstiegspaket für Unternehmensgründer

Die Kinder sind noch unversorgt, der Arbeitsmarkt befindet sich in einem tief greifenden Wandel. Die Arbeitsplatzgarantie vom Firmeneintritt bis zur Pensionierung gehört in vielen Branchen der Vergangenheit an. Zeit, um sich ernsthaft zu überlegen, ob der Weg in die Selbstständigkeit nicht doch die aussichtsreichere Alternative ist als im vorgerückten Alter möglicherweise den Job zu verlieren.

Das wichtigste Startkapital für eine Unternehmensgründung sind persönliche Voraussetzungen wie hohe Leistungsmotivation und Problemlösungskompetenz, gepaart mit Selbstsicherheit und einer gehörigen Portion Optimismus. Diese Persönlichkeitsmerkmale können die Berater der Erste Bank zwar nicht herbeizaubern, aber wenn der Kunde aus seinem Vorhaben Ernst macht, sind sie zur Stelle, um mit ihm gemeinsam ein Unternehmenskonzept zu erarbeiten – die unumgängliche Basis für alle weiteren Schritte zum Jungunternehmer. Dank ihrer besonders starken Verankerung in der mittelständischen Wirtschaft kann das Know-how der Erste Bank auch von den künftigen Besitzern jener 50.000 Betriebe genutzt werden, die innerhalb der kommenden vier Jahre vor der Übergabe stehen.

Die Erste Bank bietet unter dem Namen „Start and Go“ seit kurzem ein Servicepaket für die Bereiche Finanzierung, Zahlungsverkehr und Vorsorge an, das Unternehmensgründern eine Reihe zusätzlicher Sonderkonditionen gewährt. Zum Beispiel einen besonders attraktiven Kreditzinssatz bei einer Laufzeit von bis zu zehn Jahren. Auf Wunsch können sogar zwei tilgungsfreie Jahre vereinbart werden. Für einen reibungslosen, modernen Zahlungsverkehr gibt es im Rahmen des „Start and Go“-Paketes die Software für das Erste-Telebanking gratis dazu – und darüber hinaus ein attraktives Startguthaben von 100 Euro.

DER ERSTE-GRÜNDERWETTBEWERB

Die Erste Bank hat gemeinsam mit den österreichischen Sparkassen und international renommierten Partnern wie The Boston Consulting Group, der OMV und der Studenteninitiative „entrepreneur network austria“ im September 1999 den größten österreichischen Businessplanwettbewerb für Unternehmensgründer gestartet. An der ersten Wettbewerbsrunde der GO! Gründer Offensive, dem größten österreichischen Gründerwettbewerb, konnte jeder, der ein Unternehmen gründen möchte oder nach dem 1. Jänner 1998 gegründet hat, teilnehmen. Den Teilnehmern stehen in der Gründungsphase ihres Unternehmens Experten unter anderem aus den Bereichen Geschäftsplanung, Recht, Steuer, Marketing und Management kostenlos zur Verfügung. Bis Ende 1999 hatten sich bereits 3.800 Teilnehmer angemeldet, 499 Konzepte wurden in der ersten Stufe eingereicht und die Sieger der jeweiligen Bundesländer prämiert. Insgesamt warten auf die Gewinner Geld- und Sachpreise im Wert von 4 Millionen Schilling.



Margarete KONRAD, Pensionistin und Aktionärin der Erste Bank

Im GeldLeben rundum versorgt – auch in der Pension

Auch wer heute noch mitten im Berufsleben steht, sollte sich rechtzeitig mit dem Gedanken vertraut machen, dass es zwischen dem letzten Aktivbezug und der gesetzlichen Pension eine Differenz geben wird – die so genannte Versorgungslücke. Um diese auf ein erträgliches Maß zu reduzieren, muss man möglichst früh für die Jahre danach vorsorgen. Das gilt insbesondere für Besserverdiener. Denn schon heute ist die staatliche Pension mit knapp 30.000 Schilling monatlich limitiert – zukünftige „Anpassungen“ nicht ausgeschlossen. Für sichere Erträge mit garantierten Rentenzahlungen auf Lebenszeit bietet sich die S Privat-Pension an, bei der die Wahlmöglichkeit zwischen Einmalanlage oder regelmäßigem Ansparen besteht. Hohe Flexibilität wird von Anfang an groß geschrieben: Der Kunde entscheidet bei seiner S Privat-Pension selbst über Höhe, Auszahlungsbeginn und Gestaltung – zum Beispiel, ob er die Leistung mit oder ohne Unfallschutz in Anspruch nehmen will.

Christine THIER,
Bankberaterin
und Aktionärin
der Erste Bank



Die ertragreiche Vorsorge – hohe Erträge, Versicherungsschutz inklusive

Mit der S Fonds-Polizze werden die Ertragschancen einer Kapitalanlage in Investmentfonds mit einem attraktiven Versicherungsschutz kombiniert, und zwar unter Berücksichtigung der Risikobereitschaft des Kunden. Die Prämie kann regelmäßig oder in Form eines Einmalerlags eingezahlt werden. Am Ende der Laufzeit verfügt der Polizzeninhaber an Stelle einer Versicherungssumme über den Wert seiner bis dahin angesparten Fondsanteile.

Die Vorsorge der Profis – Investmentfonds

Investmentfonds sind eine interessante Vorsorgealternative mit hohen Ertragschancen. Je nach Risikobereitschaft des Kunden erarbeitet der Erste-Berater eine optimale Portfolio-Struktur.

Die Erste Vorsorge-Wohnung – Wertbeständigkeit und sichere Renditen

Immobilien gelten als eine der wertbeständigsten Anlageformen überhaupt. Für den Einzelnen ist es allerdings nicht immer unproblematisch, geeignete Objekte zu finden und Gewinn bringend an den Mann zu bringen. Und auch im Hinblick auf den administrativen Aufwand lassen sich viele von dieser attraktiven Vorsorgemöglichkeit abschrecken. Die Immorent, Österreichs größter Immobilienfinanzierer, übernimmt diese Arbeit und bietet Anlegern mit der Erste Vorsorge-Wohnung eine interessante Möglichkeit der Zukunftssicherung.

Die virtuelle Zukunft hat schon begonnen

Das Internet wächst in rasantem Tempo und schon jetzt bietet die Erste Bank ihren Kunden mit Netbanking eine zeitgemäße Form des Zahlungsverkehrs, die in Zukunft weiter forciert werden soll und sich in Richtung umfassender e-commerce-Lösungen bewegen wird. Geplant ist eine reichhaltige Angebotspalette von der reinen Zahlungsfunktion über Shopware bis hin zum Marktplatz im Internet. Praktischer Nebennutzen dieser kostengünstigen Angebots- und Abwicklungsschiene ist eine deutliche Kostenreduktion und noch mehr Serviceorientierung zugunsten der Kunden.

Grenzenloses Wachstum in Zentraleuropa

„Hubert, mach was!“ Dieser einprägsame Werbeslogan ist in Österreich schon zum geflügelten Wort geworden – mit entsprechend erfreulichen Impact-Werten, die das moderne Image der Erste Bank weiter festigen konnten. Die grenzüberschreitende Expansion der Erste Bank nach Ungarn brachte im Vorjahr eine Fortsetzung der erfolgreichen Werbespot-Serie, in der sich das GeldLeben wie ein roter Faden durch die gesamte Werbelinie zieht. Das bewährte Konzept wurde für den ungarischen Markt adaptiert – mit einem wesentlichen Unterschied zum heimischen Auftritt: Für die Erste Bank Hungary wurde Hubert in Ödön umgetauft und der sorgte auf Anhieb für gehöriges Aufsehen: Mehr als 6.000 Privatkonto-Eröffnungen pro Monat sind die stolze Bilanz dieser Image-Kampagne, durch welche die Anzahl der Privatkunden um rund 30 Prozent gesteigert werden konnte. Einer weiteren Festigung der Marke „Erste Bank“ in unserem Nachbarland steht somit nichts im Wege.

Auch in der Tschechischen Republik hat die Erste Bank ihre Marktposition verbessert. Im Februar 2000 entschloss sich die Regierung unseres nördlichen Nachbarstaates, die zweitgrößte Bank des Landes, die *ceská spořitelna*, an die Erste Bank zu verkaufen. Die Erste Bank hat mit diesem Kauf mit einem Schlag einen Marktanteil von 30 Prozent in der Tschechischen Republik.

Mit dem Kauf der *ceská spořitelna* ist die Kundenzahl der Erste Bank um weitere 3 Millionen Menschen gewachsen. Gemeinsam mit den Sparkassen betreut die Erste Bank künftig 6 Millionen Kunden in Österreich, Tschechien, Ungarn und Kroatien; damit ist sie zur führenden Filialbank in Zentraleuropa geworden.



Mitglieder des Vorstands

Franz Hochstrasser

Mitglied des Vorstandes

Verantwortlich für die Geschäftsfelder Treasury, Asset Management und Investment Banking sowie für die Serviceeinheit Handels- und Wertpapierabwicklung

Andreas Treichl

Vorsitzender des Vorstandes

Verantwortlich für das Geschäftsfeld Sparkassen & Kommunikation und für die Serviceeinheiten Marketing, Controlling & Risk Management, Recht, Revision, Vorstandssekretariat

Elisabeth Bleyleben-Koren

Stellvertretende Vorsitzende des Vorstandes

Verantwortlich für die Geschäftsfelder Filialen Österreich (Wien und Bundesländer), Wohnbau & Immobilien, Kommerzkunden, Großkunden & Projektfinanzierung sowie für die Serviceeinheiten Personal und Kreditrisikomanagement Inland

Peter Ostermann

Mitglied des Vorstandes

Verantwortlich für die Serviceeinheiten Organisation & IT und Zahlungsverkehr & Geschäftsabwicklung, Objektmanagement und Beschaffung

Reinhard Ortner

Mitglied des Vorstandes

Verantwortlich für die Geschäftsfelder Zentral- und Osteuropa und Internationales Geschäft sowie für die Serviceeinheiten Kreditrisikomanagement Ausland, Beteiligungen und Rechnungswesen

(von links nach rechts)

Geschäfts- entwicklung 1999

Der Erste Bank Konzern blickt auf ein besonders erfolgreiches Jahr 1999 zurück

Der Erste Bank Konzern bilanziert dieses Jahr zum ersten Mal nach den International Accounting Standards („IAS“). Die Werte werden in der Rechnungslegung nunmehr in Euro ausgewiesen.

Im Rahmen der Kooperation im Sparkassensektor wurden 1999 die insgesamt 53 Filialen der Erste Bank in Oberösterreich, Salzburg und Kärnten gegen Gewährung von Beteiligungsanteilen an die dortigen Landeshauptstadt-Sparkassen übertragen, wobei die Salzburger Sparkasse schon bisher ein Konzernunternehmen des Erste Bank Konzerns war. Diese Übertragung wurde im Oktober 1999 rückwirkend mit 1. Jänner 1999 rechtlich abgeschlossen und umfasste ein Bilanzvolumen von EUR 1.021 Mio (circa ATS 14 Mrd).

Der Jahresüberschuss stieg im Konzern um 23,4 Prozent gegenüber dem Wert des Vorjahres (EUR 133,3 Mio/ATS 1,8 Mrd) auf EUR 164,6 Mio (circa ATS 2,3 Mrd). Diese Steigerung übertraf sogar die zu Jahresbeginn 1999 getroffenen Prognosen.

Auf der Einnahmenseite blieben die Betriebserträge als Summe aus Zinsüberschuss, Provisionsüberschuss und Handelsergebnis mit EUR 1.172,4 Mio (circa ATS 16,1 Mrd) auf Vorjahresniveau. Durch die Filialübertragung wurden circa EUR 1 Mrd (circa ATS 13,7 Mrd) aus dem Erste Bank Konzern an Kundenforderungen übertragen, was sich auf die Entwicklung des Zins- und des Provisionsüberschusses entsprechend auswirkte. Auch der starke Konditionenwettkampf, insbesondere im Kreditgeschäft, beeinflusste weiterhin den Zinsertrag. Trotzdem stieg der Zinsüberschuss um 0,5 Prozent. Der anhaltende Kundentrend zu höherwertigen Veranlagungen sowie die wachsende Bedeutung der privaten Altersvorsorge führten zu einer Steigerung der Provisionserträge aus dem Wertpapier- und insbesondere dem Versicherungsgeschäft. Der Provisionsüberschuss stieg um 5,2 Prozent. Das Handelsergebnis konnte nach dem Rekordjahr 1998 keine weitere Steigerung verzeichnen. Vor allem die Euro-Einführung belastete das Devisen- und Valutengeschäft.

Der Verwaltungsaufwand der Bank sank im Jahr 1999 um 2,4 Prozent. Dieser Rückgang ist zum Großteil auf den Rückgang des Personalaufwandes sowie der Abschreibungen von Sachanlagen zurückzuführen. Das „Betriebsergebnis“, als Saldo aus Betriebserträgen und -aufwendungen, stieg um 6,1 Prozent auf EUR 351 Mio (circa ATS 4,8 Mrd).

Die Erste Bank ist damit ihrem strategischen Ziel, die Kosten-/Ertragsrelation auf 65 bis 67 Prozent zu senken, 1999 einen wesentlichen Schritt näher gekommen. Im Vergleich zum Vorjahr ist diese Kennzahl von 71,8 Prozent auf 70,1 Prozent gesunken.

Nach Abzug der Steuern und nach Bereinigung um die Fremdanteile lag der Konzernjahresüberschuss bei rund EUR 164,6 Mio (circa ATS 2,3 Mrd), um 23,4 Prozent über dem nach IAS adaptierten Vorjahreswert von EUR 133,3 Mio (ATS 1,8 Mrd).

Entwicklung der Bilanzstruktur

Trotz der Filialübertragung stieg die Bilanzsumme im abgelaufenen Jahr um 0,9 Prozent von EUR 51,9 Mrd (circa ATS 715,4 Mrd) auf EUR 52,4 Mrd (circa ATS 721,6 Mrd). Um die Effekte der Filialabspaltung bereinigt, belief sich das Wachstum der Bilanzsumme auf circa 3 Prozent.

Auf der Aktivseite der Bilanz waren die Forderungen an Kunden am stärksten von der Filialabspaltung betroffen. Trotzdem ging das Volumen nur um 0,2 Prozent zurück. Die Forderungen gegenüber Kreditinstituten gingen um 21,5 Prozent zurück. Die stärkste Ausweitung wurde bei den Wertpapierveranlagungen und bei den sonstigen Finanzanlagen (enthalten in den Positionen Handelsaktiva, sonstiges Umlaufvermögen, Finanzanlagen) verzeichnet, die insgesamt um 26,4 Prozent auf EUR 13,2 Mrd (circa ATS 181,5 Mrd) stiegen.

Auf der Passivseite stiegen die verbrieften Verbindlichkeiten einschließlich der nachrangigen Verbindlichkeiten aufgrund der starken Emissionstätigkeit um insgesamt rund 21 Prozent auf EUR 8,3 Mrd (circa ATS 114,6 Mrd). Die Verbindlichkeiten gegenüber Kunden hingegen, die maßgeblich von den Abspaltungen betroffen waren, veränderten sich gegenüber dem Vorjahresvolumen kaum. Die Refinanzierung aus Zwischenbankeinlagen war entsprechend dem Rückgang der Veranlagungen bei Kreditinstituten auf der Aktivseite rückläufig (– 5,6 Prozent).

Die Eigenmittelausstattung der Erste Bank und der Erste Bank-Gruppe lag im Jahr 1999 über den Erfordernissen des Bankwesengesetzes. Die gesamten anrechenbaren Eigenmittel laut BWG in der Erste Bank-Gruppe lagen bei EUR 3,3 Mrd (circa ATS 45,3 Mrd). Das Mindesterfordernis beläuft sich auf EUR 2,4 Mrd (circa ATS 33,5 Mrd). Das ergibt eine Deckungsquote von rund 135 Prozent.

Die Kernkapitalquote der Erste Bank-Gruppe gemäß BWG verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr und lag bei 6,3 Prozent (1998: 6,1 Prozent). Die Eigenmittelquote belief sich auf 10,8 Prozent (Vorjahr: 11 Prozent).

Ausblick für 2000

Die Erste Bank-Gruppe setzt im Jahr 2000 ihre strategischen Ziele weiterhin konsequent um.

Das im Rahmen des Börsenganges definierte Ziel, im Jahr 2000 einen Return on Equity (RoE) von 12 Prozent zu erzielen, wurde bereits im Jahr 1999 mit einem RoE von 12,1 Prozent erreicht. Im Jahr 1999 startete ein Kostensenkungsprojekt mit dem Ziel, bis Ende 2000 rund EUR 72 Mio (circa ATS 1 Mrd) an beeinflussbaren Kosten einzusparen. Im Jahr 1999 konnten bereits circa EUR 19 Mio (circa ATS 260 Mio) an Betriebsaufwendungen eingespart werden, was eine Verbesserung der Kostenbasis für das Jahr 2000 bedeutet. Dieses Projekt wird im Jahr 2000 fortgesetzt.

**Auszug aus der
Konzern-Bilanz
nach IAS**

| BILANZ-AKTIVA | Mio EUR 31.12.1998 | Mio EUR 31.12.1999 | Mio ATS 31.12.1999 | Veränderung in Prozent 1998/99 |
|--------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------------------------|
| Barreserve | 740 | 940 | 12.935 | 27,0 |
| Forderungen an Kreditinstitute | 13.109 | 10.295 | 141.662 | - 21,5 |
| Forderungen an Kunden | 26.467 | 26.405 | 363.340 | - 0,2 |
| - Risikovorsorgen | 1.198 | 965 | 13.279 | - 19,5 |
| Handelsaktiva | 1.648 | 1.398 | 19.236 | - 15,2 |
| Sonstiges Umlaufvermögen | 3.224 | 4.398 | 60.518 | 36,4 |
| Finanzanlagen | 5.565 | 7.396 | 101.771 | 32,9 |
| Immaterielles Anlagevermögen | 311 | 328 | 4.513 | 5,6 |
| Sachanlagen | 592 | 582 | 8.008 | - 1,6 |
| Sonstige Aktiva | 1.532 | 1.666 | 22.925 | 8,7 |
| Summe der Aktiva | 51.990 | 52.443 | 721.629 | 0,9 |

Barreserve: Bargeld und liquide Mittel, die bei der Nationalbank jederzeit verfügbar sind

Forderungen an Kreditinstitute: Beträge, die wir an Kreditinstitute, großteils kurzfristig, leihen und welche dort eher risikolos veranlagt sind

Forderungen an Kunden: Beträge, die wir unseren Kunden (Privatpersonen und Unternehmen) z. B. für Investitionszwecke leihen

Risikovorsorgen: Vorsorgen, die wir als Vorsichtsmaßnahme für mögliche Kreditausfälle treffen

Handelsaktiva: Wertpapiere und sonstige Finanzinstrumente, die laufend gehandelt werden und die am Bilanzstichtag in der Bilanz zu Marktwerten ausgewiesen werden

Sonstiges Umlaufvermögen: Wertpapiere, die aufgrund von konzerninternen Richtlinien und geschäftspolitischen Gründen als Liquiditätsreserve definiert sind und die nach dem strengen Niederstwertprinzip bewertet werden

Finanzanlagen: Anteile an Tochterunternehmen und Wertpapiere, die langfristig gehalten werden

Immaterielles Anlagevermögen: Vom Konzern erworbene Geschäfts- oder Firmenwerte bzw. Software haben einen Wert. Dieser Wert wird in dieser Position ausgewiesen

Sachanlagen: Diese Position beinhaltet den Wert der Grundstücke und Gebäude sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung des Konzerns. Der Wert der Sachanlagen hat eine bestimmte Lebensdauer und wird aus diesen Gründen jährlich abgeschrieben. Der ausgewiesene Betrag berücksichtigt schon die bisherige Abschreibung

Summe der Aktiva: Summe der veranlagten Gelder und des Vermögens des Erste Bank Konzerns

**Auszug aus der
Konzern-Gewinn- und
Verlust-Rechnung
nach IAS**

| GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG | Mio EUR 1998 | Mio EUR 1999 | Mio ATS 1999 | Veränderung in Prozent 1998/99 |
|-------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|--------------------------------------|
| Zinsüberschuss | 732,8 | 736,3 | 10.132 | 0,5 |
| Risikovorsorgen im Kreditgeschäft | - 104,5 | - 132,5 | - 1.823 | 26,8 |
| Provisionsüberschuss | 306,5 | 322,4 | 4.436 | 5,2 |
| Handelsergebnis | 132,9 | 113,7 | 1.565 | - 14,5 |
| Verwaltungsaufwand | - 841,6 | - 821,7 | - 11.307 | - 2,4 |
| Sonstiger betrieblicher Erfolg | - 19,8 | 23,3 | 321 | - |
| Jahresüberschuss vor Steuern | 206,3 | 241,5 | 3.324 | 17,1 |
| Steuern vom Einkommen und Ertrag | - 58,8 | - 49,0 | - 674 | - 16,7 |
| Jahresüberschuss | 147,5 | 192,5 | 2.650 | 30,5 |
| Fremdanteile am Jahresüberschuss | - 14,1 | - 27,9 | - 384 | 97,1 |
| Konzernjahresüberschuss | 133,4 | 164,6 | 2.266 | 23,4 |

| BILANZ-PASSIVA | Mio EUR 31.12.1998 | Mio EUR 31.12.1999 | Mio ATS 31.12.1999 | Veränderung in Prozent 1998/99 |
|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------------------------|
| Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | 21.791 | 20.571 | 283.063 | - 5,6 |
| Verbindlichkeiten gegenüber Kunden | 19.483 | 19.533 | 268.780 | 0,3 |
| Verbriefte Verbindlichkeiten | 5.096 | 6.360 | 87.515 | 24,8 |
| Rückstellungen | 769 | 710 | 9.770 | - 7,7 |
| Sonstige Passiva | 1.458 | 1.437 | 19.773 | - 1,4 |
| Nachrangkapital | 1.766 | 1.968 | 27.080 | 11,4 |
| Fremdanteile am Kapital | 313 | 428 | 5.889 | 36,4 |
| Eigenkapital | 1.314 | 1.436 | 19.759 | 9,3 |
| Summe der Passiva | 51.990 | 52.443 | 721.629 | 0,9 |

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten: Beträge, die wir bei anderen Banken ausborgen und dann in Form von Krediten an unsere Kunden leihen oder in Wertpapieren oder bei anderen Banken veranlagen

Verbindlichkeiten gegenüber Kunden: Beträge, die uns unsere Kunden in Form von Spareinlagen und sonstigen Einlagen anvertrauen

Verbriefte Verbindlichkeiten: Wertpapiere, welche die Erste Bank ausgegeben hat und die wir unseren Kunden als Veranlagungsalternativen zu Spareinlagen anbieten

Eigenkapital: Summe des Kapitals, das uns unsere Aktionäre bzw. Anteilhaber von Tochterunternehmen durch ihre Aktienkäufe bzw. Erwerb von Anteilen zur Verfügung gestellt haben, und der im Konzern erwirtschafteten Gewinne, die zur Stärkung des Unternehmens nicht als Dividende ausgeschüttet wurden. Dies ist der Substanzwert des Konzerns

Summe der Passiva: Gesamtsumme des uns geliehenen Geldes sowie des dem Konzern zur Verfügung gestellten Kapitals und der von uns erwirtschafteten Gewinne, die wir möglichst Gewinn bringend und sicher veranlagen wollen

Zinsüberschuss: Dieser Betrag ist die Differenz zwischen den Zinsen, die wir für alle uns anvertrauten Gelder zahlen müssen, und den Zinsen, die wir für die vergebenen Kredite und sonstige Veranlagungen erhalten

Risikovorsorgen im Kreditgeschäft: Falls Kreditnehmer ihre Schulden nicht entsprechend bedienen, treffen wir als „vorsichtige Kaufleute“ Vorsorgen für einen möglichen Kreditausfall

Provisionsüberschuss: jene Erträge, die wir erwirtschaften, wenn wir unsere Dienstleistungen unseren Kunden zur Verfügung stellen

Handelsergebnis: Ergebnis, das beim Handel von Wertpapieren, Devisen, Valuten und anderen Finanzprodukten erwirtschaftet wird

Verwaltungsaufwand: Diese Position beinhaltet Kosten wie Personalkosten oder Sachaufwendungen

Sonstiger betrieblicher Erfolg: Erträge und Aufwendungen aus Geschäften, die nicht dem typischen Geschäft der Bank zuzuordnen sind

Konzernjahresüberschuss ist der im Konzern unter Berücksichtigung von außerordentlichen Erfolgen und Steuern erzielte Überschuss. Ein Teil davon wird an die Aktionäre in Form einer Dividende ausgeschüttet (die Hauptversammlung wird am 11. Mai 2000 eine Dividende von EUR 1,24 je Aktie für das Jahr 1999 vorschlagen), der Rest verbleibt als Gewinnrücklage im Konzern

Informationen für Aktionäre

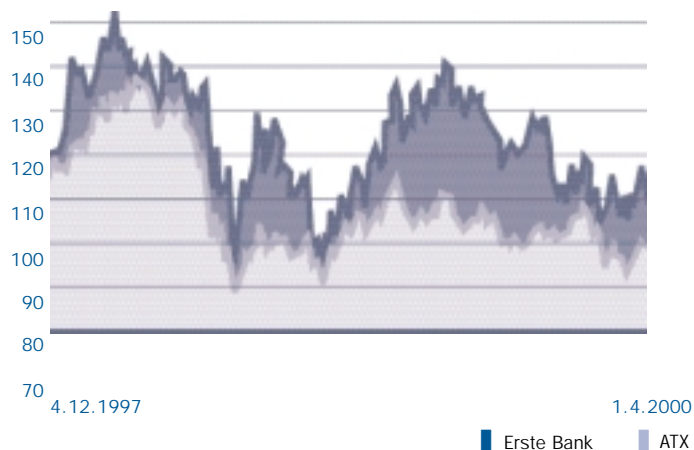
Kursentwicklung im Jahr 1999

Die Erste Bank-Aktie ist mit einer Gewichtung von 8,76 Prozent einer der wesentlichen Faktoren des ATX und nahm zum Jahresende 1999, gemessen an der Marktkapitalisierung, den vierten Rang ein. Mit dem fünften Rang nach Börsenumsatz zählt sie auch zu den liquidesten unter den 22 ATX-Werten.

Die Erste Bank-Aktie konnte im ersten Halbjahr mit einer Steigerung von 21 Prozent den ATX, der um knapp 10 Prozent zulegen, deutlich übertreffen und erreichte Anfang Juli den Jahreshöchstkurs von EUR 57,25. Im dritten Quartal 1999 wirkten sich Ängste vor Inflation und Zinsanhebungen auf die Aktienmärkte aus. Trotz eines Kursrückganges zeigte die Erste Bank-Aktie mit einer Steigerung in Höhe von 5 Prozent gegenüber dem Jahresende 1998 eine bessere Entwicklung als der österreichische Aktienmarkt (- 0,3 Prozent).

Ein wichtiges Ereignis für die Erste Bank war im Jahr 1999 die Teilnahme am Privatisierungsprozess in der Tschechischen Republik. Ende September 1999 begannen die Exklusivverhandlungen mit dem tschechischen Staat über den Erwerb eines Mehrheitsanteils an der Česká spořitelna, die im Februar 2000 erfolgreich abgeschlossen wurden. Während der Verhandlungszeit hielten sich vor allem internationale Großanleger mit Investitionsentscheidungen für die Erste Bank-Aktie zurück. Geringes Handelsvolumen und die verminderte Nachfrage im vierten Quartal, auch bedingt durch den Millenniumswechsel, führten bis zum Jahresende zu einem Kursrückgang der Erste Bank-Aktie. Der Schlusskurs von EUR 44,0 am 29. Dezember 1999 bedeutete für die Aktie der Erste Bank ein Minus von 3,5 Prozent gegenüber dem Jahresende 1998.

Entwicklung der Erste Bank-Aktie und des ATX seit Dezember 1997 (indexiert)



WICHTIGE TERMINE FÜR UNSERE AKTIONÄRE

- 11.5.2000 Hauptversammlung
- 16.5.2000 Ex-Dividendentag und Dividendenzahltag
- 10.8.2000* Veröffentlichung der Halbjahresergebnisse 2000
- 9.11.2000* Veröffentlichung der Ergebnisse des 3. Quartals 2000

* vorläufige Planung

Was ist die Dividende?

Sie ist neben dem Kursgewinn der Ertrag aus einer Aktieninvestition. Die Dividende wird in Österreich üblicherweise einmal pro Jahr entsprechend dem Unternehmenserfolg ausbezahlt.

Wie viel bekommen Sie und wann wird ausgezahlt?

Der Vorstand wird der Hauptversammlung am 11. Mai 2000 eine Dividende für das Jahr 1999 in Höhe von EUR 1,24 je Aktie vorschlagen. Dies bedeutet eine Erhöhung von 7 Prozent gegenüber dem Vorjahr (1998: EUR 1,16).

Sollten die Aktionäre, und damit Sie, diesem Vorschlag und der Ausbezahlung am 11. Mai 2000 in der Hauptversammlung zustimmen, erhalten Sie die Dividende unter Abzug der Kapitalertragsteuer und Ihrer Bankspesen am 16. Mai 2000 automatisch auf Ihr Konto gutgeschrieben. Die Dividende wird an jene Aktionäre gezahlt, die am 15. Mai 2000 Erste Bank-Aktien besitzen.

Eine Dividendengutschrift kann nur bei einer Kontoverbindung erfolgen. Dies setzt eine Hinterlegung der Aktien in einem Depot bei einem Kreditinstitut voraus.

Impressum:

Medieninhaber: Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG, Graben 21, 1010 Wien.
Beratung und Gestaltung: Scholdan & Company. Fotos: Gerhard Heller.

Wichtiger Hinweis

Dies ist ein Auszug aus dem Geschäftsbericht 1999 der Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG und bietet daher keine ausreichenden Finanz-Informationen für einen vollständigen Überblick über die Ergebnisse und Geschäftstätigkeit des Erste Bank Konzerns. Zusätzliche Informationen erhalten Sie jederzeit vom Investor Relations Team unter der Wiener Telefonnummer 53100-2905 oder per e-mail unter investor.relations@erstebank.co.at.

Der Jahresabschluss der Erste Bank AG sowie der Konzernabschluss (Geschäftsbericht) werden gemäß den gesetzlichen Bestimmungen zeitgerecht in den Geschäftsräumen des Hauptsitzes des Erste Bank zur Einsicht der Aktionäre aufliegen. Die Bestellung eines Exemplars des Geschäftsberichts kann ebenfalls unter der genannten Telefonnummer, schriftlich oder per e-mail erfolgen.

Investor Relations

Erste Bank, Graben 21, 1010 Wien

Fax: +43 1 53100-31112
e-mail: investor.relations@erstebank.co.at
Internet: www.erstebank.at/ir
Reuters: ERST.VI
Bloomberg: DESC AV
Datastream: O:ERS
WP-Kennnummer: 065201
GDR Cusip Code: 296 036 106

Gabriele Semmelrock-Werzer

Telefon: +43 1 53100-1286
e-mail: gabriele.werzer@erstebank.at

Isabelle Dubos

Telefon: +43 1 53100-7326
e-mail: isabelle.dubos@erstebank.at