

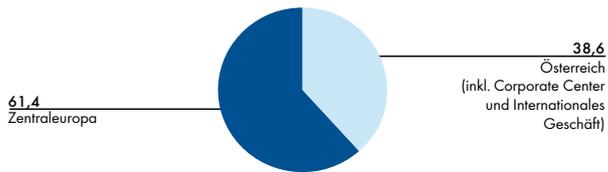
ERSTE BANK

Die Bank für Zentral- und Osteuropa

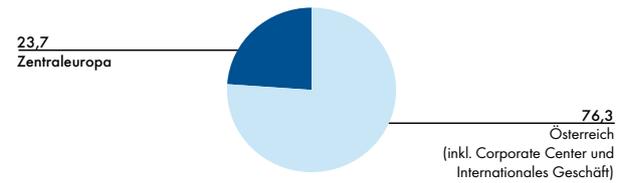


Geschäftsbericht 2005

Gewinnbeitrag nach Regionen in %



Risikogewichtete Aktiva nach Regionen in %



ERSTE BANK in Zentral- und Osteuropa



Unternehmens- und Aktienkennzahlen

in EUR Mio (wenn nicht anders angegeben)	2001	2002 ¹⁾	2003	2004 ²⁾	2005
BILANZ					
Summe der Aktiva	86.033	121.222	128.575	139.812	152.660
Forderungen an Kreditinstitute	18.913	15.492	13.140	15.684	16.858
Forderungen an Kunden	39.210	64.435	67.766	72.843	80.419
Risikovorsorge	-1.875	-2.983	-2.772	-2.804	-2.817
Handelsaktiva, Sonstiges Umlaufvermögen, Finanzanlagen	21.093	32.795	39.093	42.521	47.681
Sonstige Aktiva	8.692	11.483	11.348	11.568	10.519
Summe der Passiva	86.033	121.222	128.575	139.812	152.660
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	28.642	26.425	25.704	28.551	33.911
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	37.175	61.308	64.839	68.213	72.793
Verbriefte Verbindlichkeiten inklusive Nachrangkapital	12.707	17.577	20.482	23.416	25.581
Sonstige Passiva, Rückstellungen	4.346	10.708	11.880	13.679	13.914
Eigenanteil am Kapital	1.904	2.481	2.791	3.424	4.129
Fremdanteil am Kapital	1.259	2.723	2.879	2.529	2.332
Entwicklung der Eigenmittel					
Risikogewichtete Aktiva gem. § 22 BWG	37.803	60.257	62.188	65.384	75.078
Eigenmittel der Kreditinstitutsgruppe gem. § 23 und § 24 BWG	4.308	6.983	7.009	7.286	8.611
hievon Kernkapital (Tier 1)	2.337	3.800	3.912	4.377	5.112
hievon Hybrides Tier 1 Kapital	455	469	605	711	900
Eigenmittelquote der Kreditinstitutsgruppe gem. § 22 BWG	10,7 %	11,0 %	10,7 %	10,7 %	11,0 %
hievon Kernkapitalquote	6,2 %	6,3 %	6,3 %	6,7 %	6,8 %
Gewinn- und Verlustrechnung					
Zinsüberschuss	1.438,9	2.463,0	2.586,8	2.660,3	2.794,2
Risikovorsorgen im Kreditgeschäft	-203,6	-406,4	-406,4	-406,2	-421,6
Provisionsüberschuss	574,6	944,3	996,6	1.135,4	1.256,8
Handelsergebnis	152,6	167,4	214,6	216,5	241,7
Verwaltungsaufwand	-1.454,3	-2.432,0	-2.460,8	-2.594,9	-2.676,9
Betriebsergebnis	711,7	1.151,2	1.370,1	1.454,1	1.652,5
Jahresüberschuss vor Steuern	405,7	664,6	761,6	996,6	1.214,8
Konzernjahresüberschuss	223,3	255,2	353,3	520,8	711,7
Operative Daten					
Anzahl der Mitarbeiter	28.222	36.923	37.830	35.862	36.150
Anzahl der Geschäftsstellen ³⁾	1.540	2.285	2.370	2.242	2.283
Anzahl der Kunden (in Mio)	9,1	10,6	11,9	11,9	12,4
Kurse und Kennzahlen^{4) 8)}					
Höchstkurs (EUR)	15,50	21,46	24,55	39,80	47,50
Tiefstkurs (EUR)	11,75	13,25	14,61	24,78	36,36
Schlusskurs (EUR)	14,93	16,04	24,49	39,30	47,05
Kurs/Gewinn-Verhältnis	13,4	13,6	16,5	18,0	15,9
Dividende/Aktie ⁵⁾ (EUR)	0,31	0,31	0,38	0,50	0,55
Ausschüttungsquote	27,7 %	29,1 %	25,4 %	23,2 %	18,8 %
Dividendenrendite	2,1 %	1,9 %	1,5 %	1,3 %	1,2 %
Buchwert/Aktie (EUR)	9,5	10,4	11,6	14,3	17,1
Kurs/Buchwert-Verhältnis	1,6	1,5	2,1	2,7	2,7
Gesamtaktionärsrendite (GAR)	27,0 %	9,5 %	54,6 %	62,0 %	21,0 %
Durchschnittl. GAR (seit Börsengang 1997)	9,2 %	9,2 %	15,7 %	21,5 %	21,4 %
Anzahl der Aktien					
Im Umlauf befindliche Aktien ⁶⁾	201.451.820	239.300.456	239.775.232	241.442.892	243.183.600
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien ⁷⁾	199.863.776	215.769.476	237.845.836	238.576.585	240.145.648
Börsekaptalisierung (EUR Mrd)	3,0	3,8	5,9	9,5	11,4
Börsenumsatz (EUR Mrd) ⁸⁾	1,3	2,9	2,0	6,9	8,9

1) Erstmalige Einbeziehung der Mitglieder des Haftungsverbands.

2) Ab 1. Jänner 2005 müssen die vom IASB neu überarbeiteten Standards IAS 32 (Finanzinstrumente: Angabe und Darstellung) sowie IAS 39 (Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung) verbindlich angewandt werden. Gemäß den Übergangsbestimmungen muss eine Adaptierung der Vorjahreswerte durchgeführt werden. Alle angeführten Werte des Jahres 2004 beziehen sich auf die adaptierten Vergleichswerte. Details zu diesen Umstellungen wurden in Aussendungen am 3. Mai 2005 sowie 6. Dezember 2005 dargestellt, die auf der Homepage der Erste Bank (www.erstebank.com) zu finden sind.

3) Ab 2004 Quelle für Österreich: Oesterreichische Nationalbank; davor: Sparkassenverband.

4) Werte adaptiert um Aktiensplit 1:4 vom 8. Juli 2004.

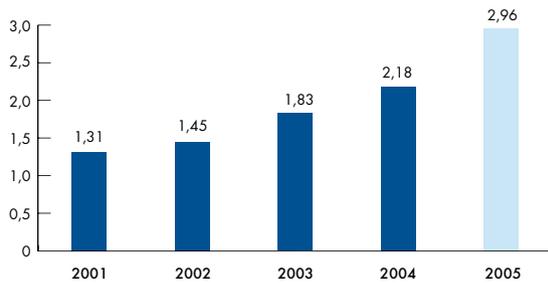
5) Vorschlag an die Hauptversammlung.

6) Ab 2002 wurden bei der Berechnung die Erste Bank-Aktien, die von Haftungsverbandsparkassen gehalten werden, vom im Umlauf befindlichen Aktienbestand nicht in Abzug gebracht.

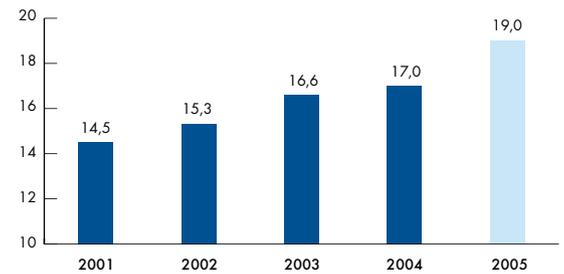
7) Inklusive jener Aktien, die Fremdanteilen zuzurechnen sind.

8) Quelle: Wiener Börse, Einfachzählung.

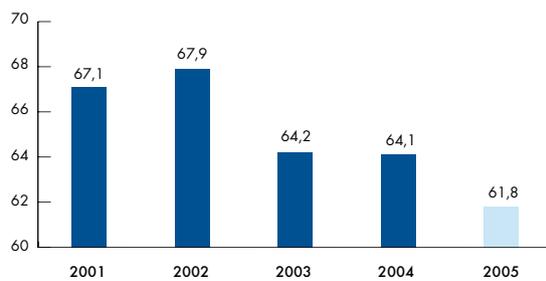
Gewinn je Aktie¹⁾ in EUR



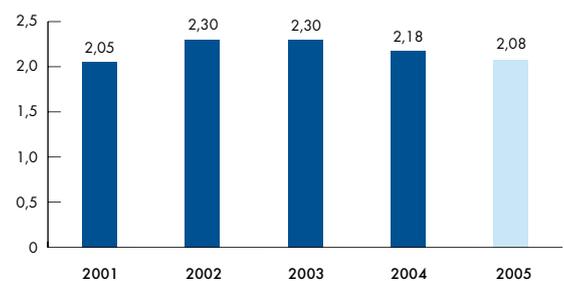
Eigenkapitalverzinsung¹⁾ in %



Kosten/Ertrags-Relation in %



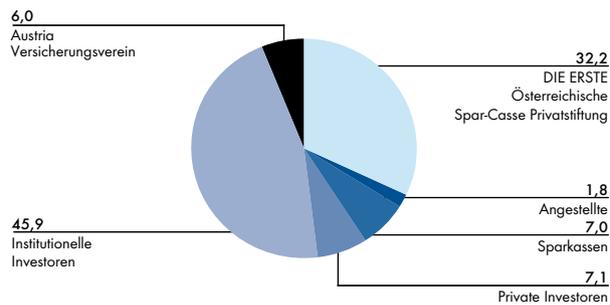
Zinsspanne²⁾ in %



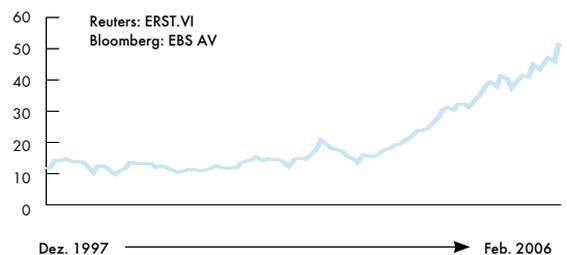
1) Bis 2003 um zeitanteilige Firmenwertabschreibung bereinigt.

2) Auf Basis der durchschnittlichen zinstragenden Aktiva.

Aktionärsstruktur zum 31.12.2005 in %



Kursverlauf der ERSTE BANK-Aktie in EUR



INVESTOR RELATIONS

ERSTE BANK, Milchgasse 1, A-1010 Wien

Telefon: +43 (0) 501 0 0-176 93

Fax: +43 (0) 501 00-913 112

E-Mail: investor.relations@erstebank.at

Internet: www.erstebank.com/ir

Gabriele Werzer

Telefon: +43 (0) 501 00-112 86

E-Mail: gabriele.werzer@erstebank.at

Thomas Sommerauer

Telefon: +43 (0) 501 00-173 26

E-Mail: thomas.sommerauer@erstebank.at

Josef Kerekes

Telefon: +43 (0) 501 00-168 78

E-Mail: josef.kerekes@erstebank.at

Ratings

Fitch

Langfristig

Kurzfristig

Individual

Moody's Investors Service

Langfristig

Kurzfristig

Bank Financial Strength Rating

Standard & Poor's

Kurzfristig

A
F1
B/C

A1
P-1
B-

A-2

Inhalt

3	Vorwort des Vorstands
6	Vorstand
7	Bericht des Aufsichtsrats
9	Aufsichtsrat
11	Die Aktie
16	Strategie
24	Corporate Governance
28	Konzernlagebericht
43	Segmente
43	Einleitung
46	Österreich
58	Zentraleuropa
74	Internationales Geschäft
76	Corporate Center
80	Kreditrisiko
93	Konzernabschluss

Highlights 2005

Rekordgewinn

- _Zum 8. Mal in Folge Rekordgewinn erwirtschaftet
- _Neue, ambitionierte Wachstumsziele

Zentraleuropa

- _Starkes Kreditwachstum in allen Märkten
- _Marktanteile vor allem im Retailgeschäft ausgebaut

Retail Österreich

- _Hochgesteckte Ziele übertroffen
- _Eigenkapitalverzinsung überschreitet 10 %

New Group Architecture

- _Greifbare Einsparungen im Beschaffungswesen
- _Strukturierte Investmentprodukte in allen Märkten eingeführt

Zukauf in Rumänien

- _62 % an der Banca Comerciala Romana erworben
- _Auf einen Schlag Marktführer in Rumänien

Zukauf in Serbien

- _Transformationsprogramm in vollem Gange
- _Filial- und Marktanteilsausweitung begonnen

Vorwort des Vorstands

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

2005 war für die Erste Bank ein außergewöhnlich erfolgreiches Jahr. Wir konnten den Gewinn um fast 40 % auf EUR 712 Mio steigern und damit zum achten Mal in Folge ein Rekordergebnis erzielen. Mit dem Einstieg in Rumänien und in Serbien haben wir zwei weitere aufstrebende Märkte zu unserem Netzwerk hinzugefügt. Weiters ist es uns gelungen, die Marktanteile in Zentraleuropa zu halten bzw. auszubauen. Unser Retailgeschäft in Österreich hat die sehr ambitioniert gesteckten Ziele erreicht, und in der gesamten Gruppe haben wir die Initiativen im Rahmen der „New Group Architecture“, einem Programm, das die Synergiepotentiale in der Gruppe hebt, weiter vorangetrieben.

Erschließung neuer Märkte in Zentral- und Osteuropa

In der Region Zentral- und Osteuropa war das abgelaufene Jahr vom weiteren Ausbau unserer dominanten Marktposition geprägt. Mit dem Einstieg in Rumänien und Serbien haben wir unseren Aktionsradius auf fast 70 Millionen Menschen ausgedehnt. Die Anzahl unserer Kunden haben wir damit um rund drei Millionen auf 15,2 Millionen ausgeweitet. Außerdem verfügen wir nun über ein Netzwerk von etwa 2.700 Filialen. Keine andere Bank kann ihren Kunden ein derart flächendeckendes Netz in einer zusammenwachsenden Region, noch dazu in einer, die weltweit zu den wirtschaftlich attraktivsten gehört, bieten wie wir.

Diese für uns sehr positive Entwicklung basiert auf den zahlreichen Privatisierungen im zentral- und osteuropäischen Bankensektor im Jahr 2005. Ermutigt von der starken wirtschaftlichen Entwicklung ihrer Länder sowie von den anhaltenden Investitionen und dem neuerwachten Interesse der Investoren, setzten die Regierungen in Rumänien und Serbien, aber auch private Eigentümer in der Ukraine ihre Verkaufsaktivitäten fort. Wir haben uns mit dieser Region und den angebotenen Banken über eine lange Zeitperiode sehr intensiv auseinandergesetzt. Wir sind uns deshalb sicher, dass die Banca Comerciala Romana (BCR), die im Rahmen des rumänischen Privatisierungsprogramms verkauft worden ist, am besten zu unserem bisherigen Bankennetz passt und uns langfristige Wachstumschancen bieten wird. Die Bank ist der Marktführer in Rumänien, einem Land, das spätestens 2008 der Europäischen Union



Andreas Treichl, Vorsitzender des Vorstands

beitreten wird und das, nach Polen, das bevölkerungsreichste Land Zentral- und Osteuropas ist. Die BCR ist mit 2,8 Millionen Unternehmens- und Retailkunden und einem Marktanteil von rund 25 % bereits sehr gut aufgestellt. Daher freut es uns ganz besonders, dass wir im Dezember 2005 als Gewinner aus dem Privatisierungsverfahren hervorgegangen sind und den Kaufvertrag zum Erwerb eines 62 %-Anteils im Wert von EUR 3,75 Mrd unterzeichnen konnten.

Weiters haben wir in Serbien für EUR 84 Mio einen Anteil von 96 % an der Sparkasse in der Vojvodina, der Novosadska Banka, erworben. Das Institut, das nun unter dem Namen „Erste Bank Serbia“ tätig ist, ist eine kleine regionale Retailbank mit einem Marktanteil von 2 %, gemessen an den Gesamtaktiva. Das Unternehmen hat seinen Sitz in der nördlichsten Provinz Serbiens, einer für uns strategisch wichtigen Region an der Grenze zu Ungarn, Kroatien und Rumänien. In Zukunft soll uns die Erste Bank Serbia als Brückenkopf für weitere vorsichtige Expansionsschritte in den serbischen Markt dienen.

Das Kreditgeschäft als Wachstumstreiber

Die gute Geschäftsentwicklung in unseren Märkten im Jahr 2005 wurde von einem allgemein freundlichen Wirtschaftsklima unterstützt. Das sehr erfreuliche Wachstum des Bruttoinlandsprodukts führte in Kombination mit historisch niedrigen Zin-

sen zu einer lebhaften Kreditnachfrage des privaten Sektors. Besonders unseren einlagenstarken Tochtergesellschaften in Tschechien und in der Slowakei ist es – insbesondere im Privatkundensegment – gelungen, durch die gestiegene Kreditnachfrage die negativen Auswirkungen der niedrigen Zinsen auszugleichen.

Insbesondere freuen wir uns über das Ergebnis der Česká spořitelna, die erneut ein zweistelliges Wachstum sowohl der Betriebserträge als auch des Nettogewinns erwirtschaftete. Diese Leistung ist umso bemerkenswerter, als das Institut mit zusätzlichen widrigen Umständen fertig werden musste. Dazu gehörten ein historisch ungünstiges – wenn auch bereits stark verbessertes – Kredit/Einlagen-Verhältnis, ein mit Blick auf die Bankgebühren eingeleitetes Kartellverfahren sowie das zum Teil von außerordentlichen Gewinnen geprägte Ergebnis des Jahres 2004. Nach dem erfolgreichen Geschäftsjahr 2005 sind die Vorzeichen auch für 2006 vielversprechend. Die Zinsen scheinen ihre Tiefststände hinter sich zu haben, und die Nachfrage nach Privatkrediten, bei denen wir in Tschechien Marktführer sind, ist weiterhin stark.

Auch die Slovenská sporiteľňa lieferte ein solides Gewinnwachstum und konnte von allen Konzernunternehmen den stärksten Zuwachs bei Privatkundenkrediten aufweisen. Dem standen das allmähliche Auslaufen der von der Slovenská sporiteľňa gehaltenen hochverzinsten Staatsanleihen sowie das noch immer niedrigste, wenn auch am schnellsten wachsende Kredit/Einlagen-Verhältnis innerhalb unserer Gruppe gegenüber. Diese Faktoren werden auch noch das Jahr 2006 beeinflussen. Für die Zeit danach sehen wir jedoch eine von diesen Faktoren unbelastete, von der pulsierenden slowakischen Wirtschaft beflügelte Entwicklung.

Die Erste Bank Hungary war der Top-Performer in unserer Gruppe und hat ihre – nach der Übernahme der Postabank vor zwei Jahren im Geschäftsplan formulierten – Ziele deutlich übertroffen. Der Gewinn hat sich mehr als verdoppelt, das Gesamtgeschäft blieb lebhaft, und der Rückgang der Zinsen wurde durch das Kreditwachstum sowie durch einen stark wachsenden Fondsmarkt mehr als kompensiert. Für 2006 erwarten wir ebenfalls einen soliden Ergebniszuwachs.

Für die Erste Bank Croatia gilt Ähnliches wie für unsere anderen zentraleuropäischen Tochtergesellschaften. Auch hier war das Kreditwachstum das bestimmende Element im Wachstumsmix. Die Erste Bank Croatia gewann zudem ein bedeutendes Fondsmanagement-Mandat der kroatischen Regierung, das unseren Marktanteil im margenstarken Fondsgeschäft auf 25 % angehoben hat.

Auch unser Geschäft in Österreich hat sich im Jahr 2005 sehr erfreulich weiterentwickelt. Im Segment Retail und Wohnbau ist es gelungen, die Zielvorgabe einer Eigenkapitalverzinsung von 10 % zu übertreffen. Dazu beigetragen hat ein starkes Wachstum bei den Provisionen, die ihrerseits wiederum von einem starken Aktienmarkt und dem anhaltenden Trend zur privaten Altersvorsorge getragen wurden. Wir haben darüber hinaus ein neues, leistungsgerechteres Gehaltssystem für unsere Mitarbeiter eingeführt, das beiden Seiten langfristig Vorteile bringen wird. Die Kooperation mit den Sparkassen – wenn auch ohne Einfluss auf die Gesamtprofitabilität der Gruppe – wurde zum Nutzen unserer Kunden weiter intensiviert.

Die New Group Architecture (NGA) blieb auch weiterhin ein Kernelement unserer Bemühungen, Synergiepotentiale in der Gruppe zu heben. Eines ihrer vorrangigen Ziele ist es, die Back-Office-Funktionen einheitlich zu gestalten und zu rationalisieren. Die lokalen Banken können sich dadurch besser auf ihre Kernkompetenzen, die Entwicklung und den Verkauf von Produkten, konzentrieren. Das Programm legt besonderen Wert darauf, den typischen lokalen Charakter der Banken und den damit einhergehenden Wettbewerbsvorteil, die unmittelbare Nähe zu ihren Kunden, zu erhalten.

Wir blicken mit großer Zuversicht in die Zukunft

Wir waren beim Start in ein neues Jahr noch nie so gut positioniert wie zum Jahresbeginn 2006. Unsere Marktkapitalisierung hat erstmals die Grenze von EUR 15 Mrd überschritten, wir haben – mit einem Volumen von fast EUR 3 Mrd – die größte Kapitalmarkttransaktion in der Geschichte der österreichischen Börse erfolgreich über die Bühne gebracht, und wir sind gerade dabei, mit dem Erwerb der BCR die größte Auslandsakquisition in der österreichischen Wirtschaftsgeschichte abzuschließen.

Am wichtigsten ist allerdings die Tatsache, dass wir auf der Basis unseres neuen, durch die Akquisition der BCR verbesserten Wachstumsprofils auch die Gewinnziele angehoben haben. Wir erwarten nun für den Zeitraum von 2005 bis 2009 eine durchschnittliche jährliche Gewinnsteigerung von mehr als 20 %. Die Kosten/Ertrags-Relation soll bis zum Jahr 2009 auf unter 55 % gesenkt werden, und wir planen, bis 2009 eine Eigenkapitalverzinsung von mindestens 18 bis 20 % zu erreichen.

Generell sehen wir die Entwicklung des Geschäftsumfeldes in allen unseren Märkten positiv. Die Zinsen sollten im Jahr 2005 ihre Talsohle durchschritten haben und dürften nach unserer Einschätzung im laufenden Jahr nur graduell und daher ohne Gefährdung der Kreditnachfrage steigen. Beim Bruttoinlandsprodukt erwarten wir erneut ein starkes Wachstum. Die Kreditqualität war im Jahr 2005 kein Problem, und für 2006 erwarten wir ein ähnlich gutes Szenario.

Die Erste Bank-Gruppe befindet sich auf einem Wachstumspfad, den wir in den nächsten zwei bis drei Jahrzehnten nicht verlassen werden. Wir haben dabei die richtige Balance zwischen Risiko und Wachstum gefunden. Eine Leistung, die ohne unsere engagierten Mitarbeiter, das anhaltende Interesse unserer Aktionäre und ohne das Vertrauen unserer Kunden nicht möglich gewesen wäre.

Ich möchte mich deshalb bei allen unseren Mitarbeitern für ihr Engagement und den Unternehmergeist bedanken. Unseren Investoren danke ich für ihr Interesse an unserer Aktie und den Kunden dafür, dass sie unsere Dienstleistungen in immer stärker wachsender Zahl nutzen. Ebenso möchte ich unsere neuen rumänischen und serbischen Kollegen in der Erste Bank-Gruppe herzlich willkommen heißen. Sie werden, da bin ich mir sicher, rasch in die Fußstapfen ihrer zentraleuropäischen Nachbarn treten und zu einem integralen Bestandteil der Erste Bank-Gruppe werden.



Andreas Treichl

Vorstand



ANDREAS TREICHL

Vorsitzender des Vorstands (seit Juli 1997)

Konzernkommunikation, Konzernpersonalmanagement, Strategische Konzernentwicklung, Generalsekretariat, Revision, Recht, Konzernmarketing, Investor Relations, Česká spořitelna

ELISABETH BLEYLEBEN-KOREN

Stellvertretende Vorsitzende des Vorstands (seit Mai 1999)

Sparkassen, Private Banking & Asset Management, Produktmanagement, Filialen Österreich, Kommerzkunden, Großkunden, Multichannel Management



REINHARD ORTNER

Mitglied des Vorstands (seit Juli 1984)

Konzernrechnungswesen, Planung und Controlling, Internationales Geschäft, Beteiligungen, Slovenská sporiteľňa, Erste Bank Hungary, Erste Bank Croatia, Erste Bank Serbia, Erste Bank Malta

CHRISTIAN CORETH

Mitglied des Vorstands (seit Juli 2004)

Konzern-Risikomanagement



FRANZ HOCHSTRASSER

Mitglied des Vorstands (seit Januar 1999)

Group Large Corporates, Group Treasury, Research

ERWIN ERASIM

Mitglied des Vorstands (seit Januar 2001)

Group IT, Group Procurement, Zahlungsverkehr & Geschäftsabwicklung, Securities & Treasury Operations

Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir die uns nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben erfüllt. Wir haben den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beraten und die Geschäftsführung der Erste Bank überwacht. Der Vorstand berichtete uns mündlich und schriftlich regelmäßig, zeitnah und umfassend. Die Mitglieder des Vorstands haben in den Sitzungen des Aufsichtsrats über die Entwicklung in ihren Geschäftsbereichen berichtet. Zu einzelnen Tagesordnungspunkten wurden Experten geladen, die vertiefend Information erstattet haben. Aktuelle Einzelthemen und Entscheidungen wurden in Gesprächen zwischen den Vorsitzenden des Vorstands und des Aufsichtsrats erörtert. Darüber hinaus haben wir uns fortlaufend über den Stand der Akquisitionsbemühungen in Serbien und Rumänien informieren lassen.

Sitzungen des Aufsichtsrats

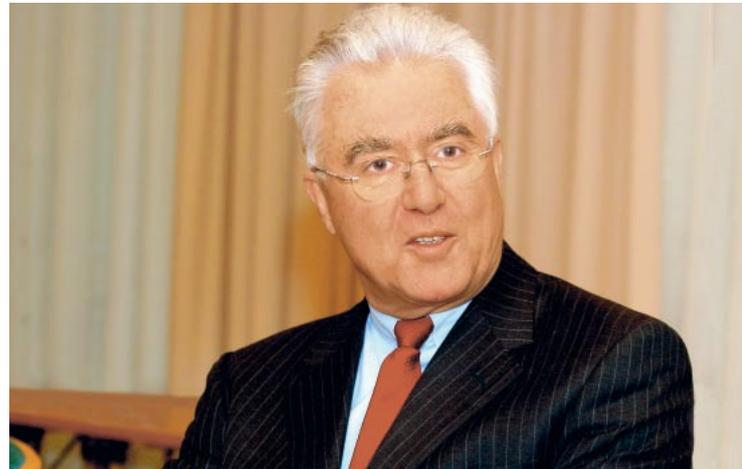
Im Geschäftsjahr 2005 fanden insgesamt neun Aufsichtsrats-sitzungen statt. Kein Mitglied war an weniger als der Hälfte der Sitzungen anwesend.

Folgende wesentliche Sachverhalte wurden behandelt:

In der ersten Sitzung des Jahres am 31.03.2005 haben wir die Prüfungsberichte, den Lagebericht 2004, den Konzernabschluss 2004 und Konzernlagebericht 2004 zustimmend zur Kenntnis genommen und entsprechend der Empfehlung des Bilanzausschusses den Jahresabschluss 2004 festgestellt. Weiters haben wir den Dividendenvorschlag für 2004 zustimmend zur Kenntnis genommen und die künftige Dividendenpolitik diskutiert.

Ferner wurden der Corporate-Governance-Bericht besprochen und die Tagesordnung der Hauptversammlung 2005 gebilligt.

Beginnend mit der a. o. Aufsichtsrats-sitzung vom 25.07.2005, wurden uns in mehreren Sitzungen umfangreiche Analysen über die wirtschaftliche Situation, über die Entwicklung und das Potential der rumänischen Banca Comerciala Romana (BCR) in ihrem politischen und wirtschaftlichen Umfeld dargelegt. Es wurden die Auswirkungen eines allfälligen Zuschlags auf den Erste Bank-Konzern insbesondere hinsichtlich der Kapitalsituation und der Bilanzkennzahlen erörtert. Wir



Dr. Heinz Kessler, Vorsitzender des Aufsichtsrats

haben nach ausführlichen Beratungen der Teilnahme am Privatisierungsverfahren der Banca Comerciala Romana zugestimmt sowie den vom Vorstand vorgeschlagenen Angebotspreis gebilligt.

In der Sitzung am 14.09.2005 haben wir uns über die Änderungen aufgrund des Gesellschaftsrechtsänderungsgesetzes informiert.

Die letzte ordentliche Sitzung des Geschäftsjahres fand am 14.12.2005 statt. Der Vorstand informierte ausführlich über den Stand des Privatisierungsverfahrens der Banca Comerciala Romana. In dieser Sitzung wurde weiters die Budgetplanung für die Jahre 2006 bis 2008 diskutiert und der Gesamtinvestitionsplan genehmigt.

Corporate Governance

Der Aufsichtsrat der Erste Bank bekennt sich seit Februar 2003 nachdrücklich zur Einhaltung des österreichischen Corporate Governance Kodex und damit zu einer verantwortungsbewussten, auf nachhaltige Wertschöpfung ausgerichteten Unternehmensführung und -kontrolle.

Eine zusammenfassende Darstellung der Corporate Governance der Erste Bank ist im Corporate-Governance-Kapitel in diesem Geschäftsbericht und auf der Webseite der Erste Bank im Internet veröffentlicht.

Ausschüsse des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat aus seiner Mitte vier Ausschüsse gebildet. Die Zusammensetzung der Ausschüsse ist auf der Webseite der Erste Bank nachzulesen.

Der Ausschuss für Vorstandsangelegenheiten behandelt die Beziehungen zwischen der Gesellschaft und den Mitgliedern des Vorstands. Im Geschäftsjahr 2005 fand eine Sitzung des Ausschusses für Vorstandsangelegenheiten statt.

Der ab 01.01.2006 neu benannte und mit neuen Kompetenzen ausgestattete Prüfungsausschuss (zuvor: Bilanzausschuss) beschäftigt sich mit der Prüfung und Vorbereitung der Feststellung des Jahresabschlusses, des Vorschlags für die Gewinnverteilung und des Lageberichts sowie mit dem Konzernabschluss und dem Konzernlagebericht. Weiters erstellt er einen Vorschlag für die Auswahl der Abschlussprüfer. Im Geschäftsjahr 2005 fand eine Sitzung des Bilanzausschusses statt.

Der Risikomanagementausschuss befasst sich mit der Risikolage und dem Risikomanagement des Erste Bank-Konzerns, insbesondere mit Markt-, Kredit- und operationellen Risiken. Er ist zuständig für die Genehmigung von Veranlagungen und Großveranlagungen innerhalb des ihm vom Aufsichtsrat zugewiesenen Pouvoirs. Im Geschäftsjahr 2005 fanden 23 Sitzungen des Risikomanagementausschusses statt.

Dem Strategieausschuss obliegt hinsichtlich der strategischen Ausrichtung insbesondere die Budgetüberprüfung, die Kenntnisnahme der Berichte zur Geschäftsentwicklung, die Festlegung der Investitionspolitik sowie die Festlegung strategischer Schwerpunkte der Gesellschaft. Weiters obliegt dem Ausschuss die Überwachung des Beteiligungsgeschäfts der Gesellschaft. Im Geschäftsjahr 2005 fanden vier Sitzungen des Strategieausschusses statt.

Jahresabschluss

Der Jahresabschluss mit Lagebericht sowie der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Jahr 2005 sind vom Sparkassen-Prüfungsverband als gesetzlich vorgesehenem Prüfer sowie von der von der Hauptversammlung zum zusätzlichen Abschlussprüfer gewählten Deloitte Wirtschaftsprüfungs GmbH geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsbericht versehen worden.

Vertreter der beiden Prüfer haben an der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats teilgenommen und Erläuterungen gegeben. Wir haben uns dem Ergebnis dieser Prüfungen angeschlossen und uns mit dem Vorschlag zur Gewinnverteilung einverstanden erklärt.

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss wurde von uns gebilligt, so dass er damit gemäß § 125 Abs. 2 Aktiengesetz als festgestellt gilt. Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht wurden zustimmend zur Kenntnis genommen.

Personalia

Herr Dr. Klaus Braunegg, der seit 1993 im Aufsichtsrat vertreten war, ist am Tag der 12. ordentlichen Hauptversammlung per 11.05.2005 ausgeschieden. Die 12. ordentliche Hauptversammlung hat als neuen unabhängigen Vertreter der Privataktionäre Herrn Mag. Dr. Wilhelm Rasinger in den Aufsichtsrat gewählt. Frau Dkfm. Elisabeth Gürtler (Vertreterin der Privataktionäre), Frau Dr. Theresa Jordis, Herr Dr. Hubert Singer und Herr o. Univ.-Prof. Dr. Georg Winckler wurden neuerlich in den Aufsichtsrat gewählt.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand sowie den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Erste Bank für ihren großen persönlichen Einsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Für den Aufsichtsrat



Dr. Heinz Kessler
Präsident

Wien, im März 2006

Aufsichtsrat

DR. HEINZ KESSLER
Vorsitzender (Präsident)
Generaldirektor i. R.

Weitere Aufsichtsrats-Mandate:
Vorsitzender Stv. Austria Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit
Privatstiftung
Mitglied DIE ERSTE österreichische Spar-Casse Privatstiftung
Vorsitzender Stv. Duropack Aktiengesellschaft
Vorsitzender Nettingsdorfer Papierfabrik Management AG
Mitglied Rath Aktiengesellschaft
Vorsitzender Reform-Werke Bauer & Co Gesellschaft m.b.H.
Vorsitzender Reform-Werke Bauer & Co Holding Aktiengesellschaft
Vorsitzender Stv. UNIQA Versicherungen AG
Funktionen in Unternehmen der Sparkassengruppe

DR. KLAUS BRAUNEGG
1. Vorsitzender-Stellvertreter (bis 11.05.2005)
Rechtsanwalt

O. UNIV.-PROF. DR. GEORG WINCKLER
1. Vorsitzender-Stellvertreter (ab 11.05.2005)
Rektor der Universität Wien
Professor für Wirtschaftswissenschaften an der Uni Wien

Weitere Aufsichtsrats-Mandate:
Mitglied Austria Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit Privatstiftung
Vorsitzender Stv. INITS Universitäres Gründerservice Wien GmbH
Mitglied Innovationszentrum Universität Wien GmbH
Mitglied UNIQA Versicherungen AG
Funktionen in Unternehmen der Sparkassengruppe

DR. THERESA JORDIS
2. Vorsitzende-Stellvertreterin
Rechtsanwältin

Weitere Aufsichtsrats-Mandate:
Mitglied Generali Holding Vienna AG
Vorsitzende Miba Aktiengesellschaft
Vorsitzende Mitterbauer Beteiligungs-Aktiengesellschaft
Vorsitzende Wolford Aktiengesellschaft

MAG. BETTINA BREITENEDER
Unternehmerin

Weitere Aufsichtsrats-Mandate:
Vorsitzende Stv. Drina Neretva Kraftwerke Aktiengesellschaft
Mitglied ZS Einkaufszentren Errichtungs- und Vermietungs-
Aktiengesellschaft

DKFM. ELISABETH GÜRTLER
Geschäftsfrau
Vorstandsmitglied des Österreichischen Hotelverbandes

MAG. JAN HOMAN
Generaldirektor der Teich AG

Weitere Aufsichtsrats-Mandate:
Mitglied Allianz Elementar Versicherungs-Aktiengesellschaft

KOMM.-RAT BAURAT H. C.
DIPL.-ING. WERNER HUTSCHINSKI
Geschäftsführer i. R.

Weitere Aufsichtsrats-Mandate:
Vorsitzender Stv. VAV Versicherungs-Aktiengesellschaft
Funktionen in Unternehmen der Sparkassengruppe

Komm.-Rat JOSEF KASSLER
Generaldirektor i. R.

Weitere Aufsichtsrats-Mandate:
Mitglied Donau Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft
Mitglied „Messe Center Graz“ Betriebsgesellschaft m.b.H.
Mitglied ÖWGES Gemeinnützige Wohnbaugesellschaft m.b.H.
Funktionen in Unternehmen der Sparkassengruppe

DIPL.-ING. DKFM. LARS-OLOF ÖDLUND

Berater

Weitere Aufsichtsrats-Mandate:

Vorsitzender EntreprenadMaskinSpecialisten i Sthlm AB

Vorsitzender Litorina Capital Management AB

Vorsitzender Baltic Rim Fund

Vorsitzender Eurotema AB

MAG. DR. WILHELM G. RASINGER (AB 11.05.2005)

Betriebswirt

Weitere Aufsichtsrats-Mandate:

Mitglied BÖHLER-UDDEHOLM Aktiengesellschaft

Mitglied Steirerobst Aktiengesellschaft

DIPL.-ING. MAG. FRIEDRICH RÖDLER

Wirtschaftsprüfer und Steuerberater

DR. HUBERT SINGER

Generaldirektor der Dornbirner Sparkasse Bank AG

Weitere Aufsichtsrats-Mandate:

Vorsitzender Stv. Dornbirner Seilbahn Gesellschaft m.b.H.

Funktionen in Unternehmen der Sparkassengruppe

Vom Betriebsrat entsandt:

GÜNTER BENISCHEK

Vorsitzender des Zentralbetriebsrats

Weitere Aufsichtsrats-Mandate:

Mitglied Die ERSTE österreichische Spar-Casse Privatstiftung

ERIKA HEGMALA

Vorsitzende-Stellvertreterin des Zentralbetriebsrats

Weitere Aufsichtsrats-Mandate:

Mitglied BVP-Pensionskasse

ILSE FETIK

Mitglied des Zentralbetriebsrats

DKFM. JOACHIM HÄRTEL

Mitglied des Zentralbetriebsrats

MAG. CHRISTIAN HAVELKA

Mitglied des Zentralbetriebsrats

MAG. ANTON JANKU

Mitglied des Zentralbetriebsrats

Die Aktie

Der Kurs der Erste Bank-Aktie konnte an den positiven Trend der Vorjahre anknüpfen und erreichte im Jahr 2005 neue Höchststände. Neben dem fortgesetzten zweistelligen Ergebniswachstum hat ein weiterer Meilenstein in der Expansionsstrategie des Erste Bank-Konzerns wesentlich zu dem Kursanstieg beigetragen. Es war dies der Erwerb der Mehrheitsbeteiligung an der rumänischen Banca Comerciala Romana, mit dem die exzellente Positionierung in den Wachstumsmärkten Zentral- und Osteuropas weiter ausgebaut wurde.

ENTWICKLUNG DER BÖRSENINDIZES

Ölpreis und Zinspolitik bestimmen die Kursentwicklung an der Börse

Mit Ausnahme des amerikanischen Dow Jones Industrial Index verzeichneten alle bedeutenden internationalen Aktienmärkte nun schon im dritten Jahr in Folge eine positive Entwicklung. Herausragende Rekordzuwächse meldeten in 2005 die europäischen Finanzplätze und die Börse in Tokio. Der japanische Nikkei 225 Index und einige Indizes in Europa erreichten gegen Ende der 12-Monatsperiode die höchsten Stände seit dem Jahr 2000. Die Bilanz der US-amerikanischen Börsen dagegen war enttäuschend.

Der amerikanische Leitindex Dow Jones Industrial lag zum Jahresende mit einem Minus von 0,6 % unter dem Vorjahreswert. Nasdaq und S&P500 Index, zwei weitere bedeutende US-Börsenbarometer, konnten das abgelaufene Jahr mit +1,4 % bzw. +3,0 % nur knapp positiv beenden. Im Vergleich dazu erreichte der FTSE Eurotop 300 Index per Ultimo 2005 einen ansehnlichen Zuwachs von 22,4 %.

Das Geschehen an den Weltbörsen stand im Jahresverlauf ganz im Zeichen der Ölpreisentwicklung und deren Auswirkungen auf Konjunktur, Inflation und Zinspolitik. Den Belastungen im Zusammenhang mit dem hohen Ölpreis, der im dritten Quartal sein Rekordniveau erreichte, standen andererseits positive Konjunktur- und Unternehmensmeldungen gegenüber. Dieses Wechselspiel aus guten und schlechten Nachrichten spiegelte sich im Verhalten der Anleger wider und führte zu entsprechender Volatilität an den Märkten. Die Sorgen um die mit der Ölpreisentwicklung verbundene Inflationsgefahr sowie deren Auswirkung auf Konjunktur und Unternehmensgewinne in den

USA fand in der verschärften Zinspolitik der amerikanischen Notenbank ihre Bestätigung. Die Fed erhöhte den Leitzinssatz in insgesamt acht Schritten von 2,25 % zum Jahresende 2004 auf nun 4,25 %. Vor diesem Hintergrund zeigte die Performance der US-amerikanischen Börsen zum Ende des dritten Quartals 2005 negative Vorzeichen, während die europäischen Aktienmärkte bereits zweistellige Zuwächse verzeichneten. Im letzten Quartal des abgelaufenen Jahres führten mehrheitlich über den Erwartungen liegende Unternehmensergebnisse, positive volkswirtschaftliche Daten, rückläufige Rohölnotierungen sowie Signale der US-Notenbank, die auf ein mögliches Ende des Zinserhöhungszyklus deuteten, zu Kursaufschlägen. Die Europäische Zentralbank zog Anfang Dezember erstmals seit fünf Jahren wieder die Zinszügel an und erhöhte den Leitzinssatz um 25 Basispunkte auf 2,25 %. Diese Maßnahme hatte jedoch keinen Einfluss auf das Kursgeschehen in Europa.

Bankensektor profitiert von positiven Ergebnissen und Fusionen

Nach einem Zuwachs von 10,9 % im Vorjahr konnte der DJ Euro Stoxx Bank Index seinen positiven Trend 2005 verstärkt fortsetzen. Mit einem Anstieg auf 364,79 Punkte stand bei diesem europäischen Bankenindex zum Jahresende ein Zuwachs von 26,5 % zu Buche. Kurzfristige Belastungen im Zusammenhang mit der Zinspolitik der US-Notenbank wurden mehr als wettgemacht. Ein wichtiger Grund dafür waren die über den Erwartungen gelegenen Bankbilanzen, die für die ersten drei Quartale des Jahres 2005 veröffentlicht wurden. Darüber hinaus sorgten vor allem im zweiten Halbjahr Fusionen und Übernahmeangebote auf dem europäischen Bankensektor für einen deutlichen Anstieg der Notierungen. Im Mittelpunkt des Interesses stand allen voran die Übernahme der HVB durch UniCredit und das daraus resultierende Angebot an die Aktionäre der HVB, Bank Austria und BPH.

ATX steigt auf Rekordniveau

Mit einem Zuwachs von 50,8 % auf 3.667,03 Punkte konnte der Austrian Traded Index (ATX) das Jahr 2005 nicht nur mit einem neuen Allzeithoch abschließen, sondern sich auch als einer der erfolgreichsten Börsenindizes der Welt profilieren. Treibende Kräfte für die überdurchschnittliche Entwicklung der Wiener Börse waren unter anderem die Gewinnsteigerungen der erfolgreich in den Wachstumsmärkten Zentral- und Osteuropas positionierten Unternehmen. Doch auch markante

Kurszuwächse bei den im Index enthaltenen Versorger- und Rohstofftiteln, die von der Hausse des Ölpreises und anderer Rohstoffe profitierten, sorgten für starke Impulse.

ENTWICKLUNG DER ERSTE BANK-AKTIE

Neues Allzeithoch vor Kapitalerhöhung

Die Erste Bank-Aktie konnte im abgelaufenen Jahr ihren bestehenden Aufwärtstrend fortsetzen. Mit einem Kurs zum Jahresende 2005 von EUR 47,05 verzeichnete die Aktie der Erste Bank im Jahresverlauf einen Anstieg von 19,7 %. Vor allem in der zweiten Jahreshälfte konnte die Aktie der Erste Bank einen deutlichen Kurszuwachs verzeichnen. Ausschlaggebend hierfür war unter anderem der fortgesetzte positive Ergebnistrend der Erste Bank, der sowohl die ausgezeichnete Positionierung des Konzerns in den Wachstumsmärkten Zentraleuropas als auch die erfolgreiche Restrukturierung des Inlandsgeschäftes widerspiegelt.

Die Bekanntgabe des Kaufes von rund 62 % der Banca Comerciala Romana (BCR), eine Woche vor Jahresende, sorgte für zusätzliche Kursgewinne. Die Akquisition der größten rumänischen Bank und die damit in Zusammenhang stehende Kapitalerhöhung wurde von den Analysten und Investoren positiv aufgenommen. Im Zuge dessen erreichte die Erste Bank-Aktie am vorletzten Handelstag des Jahres 2005 ein neues Allzeithoch von EUR 47,50. Die im Januar 2006 folgende Kapitalerhöhung war die größte, je an der Wiener Börse durchgeführte Kapitalmarkttransaktion: 64,8 Mio Aktien mit einem Volumen von EUR 2,9 Mrd konnte sehr erfolgreich bei institutionellen Investoren und Privatanlegern platziert werden. Der Angebotspreis wurde mit EUR 45,00 festgesetzt.

Handelsvolumen und Marktkapitalisierung

Im Schnitt wurden an der Wiener Börse im Jahr 2005 pro Tag rund 428.800 Erste Bank-Aktien gehandelt. Das entspricht einer Steigerung des durchschnittlich gehandelten täglichen Volumens um mehr als 26 %. Das Handelsvolumen an der Prager Börse (PSE), an der die Aktie der Erste Bank seit Oktober 2002 notiert, weitete sich im Vergleich zum Vorjahr um 25 % aus und erreichte rund 152.600 Aktien pro Tag. Durch den Wertzuwachs der Aktie stieg die Marktkapitalisierung der Erste Bank

zum Jahresende 2005 auf einen Rekordwert von EUR 11,4 Mrd nach EUR 9,5 Mrd per 31. Dezember 2004.

Kursentwicklung im Überblick¹⁾

in %	Seit IPO Dez. 1997 ²⁾	Seit SPO Sept. 2000	Seit SPO Juli 2002 ³⁾	Entwicklung 2005
Erste Bank-Aktie	324,5	300,4	170,0	19,7
ATX	181,0	213,8	200,7	50,8
DJ Euro Stoxx Bank Index	⁴⁾	3,8	45,2	26,5

1) Basis Schlusskurse Jahresende 2005

2) Initial Public Offering/Börseneinführung

3) Secondary Public Offering/Kapitalerhöhung

4) Vergleich seit IPO entfällt, da die Erste Bank erst seit 16. Januar 1998 im Index gewichtet ist.

DIVIDENDENPOLITIK

Die Erste Bank ist ein stark wachsendes Unternehmen und hat in den vergangenen Jahren mehrere Akquisitionen in der Region Zentral- und Osteuropa erfolgreich abgeschlossen. Um auch in den folgenden Jahren eine ausreichende Basis für die Expansion in dieser Region zu schaffen, hat sich der Vorstand der Erste Bank entschlossen, keine fixe Ausschüttungsquote zu bestimmen, sondern bei Erreichen der Unternehmensziele die jährliche Dividende um zumindest 10 % im Vergleich zum Vorjahr zu erhöhen und auf diese Weise sicherzustellen, dass die Kernkapitalquote etwa zwischen 6,5 und 7 % beträgt. Im Falle des Anstiegs der Kernkapitalquote auf über 7 % kann es zu einer Anpassung der Dividende kommen, so dass die Ausschüttung auch weit mehr als 10 % über der des Vorjahres liegen kann.

Gewinnverteilungsvorschlag

Der ordentlichen Hauptversammlung am 19. Mai 2006 wird die Ausschüttung einer Dividende von EUR 0,55 je Aktie vorgeschlagen. Mit der neuerlichen Erhöhung der Dividende um 10 % gegenüber dem Vorjahr wird der erfolgreichen Entwicklung der Erste Bank, die sich im Anstieg des Jahresüberschusses um 36,6 % widerspiegelt, Rechnung getragen. Die Ausschüttungsquote beträgt 18,8 %.

INVESTOR RELATIONS

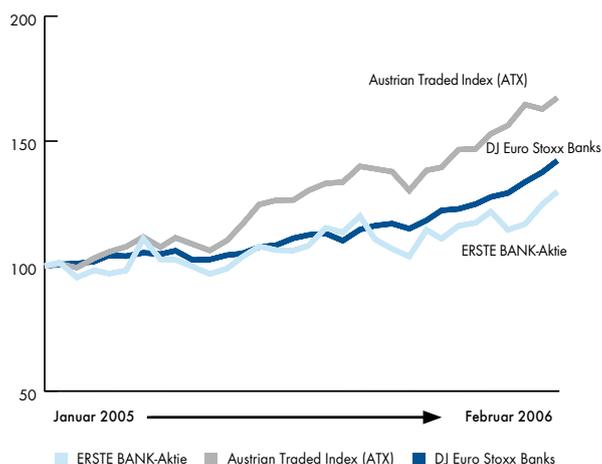
Das Management der Erste Bank konnte im abgelaufenen Jahr im Rahmen von mehr als zehn Bankenkonferenzen auf Einladung großer internationaler Investmenthäuser (UBS, Goldman Sachs, Morgan Stanley, ING, Deutsche Bank, Merrill Lynch, Société Générale, HSBC etc.) eine Vielzahl von Investorenterminen wahrnehmen. Ebenso wurden anlässlich der von der Wiener Börse gemeinsam mit der Erste Bank und anderen europäischen Banken veranstalteten Roadshows in London, Warschau, Mailand und New York, neben der Präsentation der Strategie und Ausrichtung des Erste Bank-Konzerns vor internationalen Investoren, auch zahlreiche Einzelgespräche geführt.

Am 16. September 2005 fand der 3. Kapitalmarkttag der Erste Bank in Prag statt. Das Management der Erste Bank und ihrer zentraleuropäischen Tochtergesellschaften gab dabei vor den rund 40 anwesenden institutionellen Investoren und Analysten einen umfassenden Überblick über die Geschäftsentwicklung und die Möglichkeiten in den Märkten Zentral- und Osteuropas der Erste Bank-Gruppe ebenso wie über den Fortschritt und die weitere Umsetzung des laufenden Effizienzsteigerungsprogramms „New Group Architecture“. Reges Interesse verzeichnete auch die Live-Übertragung des Kapitalmarkttags im Internet.

Bereits zum sechsten Mal in Folge veranstaltete die Erste Bank am 18. April 2005 einen Internet-Chat mit dem Vorsitzenden des Vorstands, Andreas Treichl. Die Beteiligung der Privat Anleger und Interessenten an dieser Möglichkeit der direkten Kommunikation mit dem Vorstand des Erste Bank-Konzerns erreichte dieses Mal Rekordwerte. Im mehr als zwei Stunden dauernden Chat wurden 200 Fragen zur aktuellen Entwicklung des Erste Bank-Konzerns gestellt. Die Teilnehmer kamen aus allen Ländern des gesamten Heimmarktes und auch aus Rumänien.

Steigendes Interesse an der Erste Bank-Aktie wurde im abgelaufenen Jahr durch die Neuaufnahme der Analyse durch einige renommierte Investmenthäuser – Bear Stearns, Goldman Sachs, Redburn Partners und Cazenove – dokumentiert. Im Jahr 2005 publizierten insgesamt 21 Brokerhäuser Analysen zur Erste Bank.

Kursverlauf der Erste Bank-Aktie in EUR



Analysen zur Erste Bank-Aktie

- _Bear Stearns
- _Bank Austria Creditanstalt
- _Cazenove
- _Citigroup
- _CSFB
- _Deutsche Bank
- _Dresdner Kleinwort Wasserstein
- _Fox-Pitt, Kelton
- _Goldman Sachs
- _ING
- _JP Morgan
- _KBC Securities
- _KBW Keefe, Bruyette & Woods
- _Merrill Lynch
- _Morgan Stanley
- _Raiffeisen Centrobank
- _Redburn
- _Sal. Oppenheim
- _Société Générale
- _UBS
- _WestLB

„Es hat sich gelohnt.“

Sanja und Christian Nikolac leben mit ihren beiden Kindern Kelli und Paola in Lovranska Draga, einem der schönsten Küstenabschnitte an der dalmatinischen Küste Kroatiens in unmittelbarer Nähe zu Opatija und Rijeka. Traditionell ist diese Gegend touristisch gut erschlossen, in der Monarchie war sie durch die Nähe zu Österreich und Italien ein mondänes Reiseziel. An jene Zeiten wollte die Familie Nikolac anschließen, als sie aus einer, seit Jahren verfallenden Hotelruine das Hotel Draga di Lovrana originalgetreu wieder aufbauten. Anfang des letzten Jahrhunderts war hier schon der österreichische Kaiser Franz Josef gern gesehener Gast und konnte die absolut einmalige Aussicht genießen. Die verstärkte Öffnung Kroatiens zur EU und die gute Anbindung nach Italien lassen für die Zukunft einen starken Aufschwung des Tourismus erwarten. Deshalb wurden in den letzten Jahren viele der historischen Hotels und Villen restauriert und erstrahlen wieder in gastlicher Schönheit.

Erste Bank: „Herr Nikolac, wie sind Sie auf die Idee gekommen, das Hotel Draga di Lovrana wieder auferstehen zu lassen?“

Christian Nikolac: „Sehen Sie, diese Lage ist so einmalig und dieser Blick so wunderschön, dass ich mir keinen besseren Ort für ein exklusives Landhotel mit hochklassiger Gastronomie vorstellen könnte. Sicherlich haben uns einige für verrückt erklärt, aber sagen Sie doch selbst: Hat es sich nicht gelohnt?“

Erste Bank: „Für Sie muss das ein Abenteuer gewesen sein! Immerhin kommen Sie ja nicht aus dem Hotelgewerbe.“

Christian Nikolac: „Das ist richtig, ich bin in der Fischindustrie tätig. Aber erstens wollte ich gerne ein Standbein an Land haben und zweitens war es einfach schon seit langem mein Traum, diese geschichtsträchtige Ruine wieder aufzubauen. Wir glauben an die

Zukunft des hochwertigen Tourismus in unserer Region. Schon heute haben wir hier sehr viele italienische Gäste, die bereit sind, für gute Qualität entsprechende Preise zu bezahlen. Darunter sind sehr viele Segler!“

Sanja Nikolac: „Auch aus Österreich und Deutschland erwarten wir übrigens steigende Übernachtungen! Durch meine Hotelausbildung in den USA sind wir auch nicht so ganz unerfahren in dieses Projekt eingestiegen. Dafür ist das Investment einfach auch zu groß, als dass man das ohne entsprechende Expertise angehen könnte!“

Erste Bank: „Sie haben auf die originalgetreue Rekonstruktion des Hotels Wert gelegt. Wie konnte das gelingen?“

Sanja Nikolac: „Das ist absolut richtig. Jedes Fenster, jede Tür und alle sonstigen Holzelemente wurden maßgefertigt und entsprechend den historischen Vorlagen verbaut. Zum Glück waren die noch vorhanden! Alle dekorativen Glaselemente und Lampen sind aus italienischer Handfertigung. Sonst hätten wir den Charakter dieses schönen Hauses nie wieder entstehen lassen können!“

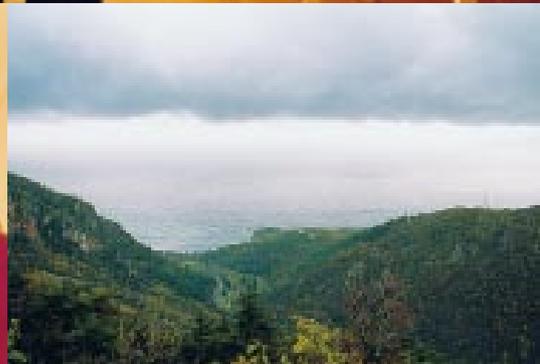
Christian Nikolac: „Wir hätten sicherlich die Investitionssumme um ein Drittel kürzen können, und das Hotel wäre auch schön geworden, aber eben nicht originalgetreu! Wir haben ein gutes Konzept, und das basiert auf einem Premiumprodukt! In der ersten Stufe haben wir das Hotel und Restaurant errichtet, in der zweiten wollen wir in der Nähe eine Dependence errichten, um die Übernachtungskapazität zu erhöhen.“

Sanja Nikolac: „Die Gäste sollen sich bei uns wie zu Hause fühlen! Sie sollen diese wunderschöne Landschaft und natürlich unseren frischen Fisch in Ruhe genießen können. Daran arbeiten wir als ganzes Team!“

Erste Bank: „Frau und Herr Nikolac, wir wünschen Ihnen viel Erfolg für die Zukunft!“



Familie Nikolac, Kunden der ERSTE BANK Croatia, Kroatien



Strategie

Gezieltes Wachstum in Zentral- und Osteuropa

Wir haben seit unserem Börsengang im Jahre 1997 eine konsequente Wachstumsstrategie verfolgt. Diese Strategie hat sowohl für die Aktionäre und Kunden wie auch für die Beschäftigten zu einem beträchtlichen Wertzuwachs geführt. Die Erste Bank formulierte damals vier Kernstrategien:

1. Konzentration auf das Kerngeschäft vor allem im Retail Banking
2. Entwicklung einer starken gemeinsamen Marke mit den österreichischen Sparkassen
3. Konzentration auf einen Heimmarkt mit 40 Millionen Menschen in Zentraleuropa
4. Ausweitung des Multi-Channel-Vertriebsmodells nach Zentraleuropa

Nach erfolgreicher Umsetzung und auf die Stärken aufbauend, haben wir unsere Kernstrategien an die Entwicklung der Erste Bank sowie an die veränderten, operativen Rahmenbedingungen angepasst. Das Ergebnis sind nunmehr drei strategische Hauptstoßrichtungen, die den historischen und künftigen Geschäftserfolg der Erste Bank, wie nachfolgend beschrieben, definieren.



Unsere ursprünglichen Retail Banking- und Multi-Channel-Vertriebsstrategien haben wir im **Geschäftsfokus – Retail Banking** zusammengefasst. Wir tragen damit dem Umstand Rechnung, dass elektronische Vertriebskanäle heute ein fester Bestandteil jeder erfolgreichen Retail Banking-Strategie sind. Hinsichtlich aller anderen Aspekte bleibt unsere Fokussierung

auf das Privatkundengeschäft unverändert. Das Gleiche gilt für unsere **geografische Ausrichtung**. Sie spiegelt mit **Zentral- und Osteuropa** unsere breitere regionale Abdeckung wider und integriert unsere Österreichstrategie, die auf eine engere Zusammenarbeit mit dem Sparkassensektor ausgerichtet ist. Unsere dritte strategische Stoßrichtung ist, selbst wenn sie neu erscheinen mag, ebenfalls tief in unserer ursprünglichen Retail Banking-Strategie verwurzelt. Auch diese war bereits sehr stark auf eine noch bessere Ausschöpfung der Geschäftspotentiale in unserem Kerngeschäft konzentriert. Die „**New Group Architecture**“ führt diesen **Effizienzfokus** auf konzernweiter Basis fort. Die folgenden Absätze beschreiben unsere drei strategischen Fokusbereiche im Detail.

Geschäftsfokus: Retail Banking

Eine klar definierte geschäftliche Fokussierung bildet den Kern aller Aktivitäten der Erste Bank. Wir betreuen insgesamt 15,2 Mio Kunden in sieben Ländern und betreiben rund 2.700 Filialen. Gleichzeitig nutzen wir hochmoderne alternative Vertriebskanäle wie Internet- und Telefonbanking. Auch wenn wir vielfältige Aktivitäten außerhalb des Retail Banking betreiben, so ist das Privatkundengeschäft doch unsere Kernkompetenz.

In gewisser Hinsicht ist die starke Fokussierung auf das Retailgeschäft auch geschichtlich bedingt. Im Jahr 1819 stifteten wohlhabende Bürger Wiens einen Fonds zur Gründung unseres Vorgängerinstituts, einer Sparkasse. Ihr Bestreben war es, weiten Kreisen der Bevölkerung den Zugang zu elementaren Bankdienstleistungen zu ermöglichen. Dieses Ziel ist heute noch so gültig wie vor knapp 190 Jahren, insbesondere vor dem Hintergrund unserer Aktivitäten in Zentral- und Osteuropa.

Im heutigen Umfeld ist das Retailgeschäft für die Erste Bank attraktiv, weil wir uns auf ein vorteilhaftes Geschäftsmodell mit einem umfassenden, breiten Produktportfolio stützen können und weil wir gleichzeitig die Gelegenheit haben, in unterschiedlich entwickelten Märkten zu agieren.

Unser Geschäftsmodell weist eine ganze Reihe günstiger Parameter auf, zu denen beispielsweise eine geringere Volatilität als im Firmenkundengeschäft oder im Investmentbanking gehört. Als Konsequenz daraus können wir ein starkes und stabiles Gewinnwachstum, ein über Jahre hinweg nahezu unverändertes Niveau bei den Risikokosten sowie einen gerin-

geren Kapitalbedarf vorweisen. Ein weiterer positiver Faktor ist die Langfristigkeit unseres Wachstumspfad, die wiederum aus dem unterschiedlichen wirtschaftlichen Entwicklungsgrad unserer Märkte resultiert.

Österreich ist ein reifer und stabiler Bankenmarkt, die Volkswirtschaften Tschechiens, Ungarns, der Slowakei und Kroatiens befinden sich in einem fortgeschrittenen Transformationsprozess, während Rumänien und Serbien aufstrebende Bankenmärkte sind. Das bedeutet, dass wir auf unser, in reifen Märkten gewonnenes Produktwissen aufbauend selektiv jene Produkte in den weniger entwickelten Ländern anbieten, die am besten die Bedürfnisse unserer Kunden befriedigen.

Geografischer Fokus: Zentral- und Osteuropa

Wir haben in den späten 90er-Jahren des letzten Jahrhunderts erkannt, dass unsere langfristige Zukunft als unabhängige Bank sehr stark vom Auffinden neuer Märkte außerhalb Österreichs abhängig sein würde. Da zu jener Zeit die Wachstumsmöglichkeiten sehr begrenzt waren, konnte man grundlegende Gewinnsteigerungen lediglich durch wiederholte Kostensenkungsmaßnahmen erreichen. Wir haben uns daher damals zu einem langfristigen Engagement in unseren zentral- und osteuropäischen Nachbarländern vor allem in Tschechien, der Slowakei, Ungarn, Kroatien und Slowenien entschlossen. Die Erste Bank definierte einen erweiterten Heimmarkt mit 40 Mio Menschen und hatte die klare Absicht, über ausgewählte Akquisitionen Zugang zu diesen Märkten zu finden. In Österreich haben wir die engere Integration mit dem Sparkassensektor gesucht. Wir wollten so Skaleneffekte erzielen, den Kunden einen Mehrwert bieten und gleichzeitig effizienter arbeiten.

Die Erste Bank hat seit dieser Zeit ihre ursprünglichen Ziele weit übertroffen. Unser Heimmarkt besteht nun aus einer zusammenhängenden Region mit fast 70 Mio Einwohnern, und wir haben mehr als zehn Zukäufe in Zentral- und Osteuropa erfolgreich integriert. In Österreich ist uns mit der Etablierung des Haftungsverbunds eine engere Zusammenarbeit mit den Sparkassen gelungen. Diese Vereinbarung bildet die Basis für eine weitreichende Kooperation zwischen der Erste Bank und den Sparkassen. Sie beinhaltet Aspekte wie gemeinsame Back-Office-Strukturen sowie gemeinsame Anstrengungen im Marketing und bei der Produktentwicklung.

Unsere Expansion nach Zentral- und Osteuropa hat reichlich Früchte getragen. Aktionäre konnten sich eines anhaltend starken Gewinnwachstums erfreuen. Unsere Kunden haben in mehr Ländern als je zuvor Zugang zu unseren umfassenden Dienstleistungen, und für unsere Beschäftigten gibt es vielfältigere Entwicklungschancen denn je. Als Konsequenz daraus werden wir auf unserem so erfolgreichen Wachstumspfad weiter voranschreiten und die Expansion in Zentral- und Osteuropa fortsetzen, sofern sich passende Gelegenheiten bieten.

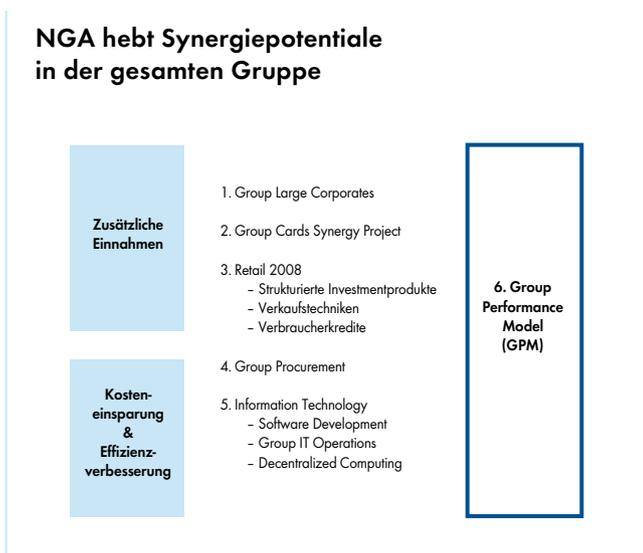
Effizienzfokus: New Group Architecture

Das Programm „New Group Architecture (NGA)“ bildet das Herzstück unseres Bestrebens, auf allen Konzernebenen effizienter zu arbeiten. Es ist ein direktes Ergebnis unserer Expansion und der damit einhergehenden Erkenntnis, dass eine Vielzahl von Aufgaben auf einer konzernweit standardisierten Grundlage effizienter zu bewältigen ist. Die Anstrengungen im Vertrieb und Marketing dagegen lassen sich am besten auf lokaler Basis umsetzen. Anders ausgedrückt heißt das auch: Die New Group Architecture soll aus einer schon jetzt sehr erfolgreichen Gruppe von Banken eine noch schlagkräftigere Bankengruppe schaffen.

Das Mitte 2004 gestartete NGA-Programm wird zu höheren Einnahmen, Kostensenkungen und verbesserter Effizienz führen. Dementsprechend und wie die Abbildung auf Seite 18 zeigt, haben wir die sechs bedeutendsten Komponenten des Programms nach diesen Schwerpunkten gruppiert. An die Projekte „Group Large Corporates“, „Group Cards Synergy“ und „Retail 2008“ ist das Ziel höherer Einnahmen geknüpft. Die Projekte „Group Procurement“ und „Information Technology“ werden Quellen für Kostensenkungen und eine höhere Arbeitseffizienz sein. Das „Group Performance Model“ schließlich wird für die notwendige Transparenz sorgen, um den Konzern insgesamt effektiv zu lenken.

Das „Group Performance Model (GPM)“ ist das strategische Rückgrat des NGA-Programms. Es standardisiert Definitionen und Prozesse, um so alle operativen Einheiten vergleichbar zu machen. Konkret ausgedrückt schafft das GPM einheitliche Standards, was die Zuteilung und Anrechnung von Kosten und Erlösen betrifft. Darüber hinaus legt das GPM wichtige Indikatoren zur Ergebnismessung sowie Controlling-Werkzeuge für

Benchmarking-Zwecke fest. Damit wiederum können zusätzliche Einsparungspotentiale und Ertragssynergien identifiziert werden.



Quelle: Erste Bank.

Die Gründung der Geschäftseinheit „Group Large Corporates“ zielt auf einen konzernweit einheitlichen Ansatz gegenüber unseren großen Firmenkunden ab. Durch eine bessere Integration der Bereiche Treasury, Kapitalmärkte und anderer Aktivitäten des Investmentbanking wollen wir zum bevorzugten Partner für alle Finanzierungsbedürfnisse unserer großen Firmenkunden werden. Zur Zielgruppe gehören rund 650 Unternehmen mit Jahresumsätzen von jeweils mehr als EUR 175 Mio, die in einem oder mehreren unserer Märkte tätig sind. Im Jahr 2005 unterhielten wir Geschäftsbeziehungen zu nahezu 200 dieser Unternehmen.

Das Projekt „Group Cards Synergy“ befasst sich mit dem Kartengeschäft. Dieses umfasst im weiteren Sinne Bankkarten, Kreditkarten sowie die Einrichtung von POS-Systemen und Geldautomaten. Das Ziel der Erste Bank ist es, gemessen an der Zahl sowohl der Karten wie auch der Nutzungshäufigkeit zum führenden Anbieter zu werden. Als Teil des Projekts „Group Cards Synergy“ wird auch eine neue konzernweite Verantwort-

ung für das Kartengeschäft gegründet. Ziel dieser Maßnahme ist es, einen koordinierten Marktauftritt im Kartengeschäft zu etablieren, z. B. durch einen gemeinsamen Geschäftsplan für diesen Bereich, ein Treueprogramm, die verstärkte Akquisition von Händlern, durch ein einheitliches Risikomanagement im Kartenbereich und die Harmonisierung der konzernweiten Abwicklung.

„Retail 2008“ ist eine Initiative, die den Wissenstransfer innerhalb der Gruppe, vor allem im Bereich des Retail Banking, fördert. Ziel ist es, „Best Practices“ im gesamten Konzern zu etablieren. Das Programm umfasst die Entwicklung von Geschäfts- ebenso wie Produktinitiativen – zum Beispiel im Bereich der strukturierten Investmentprodukte oder bei einer unternehmensweiten Strategie für die Konsumfinanzierung als Ergänzung zum traditionellen Retailgeschäft. Diese Projekte sind sowohl auf bestehende Kunden wie auch auf neue Kundengruppen ausgerichtet und haben das Ziel, mittelfristig zusätzliche Einnahmen zu generieren.

Zu den wichtigsten Zielen des Projekts „Group Procurement“ gehören die konzernweite Erfassung von Informationen zu Verwaltungsausgaben und Investitionen außerhalb des Personalbereichs, die Bündelung von Bestellungen sowie die Identifizierung potentieller Einsparmöglichkeiten durch ein verbessertes Nachfragemanagement und durch Standardisierungen. Darüber hinaus wird im Rahmen dieses Projekts eine spezielle Beschaffungsorganisation mit einheitlichen Einkaufsprozessen entstehen.

Das Projekt „Information Technology“ soll zu beträchtlichen Kostensenkungen und einer verbesserten Effizienz führen. Im Fokus stehen dabei unter anderem ein effizienteres Nachfragemanagement, ein einheitlicher IT-Plan sowie die Bündelung von Aufgaben der Softwareentwicklung und die Zusammenführung operativer Einheiten. Das Projekt wird darüber hinaus das Desktop-Management und das dezentrale Gerätemanagement vereinheitlichen.

Schon jetzt haben wir bereits binnen kurzer Zeit beachtliche Erfolge erzielt. So wurde eine konzernweit zuständige Einheit für die Softwareentwicklung etabliert und eine gesonderte Beschaffungsorganisation gegründet, die bereits beträchtliche Einsparungen realisiert. Die neue Geschäftseinheit „Group

Large Corporates“ ist seit Mitte 2005 vollständig operativ tätig und kann bereits erfreuliche Ergebnisse vorweisen. Die strukturierten Investmentprodukte, die wir seit 2005 in allen Ländern unseres erweiterten Heimatmarktes anbieten, liefern ebenfalls gute Ergebnisse. Wir sind deshalb zuversichtlich, die am Kapitalmarkttag 2005 gesteckten Finanzziele – nämlich positive Ergebnisbeiträge vor Steuern von jährlich EUR 210 Mio ab 2008 – zu erreichen.

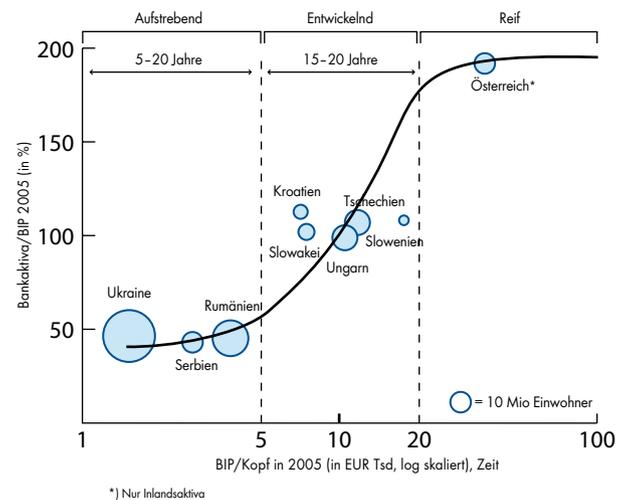
WACHSTUMSTREIBER

Unsere Investoren fragen uns immer wieder, woher das künftige Wachstum kommen wird. Da Wachstum nicht nur ein wesentlicher Teil unserer Equity Story, sondern auch von strategischer Bedeutung für unser Geschäftsmodell ist, wollen wir kurz die langfristigen Entwicklungsmuster in unseren Märkten darstellen. Ebenso werden wir die drei wichtigsten Bestimmungsfaktoren des künftigen Wachstums erläutern: das Kreditwachstum, die Vermögensverwaltung und die regionale Expansion.

WACHSTUMSMUSTER

Der Erfolg unseres Geschäftsmodells basiert auf einem einzigartigen Wachstumsprofil, das sich über die nächsten 20 bis 30 Jahre erstreckt und eng an den wirtschaftlichen Aufholprozess in Zentral- und Osteuropa geknüpft ist. Die Stärke dieses Modells leitet sich aus der Tatsache ab, dass sich unsere Märkte auf unterschiedlichen wirtschaftlichen Entwicklungsstufen befinden. Wir haben sie deshalb, wie nebenstehende Abbildung darstellt, in drei Gruppen eingeteilt: aufstrebende, sich entwickelnde und reife Märkte.

Bankentwicklungsstufen in Transformationsländern



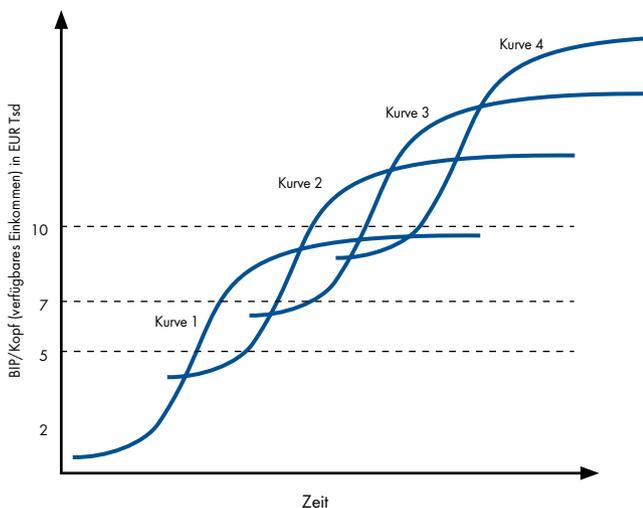
Quelle: Lokale Zentralbanken, Eurostat, Erste Bank.

Die aufstrebenden Märkte sind charakterisiert durch ein Pro-Kopf-BIP (Bruttoinlandsprodukt) von unter EUR 5.000 und eine an den Bankaktiva gemessene Marktdurchdringung von ungefähr 50 % oder weniger. Je nach dem wirtschaftlichen Entwicklungsgrad zu Beginn der Transformation schätzen wir die Dauer dieser Phase auf zwischen 5 und 20 Jahre. Innerhalb unseres Geschäftsportfolios operieren die Erste Bank Serbia und die Banca Comerciala Romana, unsere serbischen bzw. rumänischen Tochtergesellschaften, in solchen Märkten. Das Wachstum ist auf dieser Entwicklungsstufe meistens von einfachen Bankprodukten wie den Sparanlagen, dem Zahlungsverkehr sowie Girokonten und Bankkarten getrieben. Sie sind in der Darstellung auf Seite 20 durch die Kurven 1 und 2 gekennzeichnet. Während Kredite an private Haushalte angesichts der niedrigen Einkommen in diesen Ländern eine eher unbedeutende Rolle spielen, ist die Zunahme bei den Personen mit Bankverbindung typischerweise eine signifikante Wachstumsquelle für das Bankgeschäft.

In den sich entwickelnden Märkten liegt die BIP/Einwohner-Relation zwischen EUR 5.000 und EUR 20.000 und die an den Bankaktiva gemessene Marktdurchdringung zwischen geschätzten 60 % und 140 %. Wir gehen davon aus, dass diese Phase mindestens 15 bis 20 Jahre dauert. Während dieser Periode gewinnt das Kreditgeschäft mit Privatkunden stark an Bedeutung, und die im Transformationsprozess befindlichen Länder erreichen ein Wohlstandsniveau, das die Einführung anspruchsvollerer Bankprodukte wie Hypothekendarlehen, Kreditkarten, Verbraucherkredite oder von Produkten der Vermögensverwaltung ermöglicht. Sie sind in der unten stehenden Abbildung durch die Wachstumskurven 3 und 4 dargestellt. Zu dieser Gruppe von Märkten gehören unsere zentraleuropäischen Geschäftsaktivitäten in Tschechien, der Slowakei sowie in Ungarn und Kroatien.

Wachstumspfade in Transformationsländern

- Kurve 1: Sparprodukte, Zahlungsverkehr
- Kurve 2: Girokonten, Bankkarten, Wohnbaurdarlehen
- Kurve 3: Kreditkarten, Verbraucherkredite
- Kurve 4: Vermögensverwaltung – Fondsmanagement, Pensionsvorsorge, Lebensversicherung



Quelle: Erste Bank-Illustration.

Reife Märkte sind durch eine BIP/Einwohner-Relation von über EUR 20.000 und eine an den Bankaktiva gemessenen Marktdurchdringung von mehr als 150 % definiert. Tendenziell bieten diese Märkte nur selektive Wachstumschancen und typischerweise lediglich Zuwachsraten, die der Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts entsprechen. Aus unserer Sicht ist es jedoch sinnvoll, in solchen Märkten aktiv zu sein, da wir auf unseren dortigen Erfahrungen aufbauend Wissen in weniger entwickelte Märkte transferieren können. Je nach ihrer Marktstruktur sind diese Länder entweder sehr profitabel wie Großbritannien und Spanien oder eher weniger wie Österreich und Deutschland. Einer der entscheidenden Faktoren für die Profitabilität eines Marktes ist der Grad der Aktionärsorientierung der Banken.

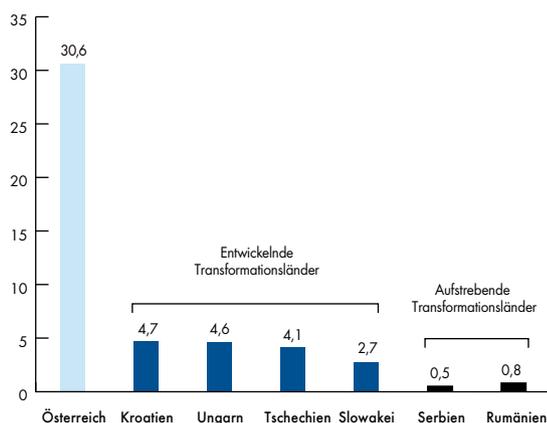
KREDITWACHSTUM

In vielen Ländern, in denen wir operativ tätig sind, waren Ausleihungen im Retailbereich noch bis vor wenigen Jahren nicht existent. Das lag zum einen an den hohen nominellen wie realen Zinsen, zum anderen erlaubten die verfügbaren Einkommen keine weitreichende Kreditvergabe an Haushalte. Drittens fehlte wegen des hohen Staatsanteils ein gesundes Wettbewerbsumfeld. All dies hat sich in den letzten Jahren geändert. In den sich entwickelnden Transformationsländern befinden sich die Zinsen im Konvergenzprozess oder sind bereits auf Euro-Niveau konvergiert. Die verfügbaren Einkommen sind dort vor dem Hintergrund des wachsenden Bruttoinlandsprodukts stark gestiegen; auch die meisten staatlichen Banken wurden an strategische Investoren aus dem Ausland verkauft, die für Produktinnovationen und Wettbewerb gesorgt haben. Diese Kombination unterstützt die aktuellen Wachstumstrends und wird auch das künftige Wachstum beflügeln.

Um den Entwicklungsgrad und damit das Potential für Kreditwachstum eines Bankenmarkts einzuschätzen, werden üblicherweise diverse Intermediationskennzahlen herangezogen. Dazu gehören Relationen wie Kundenkredite/BIP, Haushaltskredite/BIP und Wohnbaurdarlehen/BIP. Bei Ländern mit stark abweichenden Pro-Kopf-BIPs werden dadurch jedoch die tatsächlichen Chancen unterschätzt, da der Einfluss des BIP-Wachstums selbst nicht ausreichend berücksichtigt wird. Die Annahme beispielsweise, dass die sich entwickelnden Transformationsländer bei Marktdurchdringungen mit Kundenkrediten von 40 % bis 60 % des BIP bereits ziemlich

gut entwickelt sind und deshalb, verglichen mit reifen Volkswirtschaften wie Österreich und einer Intermediationsrate von über 100 %, nur entsprechend begrenzte zusätzliche Wachstumschancen bieten, lässt folgenden Zusammenhang außer Acht: Die treibende Kraft hinter dem Kreditwachstum ist allen voran das BIP-Wachstumsdifferenzial. Konsequenterweise sind wir deshalb der Meinung, dass die absoluten Pro-Kopf-Zahlen die Wachstumschancen fairer widerspiegeln als die relativen Kennziffern.

**Kundenkredite/Kopf in CEE (2005)
 in EUR Tsd**



Quelle: Lokale Zentralbanken, Eurostat.

Die oben stehende Abbildung zeigt den enormen Abstand, der sogar noch heute zwischen den reifen und sich entwickelnden Volkswirtschaften einerseits sowie den sich entwickelnden und aufstrebenden Märkten andererseits besteht. Länder wie Ungarn und Tschechien sind ebenso wie Kroatien und die Slowakei noch Jahre davon entfernt, bei den Krediten je Einwohner ein mit Österreich oder gar Westeuropa vergleichbares Niveau zu erreichen. Der Kontrast zu den Ländern, in die wir im Jahr 2005 eingestiegen sind, ist sogar noch stärker. Im Vergleich zu den sich entwickelnden Volkswirtschaften sind dort die Niveaus der privaten Verschuldung kaum registrierbar. Wir

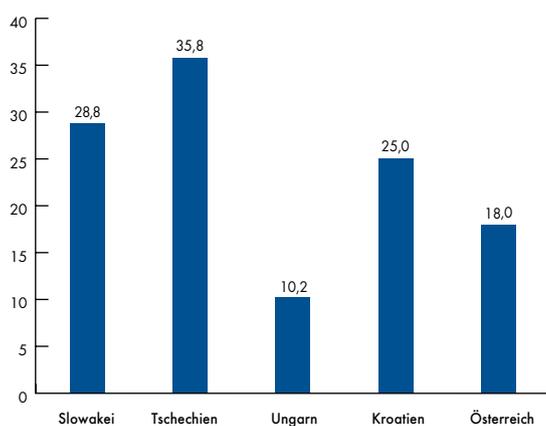
glauben deshalb, dass die Kreditausweitung einem langfristigen Wachstumstrend folgt und kein kurzfristiger Prozess ist, der sein Hoch bereits überschritten hat.

Im Rahmen des allgemeinen Wachstumstrends bei den Krediten werden wir insbesondere von unserem Fokus auf das Privatkundengeschäft profitieren. Denn das Geschäft mit Retailkrediten und speziell mit Wohnbaurdarlehen hat in fast allen unseren Märkten gerade erst begonnen. Ein typisches Beispiel dafür ist die Marktdurchdringung mit Hypothekendarlehen. Sie liegt in den meisten unserer Märkte bei etwa 10 % des Bruttoinlandsprodukts; in Rumänien oder Serbien steht diese Kennzahl noch weit darunter. Selbst in Österreich eröffnen sich bei einem Stand von 22 % noch Wachstumsspielräume. In der EU dagegen hat diese Kennziffer nach Schätzungen im Jahr 2005 bereits 46 % erreicht.

VERMÖGENSVERWALTUNG

Das Kreditwachstum des privaten Sektors und hier speziell bei den Retailkrediten wird der Wachstumsmotor in der unmittelbaren Zukunft sein. Die Vermögensverwaltung dagegen, zu der unser Private Banking, das Fondsmanagement und das Geschäft mit Lebensversicherungen gehören, wird sich zum Wachstumstreiber entwickeln, sobald unsere Märkte wohlhabender werden. Obwohl wir nicht genau wissen, wann dies der Fall sein wird, so sind wir doch schon jetzt hervorragend positioniert, um von einer solchen Entwicklung zu profitieren. Wir dominieren in unseren bestehenden zentral- und osteuropäischen Märkten das Fondsmanagement mit einem Marktanteil von 24,3 %; darüber hinaus können wir auf unsere Erfahrung in Österreich aufbauen: Wir sind Marktführer bei den Retailfonds und belegen gleichzeitig – wie die linke Darstellung auf Seite 22 zeigt – mit einem Marktanteil von 18 % den zweiten Gesamtrang. Bei den Lebensversicherungen sind wir in Österreich Marktführer, doch auch in allen anderen Märkten haben wir uns in diesem Geschäft eine starke Ausgangsposition geschaffen.

Marktanteile im Fondsmanagement (2005) in %



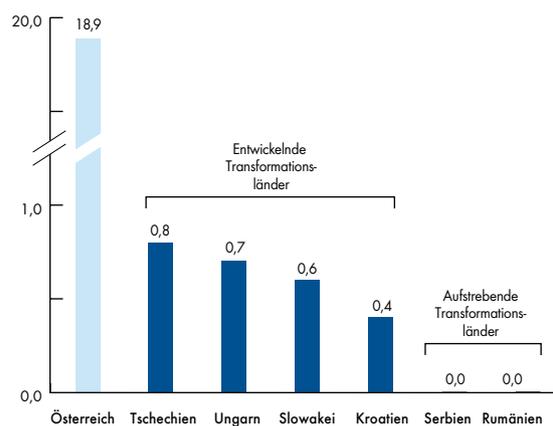
Quelle: Erste Sparinvest.

Die Wachstumsdynamik im Fondsmanagement unterscheidet sich, wie erwähnt, fundamental von jener bei den Standardprodukten des Bankgeschäfts, da es zu bedeutendem Wachstum typischerweise erst in einer späteren Phase der wirtschaftlichen Entwicklung kommt. Ausgehend von historischen Erfahrungen in Ländern wie Spanien oder Österreich rechnen wir mit dem Erreichen einer kritischen Masse im Fondsmanagement, sobald das nominelle BIP je Einwohner die Grenze von etwa EUR 10.000 überschritten hat. Viele unserer zentral- und osteuropäischen Märkte nähern sich bereits schnell dieser Schwelle. Unserer Meinung nach sind ab diesem Punkt die Grundbedürfnisse des Konsums erfüllt, und die Menschen beginnen damit, sich für die Zukunftsvorsorge zu interessieren.

Der Unterschied zwischen den reifen und sich entwickelnden Märkten einerseits sowie den aufstrebenden und sich entwickelnden Transformationsländern auf der anderen Seite ist dementsprechend deutlicher als im Kreditbereich. Wie die rechte Darstellung zeigt, lag das Pro-Kopf-Fondsvolumen zum Jahresende 2005 in Österreich bei EUR 18.900. In Ungarn und in Tschechien betrug diese Kennzahl EUR 700 bzw. EUR 800.

In Rumänien muss die Fondsbranche nach einer Reihe von Betrugsfällen zur Jahrtausendwende erst langsam wieder an Glaubwürdigkeit gewinnen. Das Fondsvolumen je Einwohner lag deshalb vor einigen Jahren noch über den zum Jahresende 2005 gemeldeten EUR 4. Beide Zahlen sind jedoch, verglichen mit denjenigen der weiter entwickelten Märkte, kaum nennenswert. In Serbien fehlte zum Jahresende 2005 noch die gesetzliche Infrastruktur für das Fondsmanagement, und dementsprechend liegt dort das gesamte Wachstum noch in der Zukunft.

Fondsvolumen/Kopf in CEE (2005) in EUR Tsd



Quelle: Lokale Fondsmanagement Verbände, Eurostat.

Während das Wachstum im Fondsmanagement eher einem zyklischen Muster folgt, wächst das Geschäft mit Lebensversicherung stetiger. Es ist gleichzeitig sowohl eng mit den staatlichen Förderungen der Altersvorsorge und des Sparens sowie mit der Besteuerung verknüpft. Demografische Trends wie die alternde Bevölkerung und der zunehmende Bedarf an privater Altersvorsorge spielen ebenfalls eine bedeutende Rolle, wenn es um die Erklärung der Nachfrage nach Produkten der Vermögensverwaltung generell sowie nach Lebensversicherungspolice im Besonderen geht.

Regionale Expansion

Die regionale Expansion war in der Vergangenheit ein bedeutender Wachstumstreiber und wird auch in Zukunft eine wichtige Wachstumsquelle darstellen. Akquisitionen spielen in diesem Zusammenhang eine wichtige Rolle in unserem Geschäftsmodell. Zukäufe waren bislang der bevorzugte Weg, auf dem die Erste Bank ihre zentral- und osteuropäische Expansionsstrategie umgesetzt hat. Wir haben seit 1997 mehr als zehn Banken erworben, rund EUR 6,5 Mrd in Zentral- und Osteuropa investiert und dadurch aktiv zur wirtschaftlichen Erneuerung dieser Region beigetragen.

Wenn wir eine Bank kaufen, richten wir uns nach klar definierten Prinzipien. Erstens wollen wir immer eine Bank mit einer führenden Marktstellung erwerben oder – falls dies nicht möglich ist – ein Institut, das nach unserer Einschätzung einen an den Kunden und/oder den Retailprodukten gemessenen Marktanteil von 15 % bis 20 % erreichen kann – sei es durch weitere Zukäufe oder durch organisches Wachstum. Jede Bank muss zweitens zu unserem bestehenden Geschäftsstellennetz passen und unseren Kunden Nutzen bringen. Drittens richten wir uns bei Zukäufen nach den folgenden finanziellen Kriterien:

- _Eine Eigenkapitalverzinsung von mindestens 20 % im dritten Jahr nach Abschluss der Akquisition. Historisch haben wir dieses Ziel stets erreicht.
- _Eine Kapitalrendite (Return on Investment) in Höhe von 10 % im dritten Jahr nach Abschluss der Akquisition. Diese Messzahl ist für uns wichtig, da sie die Auswirkung des Firmenwerts enthält. Historisch gesehen konnten wir stets ROI-Werte zwischen 12 % und 15 % erreichen.
- _Zusätzlich soll jede Akquisition ab dem dritten Jahr nach Abschluss derselben für bestehende Aktionäre gewinnsteigernd sein.

Was unsere Akquisitionspolitik besonders auszeichnet, ist jedoch die zügige Integration nach dem Kauf. Der Restrukturierungs- und Integrationsprozess beginnt typischerweise am Tag nach der Unterzeichnung. Dank einer ausdrücklichen Vereinbarung haben die Experten der Erste Bank unverzüglich Zutritt zu dem erworbenen Institut, so dass sie sich mit dem Tagesgeschäft frühzeitig vertraut machen können. Nach dem Abschluss der Transaktion setzt ein multinationales Spezialistenteam unter Leitung eines hochrangigen Erste Bank-Managers ein erprobtes Transformationsprogramm um. Dies dauert

typischerweise nicht länger als 18 Monate und deckt alle wesentlichen Aspekte des Geschäfts ab. Sensible Bereiche wie etwa das Risikomanagement werden in Zusammenarbeit mit der bestehenden Belegschaft vorrangig an die Konzernstandards angepasst.

Dank unseres hoch entwickelten regionalen Know-hows und unserer Erfolgsgeschichte bei Übernahmen werden wir den Ausbau unserer regionalen Präsenz weiterhin vorantreiben. Wir werden dies sowohl durch vorsichtig ausgewählte – und zum bestehenden Netzwerk passende – Zukäufe als auch durch organisches Wachstum verwirklichen.

Corporate Governance

Im Sinn einer verantwortungsvollen Unternehmensführung bekennt sich die Erste Bank zur Umsetzung des Österreichischen Corporate Governance Kodex. Um maximale Transparenz für alle Anspruchsgruppen zu gewährleisten, werden sämtliche rechtsverbindlichen sowie alle empfohlenen Regeln des Corporate Governance Kodex erfüllt. Corporate Governance gilt als wesentlicher Bestandteil der Unternehmenskultur der Erste Bank.

Österreichischer Corporate Governance Kodex

Anfang Oktober 2002 wurde vom Österreichischen Arbeitskreis für Corporate Governance ein Österreichischer Corporate Governance Kodex präsentiert. Der Kodex versteht sich als freiwillige Selbstverpflichtung und geht über die gesetzlichen Anforderungen an eine Aktiengesellschaft hinaus. Er zielt auf eine verantwortungsvolle, auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Unternehmensführung und -kontrolle, die sämtliche Rechte und Pflichten aller Anspruchsgruppen (Stakeholder) – Management, Aufsichtsrat, Mitarbeiter, Aktionäre, Kunden und sonstige Öffentlichkeit – sowie deren Verhältnis untereinander regelt. Mit dem Kodex soll ein hohes Maß an Transparenz für alle Anspruchsgruppen garantiert werden. Der vollständige Originaltext des Kodex ist unter www.corporate-governance.at abrufbar.

Klares Bekenntnis der Erste Bank zur Corporate Governance

Die Erste Bank erfüllt sämtliche rechtsverbindlichen und empfohlenen Regeln des Österreichischen Corporate Governance Kodex. Erläuterungen zur Einhaltung einzelner Bestimmungen des Corporate Governance Kodex können auf der Webseite der Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG (www.erstebank.com/ir) abgerufen werden.

Anlässlich der Börsengänge 1997 und 2000 bot die Erste Bank ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, zu begünstigten Konditionen Erste Bank-Aktien zu erwerben und so am Ertragspotential des Unternehmens zu partizipieren. Im Jahr 2002 wurde – zusätzlich zu einem Management Stock Option Plan – unter dem Titel „Creating Value – Werte schaffen“ ein neues, konzernweites Mitarbeiterbeteiligungsprogramm aufgelegt. Die starke Nachfrage seitens der Mitarbeiter hat das Management in seiner Absicht bestärkt, das Beteiligungsprogramm fortzusetzen und dadurch den Anteil der Mitarbeiter an der Erste

Bank mittelfristig von derzeit knapp unter 2 % auf rund 5 % zu steigern.

Die Einbeziehung der Mitarbeiter ist ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmenskultur der Erste Bank. Dies manifestiert sich in umfangreichen, regelmäßig durchgeführten Mitarbeiterumfragen, deren Ergebnisse von externen Beratern analysiert und vom Management bei seinen Entscheidungen berücksichtigt werden. Die jüngste Umfrage erfolgte im ersten Halbjahr 2003. Auch in den Tochtergesellschaften in Zentraleuropa werden mittlerweile Mitarbeiterumfragen abgehalten. Es ist geplant, im ersten Halbjahr 2007 eine neuerliche Mitarbeiterumfrage durchzuführen, die erstmals gesamthaft die Erste Bank-Gruppe umfassen wird.

Die Wertschätzung der Erste Bank gegenüber ihren Mitarbeitern ist in der Anfang 2004 unterzeichneten Mitarbeiter-Charta festgehalten. Die Charta dokumentiert die mitarbeiterorientierten Werthaltungen sowie die Ziele von Management und Mitarbeitern. Darüber hinaus soll das gemeinsame Gestalten in der Erste Bank in den Vordergrund gestellt werden, um mit den sich wandelnden Marktbedingungen Schritt zu halten.

Die Wahrung der Rechte aller Aktionäre gilt als oberste Prämisse der Unternehmensführung. Dementsprechend wurde eine klare Kapitalstruktur geschaffen, die nur Stammaktien umfasst. Da das Management nicht nur in der Geschäftspolitik, sondern auch in seinem Verständnis gegenüber Aktionären eine Strategie für Privatanleger verfolgt, wurde die Handelbarkeit der Erste Bank-Aktie durch einen im Jahr 2004 durchgeführten Aktiensplit im Verhältnis 1:4 erleichtert.

Dem Bedürfnis der Aktionäre nach direktem Dialog mit dem Vorstand wird durch Internet-Chats, die seit 2000 regelmäßig veranstaltet werden, Rechnung getragen. Interessenten haben dabei die Gelegenheit, sich aus erster Hand über aktuelle Entwicklungen der Erste Bank zu informieren.

Die Rechte und Pflichten der Mitarbeiter sowie das Verhalten im Kundenverkehr sind in umfangreichen Arbeitsanweisungen detailliert geregelt. Diese sind von den Mitarbeitern verpflichtend zu befolgen und im Intranet in der jeweils gültigen Fassung abrufbar.

Die Erste Bank hat eine freiwillige externe Evaluierung der Einhaltung der Regelungen des Kodex im Geschäftsjahr 2005 vornehmen lassen. Das Ergebnis dieser Evaluierung kann auf der Webseite eingesehen werden.

Der Österreichische Arbeitskreis für Corporate Governance hat im Jahr 2005 Änderungen zum Kodex erarbeitet, mit dem die Kernbereiche der EU-Empfehlungen zu den Aufgaben der Aufsichtsräte und der Vergütung der Direktoren umgesetzt und die notwendigen Anpassungen aufgrund des Gesellschaftsrechtsänderungsgesetzes 2005 vorgenommen wurden. Diese neue Fassung des Österreichischen Corporate Governance Kodex gilt für Geschäftsjahre, die ab dem 1.1.2006 beginnen.

„Ich denke an die Zukunft der Kinder.“

Familie Novak, Mutter Klara, die Kinder Klara Eva und Imre bewohnen eine schöne große Altbauwohnung in Budapest. Frau Novak nutzte bereits in jungen Jahren die Chance, für einige Jahre im Ausland zu arbeiten, bevor sie in den Gastronomiebetrieb der Eltern einstieg. Heute trägt sie dazu bei, dass Ungarn zu einer der wohlhabendsten und am schnellsten wachsenden Ökonomien des ehemaligen Ostblocks gehört. Mit einem BIP pro Kopf von EUR 8.700 und einer Arbeitslosenrate von 7,0 % gehören die Magyaren zu den erfolgreichsten der neuen EU-Mitglieder. In der nach den aufwändigen Renovierungen der vergangenen Jahre vielerorts bereits wieder in altem Glanz erstrahlenden Metropole Budapest arbeitet Klara Novak heute als erfolgreiche Trainerin im Softwarebereich.

Erste Bank: „Frau Novak, Sie haben ein paar Jahre außerhalb Ungarns gearbeitet?“

Klara Novak: „Ja, es war eine anstrengende und nicht immer einfache Zeit. Aber es hat mir viel gebracht. Die knapp zwei Jahre in Leipzig haben mich nicht nur auf meine Tätigkeit im Restaurant der Eltern vorbereitet, sondern viel an Erfahrung gebracht.“

Erste Bank: „Zuerst haben Sie im Restaurant der Familie gearbeitet. Heute arbeiten Sie in einem völlig anderen Bereich. Wie kam es dazu?“

Klara Novak: „Ganz einfach: Mein Vater zog sich in den Ruhestand zurück, und wir haben den Betrieb verkauft. Mein heutiger Job als Software-Beraterin macht mir viel Freude. Im Augenblick unterweise und trainiere ich Angestellte im öffentlichen Dienst, die mit einer neuen speziellen Software arbeiten sollen. Für Software-Beratung gab und gibt es in Ungarn einen großen Bedarf. Deshalb bin ich in diesen Bereich eingestiegen. Außerdem verdient man gut!“

Erste Bank: „Sie sind auch noch Mutter von zwei Kindern. Wie bewältigen Sie diese Aufgabe?“

Klara Novak: „Nun, in dieser Situation bin ich ja nicht als einzige Frau. Bei meiner Tätigkeit lerne ich immer wieder Frauen kennen, die damit fertig werden müssen. Aber natürlich ist es manchmal anstrengend. Die Kinder selbst sind mir dabei eine große Hilfe.“

Klara Eva: „Wir sind ja auch am Nachmittag in der Schule. Da machen wir unsere Hausaufgaben, und unsere Mutter kann sicher sein, dass wir nichts anstellen. Bei mir zumindest ...“

Imre: „Bei mir auch! Und unser Großvater Lajos ist ja auch oft zu Hause bei uns.“

Klara Novak: „Als berufstätige Mutter habe ich natürlich wenig Freizeit. Aber jede freie Minute verbringe ich mit den Kindern. Im Sommer fahren wir häufig an den Wochenenden aufs Land in unser Häuschen.“

Erste Bank: „Haben Sie von dem verdienten Geld etwas zurücklegen können?“

Klara Novak: „Einen Teil meines Verdienstes habe ich schon übrig und lege es bei der Erste Bank Hungary in einem strukturierten Sparmodell an. Auch der Verkauf des elterlichen Betriebs hat einiges gebracht. Damit können wir uns dann später etwas leisten, doch vor allem ist es für die Ausbildung der Kinder.“

Erste Bank: „Vielen Dank für das Gespräch und die Gastfreundschaft. Wir freuen uns, so herzliche Kunden wie Sie zu haben, und wünschen Ihnen weiterhin viel Glück und Erfolg für die Zukunft.“



Familie Novak, Kunden der ERSTE BANK Hungary, Ungarn



Konzernlagebericht

ZUSAMMENFASSUNG DER WIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG DES ERSTE BANK-KONZERNS 2005

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, insbesondere auch das Geschehen an den Weltbörsen, standen im Jahre 2005 im Zeichen der Ölpreisentwicklung und deren Auswirkungen auf Konjunktur-, Inflations- und Zinspolitik. Das Wechselspiel von Belastungen im Zusammenhang mit dem hohen Ölpreis, der daraus resultierenden Inflationsgefahr sowie positiven Konjunktur- und Unternehmensnachrichten sorgte für eine hohe Volatilität.

In Österreich war 2005 ein realer Anstieg des Brutto sozialproduktes um 1,7 % zu verzeichnen. Er war damit höher als im Durchschnitt der Eurozone. In den Märkten Zentraleuropas war das Wachstum jedoch in den für die Erste Bank wichtigsten Märkten Tschechien, Slowakei, Ungarn und Kroatien mit 3,6 – 5,1 % wesentlich höher. Insbesondere in Tschechien und der Slowakei kam es dabei auch zu einer deutlichen Festigung der lokalen Währungen gegenüber dem EURO. Während in den USA der Leitzinssatz in 8 Zinsschritten von 2,25 % Ende 2004 auf 4,25 % Ende 2005 erhöht wurde, stabilisierte sich das Zinsniveau in Österreich auf sehr niedrigem Niveau. In Zentraleuropa war ein weiterer Rückgang zu beobachten, der insbesondere die im Retailgeschäft erzielbaren Zinsmargen belastete.

Geschäftsverlauf der Erste Bank-Gruppe

Bei der Beurteilung der Entwicklung der Finanzzahlen des Erste Bank-Konzerns ist zu berücksichtigen, dass seit 9. August 2005 (Datum des Closings) auch die serbische Neuerwerbung Erste Bank Serbia (Erste Bank a. d. Novi Sad, vormals Novosadska Banka) im Konzernabschluss enthalten ist. Die Auswirkungen sind jedoch nicht wesentlich: Die Bilanzsumme dieses Tochterunternehmens betrug per 31.12.2005 EUR 142 Mio, die Betriebserträge insgesamt lagen für den Zeitraum 9. August bis 31. Dezember 2005 bei EUR 6,7 Mio, die Betriebsaufwendungen bei EUR 10,7 Mio (darin sind Restrukturierungskosten von EUR 5,9 Mio berücksichtigt), und der Jahresüberschuss vor Steuern belief sich auf EUR -7,8 Mio.

Ab 1. Januar 2005 müssen die vom IASB neu überarbeiteten Standards IAS 32 (Finanzinstrumente: Angabe und Darstellung) sowie IAS 39 (Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung) verbindlich angewandt werden. Die Auswirkungen betreffen vor allem die Darstellung des Wertpapiergeschäfts und die Kreditbewertung sowie den Ausweis des hybriden Kapitals. Gemäß den Übergangsbestimmungen muss eine Adaptierung der Vorjahreswerte durchgeführt werden. Alle angeführten Vorjahreswerte sowie die Veränderungsdaten beziehen sich auf diese adaptierten Vergleichswerte. Weitere Erläuterungen befinden sich im Anhang (Notes). Details zu diesen Umstellungen wurden in Aussendungen am 3. Mai 2005 sowie 6. Dezember 2005 dargestellt, die auf der Webseite der Erste Bank zu finden sind.

Die Erste Bank konnte auch 2005 die hervorragende Entwicklung der letzten Jahre fortsetzen. Im Geschäftsjahr 2005 war bei den **Betriebserträgen** (Summe aus Zinsüberschuss, Provisionsüberschuss, Handelserfolg und Erfolg aus dem Versicherungsgeschäft) ein Anstieg um 6,9 % auf EUR 4.329,4 Mio zu verzeichnen. Trotz des niedrigen Zinsniveaus – nicht nur in Österreich, sondern auch in Zentraleuropa – konnte dabei der Zinsüberschuss insgesamt um 5,0 % auf EUR 2.794,2 Mio sowie – was besonders erfreulich ist – der Provisionsüberschuss um 10,7 % auf EUR 1.256,8 Mio erhöht werden.

Da beim **Verwaltungsaufwand** nur ein moderater Anstieg um 3,2 % auf EUR 2.676,9 Mio zu verzeichnen war, wurde das **Betriebsergebnis** (Betriebserträge abzüglich Verwaltungsaufwand) um 13,6 % auf EUR 1.652,5 Mio gesteigert.

Die **Kosten/Ertrags-Relation** (Cost/Income Ratio, Verwaltungsaufwand in % der Betriebserträge) verbesserte sich im Jahre 2005 von 64,1 % im Vorjahr auf nunmehr 61,8 %.

Nach Berücksichtigung des leicht gestiegenen Bedarfs für **Risikovorsorgen im Kreditgeschäft** (+3,8 % auf EUR 421,6 Mio) sowie des gegenüber dem Vorjahr auf EUR -16,1 Mio (Vorjahr: EUR -51,3 Mio) verbesserten Saldos des **Sonstigen betrieblichen Erfolgs** ergab sich ein **Jahresüberschuss vor Steuern** von EUR 1.214,8 Mio, der um 21,9 % über dem Vorjahr lag.

Setzt man diese Zahl in Relation zur durchschnittlichen Zahl der Mitarbeiter im Erste Bank-Konzern im Jahre 2005 von 36.643 Mitarbeitern (Vorjahr: 36.533 Mitarbeiter – siehe dazu die Angaben im Anhang), dann erhält man als Mitarbeiterproduktivität einen gegenüber dem Vorjahr deutlich verbesserten Wert von rd. EUR 33 Tsd (Vorjahr: EUR 27 Tsd) Überschuss vor Steuern pro Mitarbeiter.

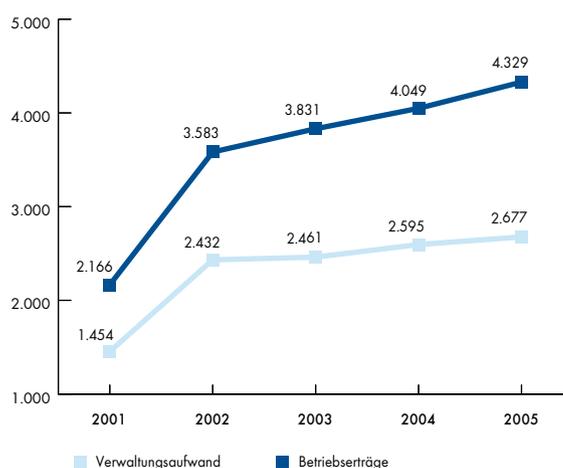
Der **Konzernjahresüberschuss** nach Steuern und Fremddanteilen stieg um 36,6 % auf EUR 711,7 Mio, die **Eigenkapitalverzinsung** (Return on equity – ROE; Konzernjahresüberschuss nach Steuern und Fremddanteilen in % des durchschnittlichen Eigenanteils am Kapital – shareholders' equity) verbesserte sich von 17,0 % im Vorjahr auf nunmehr 19,0 %.

Per 31.12.2005 betrieb die Erste Bank-Gruppe in Österreich 987 Bankstellen (einschließlich jener der Haftungsverbandsparkassen) und in Zentraleuropa 1.296.

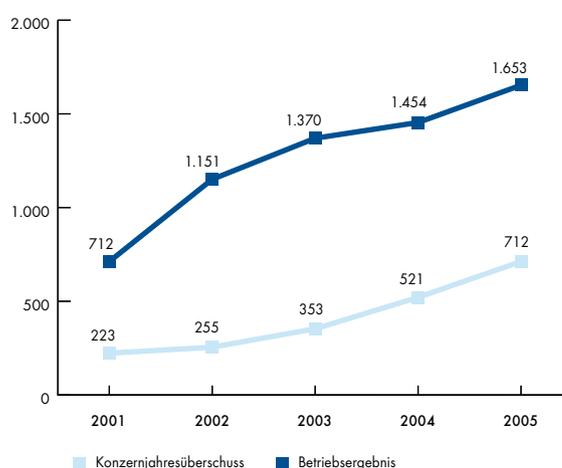
Das Geschäftsvolumen (**Bilanzsumme**) des Erste Bank-Konzerns betrug Ende 2005 rund EUR 152,7 Mrd, dies bedeutet gegenüber dem Vorjahr (EUR 139,8 Mrd) einen Anstieg um 9,2 %. Dabei erhöhten sich die **Forderungen an Kunden** um 10,4 % auf EUR 80,4 Mrd (Vorjahr: EUR 72,8 Mrd), die Verbindlichkeiten an Kunden stiegen um 6,7 % auf EUR 72,8 Mrd (Vorjahr: EUR 68,2 Mrd).

Die **Kernkapitalquote** der Erste Bank-Kreditinstitutsgruppe (regulatorisches Kernkapital gem. BWG in % der risikogewichteten Aktiva gem. § 22 Abs. 2 BWG) lag per 31.12.2005 trotz eines überdurchschnittlichen Wachstums der risikogewichteten Aktiva bei 6,8 % (Vorjahr: 6,7 %), die **Eigenmittelquote** (anrechenbare Eigenmittel abzüglich Erfordernis für das Wertpapier-Handelsbuch sowie offene Devisenpositionen in % der risikogewichteten Aktiva gem. § 22 Abs. 2 BWG) bei 11,0 % (Vorjahr: 10,7 %).

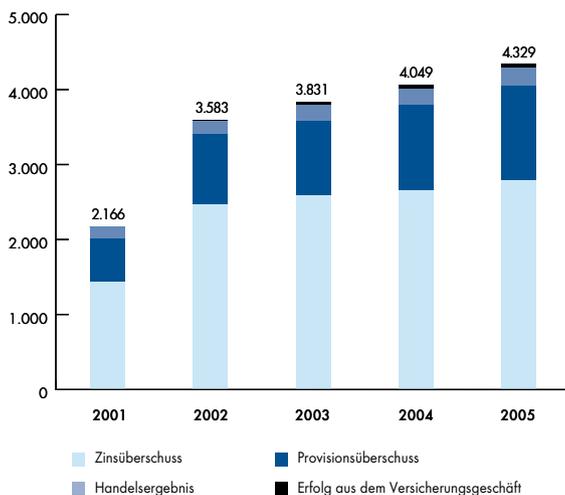
Entwicklung Betriebserträge und Verwaltungsaufwand in EUR Mio



Entwicklung Betriebsergebnis und Konzernjahresüberschuss in EUR Mio



Struktur/Entwicklung Betriebserträge in EUR Mio



ANALYSE DES GESCHÄFTSVERLAUFS

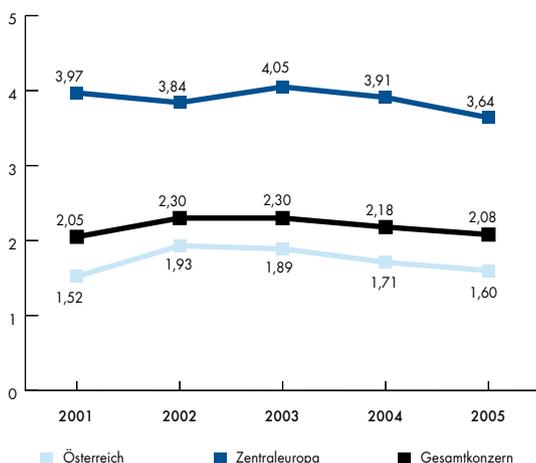
Betriebserträge

Die **Betriebserträge** insgesamt stiegen, wie erwähnt, um 6,9 % auf EUR 4.329,4 Mio. Dabei konnte bei fast allen Ertragskategorien eine deutliche Steigerung erzielt werden, insbesondere aber beim Provisionsüberschuss und Handelserfolg.

Zinsüberschuss

Trotz der insbesondere für das Retailgeschäft ungünstigen Marktsituation eines anhaltend niedrigen Zinsniveaus – sowohl in Österreich als auch den Ländern Zentraleuropas – konnte der **Zinsüberschuss** von EUR 2.660,3 Mio im Vorjahr um 5,0 % auf nunmehr EUR 2.794,2 Mio gesteigert werden. Darin enthalten sind EUR 22,0 Mio (Vorjahr: EUR 22,7 Mio) Erträge aus Beteiligungen und verbundenen Unternehmen sowie EUR 24,8 Mio (Vorjahr: EUR 13,7 Mio) Ergebnis aus der Bewertung von Unternehmen nach der Equitymethode. Aus der Veranlagung in Finanzanlagen in Form von drittgenutzten Liegenschaften resultierten 2005 Erträge von EUR 70,6 Mio (Vorjahr: EUR 68,8 Mio).

Zinsspanne in %



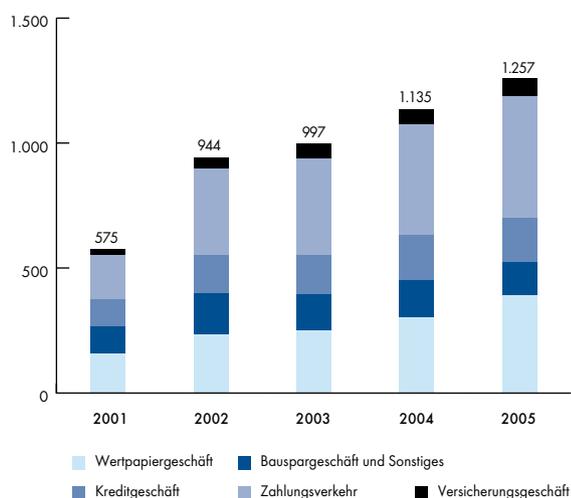
Die Zinsspanne insgesamt (Zinsüberschuss in % der durchschnittlichen zinstragenden Aktiva – berechnet aus Gesamtaktiva abzüglich Barreserve, Handelsaktiva, Sachanlagen und Immaterielles Anlagevermögen sowie sonstige Aktiva) verringerte sich leicht von 2,18 % im Vorjahr auf nunmehr 2,08 %. Neben dem anhaltenden Margendruck und dem niedrigen Zinsniveau wirkten sich dabei auch zusätzliche Refinanzierungskosten für die im Januar 2005 erworbenen restlichen 19,99 % an der Slovenská sporiteľňa entsprechend aus. Im Inlandsgeschäft reduzierte sich die Zinsspanne dabei von rd. 1,7 % auf rund 1,6 %, was insbesondere in der flachen Zinskurve begründet ist. In Zentraleuropa lag sie zwar auch geringfügig unter dem Vorjahr, aber mit einer Bandbreite von 3,2 % bis über 5,0 % weiterhin deutlich über dem Niveau in Österreich.

Provisionsüberschuss

Weiterhin sehr positiv entwickelte sich im Jahr 2005 der **Provisionsüberschuss**, der von EUR 1.135,4 Mio um 10,7 % auf EUR 1.256,8 Mio anstieg. Er trug damit sehr wesentlich zur positiven Ergebnisentwicklung bei. Träger der guten Performance war dabei vor allem das Wertpapiergeschäft (+29,3 % auf EUR 391,9 Mio), wo sich die sehr günstige Situation auf den Wertpapiermärkten positiv niederschlug, sowie der Provi-

sionsertrag aus dem Verkauf von Versicherungsprodukten (+12,3 % auf EUR 69,2 Mio). Aber auch im Zahlungsverkehr (+9,5 % auf EUR 485,7 Mio) entwickelte sich das Geschäft zufriedenstellend. Überdurchschnittliche Zuwächse waren beim Provisionsüberschuss in allen Ländern einschließlich Österreich zu verzeichnen.

Struktur/Entwicklung Provisionsüberschuss in EUR Mio



Handelsergebnis

Obwohl schon im Vorjahr mit EUR 216,5 Mio ein überdurchschnittlich gutes **Handelsergebnis** erzielt wurde, konnte dieses im Jahre 2005 nochmals kräftig um 11,6 % auf nunmehr EUR 241,7 Mio gesteigert werden. Dazu lieferten sowohl die Handelsorganisationen in der Erste Bank Wien als auch jene in den zentraleuropäischen Tochtergesellschaften entsprechende positive Beiträge. Bei Letzteren ist vor allem die sehr gute Entwicklung in der Česká spořitelna, Erste Bank Hungary sowie insbesondere der Erste Bank Croatia zu erwähnen.

Dieses Ergebnis basiert auf der guten Entwicklung sowohl im Wertpapier- und Derivatgeschäft (+7,5 % auf EUR 96,6 Mio) wie aber auch im Devisen- und Valutenhandel (+14,6 % auf EUR 145,1 Mio).

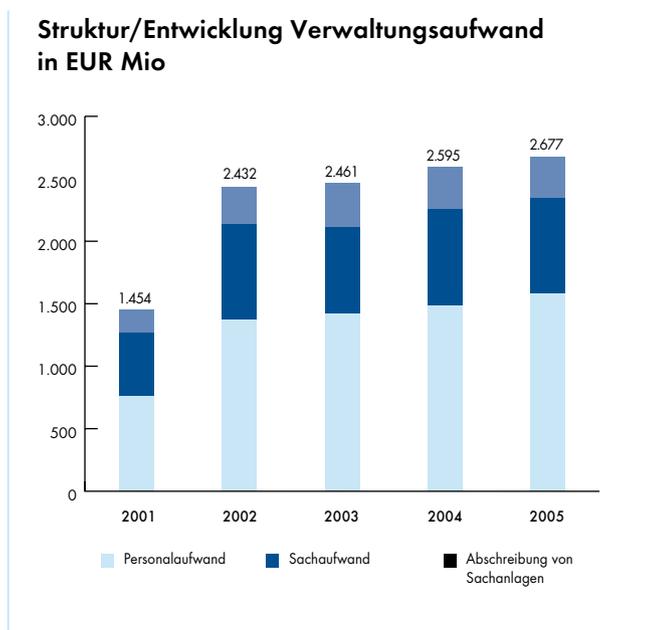
Erfolg aus dem Versicherungsgeschäft

Auch das **Ergebnis aus dem Versicherungsgeschäft** entwickelte sich 2005 sehr positiv. Der hohe Vorjahreswert von knapp EUR 37 Mio konnte trotz einer Sonderbelastung aus der Umstellung auf neue Sterbetafeln (daraus resultierte für 2005 ein Aufwand von rd. EUR 23 Mio) gehalten werden. Sowohl der österreichische Marktführer bei Lebensversicherungen, die s Versicherung, als auch die lokalen Gesellschaften in Zentraleuropa konnten sich dabei sehr gut behaupten. Die positive Entwicklung wurde im Jahr 2005 zusätzlich durch marktbedingte Gewinne aus dem Finanzanlagevermögen der Versicherungsgesellschaften unterstützt.

Verwaltungsaufwand

Der **Verwaltungsaufwand** stieg im Berichtsjahr nur moderat um 3,2 % auf EUR 2.676,9 Mio. Die Erhöhung resultiert aus der Entwicklung in den zentraleuropäischen Tochtergesellschaften (+10,0 %) und ist teilweise bedingt durch höhere Mehrwertsteuersätze in Tschechien und der Slowakei (die Erhöhung erfolgte im Mai 2004), auch die Entwicklung der Lokalwährungen spiegelt sich hier wider. Weiters spielt bei dieser Position die erstmalige Einbeziehung der Erste Bank Serbia, die sonst von untergeordneter Bedeutung ist, eine größere Rolle, da 2005 bereits Restrukturierungskosten für diese Gesellschaft enthalten waren (insgesamt sind 2005 EUR 10,7 Mio Verwaltungsaufwand der Erste Bank Serbia im Konzernabschluss der Erste Bank enthalten). Bereinigt um die Erste Bank Serbia, lag der Anstieg des Verwaltungsaufwandes in Zentraleuropa bei 8,8 %.

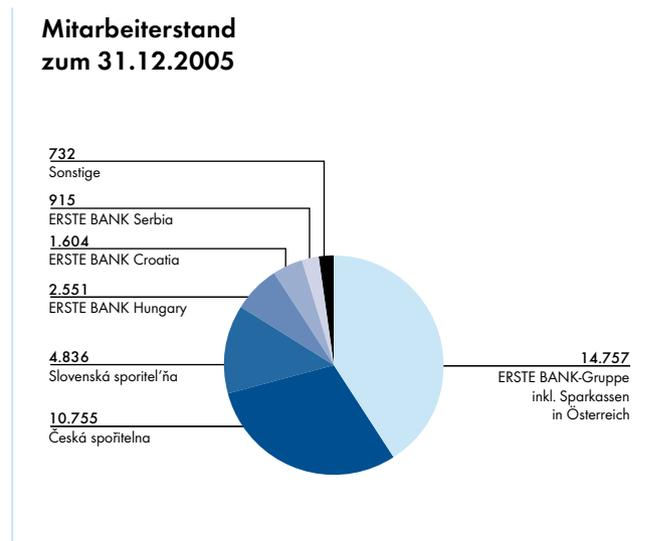
In Österreich (inkl. Corporate Center und Internationales Geschäft) konnte hingegen – trotz steigender Aufwendungen für die Etablierung von Konzernfunktionen sowie die Vorbereitung strategischer Projekte – ein Rückgang um 0,5 % erreicht werden.



Beim **Personalaufwand** war insgesamt ein Anstieg um 6,8 % von EUR 1.482,4 Mio im Vorjahr auf EUR 1.583,4 Mio zu verzeichnen.

Überdurchschnittlich hoch war dabei mit +9,6 % (bereinigt um Erste Bank Serbia 8,2 %) vor allem die Erhöhung in Zentraleuropa. Neben der höheren allgemeinen Gehaltsanpassung entsprechend der zu Österreich unterschiedlichen Inflationsentwicklung sind dabei die Bemühungen um eine ständige Qualitätsverbesserung des Personals zu berücksichtigen. In der gesamten Erste Bank-Gruppe wurden 2005 die erfolgsabhängigen Gehaltsbestandteile deutlich ausgebaut.

Der **Personalstand** erhöhte sich zwar im Berichtsjahr um 0,8 % auf 36.150 Mitarbeiter per 31.12.2005. Jedoch ist dabei zu berücksichtigen, dass durch die erstmalige Konsolidierung der Erste Bank Serbia 915 Mitarbeiter (Stand Jahresende 2005) neu in die Gruppe einbezogen wurden. Bereinigt um diesen Effekt, ergab sich für den Konzern ein Rückgang des Personalstandes um 1,7 %. Insbesondere in Tschechien wurde dabei eine weitere Reduktion des Mitarbeiterstands vorgenommen. Durch die Ausweitung der Filialnetze kam es hingegen in Ungarn und Kroatien zu einer Aufstockung der Mitarbeiteranzahl. Bei den sonstigen Tochtergesellschaften wirkte sich vor allem die Verstärkung der Präsenz der Immorent-Gruppe und der s Versicherung in Zentraleuropa erhöhend aus.



Weitere 63 Mitarbeiter waren zum Jahresende 2005 (Vorjahr: 66 Mitarbeiter) in konsolidierten bankfremden Tochtergesellschaften (vor allem der Hotel- und Freizeitbranche) tätig.

In der sehr erfreulichen Entwicklung des **Sachaufwands** spiegelt sich insbesondere das konsequente Kostenmanagement wider. Obwohl sich aus dem weiteren Ausbau der Konzernfunktionen sowie der Vorbereitung von strategischen Gruppenprojekten (aus welchen in der Zukunft entsprechend positive Kosteneffekte resultieren werden) Aufwandssteigerungen

ergaben, konnte die Position von EUR 772,2 Mio im Vorjahr um 1,7 % auf nunmehr EUR 759,0 Mio verringert werden.

In Österreich (inkl. Corporate Center und Internationales Geschäft) war dabei ein Rückgang um 11,3 % auf EUR 387,1 Mio festzustellen. In Zentraleuropa dagegen erhöhte sich der Sachaufwand – vor allem durch die Restrukturierungskosten der Erste Bank Serbia sowie Währungsveränderungen – um 10,8 % auf EUR 371,9 Mio (bereinigt um die Erste Bank Serbia 9,4 %). Dabei konnte insbesondere beim EDV-Aufwand (-13,0 % auf EUR 169,5 Mio) ein Rückgang erreicht werden.

Auch die **Abschreibungen auf Sachanlagen** verringerten sich von EUR 340,3 Mio im Vorjahr um 1,7 % auf nunmehr EUR 334,5 Mio. In der Gesamtsumme sind Abschreibungen auf immaterielle Sachanlagen (vor allem Software) von EUR 139,0 Mio (Vorjahr: EUR 136,9 Mio), Abschreibungen auf Liegenschaften von EUR 46,9 Mio (Vorjahr: EUR 53,9 Mio) sowie sonstige Abschreibungen (vor allem auf Betriebs- und Geschäftsausstattung einschließlich geringwertige Wirtschaftsgüter) von EUR 148,6 Mio (Vorjahr: EUR 149,5 Mio) enthalten.

Risikovorsorgen

Die **Risikovorsorgen im Kreditgeschäft** beinhalten Nettozuführungen (Zuführungen abzüglich Auflösungen) von EUR 383,5 Mio (Vorjahr: EUR 360,3 Mio). Weiters sind im ausgewiesenen Saldo EUR 74,7 Mio (Vorjahr: EUR 61,2 Mio) Abschreibungen von Forderungen enthalten. Im Jahre 2005 sind EUR 36,6 Mio (Vorjahr: EUR 15,3 Mio) Erträge aus abgeschriebenem Forderungen lukriert worden, die ebenfalls hier berücksichtigt sind.

Insgesamt lag der Bedarf für Risikovorsorgen für das Kreditgeschäft im Jahr 2005 mit EUR 421,6 Mio leicht über jenem des Vorjahres (EUR 406,2 Mio). Rund 19,0 % davon entfielen auf die Region Zentraleuropa.

Nicht hier enthalten sind die im Zinsergebnis erfassten Veränderungen bei Wertberichtigungen aus Zinsforderungen. Die Zuführungen und Auflösungen sonstiger Risikovorsorgen, die nicht das Kreditgeschäft betreffen, sind in der Position Sonstiger betrieblicher Erfolg enthalten.

Der Anstieg des Bedarfs an Kreditvorsorgen resultiert zu einem erheblichen Teil aus den Haftungsverbundsparkassen. Weiters ist für den Anstieg das starke Kreditwachstum in CEE sowie der Wegfall von im Vorjahr getätigten Auflösungen in der slowakischen und der kroatischen Tochterbank relevant.

Bezogen auf die Kundenforderungen im Jahresdurchschnitt lag der Bedarf in 2005 bei 0,55 % (Vorjahr: 0,58 %).

Hinsichtlich der **Erläuterung der Finanzrisiken in der Erste Bank sowie Ziele und Methoden im Risikomanagement** verweisen wir auf den ausführlichen Risikobericht im Anhang (Notes).

Sonstiger betrieblicher Erfolg

Die Position beinhaltet als Saldo insbesondere Kurserfolge aus Wertpapieren, die nicht zum Handelsbestand zählen, Bewertungs- und Verkaufserfolge aus Beteiligungen, Erfolge aus Anlagenverkäufen, Vorsorgen außerhalb des Kreditgeschäfts, Aufwendungen für die Einlagensicherung in den zentraleuropäischen Tochtergesellschaften sowie sonstige Aufwendungen und Erträge.

Der negative Saldo hat sich von EUR -51,3 Mio im Vorjahr auf nunmehr EUR -16,1 Mio deutlich verringert. Im Jahre 2004 waren in dieser Position einige wesentliche Sonderpositionen enthalten, die einander jedoch überwiegend aufgehoben haben (insbesondere ein Gewinn aus dem Verkauf der tschechischen Sachversicherung sowie ein Bewertungsgewinn im Zuge des bevorstehenden Verkaufs der Beteiligung an der Investkredit AG einerseits sowie Firmenwertabschreibungen aus Impairments andererseits). Im Jahre 2005 stiegen die Erträge aus Wertpapieren, die nicht dem Handelsbestand zugeordnet sind, von EUR 51,3 Mio im Vorjahr auf nunmehr EUR 77,8 Mio. Weiters ergaben sich mit EUR 36,4 Mio (Vorjahr: EUR 11,3 Mio) deutlich höhere Erträge aus dem Verkauf bzw. der außertourlichen Bewertung von Liegenschaften, insbesondere auch im Zuge des Verkaufs einer Liegenschaft in Wien (rd. EUR 21,6 Mio). Vor allem aufgrund gesetzlicher Änderungen in Tschechien waren 2005 die ebenfalls hier enthaltenen Einzahlungen in die Einlagensicherungseinrichtungen rückläufig (insgesamt EUR 42,6 Mio nach EUR 54,0 Mio im Vorjahr). Eine detaillierte Aufgliederung dieser Position befindet sich im Anhang (Notes).

Die angeführten Entwicklungen führten zu einem **Jahresüberschuss vor Steuern** von EUR 1.214,8 Mio, der um 21,9 % über dem Vorjahreswert von EUR 996,6 Mio lag.

Steuerliche Situation

Der Großteil der wichtigsten inländischen Tochtergesellschaften (insbesondere Bausparkasse der österreichischen Sparkassen, Immorent, ERSTE-Sparinvest KAG, s Versicherung und Salzburger Sparkasse) ist entsprechend der 2005 in Kraft getretenen Gruppenbesteuerungsregelungen steuerlich mit der Erste Bank AG in eine Unternehmensgruppe gemäß § 9 des österreichischen Körperschaftsteuergesetzes einbezogen und unterliegt dort einer Gruppenbesteuerung.

Da sich für diese Gewinngemeinschaft im Jahr 2005 aufgrund bestehender Verlustvorträge, hoher steuerfreier Erträge sowie der Anrechnungsmöglichkeit von – insbesondere ausländischen – Kapitalertragsteuern keine laufende Belastung durch österreichische Körperschaftsteuern ergab, betreffen die unter der Position **Steuern vom Einkommen und Ertrag** ausgewiesenen Beträge vor allem ausländische ertragsabhängige Steuern sowie die gemäß IFRS vorzunehmenden aktiven und passiven Abgrenzungen latenter Steuern und Steuerleistungen kleinerer österreichischer Tochtergesellschaften und diverser Haftungsverbundsparkassen.

Im Jahr 2005 ist im gesamten ausgewiesenen Aufwandssaldo von EUR 300,0 Mio (Vorjahr: EUR 277,9 Mio) ein latenter Steueraufwand von EUR 22,1 Mio (Vorjahr: EUR 45,5 Mio) enthalten.

Per 31.12.2005 waren EUR 244,0 Mio latente Steueransprüche aktiviert bzw. EUR 119,0 Mio latente Steuerschulden passiviert.

Die ausgewiesene **Steuerquote** (Steuern vom Einkommen und Ertrag in % des Jahresüberschusses vor Steuern) der Erste Bank-Gruppe lag 2005 bei 24,7 %, gegenüber 27,9 % im Vorjahr. Der Rückgang resultierte in erster Linie aus dem Wegfall der 2004 enthaltenen Sonderabschreibung des latenten Steueraktivums aufgrund der bevorstehenden Senkung des österreichischen Körperschaftsteuersatzes (EUR 20,0 Mio), dem Wirksamwerden dieser Senkung von 34 % auf 25 % ab 1.1.2005 sowie der Senkung des Körperschaftsteuersatzes in Tschechien von 28 % 2004 auf 26 % im Berichtsjahr.

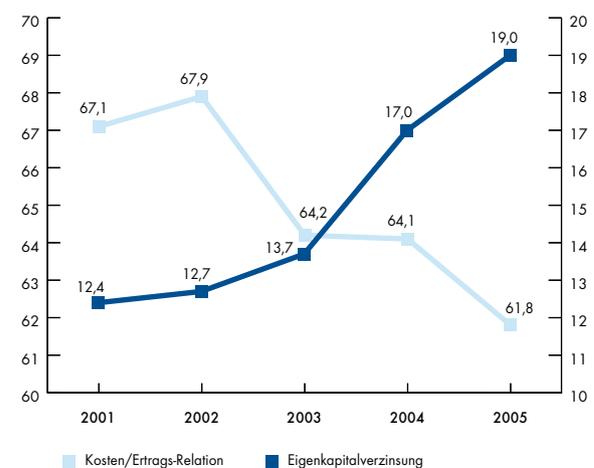
Konzernjahresüberschuss

Nach Abzug der **Steuern vom Einkommen und Ertrag** und der **Fremdanteile am Jahresüberschuss** (diese beinhalten die Anteile Dritter am Gewinn von Konzerngesellschaften, insbesondere auch bei Haftungsverbundsparkassen), ergab sich ein **Konzernjahresüberschuss** von EUR 711,7 Mio, was einen Anstieg von 36,6 % gegenüber dem Vorjahresergebnis (EUR 520,8 Mio) bedeutet.

Die Eigenkapitalverzinsung auf Basis Konzernüberschuss nach Steuern und Fremdanteilen lag 2005 bei 19 % nach 17 % im Vorjahr. Der **Gewinn je Aktie** stieg von EUR 2,18 im Vorjahr auf nunmehr EUR 2,96.

Für das Geschäftsjahr 2005 beabsichtigt der Vorstand eine **Dividende** von EUR 0,55 je Aktie vorzuschlagen, was eine Erhöhung um 10 % gegenüber dem Vorjahr (EUR 0,50 je Aktie) bedeutet.

Ergebniskennzahlen in %



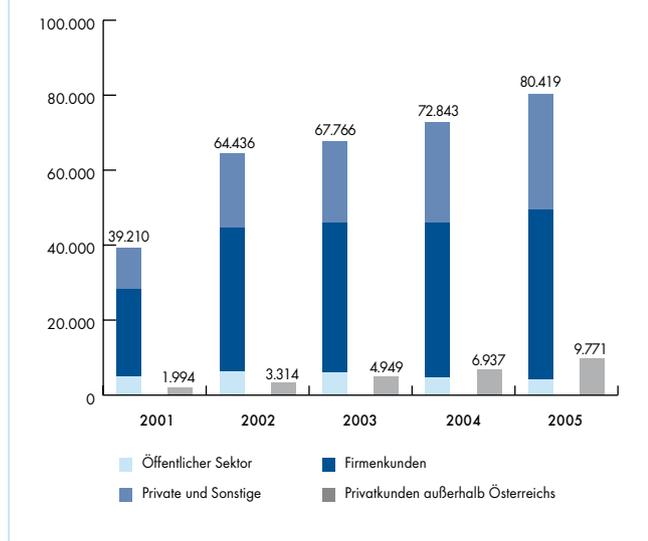
Bilanzentwicklung

Die **Bilanzsumme** des Erste Bank-Konzerns stieg im Berichtsjahr von EUR 139,8 Mrd Ende 2004 um 9,2 % auf nunmehr EUR 152,7 Mrd.

Aktivseitig konnten die **Forderungen an Kunden** insgesamt um 10,4 % auf EUR 80,4 Mrd erhöht werden. Dabei nahmen die Forderungen an inländische Kunden um 5,9 % auf EUR 49,8 Mrd zu, jene an ausländische Kunden wurden sogar um 18,6 % auf EUR 30,6 Mrd ausgeweitet. Besonders erfreulich war dabei auch der Anstieg des Privatkundengeschäfts außerhalb Österreichs (in diesem Geschäftsfeld praktisch identisch mit Zentraleuropa), das sich um 40,9 % auf EUR 9,8 Mrd erhöhte.

Die **risikogewichteten Aktiva** gemäß § 22 Abs. 2 BWG sind in 2005 um 14,8 % auf EUR 75,0 Mrd gestiegen.

Struktur/Entwicklung Forderungen an Kunden in EUR Mio



Bei den **Risikovorsorgen** wurden die Zuführungen 2005 durch Auflösungen und Verbräuche kompensiert, so dass sich der Stand per 31.12.2005 mit EUR 2,8 Mrd gegenüber dem Vorjahr kaum verändert hat.

Regional entfallen davon 21 % auf Zentraleuropa und rund 79 % auf Österreich und sonstige Regionen.

Bezüglich der Erläuterungen zu den bestehenden Risiken sowie der Darstellung der Risikomanagementziele und -methoden verweisen wir auf die im Anhang (Notes) enthaltenen Ausführungen.

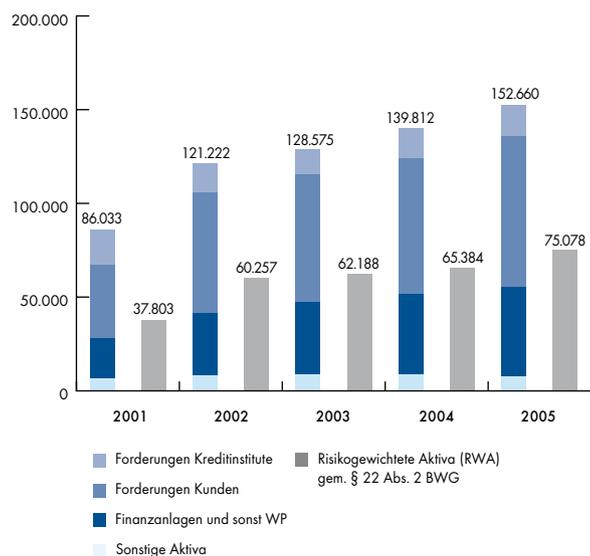
Auch die **Handelsaktiva** erhöhten sich überdurchschnittlich von EUR 4,6 Mrd um 17,2 % auf EUR 5,4 Mrd. Vom Gesamtstand der Handelsaktiva per 31.12.2005 entfielen 53,9 % auf festverzinsliche börsennotierte Wertpapiere.

Ein ebenfalls überdurchschnittlicher Anstieg – von EUR 16,0 Mrd im Vorjahr um 16,8 % auf EUR 18,6 Mrd – war bei den Wertpapieren im **Sonstigen Umlaufvermögen** zu verzeichnen. Diese Position beinhaltet Wertpapiere des „Available-for-Sale-Portfolios“, dessen Bewertungsergebnis nunmehr entsprechend der Neufassung von IAS 39 verpflichtend bis zur Realisierung der Wertpapiere im Kapital gezeigt wird (kumuliertes Bewertungsergebnis per 31.12.2005: EUR 406 Mio gegenüber EUR 429 Mio zum Jahresende 2004).

Darüber hinaus ist darin die neue Kategorie „Fair-Value-Portfolio“ enthalten, deren Bewertungsergebnisse – wie die Realisate – über die Gewinn- und Verlustrechnung geführt werden. Der Stand des „Fair-Value-Portfolios“ beläuft sich per 31.12.2005 insgesamt auf EUR 4,4 Mrd, jener des „Available-for-Sale-Portfolios“ auf EUR 14,2 Mrd. Der Anstieg betraf ausschließlich den „Available-for-Sale-Bestand“. Vom Gesamtstand des Wertpapierumlaufvermögens entfielen per 31.12.2005 rund 64,5 % auf festverzinsliche börsennotierte Wertpapiere.

Da sich auch die **Finanzanlagen** um 7,7 % auf EUR 23,6 Mrd erhöhten (wobei bei den hier enthaltenen Kapitalanlagen der Versicherungen ein Anstieg um 15,4 % auf EUR 7,1 Mrd und beim Held-to-Maturity-Portfolio als Eigenveranlagung der Bank – insbesondere bei festverzinslichen börsennotierten Wertpapieren – ein Zuwachs um 6,7 % auf EUR 15,1 Mrd zu verzeichnen war), stiegen die **Gesamtveranlagungen** in Form von Handelsaktiva, sonstigem Umlaufvermögen und Finanzanlagen insgesamt von EUR 42,5 Mrd im Vorjahr um 12,1 % auf EUR 47,7 Mrd.

Entwicklung der Bilanzstruktur/Bilanzaktiva in EUR Mio



Vom Gesamtstand per 31.12.2005 entfielen 11,4 % auf den Handelsbestand, 39,1 % auf das sonstige Umlaufvermögen und 49,5 % auf Finanzanlagen.

Das **Immaterielle Anlagevermögen**, das sich in 2005 um 4,8 % auf EUR 1,9 Mrd erhöhte, beinhaltete per 31.12.2005 rund EUR 1,5 Mrd Buchwerte von Firmenwerten.

Sowohl aktiv- als auch passivseitig war im Zwischenbankgeschäft ebenfalls ein starker Anstieg zu verzeichnen. Die **Forderungen an Kreditinstitute** erhöhten sich um 7,5 % auf EUR 16,9 Mrd, wobei der überwiegende Teil auf Forderungen an ausländische Kreditinstitute entfiel. Diese nahmen um 10,6 % auf EUR 14,6 Mrd zu.

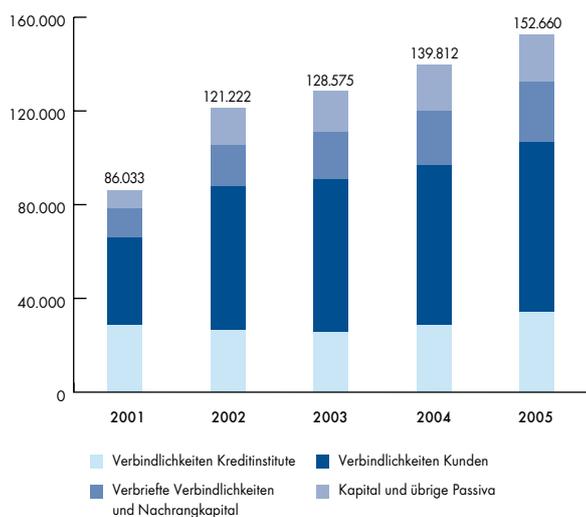
Passivseitig stiegen die **Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten** insgesamt um 18,8 % auf EUR 33,9 Mrd, wobei sich die Verbindlichkeiten gegenüber inländischen Kreditinstituten um 47,3 % auf EUR 9,8 Mrd und jene gegenüber ausländischen Kreditinstituten um 10,1 % auf EUR 24,1 Mrd erhöhten.

Die **Verbindlichkeiten gegenüber Kunden** konnten 2005 um 6,7 % auf EUR 72,8 Mrd ausgeweitet werden. Dabei war bei den Spareinlagen ein Zuwachs um 2,3 % auf EUR 38,8 Mrd zu verzeichnen. Bei den Sonstigen Kundeneinlagen erhöhten sich jene von Privatkunden um 7,9 % auf EUR 16,3 Mrd. Von der Gesamtsumme entfielen per 31.12.2005 rund 36 % auf die Region Zentraleuropa.

Die Refinanzierung über **Eigene Emissionen** erhöhte sich in Summe um 9,2 % auf EUR 25,6 Mrd. Dabei stiegen die **Verbrieften Verbindlichkeiten** um 8,0 % auf EUR 21,3 Mrd und das **Nachrangkapital** um 15,8 % auf EUR 4,3 Mrd. In Letzterem ist per 31.12.2005 hybrides Kapital (gem. BWG auf das Kernkapital anrechenbar) von EUR 900 Mio (Vorjahr: EUR 711 Mio) enthalten, wobei 2005 brutto Neubegabungen von EUR 200 Mio erfolgten.

Die Gesamtposition **Kapital**, in der nunmehr entsprechend den geänderten IFRS-Regelungen der Eigenanteil und die Fremdanteile am Kapital zusammengefasst werden, hat sich 2005 – insbesondere aufgrund des erwirtschafteten Jahresergebnisses – um 8,5 % auf EUR 6,5 Mrd erhöht. Dabei ergab sich bei

Bilanzstruktur/Bilanzpassiva in EUR Mio



dem auf die Aktionäre der Erste Bank AG entfallenden **Eigenanteil am Kapital** (shareholders' equity) ein Anstieg von 20,6 %, bei den **Fremdanteilen am Kapital** mit -7,8 % hingegen ein Rückgang. Dieser resultiert hauptsächlich aus der Aufstockung des Anteils an der Slovenská sporiteľňa auf 100 % sowie der Entkonsolidierung der Erste Immobilien AG. Die Fremdanteile beinhalten auch das Eigenkapital jener Sparkassen aus dem Haftungsverband, an denen die Erste Bank nicht beteiligt ist oder nur Minderheitsanteile hält.

Die gesamten anrechenbaren **Eigenmittel** der Erste Bank-Kreditinstitutsgruppe nach österreichischem Bankwesengesetz (BWG) betragen zum 31.12.2005 rund EUR 8,6 Mrd (Vorjahr: EUR 7,3 Mrd). Da das gesetzliche Mindestfordernis zu diesem Stichtag bei rund EUR 6,4 Mrd lag, ergibt sich daraus eine Deckungsquote von 135 % (Vorjahr 130 %).

Das **Kernkapital** gemäß BWG lag zum Jahresende 2005 bei rund EUR 5,1 Mrd (Vorjahr EUR 4,4 Mrd).

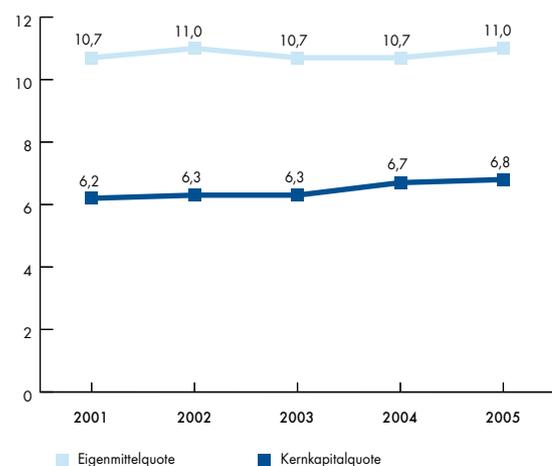
Die **risikogewichtete Unterlegungsbasis** gemäß § 22 Abs. 2 BWG weitete sich im Jahre 2005 überdurchschnittlich stark um 14,8 % auf EUR 75,0 Mrd aus, so dass sich per 31.12.2005 eine **Kernkapitalquote** gem. BWG von 6,8 % (Vorjahr 6,7 %) ergab. Die **Eigenmittelquote** gemäß BWG lag zum Jahresende 2005 bei 11,0 % (Vorjahr 10,7 %) und damit weiterhin deutlich über der gesetzlich erforderlichen Mindestquote von 8 %.

Ausblick und jüngste Entwicklungen

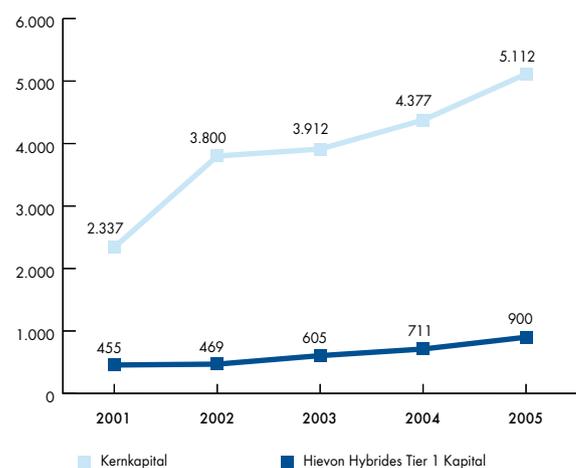
Im Januar 2006 führte die Erste Bank AG eine **Kapitalerhöhung** durch. Einschließlich der Ausnutzung der Mehrzuteilungsoption (Greenshoe) wurden dabei 64.848.960 neue Aktien emittiert, der Emissionskurs lag bei EUR 45 je Aktie. Daraus resultierte eine Erhöhung des Grundkapitals um EUR 129,7 Mio auf EUR 616,1 Mio. Die jungen Aktien sind ab 1.1.2006 dividendenberechtigt.

Die Kapitalerhöhung dient der Finanzierung des Erwerbs eines Anteils von 61,9 % an der **Banca Comerciala Romana (BCR)**, der größten Bank Rumäniens. Ein Vertrag zum Erwerb dieser Beteiligung wurde am 21.12.2005 unterzeichnet, das Closing dieser Transaktion ist für das 2. Quartal 2006 vorgesehen. Der Kaufpreis (ohne Nebenkosten) wird bei EUR 3,75 Mrd liegen.

Entwicklung der Eigenmittel- und Kernkapitalquote in %



Kernkapital gem. BWG und Hybrides Tier 1 in EUR Mio



Auch wenn im Restrukturierungsjahr 2006 das Ergebnis der neuen Tochtergesellschaft BCR noch durch Restrukturierungskosten sowie Aufwendungen für die Integration in die Erste Bank-Gruppe belastet sein wird, erwartet der Erste Bank-Konzern für das Jahr 2006 eine **Fortsetzung der positiven Ergebnisentwicklung**. Insbesondere in den Folgejahren sollte der mehrheitliche Erwerb der BCR eine wesentliche Basis für ein dynamisches Wachstum sein. Wie in den Vorjahren werden auch künftig die übrigen zentraleuropäischen Tochtergesellschaften einen wesentlichen Beitrag zu einer positiven Entwicklung leisten, aber auch im Inlandsgeschäft wird eine weitere Ergebnisverbesserung erwartet.

Die in Umsetzung befindlichen **Gruppensynergieprojekte** (gruppenweiter Einkauf, Verfeinerung der Controllingssysteme, Zentralisierung von EDV-Entwicklungen, Serviceverbesserung für Kunden) sollten in Zukunft ebenfalls positive Ergebnisbeiträge für den Erste Bank-Konzern bringen.

Unter Berücksichtigung der oben beschriebenen Transaktionen hat sich die Erste Bank-Gruppe zum Ziel gesetzt, in der Periode **2005 bis 2009** eine durchschnittliche Steigerung des Konzernüberschusses nach Steuern und Fremdanteilen von über 20 % p. a. zu erreichen. Die Kosten/Ertrags-Relation soll im Jahre 2009 bei unter 55 % liegen. Durch die starke Ausweitung des Eigenkapitals um fast 70 % wird die Eigenkapitalverzinsung in den kommenden Jahren absinken. Sie sollte im Jahr 2009 aber wieder bei 18-20 % liegen.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Der erstmals vorliegende Nachhaltigkeitsbericht befasst sich in diesem Jahr vorwiegend mit den entsprechenden Aktivitäten des Mutterinstituts, der Erste Bank AG. Auch die zentral- und osteuropäischen Töchter der Erste Bank können mit umfangreichen Aktivitäten aufwarten. Diese werden im nächsten Jahr im Mittelpunkt der Berichterstattung stehen.

Gesellschaftliche Verantwortung ist ein zentrales Thema für die Erste Bank

Der Gedanke der Sparkassen ist untrennbar mit der Orientierung am Gemeinwohl verbunden und stand bereits Pate bei der Gründung der „Die Erste oesterreichische Spar-Casse“ im Jahr 1819. Tätig sein für die Gemeinschaft, verantwortungsvolles Wirtschaften im Interesse der Anspruchsgruppen und das Beteiligen am unternehmerischen Erfolg prägten die Bank von Anbeginn. Nicht zufällig hat die Erste Bank auch ihren Leitsatz gewählt: „In jeder Beziehung zählen die Menschen“. Transparenz, ethisches Verhalten und Respekt vor allen, die von den Aktivitäten der Bank betroffen sind, stehen im Mittelpunkt der Unternehmensphilosophie. Ebenso haben das soziale und kulturelle Engagement eine lange Tradition in diesem Hause.

Auf dem Weg zu „CSR“

Die Idee der Corporate Social Responsibility (CSR) oder des Nachhaltigen Wirtschaftens hat im deutschen Sprachraum sowie in Zentral- und Osteuropa deutlich an Bedeutung gewonnen. Von dieser Entwicklung wurde in jüngster Zeit auch die Finanzdienstleistungsindustrie erfasst. CSR fordert von den Unternehmen und insbesondere von den börsennotierten Gesellschaften, über ihre gesellschaftliche Verantwortung in den Bereichen Wirtschaft, Soziales und Umwelt nach eingeführten Standards Rechenschaft abzulegen.

Es liegt in der Natur der Sache und ist quasi historisch belegt, dass ein fast zweihundert Jahre altes, bedeutendes Unternehmen nachhaltig agiert. Auch wenn es in vergangenen Jahrhunderten noch nicht unter der aktuellen Überschrift der CSR geschah, so ist die Erste Bank ihrer gesellschaftlichen Verantwortung immer wieder aufs Neue und in mannigfaltiger Hinsicht gerecht geworden.

CSR-Programm

Die Erste Bank steht den Anliegen der CSR und den damit verbundenen Bemühungen sehr nahe. Sie finden hier volle Beachtung und Unterstützung. Im Jahr 2005 hat die Erste Bank entschieden, dieser Einstellung gezielt Rechnung zu tragen, und deshalb in einem ersten Schritt einen CSR-Verantwortlichen ernannt.

Um die für eine quantitative Darstellung nötigen Fakten und Daten systematisch zu sammeln und für die CSR-Berichterstattung aufzubereiten, wurde mit einer entsprechenden Anpassung der Berichtssysteme ebenso begonnen wie mit der Erarbeitung einer speziell darauf ausgerichteten Berichtssystematik. Die CSR-Leistung der Erste Bank wird in den künftigen Geschäftsberichten Jahr für Jahr an Transparenz gewinnen und den international anerkannten Standards gerecht werden. Ein enormer Vorteil auf diesem Weg ist es, dass die Erste Bank die inhaltlichen Maßnahmen und Elemente von CSR zum überwiegenden Teil nicht erst aufstellen muss. Gesellschaftlich verantwortungsvolles Handeln in all seinen Ausprägungen ist seit jeher Teil ihrer Identität.

Ausbau des CSR-Engagements

Konkrete Schritte der Erste Bank zum Ausbau des CSR-Engagements sind bereits in einem Aktionsplan festgelegt:

- _Ausbau der CSR-Berichterstattung im Geschäftsbericht 2006
- _Ausrichtung der Indikatoren für die CSR-Leistung an einem international anerkannten Standard wie der Global Reporting Initiative
- _Systematisches Stakeholder Management
- _Erweiterung des Risk Managements um soziale, ethische und ökologische Fragen
- _Lieferantenauswahl nach dem Prinzip „Fair Treatment“
- _Umweltaudit mit Zertifizierung
- _Verstärkte Kooperation mit Schulen zur Kompetenzvermittlung
- _Konzernweite Umfrage bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern
- _Umfrage zur Kundenzufriedenheit
- _Heranführen der Tochterunternehmen in Zentral- und Osteuropa an die Standards der Erste Bank
- _Intensivierung der Nachhaltigkeitskommunikation
- _Aufnahme in die Nachhaltigkeitsindizes Dow Jones Sustainability Index und FTSE4Good

UNSERE LEISTUNGEN FÜR DIE STAKEHOLDER

AKTIONÄRE

Die Erste Bank ist insbesondere der Stakeholder-Gruppe der Aktionäre zur Verantwortung und Rechenschaft verpflichtet. Im Jahr 2005 ist es gelungen, die Transparenz und Ansprechbarkeit für die Investoren weiter zu erhöhen. Die Bank hat dafür mehrfach Anerkennung erhalten, und das hohe Niveau des Dialogs wird nun gehalten und vertieft.

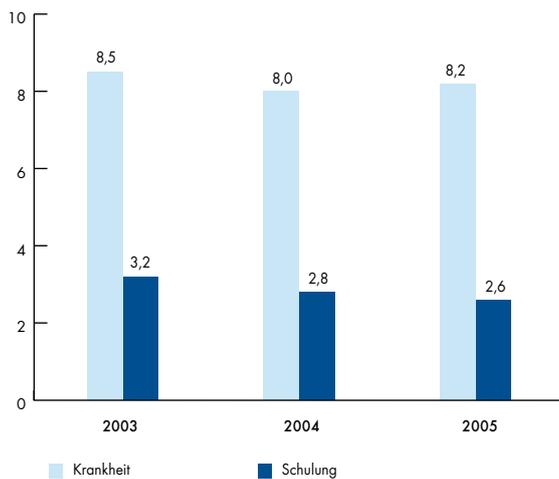
Top Ten der europäischen Banken

Die „Institutional Investor Research Group“ hat anlässlich der jährlichen Bewertung von Investor-Relations-Abteilungen börsennotierter europäischer Unternehmen in ihrer Publikation „The 2005 European Investor Relations Perception Study“ ein Rating für die Erste Bank veröffentlicht. Die Erste Bank belegte dabei unter den bewerteten 19 österreichischen Unternehmen die erste Stelle. Im europäischen Bankensektor gelang der Sprung in die Top Ten unter 90 bewerteten Banken.

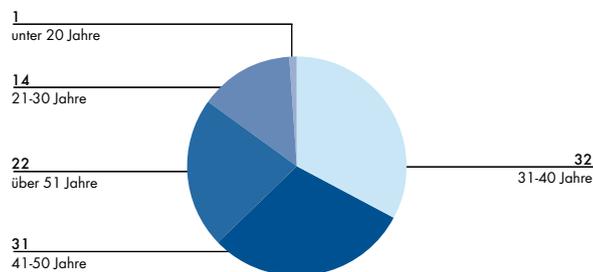
Ausgezeichnet für Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung

Ein Beleg für die allgemein anerkannte gesellschaftliche Leistung der Erste Bank ist die Aufnahme in den VÖNIX, den ersten Nachhaltigkeitsindex börsennotierter österreichischer Unternehmen. Aufnahme in den Index finden Gesellschaften, die bei sozialen und ökologischen Leistungen eine führende Rolle innehaben und dabei einer Prüfung nach mehr als hundert Kriterien gerecht werden. Die Aktie der Erste Bank ist seit dem Indexstart im Juni 2005 ein wichtiger Bestandteil des insgesamt 23 Aktientitel umfassenden VÖNIX.

An- und Abwesenheiten Durchschnitt pro Person in Tagen



Lebensalterstruktur in %



MITARBEITER

Hervorragende Mitarbeiter

Die Daten zu wichtigen Mitarbeiterkennzahlen liegen derzeit nur für die Erste Bank AG vor. Im Zuge des Ausbaus der CSR-Berichterstattung werden zukünftig auch die Personaldaten für die gesamte Gruppe erhoben und im Geschäftsbericht dargestellt. Hervorzuheben sind sowohl die niedrigen Fehlzeiten als auch die geringe Fluktuation.

Fluktuation



Mit **LIFETIME** zum erfolgreichen 3-Generationen-Unternehmen. Der ausgewogenen Lebensaltersstruktur in der Erste Bank wird mit dem Programm **LIFETIME** Rechnung getragen. Gezielt sollen gesundheits- und vitalitätssteigernde Maßnahmen von Arbeitnehmern und Arbeitnehmerinnen gefördert werden. Dazu zählen Schulungsmaßnahmen sowie der Ausbau der ehemaligen Betriebsordination zu einem Workhealth Center und die Einrichtung eines Work Life Centers.

Mitarbeiter-Charta als Code of Conduct

Der im CSR-Sprachegebrauch sogenannte Code of Conduct heißt bei der Erste Bank „Richard-Wollein-Mitarbeiter-Charta“. Die Charta regelt die Prinzipien der gemeinsamen Gestaltung der Zukunft und des Umgangs mit den Stakeholdern. Diese Grundsatzvereinbarung soll eine dem Unternehmensziel entsprechende Kultur in der Erste Bank festigen. Sie stützt sich dabei auf Werthaltungen, die sich an den Menschen und Mitarbeitern orientieren. Veränderungen und Probleme werden nach Maßgabe der vereinbarten Werte und Leitgedanken bewältigt.

Chancengleichheit, Frauenförderung und Mitarbeiterberatung

Die Erste Bank steht für die Chancengleichheit der Geschlechter und unterstützt gezielt die berufliche Entwicklung von Frauen. Ein Beratungsservice zur Abklärung sowohl interner als auch externer Anliegen der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen kann gratis und jederzeit in Anspruch genommen werden.

Erster Europäischer Betriebsrat

Zu Beginn des Jahres 2005 wurde der „Europäische Betriebsrat der Erste Bank-Gruppe“ ins Leben gerufen. Es war die erste, von Österreich ausgehende Gründung dieser Art seit dem EU-Beitritt der zentral- und osteuropäischen Länder.

Lehrlingsoffensive 2005

Als Unternehmen, das selbst seit 1997 Lehrlinge ausbildet, ist es der Erste Bank ein besonderes Anliegen, aktiv am Abbau des dramatischen Lehrstellenmangels mitzuwirken. Im Rahmen der Lehrlingsoffensive 2005 wurde gemeinsam mit der Wiener Städtischen Versicherung ein Vorteilspaket für Kommerzkunden erstellt, das Unternehmen einen zusätzlichen Anreiz für die Einstellung neuer Lehrlinge bietet.

KUNDEN

Die Kundenzufriedenheit ist für einen Finanzdienstleister wie für jedes andere Wirtschaftsunternehmen ein entscheidender Erfolgsfaktor. Die Erste Bank mit ihrem qualitativen Führungsanspruch misst diesem Kriterium in besonderem Maß hohe Bedeutung bei. Der Kunde mit seinen Bedürfnissen, Zielen und Erwartungen steht deshalb im Mittelpunkt aller Aktivitäten.

Qualitätssicherung und Beschwerdemanagement

Die Erste Bank betreibt sowohl in Österreich als auch in Osteuropa hoch entwickelte Systeme zur Qualitätssicherung inklusive eines Beschwerdemanagements, um die Zufriedenheit der Kunden nachhaltig zu garantieren. Die Qualitätsstandards werden gemeinsam mit Kunden erarbeitet. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Führungskräfte achten permanent auf die genaue Einhaltung dieser Standards.

Vorsorge-Expertise im Interesse der Kunden

Zahlreiche demografische Studien bescheinigen der Bevölkerung heute eine hohe und weiter steigende Lebenserwartung. Angesichts dieser Perspektiven bedarf es zum Erhalt des

Lebensstandards im Alter neben der staatlichen Vorsorge auch einer zusätzlichen privaten Absicherung.

ZIVILGESELLSCHAFT

Zentraleuropäische Sponsoring-Plattform „Kontakt“

Bereits 2004 wurde unter dem Namen „Kontakt“ das Programm für Kunst und Zivilgesellschaft der Erste Bank in Zentraleuropa ins Leben gerufen. Dieses Programm ist die Plattform für die Sponsoring-Aktivitäten der Bank.

Die Erste Bank geht Partnerschaften mit Institutionen, Initiativen, Künstlern und Künstlerinnen im zentraleuropäischen Raum ein und unterstützt die Arbeit in zeitgenössischen Kunst-, Kultur-, Bildungs- und Sozialprojekten.

Die Standorte der Gruppe – Österreich, Ungarn, Tschechien, Slowakei, Kroatien und seit 2005 Serbien – stehen für eine Region, die einerseits durch starkes Wirtschaftswachstum und andererseits durch teilweise noch fehlende zivilgesellschaftliche Strukturen geprägt ist. Die Erste Bank will deshalb auch in dieser Hinsicht eine wichtige positive Wirkung entfalten.

Sozialsponsoring

Gemeinsam mit der Caritas unterstützt die Erste Bank die jährliche Inlands-Kampagne „ÖsterReich hilft ÖsterArm“ ebenso wie die jährliche Osteuropa-Kampagne, die ethnischen Minderheiten und Straßenkindern in Rumänien sowie der Ukraine zugute kommt. Damit leistet die Erste Bank einen Beitrag zum sozialen Frieden und zum Aufbau gleichermaßen stabiler wie vielfältiger Zivilgesellschaften im neuen Europa.

Wissenschaft

Die Erste Bank fördert in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsuniversität Wien gezielt die Wirtschaftswissenschaften in Zentraleuropa. Zu den in diesem Zusammenhang gestarteten Initiativen gehören die Managementausbildung „Jozsef“, die „Meisterklasse Osteuropa“ zum Ausbau des Theorie- und Praxisverständnisses für die Region sowie der „Erste Bank-Preis für Forschung in Zentraleuropa“. Der mit 20.000 Euro dotierte Preis wurde 2005 zum zweiten Mal an Nachwuchswissenschaftler vergeben, die sich mit Fragen der Integration und der Internationalisierung der Wirtschaft beschäftigen.

An der zusammen mit der Wirtschaftsuniversität Wien geschaffenen „Erste Bank-Summer University Danubia“ nehmen jährlich 60 ausgewählte Studenten und Studentinnen aus Österreich, Tschechien, der Slowakei, Ungarn und Kroatien teil. Diese Veranstaltung wird in englischer Sprache abwechselnd in den teilnehmenden Ländern angeboten. Sie kombiniert praktisches Know-how aus dem zentraleuropäischen Wirtschaftsumfeld mit akademischem Wissen und fördert den Erfahrungsaustausch.

UMWELT

Die Erste Bank nimmt Schutz und Schonung der Umwelt in der alltäglichen Praxis sehr ernst. In zahlreichen Programmen wird der Verbrauch von Energie und nicht erneuerbaren Ressourcen ständig reduziert.

Energieeinsparung und Abfallwirtschaft

Die Abfallwirtschaftskonzepte der Erste Bank und umfassende Maßnahmen für einen kontrollierten Energieverbrauch in den einzelnen Niederlassungen führten beim Energieverbrauch des Jahres 2005 zu einer Ersparnis von 10 % gegenüber 2004. Darüber hinaus konnte der Papierverbrauch von 570 metrischen Tonnen im Jahr 2004 auch im Jahr 2005 konstant gehalten werden. Noch im Jahr 2001 lag der Papierverbrauch bei 700 Tonnen.

Beschaffung

Ziel des Beschaffungswesens der Erste Bank ist es, ökologisch verträgliche und ressourcenschonende Produkte einzukaufen. Die Auswahl der Lieferanten wird in Zukunft nach dem Prinzip des „Fair Treatment“ erfolgen. Es werden dabei Zulieferer bevorzugt, die bestimmte soziale, ethische und ökologische Grundsätze einhalten.

Segmente

EINLEITUNG

Der Segmentbericht erscheint in diesem Jahr in veränderter Form. Zwar haben wir die aus früheren Jahres- und Quartalsberichten gewohnte Berichtsstruktur – wie sie in der Darstellung auf dieser Seite aufgeführt ist – beibehalten, haben aber den Inhalt erweitert, um auch einen Überblick über unser Geschäftsumfeld zu bieten.

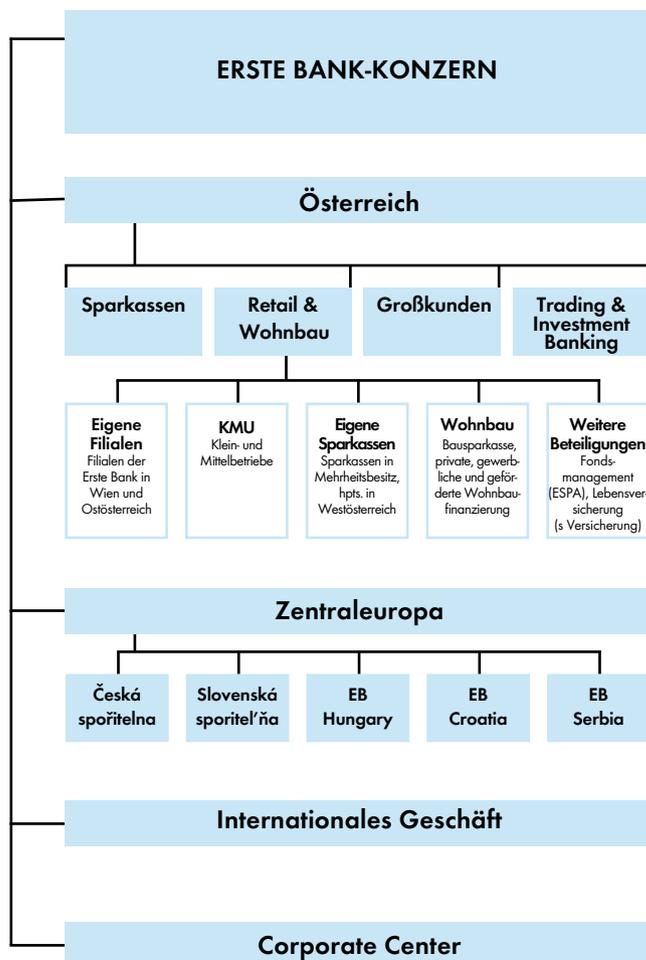
Der so erweiterte Segmentbericht enthält einen Überblick auf das wirtschaftliche Geschehen in jedem Land, in dem die Erste Bank operativ tätig ist. Dieser Überblick baut auf unabhängige Analysen der Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung, der Europäischen Kommission und des Wiener Instituts für Internationale Wirtschaftsvergleiche auf. Ergänzt werden diese Darstellungen durch einen Rückblick auf den Bankenmarkt und eine Erläuterung unserer Marktposition. Diese Berichte basieren hauptsächlich auf Daten der lokalen Zentralbanken.

Wie in den Vorjahren nutzen wir eine Reihe bestimmter Finanzkennzahlen, um die Ergebnisse unserer Geschäftssegmente zu bewerten. All diese Kennzahlen werden entsprechend den International Financial Reporting Standards (IFRS) berechnet und zeigen den Konzernbeitrag der einzelnen Geschäftszweige in Relation zum Ergebnis der gesamten Gruppe. Dies führt zu Abweichungen zwischen den lokal berichteten Daten und Kennzahlen einerseits und den Segmentzahlen andererseits.

Wir setzen die auf Segmentbasis ermittelte Eigenkapitalverzinsung zur Leistungsbewertung und zur Ressourcenallokation ein. Die Eigenkapitalverzinsung für die Gruppe als Ganzes liefert einen Maßstab für den Ertrag auf das gesamte eingesetzte Kapital. Auf segmentierter Basis dient die Eigenkapitalverzinsung in ähnlicher Weise als Messzahl bezogen auf das den Segmenten zugeordnete Kapital. Um die Eigenkapitalverzinsung auf Segmentbasis zu ermitteln, ordnen wir Kapital entsprechend der Verteilung der risikogewichteten Aktiva zu. Dementsprechend kommt es zu beträchtlichen Unterschieden zwischen der lokal berichteten Eigenkapitalverzinsung und der segmentierten Eigenkapitalverzinsung.

Ebenso ordnen wir im Segmentbericht Finanzierungskosten zu, um den Kosten von Akquisitionen Rechnung zu tragen. Diese werden in den betroffenen Segmenten gegen den Nettozinsenertrag gebucht. Dementsprechend können die im Segmentbericht genannten Nettozinsenerträge deutlich von lokalen Berichtszahlen abweichen. Betroffen können davon auch Profitabilitäts- und Effizienzkennzahlen wie etwa die Eigenkapitalverzinsung oder die Kosten/Ertrags-Relation sein.

Eine Gesamtübersicht zu den Segmenten – dargestellt nach Geschäftsbereichen und nach geografischen Märkten – ist im Anhang auf Seite 135 unter Punkt 27 zu finden.



„Qualität zahlt sich immer aus.“

Das Weingut Robert Goldenits in Tadten, Burgenland, ist einer der Gestalter des erstaunlichen Aufstiegs Österreichs zum bedeutenden Rotweinproduzenten in Europa. Vor gut 20 Jahren richteten eine ganze Reihe von Winzerfamilien ihre Betriebe konsequent auf hochwertige Qualität aus – heute sieht man, dass sich diese Strategie bewährt hat. Das Weingut wird immer noch als Familienbetrieb von Robert geführt, an der Grenze zu Ungarn am so genannten Heideboden südöstlich des Neusiedlersees. Diese Region ist inzwischen ein viel beachtetes Rotweinanbaugebiet und hat maßgeblich dazu beigetragen, dass österreichischer Wein nicht nur mit Grünem Veltliner gleichgesetzt wird. Auch an der seit Jahren zunehmenden Exportquote ist der Erfolg österreichischer Winzer abzulesen. Während früher der Großteil des einheimischen Weins im Land selber konsumiert wurde, sind die edlen Tropfen aus Österreich mittlerweile weltweit hoch geschätzt.

Erste Bank: „Herr Goldenits, herzlichen Glückwunsch zum Erfolg!“
Robert Goldenits: „Wovon sprechen Sie?“

Erste Bank: „Na ja, immerhin ist Ihr Spitzencuvée Mephisto unter die fünf besten Weine des Jahres 2003 gewählt worden. Das ist doch ein toller Erfolg!“

Robert Goldenits: „In der Tat ist es eine große Auszeichnung für unsere konsequente Arbeit der vergangenen Jahre. Der 2003er Mephisto kommt schon sehr nahe an das heran, was ich für einen guten und ausgewogenen Wein aus unserer Region erachte.“

Erste Bank: „Was ist das Geheimnis Ihres Erfolges?“

Robert Goldenits: „Nun, zum einen setzen wir für alle unsere Weine auf bedingungslose Qualität. Zum anderen versuchen wir die Typizität unseres Standortes herauszuarbeiten, um ihnen damit einen eigenen

Charakter zu geben. Das alles ist mit viel Arbeit, vor allem in den Weinbergen, verbunden, wo wir unsere Mengen stark reduzieren und nur die beste Qualität ernten. Darüber hinaus haben wir in den vergangenen Jahren viel in unsere Kellertechnik investiert, hierfür einen Neubau mit einem modernen Präsentationsraum gebaut und Vertragswinzer mit einer Gesamtfläche von acht Hektar fest an uns gebunden.“

Erste Bank: „Sie erwähnten gerade die hohen Investitionen. Wie sind diese für einen Familienbetrieb überhaupt noch finanzierbar?“

Robert Goldenits: „Sicherlich sind die Summen, die zum Teil bei uns, aber vor allem auch bei unseren Kollegen investiert wurden, ganz enorm. Durch die starke qualitative Verbesserung unserer Weine konnten wir aber trotz Reduzierung der Menge in Summe mehr Ertrag erwirtschaften. Vereinfacht gesagt: Qualität zahlt sich immer aus! Dazu muss man als Winzerfamilie jedoch bereit sein, was sicherlich einen Generationenvertrag und eine starke Leidenschaft voraussetzt. Denn um das Ziel zu verwirklichen, einen guten, harmonischen und typischen Wein zu produzieren, bedarf es der gemeinsamen Anstrengung aller Partner.“

Erste Bank: „Herr Goldenits, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg.“



Familie Goldenits, Kunden der ERSTE BANK, Österreich



ÖSTERREICH

Das Segment Österreich umfasst die meisten Bankaktivitäten in Österreich und darüber hinaus konzernweit geführte Geschäftsbereiche. Es untergliedert sich in die vier Segmente: Sparkassen, Retail und Wohnbau, Großkunden sowie Trading und Investment Banking.

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Unser Österreichgeschäft entwickelte sich im Jahr 2005 in einem stabilen ökonomischen Umfeld. Die Wirtschaft bewegte sich erneut auf Wachstumskurs und lag dabei zum vierten Mal in Folge über den Zuwachsraten der Eurozone. Das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) nahm um 1,7 % zu, wobei das BIP je Einwohner mit EUR 29.800 einen der höchsten Werte in der Europäischen Union erreichte. Exporte und Inlandsnachfrage trugen gleichermaßen stark zum Gesamtwachstum bei. Die Ausfuhren standen in 2005 für rund 52 % des BIP. Die Arbeitslosenrate verschlechterte sich geringfügig auf 5 %, lag damit aber immer noch weit unter dem durchschnittlichen, in der Eurozone registrierten Satz von 8,5 %.

Die Inflationsdaten verharrten angesichts eines nur leichten Anstiegs der Verbraucherpreise von 2,2 % auf einem moderaten Niveau. Da auch in den anderen Ländern der Eurozone ein positives Inflationsumfeld vorherrschte, blieben die kurzfristigen Zinsen bei 2,1 % auf unverändertem Niveau. Die Europäische Zentralbank erhöhte im Dezember 2005 zum ersten Mal nach mehr als fünf Jahren die Leitzinsen und deutete an, dass im Hinblick auf die besseren Wachstumsperspektiven in den Ländern der Eurozone weitere Anhebungen folgen könnten.

Der Leistungsbilanzsaldo Österreichs, ein Spiegelbild der externen wirtschaftlichen Beziehungen des Landes, blieb auch im Jahr 2005 im positiven Bereich, vor allem dank einer starken Handelsbilanz: Dieser belief sich auf 0,8 % des BIP gegenüber 0,3 % im Vorjahr. Dagegen verschlechterte sich das Defizit der öffentlichen Haushalte infolge höherer Ausgaben signifikant auf ein Minus von 1,9 % des BIP. Es blieb damit dennoch weit unter den durch den Stabilitäts- und Wachstumspakt vorgegebenen Grenzen.

Wirtschaftsindikatoren Österreich	2002	2003	2004	2005e
Bevölkerung (Durchschnitt, Mio)	8,1	8,1	8,2	8,2
BIP (nominell, EUR Mrd)	220,7	227,0	237,0	245,0
BIP pro Kopf (EUR Tsd)	27,3	28,0	29,0	29,8
BIP Wachstum (real, in %)	1,0	1,4	2,4	1,7
davon: Beitrag der Inlandsnachfrage (in %)	-0,7	2,5	0,7	0,9
Exporte (% des BIP)	48,7	48,4	51,0	51,9
Importe (% des BIP)	43,9	44,8	46,1	46,7
Arbeitslosenquote (in %, gemäß ILO)	4,2	4,3	4,8	5,0
Inflationsrate (Durchschnitt, in %)	1,7	1,3	2,0	2,2
Kurzfristiger Marktzins (1 Monat)	3,3	2,3	2,1	2,1
EUR Wechselkurs (Durchschnitt)	1,0	1,0	1,0	1,0
EUR Wechselkurs (Jahresende)	1,0	1,0	1,0	1,0
Leistungsbilanzsaldo (% des BIP)	0,3	-0,5	0,3	0,8
Öffentl. Finanzierungssaldo (% des BIP)	-0,4	-1,2	-1,0	-1,9

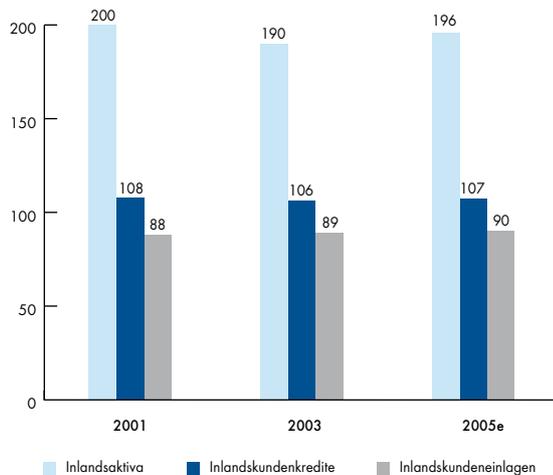
Quelle: Eurostat.

MARKTÜBERBLICK

Der Inlandsmarkt im österreichischen Bankgeschäft weist alle, für reife westliche Märkte typischen Merkmale auf: hochgradigen Wettbewerb, hohe operative Kosten und niedrige Gewinnmargen. Wegen der großen Zahl nicht am Aktionärsinteresse orientierter Institute existiert zudem eine Marktstruktur, die dem Erreichen überdurchschnittlicher Profitabilität im operativen Geschäft nicht förderlich ist. Trotz alledem bietet der österreichische Markt ausgewählte Wachstumschancen, vor allem in Bereichen wie Hypothekendarlehen und Vermögensverwaltung.

österreichischen Markt ist allerdings einseitig. Während der Gesamtmarkt dank der kontinuierlich steigenden Aktivitäten in Zentral- und Osteuropa stark wächst, ist die Inlandsaktiva/BIP-Relation im vergangenen Jahrzehnt fast unverändert bei einer Marke von 190 % geblieben. Eine ähnliche Zweiteilung lässt sich beispielsweise auch bei Einlagen und Krediten beobachten. Während sich diese im Inland parallel zum BIP entwickelt haben, wachsen sie im Ausland stärker als das österreichische und auch als das jeweilige lokale BIP.

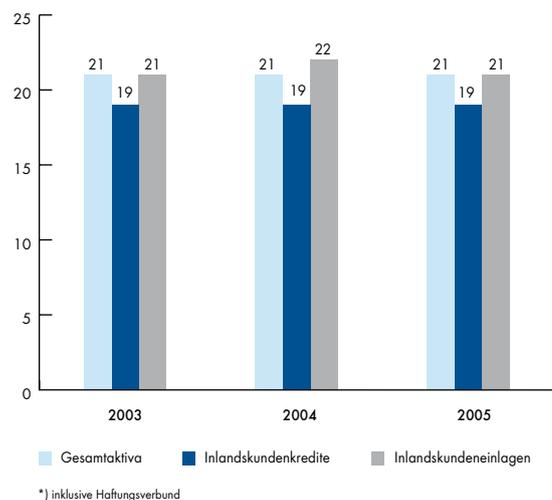
Finanzintermediation – Österreich
 % des BIP



Quelle: Oesterreichische Nationalbank, Erste Bank.

Auch bei Betrachtung des Gesamtmarkts, also unter Berücksichtigung der Auslandsaktiva österreichischer Banken, ergibt sich ein sehr positives Bild, das die dynamische Geschäftstätigkeit der österreichischen Banken in Zentral- und Osteuropa widerspiegelt. So ist das Bankaktiva/BIP-Verhältnis von 272 % im Jahr 2001 auf fast 300 % im Jahr 2005 gestiegen und hat damit, auch gemessen an internationalen Standards, ein beeindruckendes Niveau erreicht. Das Wachstum im

Marktanteile – Österreich^{*)}
 in %



Quelle: Oesterreichische Nationalbank, Erste Bank.

Die Erste Bank hat parallel zur stabilen Entwicklung im Inlandsmarkt ihre Position als eine der führenden Banken Österreichs gehalten. Im Jahr 2005 ist es mit einem Marktanteil von 21 % an den Gesamtaktiva sogar zeitweilig gelungen, den härtesten Wettbewerber um Platz 1 zu übertreffen. Ähnliche Marktanteile hielt die Erste Bank auch bei den inländischen Einlagen und Krediten. Die Bank betreute rund 2,8 Mio Kunden in einem Netzwerk aus 987 eigenen Geschäftsstellen und Sparkassenfilialen sowie über elektronische Vertriebskanäle.

SPARKASSEN/HAFTUNGSVERBUND

Geschäftsprofil. Das Segment Sparkassen umfasste im vergangenen Jahr 45 österreichische Sparkassen, die aufgrund ihrer Zugehörigkeit zum Haftungsverbund konsolidiert wurden und an denen die Erste Bank keine oder nur geringfügige Anteile hielt. Diejenigen Sparkassen, an denen die Erste Bank mehrheitlich beteiligt war, wie die Salzburger Sparkasse, die Tiroler Sparkasse und die Sparkasse Hainburg-Bruck-Neusiedl, werden dem Segment Retail und Wohnbau zugerechnet.

Die Beziehung zwischen der Erste Bank AG und den Sparkassen bringt für beide Seiten wechselseitig Nutzen und Vorteile. Die Erste Bank AG stellt den Sparkassen und ihren Kunden ein breit gefächertes Produkt- und Serviceangebot zur Verfügung. Dazu gehören Syndizierungs-, Asset-Management- und Wertpapierdienstleistungen, die Beratung beim Risikomanagement und bei Rechtsangelegenheiten sowie die folgenden Produkte: Hypothekendarlehen, Lebensversicherungs- und Investmentfonds. Auf diese Weise sind die unabhängigen Sparkassen in der Lage, ihren Kunden besseren Service bei gleichzeitig reduzierten Kosten zu bieten. Die Erste Bank ihrerseits hat Zutritt zu einem großen zusätzlichen Vertriebsnetz aus 711 Geschäftsstellen. Dies ermöglicht den Produktvertrieb ohne jene operativen Kosten, die mit dem Betrieb weiterer eigener Filialen verbunden wären.

Die Erste Bank AG und die Sparkassen kooperieren darüber hinaus bei bedeutenden betrieblichen Aufgaben wie der gemeinsamen Produktentwicklung, dem Aufbau einer einheitlichen Identität durch die Einmarkenstrategie, aber auch der Standardisierung von Geschäfts- und Marketingstrategien für das Retail- und Kommerzkundengeschäft. Ebenso gehören zur Zusammenarbeit in diesem Rahmen die Entwicklung gemeinsamer Managementinformations- und kontrollsysteme, die Integration zentraler Funktionen sowie die Einführung eines gemeinsamen erfolgsabhängigen Vergütungsmodells für das Management.

GESCHÄFTSVERLAUF

Strategie. Der strategische Schwerpunkt des Segments Haftungsverbund ist die weitere Vertiefung der schon bisher sehr erfolgreichen Zusammenarbeit mit der Erste Bank AG. Dies soll die Vertriebskraft und Marktbearbeitung stärken und zu einer besseren arbeitsteiligen Organisation, zeitgemäßer Personalpolitik sowie zu moderneren Entscheidungsstrukturen führen. Die Optimierung des Kundenservice bei gleichzeitiger Steigerung der Rentabilität sind ebenfalls wichtige Ziele.

Highlights 2005

Erfolgreicher Marktauftritt. Der Erste Bank AG und den Sparkassen ist es im Jahr 2005 erneut gelungen, ihre Kundenanteile in Österreich auszubauen. Der Wert der Kundenanteile wurde auf 27,7 %, die Hauptkundenanteile auf ein Niveau von 22,6 % ausgeweitet. Wie schon in den vergangenen Jahren konnten die Erste Bank AG und die Sparkassen darüber hinaus im Vergleich aller Bankensektoren abermals den ersten Platz in der Werbeerinnerung erreichen.

Mehr Effizienz durch moderne IT. Die Umsetzung vielfältiger technologischer Verbesserungen hat sich im Jahr 2005 unmittelbar in einer höheren Effizienz niedergeschlagen. So führten der gezieltere Einsatz von Customer Relationship Management Software und begleitende Mitarbeiterschulungen zu einer Steigerung des Verkaufserfolgs. Das Projekt „s Abwicklungsmanagement“ wird den Produktparten Kredit und Wertpapier ein elektronisches Dokumentenmanagement bringen. Das Projekt „Business Intelligence“ wird einen gemeinsamen Datenpool für die Erfüllung der Anforderungen von Basel II und dem neu einzurichtenden risikoorientierten Meldewesen etablieren. Nicht zuletzt wurde das Internetportal der Sparkassen rundum erneuert. Die angeführten Projekte sind beispielhaft für das große Projektportfolio des Jahres 2005 zu sehen.

Gemeinsame Risikopolitik. Ausgerichtet auf eine Vereinheitlichung der Risikopolitik der Sparkassen, konnten die Gemeinschaftsprojekte Basel II, Mindeststandards für das Kreditgeschäft sowie Risikoorientiertes Meldewesen erfolgreich durchgeführt bzw. gestartet werden.

Ausblick 2006

Im Jahr 2006 wollen die Sparkassen ihre gemeinsamen Anstrengungen im Verkauf und Cross Selling weiter forcieren. Ein besonderer Schwerpunkt wird im laufenden Geschäftsjahr darüber hinaus auf Themen wie Vorsorge, Immobilien, Karten sowie strukturierte Produkte liegen. Die Konzentration auf den Managementansatz „Lernen von den Besten“ bzw. den verstärkten Einsatz von Benchmarking bleibt ebenfalls weiterhin ein Schwerpunkt.

Die Sparkassengruppe plant auch in diesem Jahr wieder von Synergien bei den Entwicklungs- und Abwicklungskosten zu profitieren sowie durch die weiterentwickelten Customer-Relationship-Management-Programme entsprechende Markterfolge zu erzielen.

Finanzergebnis

in EUR Mio	2005	2004
Jahresüberschuss vor Steuern	185,2	182,1
Konzernjahresüberschuss	3,2	7,1
Kosten/Ertrags-Relation in %	68,1	67,5
Eigenkapitalverzinsung in %	1,3	2,9

Das Ergebnis nach Steuern und Minderheiten verringerte sich um EUR 3,9 Mio von EUR 7,1 Mio auf nunmehr EUR 3,2 Mio. Die Eigenkapitalverzinsung sank von 2,9 % auf 1,3 %, die Kosten/Ertrags-Relation stieg marginal von 67,5 % auf 68,1 %.

Der Zinsüberschuss verringerte sich erwartungsgemäß um EUR 15,5 Mio von EUR 849,6 Mio auf EUR 834,0 Mio (-1,8 %) aufgrund des anhaltend niedrigen Zinsniveaus und der nach wie vor angespannten Konkurrenzsituation. Die Risikovorsorgen lagen mit einem Anstieg um EUR 31,2 Mio von EUR 184,5 Mio auf EUR 215,8 Mio insbesondere durch zwei Schadensfälle in zwei kleineren Sparkassen deutlich über dem Vorjahr. Durch das geringe Beteiligungsverhältnis ist das Nettoergebnis nach Steuern und Minderheiten nur marginal betroffen.

Das Provisionsergebnis entwickelte sich mit einem Anstieg von 12,3 % oder EUR 39,4 Mio äußerst zufriedenstellend. Diese Ergebnisverbesserung konnte hauptsächlich aus dem Fondsgeschäft und aus Wertpapier-Umsatzprovisionen erzielt werden und spiegelt die erfolgreiche Kooperation zwischen Erste Bank und dem Sparkassensektor wider.

Der Verwaltungsaufwand stieg um EUR 23,9 Mio von EUR 801,7 Mio auf EUR 825,6 Mio, dies entspricht einer nominalen Steigerung von 3 % und liegt somit nur geringfügig über der Inflationsrate. Der sonstige betriebliche Erfolg wies eine Ergebnisverbesserung um EUR 32,6 Mio von EUR -18,8 Mio in 2004 auf nunmehr EUR 13,8 Mio trotz eines Einmalertrags aus dem Verkauf von Filialen einer Haftungsverbundsparkasse im Jahr 2004 und dank verbesserter Bewertungsergebnisse im Bereich der Finanzanlagen auf.

RETAIL UND WOHNBAU

Geschäftsprofil. Das Segment Retail und Wohnbau umfasst sämtliche Aktivitäten in Österreich, die den Privatkunden, dem Wohnbau sowie kleinen und mittleren Kommerzkunden zuzuordnen sind. Insbesondere gehört dazu das aus 142 eigenen Filialen bestehende Netzwerk im Osten Österreichs einschließlich Wien, das vor allem Freiberufs- und Privatkunden sowie kleine und mittlere Unternehmen bedient. Ebenso enthalten sind darin die drei Sparkassen, an denen die Erste Bank mehrheitlich beteiligt ist: die Salzburger Sparkasse, die Tiroler Sparkasse und die Sparkasse Hainburg-Bruck-Neusiedl.

Auch ein Teil der Ergebnisse des Investmentfondsgeschäfts der Erste-Sparinvest, soweit dieses aus dem Private Banking und der Vermögensverwaltung für Privatkunden stammt, sowie des Lebensversicherungsgeschäfts der s Versicherung ist in diesem Segment enthalten. Die Erste-Sparinvest ist in Österreich Marktführer bei den Fonds für Privatanleger und die Nummer zwei im Fondssektor insgesamt. Die s Versicherung, der Exklusivpartner der Erste Bank, der Sparkassen und der s Bausparkasse, ist Marktführer im österreichischen Markt für Lebensversicherungen.

Ein weiterer Bestandteil dieses Segments sind die Aktivitäten der Erste Bank im österreichischen Immobilien- und Hypothekengeschäft. Dazu gehören private Hypothekendarlehen, die Finanzierung sowohl des geförderten wie des gewerblichen Wohnbaus, aber auch die Hausverwaltung und die Immobilienvermittlung. Zu den wichtigsten operativen Einheiten gehört die s Bausparkasse, die als Marktführer in Österreich sowohl private wie gemeinnützige Wohnungen finanziert und darüber hinaus ab 2005 für Wohnbauanleihen-Transaktionen der Erste Bank verantwortlich zeichnet. Ebenso eine bedeutende Rolle spielen der Immobilienvermittler s REAL mit seinen 84 Geschäftsstellen in Österreich und die s Wohnbaubank, ein Spezialist für Immobilienfinanzierungen.

GESCHÄFTSVERLAUF

Strategie. Auch wenn das Segment Retail und Wohnbau eine breite Skala unterschiedlicher Finanzdienstleistungsunternehmen umfasst, so ist deren gemeinsamer Nenner doch die Fokussierung auf den Privatkunden. Die Erste Bank ist bestrebt, diesen Kunden Lösungen für sämtliche Finanzierungs- und Anlagebedürfnisse aus einer Hand zu bieten. Dies gilt unabhängig davon, welchen Vertriebskanal die Kunden jeweils nutzen, und es gilt für private Hypothekendarlehen und die damit verbundenen Dienstleistungen ebenso wie für kommerzielle und öffentlich geförderte Immobilienfinanzierungen. In diesem Rahmen will die Erste Bank auch auf die sich schnell verändernden gesetzlichen Vorschriften für den geförderten Wohnbau und für Bausparpläne reagieren.

Highlights 2005

Eigene Filialen übertreffen Zielvorgaben. Das Geschäftsstellennetz der Erste Bank AG konnte im Jahr 2005 exzellente Ergebnisse erzielen. So sind vor dem Hintergrund eines starken inländischen Aktienmarkts und des zunehmenden Interesses an der privaten Altersvorsorge die Wertpapierprovisionen um 24 % gestiegen. Die Zahl der Wertpapiersparpläne sprang sogar um 62 % nach oben. Aber auch die starke Nachfrage nach Hypothekendarlehen leistete ebenso einen Beitrag zu dem hervorragenden Ergebnis des Geschäftsstellennetzes wie hohe Absätze bei den staatlich geförderten und den privaten Altersvorsorgeprodukten.

Turnaround im KMU-Geschäft im Jahr 2005. Nach Jahren der unbefriedigenden Geschäftsentwicklung leistete im Jahr 2005 auch das KMU-Geschäft einen positiven Ergebnisbeitrag. Damit wurde der im Jahr 2003 begonnene Umstrukturierungsprozess erfolgreich abgeschlossen. Bei gleichbleibendem Geschäftsvolumen konnte der operative Gewinn um mehr als 45 % auf EUR 26,5 Mio gesteigert werden. Dies ist vor allem auf hohe Provisionserträge und ein straffes Kostenmanagement zurückzuführen. Die verbesserte Portfoliostruktur hat sich in sinkenden Risikovorsorgen niedergeschlagen. Damit konnte 2005 ein Jahresüberschuss von EUR 4,5 Mio ausgewiesen und sowohl die Kosten/Ertrags-Relation als auch die Eigenkapitalverzinsung stark verbessert werden. Diese positive Entwicklung konnte bei unverändert schwierigen Marktbedingungen realisiert werden, wobei durch verstärkte Vertriebsaktivitäten der bestehende Kundenbestand im Cross-Selling erfolgreicher angesprochen werden konnte.

Solide Zuwächse im Wohnbau. Im Jahr 2005 konnten wir unser Wohnbaufinanzierungsvolumen sowohl in der Erste Bank AG als auch in der s Bausparkasse ausbauen. Das Gesamtvolumen belief sich auf EUR 11,2 Mrd nach EUR 10,3 Mrd im Jahr davor. Das Jahr 2005 brachte auch neue Vorschriften für das geförderte Bausparen, das nun auch zur Finanzierung von Bildung und Pflege genutzt werden kann. Dementsprechend führten wir mehrere neue und maßgeschneiderte Produkte ein und erzielten gute Markterfolge.

Schnelles Wachstum beim Fondsmanagement. Die Erste-Sparinvest ist im Jahr 2005 erneut schneller gewachsen als der Markt. Die von der Gesellschaft erbrachte Leistung fand Anerkennung bei Fondsrating-Agenturen wie Standard & Poor's, Morningstar, Lipper und Feri Rating & Research. So belegte die Erste-Sparinvest im Morningstar Ranking der besten Rentenfonds-Gesellschaften Europas den ersten Platz von 36 Gesellschaften. Im operativen Geschäft konnte die Fondsgesellschaft der Erste Bank ihren Marktanteil auf 18,0 % ausweiten und das Volumen des verwalteten Vermögens zum Jahresende 2005 auf EUR 28,1 Mrd nach EUR 21,5 Mrd im Vorjahr steigern. Dies entspricht einem Zuwachs von über 30 %. Die Erste-Sparinvest konnte damit ihre Position als zweitgrößter Fondsmanager Österreichs unangefochten behaupten; im Publikumsfondsgeschäft verteidigte sie ihre Stellung als Marktführer.

Lebensversicherung wächst zügig weiter. Die s Versicherung hat ihre führende Position unter den österreichischen Lebensversicherern bei einem Marktanteil von etwa 15,3 % nach 14,3 % im Jahr 2004 weiter ausgebaut. Insgesamt überstieg der Gesamtbestand (Leben und Unfall) an Verträgen im Jahr 2005 erstmals die 1-Mio-Marke. Weiters konnten die Bruttoprämieinnahmen von EUR 900 Mio im Jahr 2004 auf nunmehr EUR 1,1 Mrd erfolgreich gesteigert werden. Die s Versicherung hat darüber hinaus ihre Marktstellung bei den staatlich geförderten Sparprodukten zur Altersvorsorge erfolgreich gestärkt.

Ausblick 2006

Die im Segment Retail und Wohnbau konsolidierten Geschäftsfelder werden weiterhin die im österreichischen Markt existierenden Wachstumschancen nutzen. Starkes Potential sehen wir dabei vor allem bei der Verwaltung von Vermögen und dem Aufbau von Vermögen. Die private Altersvorsorge in Form von regelmäßigen Sparplänen, Investmentfonds sowie privaten und staatlich geförderten Pensionsplänen wird für die Erste Bank weiterhin ebenso oberste Vertriebspriorität haben wie die neuen Bausparpläne. Darüber hinaus bleiben auch Wohnbaukredite ein entscheidender Wachstumstreiber. Im Fokus der gewerblichen und gemeinnützigen Wohnungsfinanzierung werden vor allem Studentenwohnheime und Pflegeheime liegen. Wir streben im Jahr 2006 eine Eigenkapitalverzinsung in Höhe von 11 % an, nachdem wir diese Finanzkennzahl im Jahr 2005 auf 10 % nahezu verdoppelt haben.

Finanzergebnis

in EUR Mio	2005	2004
Jahresüberschuss vor Steuern	151,6	76,3
Konzernjahresüberschuss	93,2	41,1
Kosten/Ertrags-Relation in %	72,2	76,0
Eigenkapitalverzinsung in %	10,1	5,0

Das Segment Retail und Wohnbau inklusive der im mehrheitlichen Besitz der Erste Bank AG befindlichen Sparkassen entwickelte sich im Jahr 2005 äußerst erfreulich. Der Jahresüberschuss nach Steuern und Minderheiten konnte um EUR 52,2 Mio von EUR 41,1 Mio auf EUR 93,2 Mio mehr als verdoppelt werden, wobei die Eigenkapitalverzinsung in diesem Segment

erstmals die angestrebte Marke von 10 % übertreffen konnte und die Kosten/Ertrags-Relation von 76 % auf 72,2 % einen deutlichen Rückgang verzeichnete.

Der Zinsertrag ging erwartungsgemäß gegenüber dem Vergleichszeitraum um EUR -5,0 Mio (-1,0 %) zurück, wobei diese Entwicklung hauptsächlich dem Filialgeschäft aufgrund des anhaltenden niedrigen Zinsniveaus zuzurechnen ist, während die in diesem Segment enthaltene s Bausparkasse durch das Auslaufen hochverzinsten Einlagen deutlich zulegen konnte. Positiv entwickelten sich die Risikokosten, die um EUR 13,8 Mio (-11,6 %) von EUR 118,9 Mio auf EUR 105,1 Mio gesenkt werden konnten. Zurückzuführen ist dies hauptsächlich auf die verbesserte Risikosituation im Kommerzgeschäft sowie in der Tiroler Sparkasse.

Mit einem Anstieg um EUR 34,1 Mio (11,6 %) von EUR 280,4 Mio auf EUR 314,5 Mio trugen die Provisionen wesentlich zur Verbesserung des Segmentergebnisses bei. Getragen wurde diese deutliche Verbesserung durch eine Steigerung im Wertpapiergeschäft sowohl in den Filialen als auch in den Sparkassen Tirol und Salzburg sowie einem verbesserten Ergebnis aus dem Publikumsfondsgeschäft der Erste-Sparinvest. Der Kommerzbereich trug durch vermehrte Abschlüsse im Immobilienleasing- und Garantiegeschäft ebenfalls zu diesem Anstieg bei.

Der Verwaltungsaufwand konnte durch eine restriktive Kostenpolitik im Filial- und Kommerzgeschäft gegenüber dem Vorjahr um EUR 10,7 Mio (-1,7 %) gesenkt werden. Im sonstigen betrieblichen Erfolg wurde das Ergebnis von EUR -5,5 Mio auf EUR 16,2 Mio verbessert, zurückzuführen auf Verkaufs- und Projekterträge.

GROSSKUNDEN

Geschäftsprofil. Das Segment Großkunden betreut inländische und internationale Firmenkunden mit einem Jahresumsatz von mindestens EUR 70 Mio sowie staatliche Kreditnehmer.

Im Januar 2005 wurde als Teil des Effizienzprogramms „New Group Architecture“ in diesem Segment das Geschäftsfeld „Group Large Corporates“ neu geschaffen, um den Firmenkunden in Zentral- und Osteuropa Lösungen aus einer Hand

anbieten zu können. Dazu gehören neben den klassischen Firmenkrediten auch die Finanzierung gewerblicher Immobilienprojekte im In- und Ausland sowie weitere strukturierte Finanzierungen, darüber hinaus Corporate-Finance-Dienstleistungen auf der Basis von Fremd- und Eigenkapital, die Finanzierung von Handelsgeschäften und Exporten sowie die Abwicklung von Akkreditiven und das Garantiegeschäft.

Ein kleiner Teil unseres Investmentfondsgeschäfts, nämlich jener mit Institutionen, gehört auch zum Segment Großkunden. Immorent, der Spezialist der Erste Bank für Immobilien- und Mobilienleasing, wird ebenso diesem Segment zugerechnet. Immorent ist ein umfassender Gesamtanbieter für Komplettlösungen im Leasing sowie für Dienstleistungen und Anlageprodukte im Immobilienbereich. Passend zur regionalen Strategie der Erste Bank hat auch Immorent seine Aktivitäten auf Zentral- und Osteuropa ausgeweitet und unterhält heute Niederlassungen in Tschechien, der Slowakei, Ungarn, Slowenien, Kroatien, Serbien, Bulgarien und Rumänien.

GESCHÄFTSVERLAUF

Strategie. Das Ziel des Segments Großkunden ist es, über eine maßgeschneiderte Kundenbetreuung alle Aspekte der Wertschöpfungskette proaktiv, umfassend und länderübergreifend abzudecken. Zu diesem Zweck und zur Vertiefung der Kundenbeziehungen, aber auch um der zunehmenden Bedeutung der Märkte in Zentral- und Osteuropa Rechnung zu tragen, wurde das Geschäftsfeld Group Large Corporates geschaffen. Dadurch ist seit Anfang 2005 jedem Großkunden mit einem Jahresumsatz von zumindest EUR 175 Mio ein konzernweit zuständiger Betreuer beigelegt. Er ist der Ansprechpartner für alle Wünsche des Kunden und kann auf die Dienste von Länder- und Produktkompetenzteams zurückgreifen, um so Beratung aus einer Hand zu bieten. Eines der strategischen Hauptziele dieser Maßnahme ist der länderübergreifende Ausbau des Marktanteils im Investmentbanking mit Hauptaugenmerk auf Corporate Finance. Hier wollen wir vor allem vermehrt Fremd- und Eigenkapitaltransaktionen in Zentral- und Osteuropa arrangieren.

Highlights 2005

Marktposition im Corporate Finance verbessert. 2005 war ein solides Jahr für unser Corporate-Finance-Geschäft. Als Wachstumstreiber erwies sich allen voran die anhaltende

Expansionsfähigkeit unserer Kunden in Zentral- und Osteuropa. Dabei war im abgelaufenen Jahr insbesondere aufgrund der günstigen Kapitalmarktzinsen und rückläufiger Risikoaufschläge in allen Risikoklassen ein klarer Trend in Richtung Finanzierung über Unternehmensanleihen zu erkennen. Auch im Bereich der Eigenkapitalfinanzierung konnte die Erste Bank hervorragende Erfolge verbuchen. So waren wir federführend an den Kapitalmarkttransaktionen der Wiener Städtischen Versicherung (Volumen: EUR 1.050 Mio) und der s Immo AG (Volumen: EUR 267 Mio) beteiligt.

Starke Zuwächse bei der Finanzierung von Immobilienfonds.

Während die Entwicklung neuer Projekte an den Immobilienmärkten Zentral- und Osteuropas auf hohem Niveau stagnierte, hat die Investitionstätigkeit österreichischer und internationaler Immobilienfonds weiterhin an Fahrt gewonnen. Dies führte zu einer Vielzahl von Transaktionen, aus denen insbesondere die Finanzierung des Airport Logistic Park in Prag, die Finanzierung eines Portfolios von Verbrauchermärkten in Ungarn und die eines Immobilienportfolios in Polen hervorzuheben sind.

Solides Geschäft bei der Tourismusfinanzierung. Im Jahr 2005 wurden Tourismusimmobilien von internationalen Investoren und Finanzinstituten verstärkt als Veranlagungs- und Finanzierungsobjekte nachgefragt. Der Erste Bank ist es in einem kompetitiven Umfeld gelungen, das Finanzierungsvolumen auszuweiten. Internationale Beachtung hat vor allem die Finanzierung der Akquisition des Hotels Marriott Prag inklusive des Büro- und Geschäftskomplexes Millennium Plaza durch Walton Street Capital gefunden.

Ausblick 2006

Die erfolgreiche Etablierung des Geschäftsfeldes „Group Large Corporates“ wird auch 2006 positive Auswirkungen haben und sollte zu einer weiteren Verbesserung der Risiko-Ertrags-Relation in einem durch unbefriedigende Margen beeinträchtigten Kreditgeschäft führen. Die zunehmende Konzentration auf das Provisionsgeschäft und auf Projektfinanzierungen als Ergänzung zum herkömmlichen Kreditgeschäft sollte ebenfalls positive Impulse bringen. Nicht zuletzt erwarten wir aufgrund des überdurchschnittlichen Wachstums in Zentral- und Osteuropa sowie infolge der zunehmenden Konsolidierungsdynamik eine deutlich größere Anzahl von Unternehmenstransaktionen bei gleichzeitig steigenden Volumina. Dies gilt sowohl für den Eigen- als auch den Fremdkapitalbereich.

Finanzergebnis

in EUR Mio	2005	2004
Jahresüberschuss vor Steuern	77,8	83,8
Konzernjahresüberschuss	55,5	55,8
Kosten/Ertrags-Relation in %	39,4	39,1
Eigenkapitalverzinsung in %	11,0	12,6

Das Betriebsergebnis des Segments Großkunden verzeichnete gegenüber dem Vorjahr einen Anstieg von EUR 129,3 Mio auf EUR 137,2 Mio (6,1 %). Das Geschäftsvolumen ist gegenüber 2005 leicht um EUR 530 Mio oder 3,1 % gestiegen, wobei das Wachstum überwiegend auf Leasingfinanzierungen zurückzuführen ist. Das Zinsergebnis stieg um EUR 3,0 Mio von EUR 139,9 Mio auf EUR 142,9 Mio bzw. 2,2 %.

Das Provisionsergebnis verbesserte sich deutlich um EUR 11,0 Mio von EUR 71,2 Mio auf EUR 82,2 Mio um 15,4 %. Die Provisionen aus Kapitalmarkttransaktionen und die Leasingprovisionen haben zu dieser erfreulichen Entwicklung beigetragen.

Der sonstige betriebliche Erfolg hat sich aufgrund niedrigerer Erträge aus der Bewertung titrierter Finanzierungen gegenüber dem Vorjahr um EUR 21,3 Mio von EUR -7,7 Mio auf EUR -29,0 Mio verringert. Die Projektvorsorgen im abgelaufenen Geschäftsjahr in der Position sonstige betriebliche Erfolge entsprechen in der Höhe in etwa dem Wert von 2004. Die Zuführung zur Risikovorsorge ging von EUR 37,9 Mio auf EUR 30,5 Mio oder 19,6 % zurück, wobei dem Rückgang der Vorsorgen im Finanzierungsbereich geringe Erhöhungen bei Vorsorgen für das Leasinggeschäft gegenüberstehen.

Der Verwaltungsaufwand stieg von EUR 83,0 Mio um 7,7 % auf EUR 89,4 Mio und ist hauptsächlich auf den Aufbau des Leasinggeschäftes im erweiterten Heimmarkt (Recht und Beratung) und auf die Einrichtung neuer Prozessabläufe zurückzuführen.

Der Jahresüberschuss des Segments Großkunden ist somit nach Steuern und Fremddanteilen gegenüber dem Vorjahr mit EUR 55,5 Mio nahezu gleich geblieben. Bedingt durch die generell höhere Eigenkapitalzuordnung, sank die Eigen-

kapitalverzinsung geringfügig auf 11 %, die Kosten/Ertrags-Relation lag bei 39,4 %. Die sehr erfreuliche Ergebnisverbesserung bei den Zinsen und Provisionen wurde durch höhere Kosten und Aufwendungen im sonstigen betrieblichen Erfolg kompensiert.

TRADING UND INVESTMENT BANKING

Geschäftsprofil. Das Segment Trading und Investment Banking umfasst die Kunden- und Eigenhandelsaktivitäten in Wien, London, New York und Hong Kong sowie das Bilanzstrukturmanagement. Unter anderem werden folgende Aufgaben für den Konzern wahrgenommen:

- _ Management von Bilanzstrukturrisiken (Zins- und Liquiditätsrisiken) für den Erste Bank-Konzern
- _ Handel von Devisen-, Zins- und Wertpapierprodukten für sämtliche Kundengruppen
- _ Entwicklung von strukturierten Produkten vor allem auch für die zentral- und osteuropäischen Wachstumsmärkte

Die bereits im Segment Großkunden angeführte Etablierung des Geschäftsfeldes Group Large Corporates im Jahr 2005 hat zu einer dahingehenden Neuverteilung der Investmentbanking-Agenden geführt, dass Großkunden nun besser aus einer Hand bedient werden können. Somit werden nun auch Kapitalmarkttransaktionen vom Geschäftsfeld Group Large Corporates abgewickelt, während das klassische Aktiengeschäft (Handel, Sales) im Geschäftsfeld Group Treasury integriert wurde. Durch diesen Schritt konnten nicht nur Synergieeffekte bei den Handelsaktivitäten erzielt werden, sondern vor allem entstand eine Bündelung der Ressourcen im Bereich der Strukturierung von Veranlagungs- und Finanzierungsprodukten.

GESCHÄFTSVERLAUF

Strategie. Das strategische Ziel des Segments Trading und Investment Banking ist es, bester Produktanbieter in Zentral- und Osteuropa zu werden. Sowohl Filial- als auch institutionelle Kunden wollen wir bei ihrem Investmentprozess so optimal wie möglich begleiten. Eng mit diesem Ziel verbunden ist die Produktinnovation. Durch die stetige Fortentwicklung und Erweiterung unserer Produktpalette wollen wir den Kunden auch in Zukunft Investments anbieten, die ihnen die direkte Partizipation am Erfolg der aufstrebenden Region Zentral- und

Osteuropa ermöglichen. Im Handel nutzen wir sowohl unsere Marktposition als einer der größten Liquiditätsanbieter der Region als auch unsere Marktkenntnis und -nähe.

Highlights 2005

Ausweitung der Marktposition im Aktiengeschäft und Einführung des New Europe Blue Chip Index (NTX). Die Erste Bank konnte ihre Marktposition im Wertpapierhandel Zentral- und Osteuropas auch im vergangenen Jahr weiter ausbauen. Gemessen an den Gesamtumsätzen der lokalen Wertpapierbörsen hielten wir 2005 folgende Marktanteile:

(2005)	Marktanteil	Durchschn. Marktposition
Erste Bank (Wien)	19,57 %	2
Erste Bank Investment Hungary	19,10 %	1
Česká spořitelna	9,01 %	3
Slovenská sporiteľňa	2,26 %	10
Erste Securities Polska	3,75 %	9
Erste Securities Zagreb	7,71 %	4

Quelle: Lokale Börsen.

Hervorzuheben ist darüber hinaus die Etablierung des New Europe Blue Chip Index (NTX) als neuer Referenzindex für die zentral- und osteuropäischen Wachstumsmärkte. Der NTX beinhaltet die 30 größten und liquidesten Aktientitel der Region und wurde in Zusammenarbeit mit der Wiener Börse im Herbst 2005 auf den Markt gebracht. Allein im 4. Quartal 2005 ist es gelungen, Indexprodukte wie z. B. Investmentfonds, Zertifikate und Optionsscheine im Wert von EUR 165 Mio zu platzieren.

Nach dem sukzessiven Ausbau des Produktangebots an Aktienderivaten haben wir im vergangenen Jahr zwei weitere Vertriebsschienen für diesen Bereich installiert. Zum einen wurde ein eigenes Internetportal geschaffen, das unter www.erstebank-derivate.at zu erreichen ist. Zum anderen ist die Erste Bank nun als Emittent an der EUWAX, der größten Derivatebörse Europas, präsent.

Erste CDO in Zentral- und Osteuropa platziert. Die Erste Bank hat ihre Marktführerschaft in Zentraleuropa auch im Bereich Credit mit einer weiteren Produktinnovation ausgebaut. Aufgrund unserer Expertise und konsequenter Technologieinvestitionen konnte 2005 erstmals gemeinsam mit einem internationalen Partner eine Collateralised Debt Obligation erfolgreich in unseren Kernmärkten platziert werden.

Treasury-Produkte für Großkunden und KMUs. Dem stetig steigenden Bedarf unserer Firmenkunden nach Absicherung von Risiken in den Bereichen Fremdwährungen, Zinsen und Liquidität konnten wir im Jahr 2005 vermehrt Rechnung tragen. Sowohl für Großkunden wie auch für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) hat die Erste Bank auf der Zins- und Devisenseite mehr als 50 neue strukturierte Produkte entwickelt, die den Firmen unter anderem die Umsetzung innovativer „Zero-Cost-Strategien“ ermöglichen. Der Ertrag der Produktgruppe konnte im Jahr 2005 gegenüber dem Vorjahr verdoppelt werden. Für die kommenden Jahre rechnen wir mit ähnlichen Steigerungsraten.

Ausblick 2006

Der Fokus des Segments Trading und Investment Banking wird auch im Jahr 2006 auf innovativen strukturierten Produkten liegen. Wir wollen unsere Produktpalette dabei um weitere Assetklassen wie z. B. Rohstoffe erweitern. Ziel ist es, nicht nur das Volumen, sondern auch den Grad der Eigenproduktion zu steigern. Für Mittelstandskunden resultieren daraus und durch unsere Kooperation mit den Sparkassen die Vorteile der Fremdwährungs- und Zinsabsicherung sowie der Zinsoptimierung. Institutionellen Kunden stehen wir weiterhin als zentraler Ansprechpartner für den Aktienhandel in der Region Zentral- und Osteuropa zur Verfügung. Auch im Bereich Credit wird unsere Kompetenz für Zentral- und Osteuropa stärker zum Tragen kommen und Eingang in innovative Produkte finden. Neben dem Credit Trading wollen wir unseren Kunden im Jahr 2006 auch Beratung im Bereich Bilanzstrukturmanagement anbieten.

Finanzergebnis

in EUR Mio	2005	2004
Jahresüberschuss vor Steuern	122,2	140,8
Konzernjahresüberschuss	90,3	105,6
Kosten/Ertrags-Relation in %	43,3	38,8
Eigenkapitalverzinsung in %	31,9	43,2

Der Jahresüberschuss nach Steuern und Minderheitsanteilen verringerte sich um EUR 15,2 Mio von EUR 105,6 Mio auf EUR 90,3 Mio bzw. 14,4 %, wobei der marktbedingte Rückgang des Zinsertrages (ausschließlich im Bereich des Bilanzstrukturmanagements) nicht vollständig durch das äußerst erfreuliche Provisionsergebnis kompensiert werden konnte. Die Eigenkapitalverzinsung verringerte sich von 43,2 % auf 31,9 %, die Kosten/Ertrags-Relation stieg von 38,8 % auf 43,3 %.

Im Vergleich zum Vorjahr muss das Segmentergebnis einer differenzierten Betrachtung zugeführt werden: Während es im Bilanzstrukturmanagement zu einem Rückgang des Ergebnisses kam (ca. EUR -40 Mio, v. a. aufgrund der Zinsentwicklung und durch Kurssicherungseffekte), konnte das Ergebnis im Treasury in Summe um EUR 25 Mio (+33%) gesteigert werden.

Die erwartungsgemäße Reduktion des Nettozinsertrages um EUR 40,3 Mio von EUR 102,4 Mio auf EUR 62,2 Mio (-39,3%) war auf das niedrige Zinsniveau, eine flache Zinskurve sowie Effekte aus der Kurssicherung der Ergebnisse unserer zentral-europäischen Töchtergesellschaften zurückzuführen.

Die Provisionen entwickelten sich sehr erfreulich und stiegen um EUR 19,1 Mio von EUR 51,7 Mio auf EUR 70,9 Mio bzw. um 37 % vorwiegend aufgrund der Steigerung der Erträge aus den Wertpapier-Kommissionsgeschäften (positiv beeinflusst durch den starken Umsatzzuwachs an der Wiener Börse) und dem Verkauf von strukturierten Produkten. Das Handelsergebnis konnte mit EUR 84,5 Mio nahezu auf Vorjahresniveau gehalten werden.

Effektives Kostenmanagement führte dazu, dass der Verwaltungsaufwand nur um EUR 0,6 Mio von EUR 93,5 auf EUR 94,1 Mio bzw. 0,7 % stieg. Der sonstige betriebliche Erfolg zeigte eine Verbesserung um EUR 5,8 Mio von EUR -7 Mio auf EUR -1,1 Mio. Dies resultierte insbesondere aus der Bewertung des Fair-Value-Portfolios.

„Jetzt haben wir erst einmal die Wohnung gekauft.“

Barbora Jarosova und ihr Ehemann Jiri Jaros leben und arbeiten in der tschechischen Hauptstadt Prag. Barbora ist Event-Managerin bei einer großen Event-Agentur, Jiri bei einer Bank verantwortlich für die EDV. Sie sind zwei der Leistungsträger des enormen wirtschaftlichen Aufschwungs des neuen EU-Mitglieds. Seit dem Fall des Eisernen Vorhangs hat sich die Tschechische Republik zu einem der erfolgreichsten Wirtschaftsstandorte der ehemaligen Ostblockstaaten entwickelt. Mit einem BIP-Wachstum von 5 % und einem BIP pro Kopf von EUR 9.600 liegt Tschechien an der Spitze, nicht nur der neuen EU-Nachbarn, sondern ganz Zentral- und Osteuropas. So verwundert es nicht, dass im Zentrum dieser Entwicklung, Prag, Aufbruchsstimmung sowie eine rege Geschäfts- und Bautätigkeit herrschen. Von dieser profitieren viele Einwohner. Auch das Ehepaar Jarosova nimmt an dieser erfreulichen Entwicklung teil und hat in einem Prager Vorort eine moderne Eigentumswohnung erworben, die gerade im Entstehen ist.

Erste Bank: „Frau Jarosova und Herr Jaros, wann ist Ihre neue Wohnung bezugsfertig?“

Jiri Jaros: „Es geht bald los! Im Mai oder Juni können wir in die neue Wohnung einziehen. Wir wohnen zwar auch jetzt nett, es kommt ja immer darauf an, was man aus seinem Heim macht, nicht? Aber natürlich freuen wir uns auf die neuen vier Wände.“

Barbora Jarosova: „Das wird schon ein Unterschied. Die Wohnung ist mit über 60 qm größer, alles ist neu, das Haus, die Anlage. Es ist eine aufregende Zeit.“

Jiri Jaros: „Dabei darf man aber natürlich nicht vergessen, dass wir dafür auch eine Menge Geld bezahlen. Wohnen in Prag ist ja mittlerweile so teuer wie in vielen westeuropäischen Hauptstädten. Deshalb

sind wir auch gern in den schönen Vorort Zahradni ctvrt gezogen, hier ist das Preisniveau niedriger als in der Stadt.“

Erste Bank: „Wäre es nicht günstiger zu mieten?“

Barbora Jarosova: „Das ist bei uns unüblich. In der Regel kauft man Eigentum und bezahlt an seine Bank, in diesem Fall also an Sie, die Hypothek ab. Das ist eine Investition in die Zukunft.“

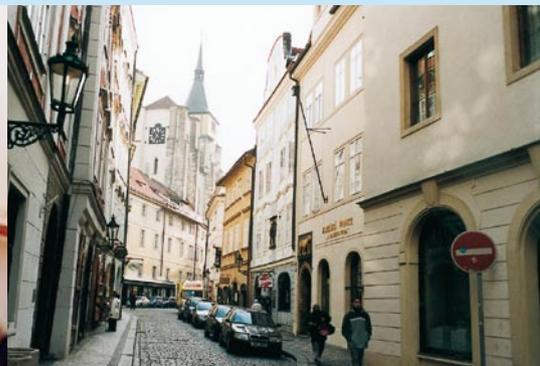
Jiri Jaros: „Sie sehen ja selbst, wie großartig sich das Land in den letzten Jahren entwickelt hat. Deshalb wollen wir ja auch hier bleiben, weil wir daran glauben, dass es so weitergehen wird. Ich glaube, da ist eine Wohnung eine gute Anlage.“

Erste Bank: „Was sind Ihre Ziele für die Zukunft?“

Jiri Jaros: „Zuerst werden wir unser neues Heim komplett einrichten. Platz ist auch genug vorhanden! Das wird eine Weile dauern, bis wir alles gefunden haben: Möbel, Lampen, all die kleinen Dinge, die eine Wohnung gemütlich machen.“

Barbora Jarosova: „Und irgendwann wollen wir natürlich auch Kinder. In den nächsten fünf Jahren planen wir Nachwuchs. Bis dahin werden wir unsere neue Wohnung noch ein wenig zu zweit genießen. Außerdem habe ich ja erst im September einen neuen Job als Event-Managerin angefangen, der mir viel Spaß macht. Da habe ich viel Verantwortung und werde erst einmal gebraucht.“

Erste Bank: „Wir wünschen Ihnen viel Spaß in der neuen Wohnung und freuen uns, Sie dabei unterstützen zu können.“



Familie Jarosova, Kunden der Česká spořitelna, Tschechien



ZENTRALEUROPA

Das Zentraleuropa-Segment umfasst unsere Aktivitäten in den Transformationsländern Zentral- und Osteuropas: Česká spořitelna, Slovenská sporiteľňa, Erste Bank Hungary, Erste Bank Croatia and Erste Bank Serbia. Obwohl der Kaufvertrag für die Banca Commerciale Romana bereits am 21. Dezember 2005 unterzeichnet wurde, erfolgt eine Konsolidierung erst mit dem Abschluss der Transaktion.

ČESKÁ SPOŘITELNA

Geschäftsprofil. Česká spořitelna ist die führende Retailbank in Tschechien und größte Tochtergesellschaft der Erste Bank in Zentraleuropa. Aus der früheren staatlichen Sparkasse ist nach der Privatisierung im Jahr 2000 eine Universalbank geworden, die 5,3 Mio Privatkunden, kleine und mittlere Unternehmen sowie Großunternehmen bedient. Die Bank kann sich dabei auf ein Netzwerk aus 646 Filialen und über 1.070 Bankomatkassen stützen. Česká spořitelna hält darüber hinaus eine führende Stellung im Fondsmanagement, dem Wertpapierhandel und bei Fremdwährungsgeschäften.

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Česká spořitelna profitierte im Jahr 2005 von einer starken tschechischen Wirtschaft. Das BIP wuchs um geschätzte 5 % und damit so schnell wie schon seit zehn Jahren nicht mehr. Getragen wurde dieses Wachstum von starken Exporten bei einer gleichzeitig gedämpften, aber immer noch positiven Entwicklung der Inlandsnachfrage. Das BIP je Einwohner erreichte mit EUR 9.600 im vergangenen Jahr einen der höchsten Werte in ganz Zentral- und Osteuropa. Positiv entwickelte sich auch die Arbeitslosenrate. Diese verzeichnete einen Rückgang auf 7,9 % nach 8,3 % im Vorjahr.

Die Inflation blieb moderat, und die Tschechische Krone gewann gegenüber dem Euro sowohl real wie nominell erneut an Wert. Die Tschechische Nationalbank versuchte, einer weiteren Aufwärtsbewegung ihrer Währung durch eine Senkung der kurzfristigen Zinsen auf ein Allzeit-Tief von 1,75 % entgegenzuwirken. Obwohl der kurzfristige Referenzzinssatz parallel zu den Maßnahmen der Europäischen Zentralbank zum Jahresende 2005 hin wieder auf 2 % angehoben wurde, verharren die tschechischen Zinsen unter dem Niveau der Eurozinsen.

Wirtschaftsindikatoren Tschechien	2002	2003	2004	2005
Bevölkerung (Durchschnitt, Mio)	10,2	10,2	10,2	10,2
BIP (nominell, EUR Mrd)	78,4	80,3	86,8	98,2
BIP pro Kopf (EUR Tsd)	7,7	7,9	8,5	9,6
BIP Wachstum (real, in %)	1,5	3,2	4,4	5,0
davon: Beitrag der Inlandsnachfrage (in %)	3,4	4,5	2,6	2,3
Exporte (% des BIP)	61,5	62,2	71,2	71,9
Importe (% des BIP)	63,6	64,4	71,7	69,7
Arbeitslosenquote (in %, gemäß ILO)	7,3	7,8	8,3	7,9
Inflationsrate (Durchschnitt, in %)	1,4	-0,1	2,6	1,7
Kurzfristiger Marktzins (1 Monat)	3,6	2,3	2,3	2,0
EUR Wechselkurs (Durchschnitt)	30,8	31,8	31,9	29,8
EUR Wechselkurs (Jahresende)	31,6	32,4	30,5	29,0
Leistungsbilanzsaldo (% des BIP)	-5,7	-6,3	-5,2	-2,9
Öffentl. Finanzierungssaldo (% des BIP)	-6,8	-12,5	-3,0	-3,2

Quelle: Tschechische Nationalbank, Eurostat.

Der stark verbesserte Leistungsbilanzsaldo, zu dem wieder einmal ein Handelsbilanzüberschuss den größten Beitrag leistete, rundet das insgesamt positive Bild ab. Das mit 3,2 % des Bruttoinlandsprodukts nach wie vor negative Haushaltsdefizit fiel nur marginal schlechter aus als in 2004, aber immer noch substantiell besser als in den Jahren 2002 und 2003.

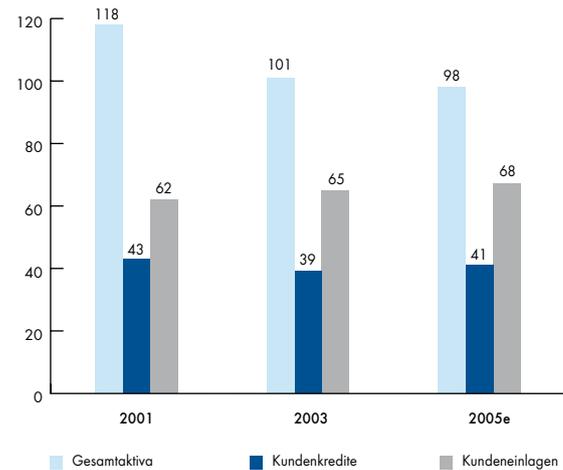
MARKTÜBERBLICK

Das bei starkem Wachstum, gedämpftem Inflationsdruck und den historisch niedrigsten Zinsen sehr günstige wirtschaftliche Umfeld bildete eine gute Basis für das Wachstum des tschechischen Bankensektors. Im Ergebnis war 2005 das erste Jahr nach dem harten Restrukturierungsprozess der späten 90er und der Anfangsjahre dieses Jahrzehnts, in dem alle, die Marktdurchdringung betreffenden Kennzahlen höhere Werte zeigten.

Die Relation Gesamtaktiva/BIP lag im vergangenen Jahr bei 98 % gegenüber 95 % 2004. Ebenso stieg die Kennzahl Kundenkredite/BIP mit 41 % auf ein Vierjahreshoch, während Kundeneinlagen/BIP im Jahr 2005 die Marke von 67 % übersprang. In den Gesamtrechnungen wird dabei zudem noch nicht einmal die sehr positive Entwicklung in einzelnen Untersegmenten wie etwa bei den Privatkunden – und hier insbesondere bei den Hypothekenausleihungen – deutlich. So sind die Hypothekenausleihungen an Haushalte von nur 1,6 % des BIP in 2001 auf rund 9,3 % 2005 gestiegen. Fremdwährungskredite, die in Märkten mit höheren Nominalzinsen wie Ungarn oder Kroatien eine dominante Rolle spielten, blieben in der Tschechischen Republik auch im vergangenen Jahr unbedeutend.

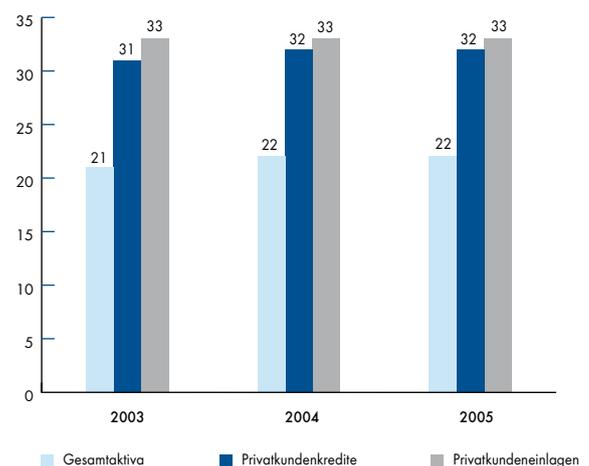
Česká spořitelna behauptete vor dem Hintergrund des insgesamt positiven Marktumfelds ihre Position als Nummer 1 im Privatkundengeschäft und gehörte, gemessen an der Bilanzsumme, erneut zu den drei führenden Banken. Ihr Marktanteil, nimmt man auch hier wieder die Bilanzsumme als Maßstab, lag 2005 bei 22 %. Er war damit genauso hoch wie 2004 und etwas höher als 2003.

Finanzintermediation – Tschechien % des BIP



Quelle: Tschechische Nationalbank, Eurostat.

Marktanteile – Tschechien in %



Quelle: Tschechische Nationalbank, Česká spořitelna.

Auch im Bereich der Retailprodukte konnte Česká spořitelna fast ein Drittel des Marktes für Kredite und Kundeneinlagen auf sich vereinen und behauptete damit ihre vorherrschende Marktstellung. In den stark wachsenden Segmenten wie etwa der Wohnbaufinanzierung war das Institut bei einem Marktanteil von fast 40 % sogar noch besser positioniert. Ähnlich erfolgreich war Česká spořitelna bei Bank- und Kreditkarten sowie Girokonten.

GESCHÄFTSVERLAUF

Strategie. Česká spořitelna hat an ihrer bisherigen Strategie auch im Jahr 2005 unverändert festgehalten. Während die Kundenzufriedenheit ein wichtiges Ziel blieb, kam der weiteren Expansion der Aktivitäten im privaten Kreditgeschäft oberste Priorität zu. Die Bank war bestrebt, durch den Aufbau eines qualitativ hochwertigen Kreditbuchs ihre starke Basis an Kundeneinlagen besser zu nutzen und so zu einer ausgewogeneren Kredit/Einlagen-Relation zu kommen: Diese lag zum Jahresende 2005 bei 59 %. Die kontinuierliche Verlagerung von Überschussliquidität auf margenstärkere Kreditprodukte für Privatkunden zielte darauf ab, die Zinsspannen zu stützen und Česká spořitelna weniger anfällig für niedrige Zinsen zu machen.

Highlights 2005

Erfreuliches Kreditwachstum. Das starke und anhaltend zweistellige Kreditwachstum war der bedeutendste Wachstumstreiber im Jahr 2005. Die Auswirkungen der niedrigeren Zinsen in Verbindung mit einer niedrigen, wenn auch stark steigenden Kredit/Einlagen-Relation konnten durch günstige Änderung in der aktivseitigen Zusammensetzung der Bilanz mehr als ausgeglichen werden. Während das Kreditbuch insgesamt gegenüber dem Vorjahr einen soliden Zuwachs von 21 % verzeichnete, stand bei Privatkundenkrediten ein Wachstum von mehr als 36 % zu Buche. Das Gesamtvolumen der Kundenkredite erreichte 2005 erstmals in der Geschichte der Česká spořitelna fast EUR 10 Mrd.

Zusätzlich zu einer sehr günstigen Wirtschaftslage gab es noch weitere Faktoren, die das Kreditwachstum beflügelten. Dazu zählten eine verbesserte Kundenberatung, Produktinnovationen und eine höhere Konsumneigung. Letzteres spiegelte sich insbesondere in der starken Nachfrage sowohl nach Verbraucherkrediten wie auch nach Hypothekendarlehen und Krediten

für Hausrenovierungen wider. Die dynamische Entwicklung von Krediten an kleinere und mittlere Unternehmen sowie an Kommunen trug ebenfalls zum Kreditwachstum bei.

Steigende Kundenzahlen bei alternativen Vertriebskanälen.

Im Einklang mit dem Geschäftswachstum konnte Česká spořitelna die Zahl der Kunden, die elektronische Vertriebskanäle wie Internet, Telefon und Mobile Banking nutzen, im vergangenen Jahr um 13 % auf über 1 Mio steigern. Ein ähnlich positiver Trend ist in dem immer größeren Anteil von Kunden zu sehen, die Kredit- und Bankkarten nutzen. Zum Jahresende 2005 hatte Česká spořitelna 2,9 Mio Bankkarten ausgegeben. Die Zahl der ausgegebenen Kreditkarten überschritt bei einem außerordentlichen Wachstum um 70 % die Marke von 300 Tsd.

Internationale und nationale Anerkennung. Česká spořitelna wurde, wie schon in den Vorjahren, mit einer ganzen Reihe lokaler und internationaler Preise ausgezeichnet. Zuallererst ist hier die von The Banker Magazine gesponserte Auszeichnung „Bank des Jahres“ zu nennen, die zum dritten Mal in Folge gewonnen wurde. In der lokalen Umfrage „MasterCard Bank of the Year“ konnte auch der Titel „Vertrauenswürdigste Bank in Tschechien“ wiedergewonnen werden. Der Bank wurde darüber hinaus viermal die Zlata koruna (Goldene Krone) verliehen für ihre Fähigkeit, wettbewerbsfähige und qualitativ hochwertige Produkte für Privatkunden zu kreieren.

Ausblick 2006

Im Einklang mit ihrer strategischen Ausrichtung wird Česká spořitelna weiterhin das, vor allem aktivseitige, Wachstum des Privatkundengeschäfts vorantreiben. Verbraucherkredite, Kreditkarten, Hypothekendarlehen und die Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen werden bei der Entwicklung des Bankgeschäfts im Jahr 2006 im Vordergrund stehen.

Česká spořitelna wird darüber hinaus die im Rahmen des Effizienzprogramms begonnenen Bemühungen zur Senkung der Verwaltungskosten fortsetzen. Dies soll zu einer Abnahme der Beschäftigtenzahl auf substanziell unter 11.000 führen. Die Finanzziele für 2006 sind ebenso ambitioniert wie im Vorjahr. Angestrebt wird ein Wachstum des Nettogewinns um mindestens 10 %, eine Eigenkapitalverzinsung von über 20 % sowie eine Kosten/Ertrags-Relation von unter 54 %. Alle Ziele beziehen sich auf lokale Berichtszahlen.

Finanzergebnis

in EUR Mio	2005	2004
Jahresüberschuss vor Steuern	364,1	289,3
Konzernjahresüberschuss	265,4	193,7
Kosten/Ertrags-Relation in %	58,6	61,3
Eigenkapitalverzinsung in %	38,5	39,4

Der Konzernjahresüberschuss konnte gegenüber dem Vorjahr um EUR 71,8 Mio (37,1 %) von EUR 193,7 Mio auf EUR 265,4 Mio gesteigert werden. Aufgrund der sehr erfreulichen Ertragsentwicklung verbesserte sich die Kosten/Ertrags-Relation von 61,3 % im Vorjahr auf nunmehr 58,6 %. Die Eigenkapitalverzinsung sank geringfügig insbesondere aufgrund des generellen Anstiegs des zugeteilten Eigenkapitals von 39,4 % 2004 auf 38,5 % im Jahr 2005.

Der Nettozinsertrag konnte trotz zweimaliger Zinssenkungen der Tschechische Nationalbank (-50 Basispunkte) um EUR 90,8 Mio (18,0 %) von EUR 504,2 Mio auf EUR 595,0 Mio insbesondere durch sehr erfreuliche Zuwachsraten im Ausleihungsgeschäft erhöht werden. Die Risikovorsorgen im Kreditgeschäft stiegen um EUR 17,9 Mio von EUR 15,8 Mio auf EUR 33,7 Mio. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf die Ausweitung des Ausleihungsgeschäftes zurückzuführen.

Der Provisionsüberschuss stieg von einem bereits sehr hohen Niveau im Vorjahr ausgehend um EUR 24,1 Mio (9,1 % bzw. währungsbereinigt 2,0%) von EUR 262,9 Mio auf EUR 287,0 Mio. Neben dem bereits erwähnten, sehr erfolgreichen Ausleihungsgeschäft ist vor allem die Geschäftsausweitung im Zahlungsverkehr und im Asset Management dafür verantwortlich.

Eine ebenfalls erfreuliche Entwicklung kann im Handelsergebnis festgestellt werden, das einerseits von einem stark verbesserten Ergebnis sowohl bei Zinsderivaten als auch im Wertpapiergeschäft profitiert und somit um EUR 8,4 Mio (20,5 % bzw. währungsbereinigt 12,6%) auf EUR 49,4 Mio steigt.

Der Anstieg im Verwaltungsaufwand im Vergleich zum Vorjahr um EUR 49,6 Mio (9,9 % bzw. währungsbereinigt 2,7 %) von EUR 500,5 Mio auf EUR 550,1 Mio ist in erster Linie auf die Bildung von zusätzlichen Abfertigungsrücklagen für das bereits begonnene Personalreduktionsprogramm und einen Anstieg der Umsatzsteuer aufgrund einer gesetzlichen Änderung im Jahr 2004 zurückzuführen.

Der Sonstige betriebliche Erfolg ist gegenüber der Vergleichsperiode von EUR -10,8 Mio um EUR 19,5 Mio auf nunmehr EUR 8,7 Mio gestiegen. Die Gründe dafür liegen einerseits in der gesetzlich veranlassten Reduzierung der Beiträge zur Einlagensicherung und andererseits in Veräußerungserfolgen von Beständen des sonstigen Umlaufvermögens.

SLOVENSKÁ SPORITEL'ŇA

Geschäftsprofil. Slovenská sporitel'ňa ist der klare Marktführer im slowakischen Bankenmarkt. Die ehemals staatliche Sparkasse bedient 2,5 Mio Kunden und damit rund 50 % der slowakischen Bevölkerung über ein Netzwerk aus 302 Geschäftsstellen. Bei den Kundeneinlagen ist die Bank sowohl im Privatkundengeschäft wie auch insgesamt Marktführer. Erstmals ist ihr dies im Jahr 2005 auch im Kreditbereich gelungen. Unterstützt durch die dominierende Marktposition der Slovenská sporitel'ňa, konnte auch ihre Tochtergesellschaft für Vermögensverwaltung die Position der Nummer 1 behaupten. Auch der Lebensversicherungstochter Poist'ovňa SLSP ist es erneut gelungen, ihren Marktanteil auszubauen.

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Die Slowakei verzeichnete im Jahr 2005 erneut ein glänzendes Wirtschaftswachstum, das der Geschäftsausweitung der Slovenská sporitel'ňa förderlich war. Das Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts stieg auf geschätzte 5,7 % und übertraf damit die 5,5 % des Vorjahres. Das BIP je Einwohner lag 2005 bei EUR 6.900. Das Wachstum wurde beflügelt von einer durch ausländische Direktinvestitionen geförderten, starken Kapitalbildung und einem robusten privaten Konsum. Bei der Entwicklung der Inlandsnachfrage spielten die Haushalte dank starkem Reallohn- und Beschäftigungswachstum eine wichtige Rolle. Die durchschnittliche Arbeitslosenrate fiel von 18,1 % im Jahr 2004 auf geschätzte 16,4 % 2005. Das kräftige Wachstum

Wirtschaftsindikatoren Slowakei	2002	2003	2004	2005e
Bevölkerung (Durchschnitt, Mio)	5,4	5,4	5,4	5,4
BIP (nominell, EUR Mrd)	25,7	29,0	33,1	37,0
BIP pro Kopf (EUR Tsd)	4,8	5,4	6,2	6,9
BIP Wachstum (real, in %)	4,6	4,5	5,5	5,7
davon: Beitrag der Inlandsnachfrage (in %)	4,0	-0,2	2,8	5,3
Exporte (% des BIP)	71,7	77,7	76,8	76,8
Importe (% des BIP)	78,9	79,2	79,5	80,8
Arbeitslosenquote (in %, gemäß ILO)	18,7	17,5	18,1	16,4
Inflationsrate (Durchschnitt, in %)	3,5	8,4	7,5	2,7
Kurzfristiger Marktzins (1 Monat)	7,8	6,3	4,8	3,0
EUR Wechselkurs (Durchschnitt)	42,7	41,5	40,0	38,7
EUR Wechselkurs (Jahresende)	41,5	41,2	38,7	37,8
Leistungsbilanzsaldo (% des BIP)	-7,3	-0,5	-3,4	-5,4
Öffentl. Finanzierungssaldo (% des BIP)	-7,8	-3,8	-3,1	-3,1

Quelle: Eurostat, Nationalbank der Slowakei.

spiegelte sich darüber hinaus in der Handelsbilanz wider, die aufgrund stark wachsender Importe im negativen Bereich blieb.

Bei der Bekämpfung der Inflation ist die Slowakei im Jahr 2005 gut vorangekommen. Die durchschnittliche Preissteigerungsrate ging dank einer stärkeren Währung und niedrigerer regulatorischer Preiserhöhungen um mehr als die Hälfte von 7,5 % auf 2,7 % zurück. Dies und die leichte Zunahme der Direktinvestitionen wirkten in Richtung einer stärkeren Entwicklung der Slowakischen Krone. Die Slowakische Nationalbank sah sich deshalb veranlasst, den kurzfristigen Refinanzierungssatz um weitere 100 Basispunkte auf ein Allzeit-Tief von 3 % zu senken. Im Zuge des umfassenden wirtschaftlichen Fortschritts trat die Slowakei im November 2005 dem ERM II-Wechselkursmechanismus bei und schuf damit gute Voraussetzungen für die Einführung des Euro, die schon im Januar 2009 möglich ist. Der aus dem Beitritt zu ERM II resultierende Referenzkurs wurde auf SSK 38,455 festgelegt. Die Schwankungsbandbreite um diesen Mittelwert beträgt 30 %.

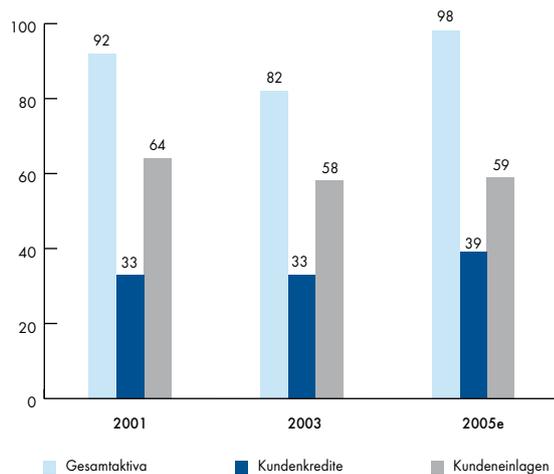
Hinsichtlich des Haushaltsdefizits 2005 ist gegenüber dem Vorjahreswert von 3,1 % des BIP entgegen den ursprünglichen Erwartungen mit einer leichten Verbesserung zu rechnen. Das

Defizit der Leistungsbilanz stieg im Zuge der starken Inlandsnachfrage gleichzeitig auf geschätzte 5,4 %, wurde jedoch zu einem guten Teil von ausländischen Direktinvestitionen gedeckt.

MARKTÜBERBLICK

Die starke Entwicklung der slowakischen Wirtschaft hat eine solide Basis für das Wachstum des gesamten Bankenmarktes geschaffen. Die niedrigen Zinsen führten in Kombination mit steigenden Reallöhnen und dem Beschäftigungszuwachs zu einer höheren Nachfrage nach Privatkundenkrediten und hier insbesondere nach Hypothekendarlehen. Ebenso resultierten daraus Veränderungen auf der Passivseite. Die Kunden schichteten niedrig verzinsten Einlagen in eher anspruchsvolle Produkte wie Fonds und Lebensversicherungspolicen um. Nach einer Serie von Restrukturierungsschritten in der Zeit vor 2001 zeigten im vergangenen Jahr zum zweiten Mal in Folge alle wichtigen Intermediationsindikatoren nach oben. Diese Entwicklung ähnelt sehr den Erfahrungen in Tschechien. Dort war 2005 das erste Jahr, in dem sich alle wichtigeren Marktkennzahlen nach einem ähnlichen Restrukturierungsprozess deutlich verbessert haben.

Finanzintermediation – Slowakei % des BIP

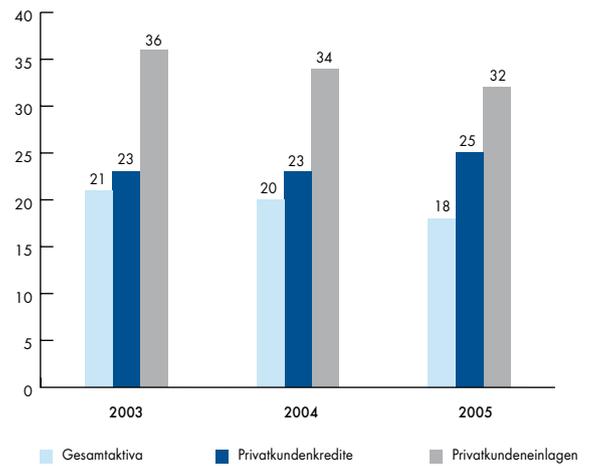


Quelle: Nationalbank der Slowakei, Eurostat.

Die Marktdurchdringung, gemessen an den Aktiva, erreichte, wie die obige Abbildung (links) zeigt, ein 7-Jahreshoch von 98 %. Die Kundenkredite/BIP-Relation stieg mit 39 % auf den höchsten Stand der letzten fünf Jahre. Das Kundeneinlagen/BIP-Verhältnis blieb im Vergleich zu den Jahren 2003 und 2004 im Wesentlichen unverändert. Allerdings lag sie in Folge des starken Konsums der Haushalte sowie aufgrund der sinkenden Zinsen und eines zunehmenden Interesses an alternativen Investmentprodukten unter den einige Jahre zuvor ermittelten Werten.

Slovenská sporiteľ'ňa behauptete bei einem an der Bilanzsumme gemessenen Marktanteil von 18,2 % Ende 2005 erneut ihre dominierende Marktstellung. Besonders erfolgreich war sie bei der Geschäftsausweitung auf der Aktivseite. Slovenská sporiteľ'ňa wurde zum ersten Mal überhaupt Marktführer bei den Ausleihungen, sowohl im Retailgeschäft wie auch insgesamt mit Anteilen von 25 % bzw. 17 %. Die Bank verbuchte darüber hinaus durch die erfolgreiche Etablierung von Krediten (UverPlus) mit Immobilienbesicherung erneut signifikante Markterfolge in der privaten Wohnbaufinanzierung.

Marktanteile – Slowakei in %



Quelle: Slovenská sporiteľ'ňa, Nationalbank der Slowakei.

GESCHÄFTSVERLAUF

Strategie. Die strategische Ausrichtung der Slovenská sporiteľ'ňa ähnelt sehr der Strategie von Česká sporitel'na. Für jede, auf das Massengeschäft ausgerichtete Retailbank liegt der Schlüssel zum Erfolg nach wie vor in einem exzellenten Kundendienst und im Angebot nützlicher Produkte. Der Schwerpunkt liegt aber in einer Steigerung des Kredit/Einlagen-Verhältnisses. Slovenská sporiteľ'ňa weist bei dieser Relation zwar immer noch den niedrigsten Wert innerhalb des gesamten Konzerns auf, konnte diesen jedoch 2005 von 36 % auf 55 % stark steigern. Die weitere Verbesserung dieser Relation soll das Nettozinseinkommen stützen, vor allem vor dem Hintergrund der im Jahr 2006 auslaufenden, hochverzinsten Anleihen.

Highlights 2005

Überdurchschnittliches Kreditwachstum. Die kräftige Kreditausweitung im privaten Sektor und hier insbesondere bei den privaten Haushalten war das Schlüsselthema des Geschäftsjahres 2005. Dieses Wachstum wurde durch eine Reihe neuer und innovativer Produkte wie etwa sog. amerikanischen Hypothekendarlehen unterstützt, mittels derer die Verbraucher Kredite

auf ihr Immobilieneigentum aufnehmen können. Weitere Produktneuerungen waren die sogenannten 10-Minuten-Kredite, die eine Reduzierung des Verwaltungsaufwands bei der Kreditvergabe brachten, sowie nicht zweckgebundene Verbraucherkredite. Im Ergebnis führte dies bei Slovenská sporiteľňa zu den höchsten Wachstumsraten unter allen Konzernmitgliedern. Das gesamte Kreditbuch wuchs um 55 % und erreichte damit fast die Marke von EUR 2,5 Mrd. Das Retail-Kreditbuch erreichte ebenfalls einen starken Zuwachs von 54 % und hielt den Anteil am Gesamtbuch bei 45 % konstant.

Kundenwachstum bei alternativen Vertriebskanälen.

Der Zahlungsverkehr ist ein weiterer Bereich, in dem sich Slovenská sporiteľňa außerordentlich gut entwickelt hat. 2005 präferierten mehr als 90 % der Kunden den bargeldlosen Zahlungsverkehr, nutzten dabei das größte Geldautomatnetz und zahlten mit Bankkarten. Die Bank hat im vergangenen Jahr fast 38 Tsd neue Bankkarten ausgegeben und die im Umlauf befindliche Gesamtzahl damit jetzt auf fast 1,1 Mio gesteigert. Die Zahl der Kunden, die elektronisches Banking nutzen, ist ebenfalls stark gestiegen. Sie lag bei mehr als 300 Tsd und damit um mehr als 30 % über dem Vorjahr.

Verbesserte Effizienz. Nach sorgfältiger Analyse wurden im Jahresverlauf mehr als 30 ineffiziente Filialen geschlossen. Die Zahl der Geschäftsstellen ist damit auf 302 gesunken, und die Mitarbeiterzahl hat infolgedessen um 5 % auf unter 4.800 abgenommen.

Markenstärke und internationale Anerkennung. Slovenská sporiteľňa wurde von den Magazinen „The Banker“ und „Euromoney“ zur besten Bank in der Slowakei gekürt. Gleichzeitig war Slovenská sporiteľňa erneut der bekannteste Markenname im slowakischen Bankenmarkt. Diese Ergebnisse sind Belege für unsere starke Kundenorientierung und die kontinuierlichen Verbesserungen bei der Servicequalität.

Erste Bank als 100%ige Eigentümerin. Die Erste Bank hat durch die Ausübung der ihr von der Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung eingeräumten Kaufoption den Erwerb der verbliebenen 19,99 % Aktienanteile an der Slovenská sporiteľňa abgeschlossen. Sie ist damit jetzt 100%ige Eigentümerin des Instituts.

Ausblick 2006

Slovenská sporiteľňa erwartet im Jahr 2006 erneut ein starkes Geschäftswachstum. Anhaltend niedrige Zinsen und das Auslaufen von hoch verzinsten, im Zuge der Privatisierung erhaltenen Staatsanleihen im Volumen von EUR 250 Mio und einer Nominalverzinsung von 8 % werden jedoch eine Gewinnsteigerung behindern. Das Wachstum im Kreditgeschäft und hier insbesondere im Retailsegment und damit auch eine Steigerung der Kredit/Einlagen-Relation wird deshalb im Vordergrund stehen; die Slovenská sporiteľňa hat sich daher zum Ziel gesetzt, beim Nettogewinn im Jahr 2006 wieder das Niveau des Vorjahres zu erreichen, die Kosten/Ertrags-Relation auf unter 55 % zu verbessern sowie die Eigenkapitalverzinsung bei 20 % zu halten. Alle Ziele beziehen sich auf lokale Zahlen.

Finanzergebnis

in EUR Mio	2005	2004
Jahresüberschuss vor Steuern	100,6	82,6
Konzernjahresüberschuss	87,3	57,2
Kosten/Ertrags-Relation in %	57,2	59,0
Eigenkapitalverzinsung in %	47,7	46,1

Das Ergebnis nach Steuern und Minderheiten übertraf den Vorjahreswert von EUR 57,2 Mio um EUR 30,1 Mio und lag im abgelaufenen Geschäftsjahr bei EUR 87,3 Mio. Das Beteiligungsverhältnis wurde im Januar 2005 auf 100 % erhöht, wodurch keine Minderheiten mehr in Abzug zu bringen waren. Demgegenüber fielen aber auch höhere Refinanzierungskosten für die Beteiligung an. Die Eigenkapitalverzinsung stieg von 46,1 % auf 47,7 %, die Kosten/Ertrags-Relation konnte von 59,0 % auf 57,2 % gesenkt werden.

Wie im Vorjahr prognostiziert, konnte eine sehr erfreuliche Steigerung im Kundengeschäft erzielt werden. Höhere Ergebnisbeiträge von at Equity bewerteten Beteiligungen sowie die günstige Devisenkursentwicklung konnten den bereits erwähnten Anstieg bei den Refinanzierungskosten deutlich übertreffen. Trotz zusätzlicher Belastungen aus der allgemeinen Zinsentwicklung in der Slowakei auf den Wertpapierbestand (Tilgung hoch verzinsten Wertpapiere und Zinsanpassung bei variabel verzinsten Wertpapieren an das niedrige Marktzinnsniveau) konnte das Zinsergebnis um EUR 9,1 Mio von

EUR 185,8 Mio auf EUR 194,9 Mio verbessert werden (4,9 % bzw. währungsbereinigt 0,9 %). Die Risikovorsorgen stiegen aufgrund des höheren Ausleihungs-volumens auf EUR 11,1 Mio an.

Die Provisionen stiegen um EUR 16,1 Mio von EUR 66,4 Mio auf EUR 82,5 Mio (24,2 % bzw. währungsbereinigt 19,5 %) an, vor allem im Bereich Zahlungsverkehr, Finanzierungen und im Asset Management.

Der Verwaltungsaufwand stieg um EUR 8,8 Mio von EUR 158,5 Mio auf EUR 167,3 Mio, unter Berücksichtigung des Wechselkurseffekts liegt die Steigerung mit 1,5 % deutlich unter der Inflation.

Die Verbesserung im sonstigen betrieblichen Erfolg um EUR 15,2 Mio von EUR -28,4 Mio auf EUR -13,2 Mio ist auf Verkaufserlöse von festverzinslichen Wertpapieren im abgelaufenen Geschäftsjahr und notwendige Rückstellungsdotierungen 2004 zurückzuführen.

ERSTE BANK HUNGARY

Geschäftsprofil. Durch die Fusion mit der Postabank ist die Erste Bank Hungary eines der führenden Institute im ungarischen Retailbanking. Sie bedient über ihr landesweites Netz aus 160 Geschäftsstellen, mehr als 365 Geldautomaten und rund 630 POS-Automaten etwa 900 Tsd Kunden. Die Erste Bank Hungary verfügt darüber hinaus über eine starke und schnell wachsende Position in den Bereichen Fondsmanagement und Leasing.

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Die Erste Bank Hungary profitierte in 2005 von dem anhaltend soliden Wachstum der ungarischen Wirtschaft. Das Bruttoinlandsprodukt wuchs um geschätzte 4,2 %, während das BIP je Einwohner ein Niveau von EUR 8.700 erreichte. Das Wachstum wurde von einer kräftigen Inlandsnachfrage insbesondere im Bereich des privaten Verbrauchs sowie von sehr starken Investitionen getragen. Ebenso unterstützte ein Anstieg der Exporte das Gesamtwachstum. Am Arbeitsmarkt prägten nachlassende Zuwächse bei den Reallöhnen und ein gleichzeitiger Anstieg der Arbeitslosenrate von 6 % im Vorjahr auf 7 % in 2005 das Geschehen.

	2002	2003	2004	2005 ^e
Wirtschaftsindikatoren Ungarn				
Bevölkerung (Durchschnitt, Mio)	10,2	10,1	10,1	10,1
BIP (nominell, EUR Mrd)	69,6	73,5	81,1	88,2
BIP pro Kopf (EUR Tsd)	6,9	7,3	8,0	8,7
BIP Wachstum (real, in %)	3,8	3,4	4,6	4,2
davon: Beitrag der Inlandsnachfrage (in %)	8,8	6,1	3,4	3,6
Exporte (% des BIP)	64,1	62,7	65,7	66,7
Importe (% des BIP)	66,5	67,2	68,8	69,4
Arbeitslosenquote (in %, gemäß ILO)	5,6	5,8	6,0	7,0
Inflationsrate (Durchschnitt, in %)	5,2	4,7	6,8	3,6
Kurzfristiger Marktzins (1 Monat)	9,2	8,4	11,5	7,2
EUR Wechselkurs (Durchschnitt)	243,0	253,6	251,7	248,0
EUR Wechselkurs (Jahresende)	236,3	262,5	246,0	252,7
Leistungsbilanzsaldo (% des BIP)	-7,1	-8,7	-8,8	-8,4
Öffentl. Finanzierungssaldo (% des BIP)	-8,5	-6,5	-5,4	-6,1

Quelle: Eurostat, Ungarische Nationalbank.

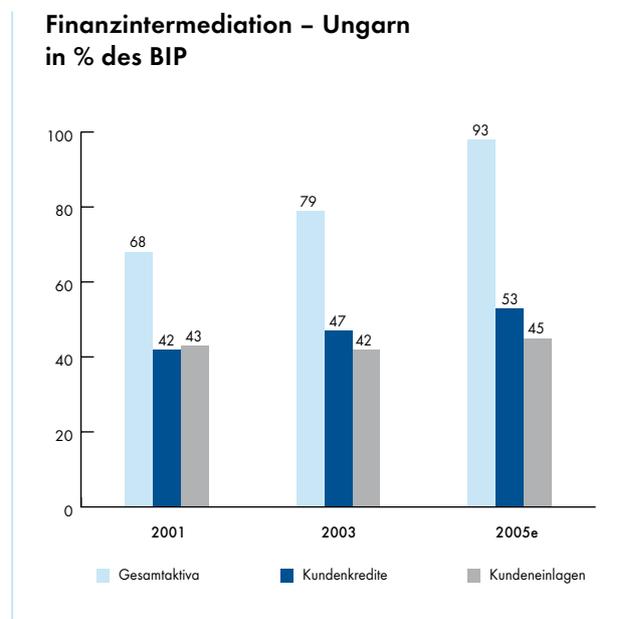
Die jährliche Inflationsrate ging in 2005 auf geschätzte 3,6 % zurück. Diese positive Entwicklung ermöglichte eine Serie von Zinssenkungen: Die Ungarische Nationalbank nahm ihren kurzfristigen Referenzzinssatz von 9,5 % im Januar 2005 auf 6,0 % am Ende des Jahres zurück. Weitere Senkungen sind vor allem von Verbesserungen bei einer Reihe gesamtwirtschaftlicher Größen wie z. B. niedrigerer Leistungsbilanz- und Haushaltsdefizite abhängig. Die schwachen öffentlichen Finanzen führten bereits zu einer Verschiebung des geplanten Eurobeitritts, um so mehr Zeit zur Erfüllung der Kriterien des Stabilitäts- und Wachstumspakts zu gewinnen. Angesichts des relativ hohen Niveaus sowohl der realen wie der nominellen Zinsen blieb die ungarische Währung stabil und bewegte sich in 2005 um die Marke von HUF 250.

Die Achillesferse der ungarischen Wirtschaft ist das konstant überhöhte Niveau der öffentlichen Ausgaben. Dies spiegelt sich in den hohen Haushaltsdefiziten wider, die in Wahljahren typischerweise sogar noch größere Ausmaße annehmen. Aus dem Blickwinkel der im Jahr 2006 stattfindenden Wahlen ist daher kaum mit Verbesserungen zu rechnen – zumal auch der Mehrwertsteuersatz Anfang 2006 von 25 % auf 20 % gesenkt wurde. Die staatliche Bruttoverschuldung im Ausmaß von 58 % des BIP ist allerdings geringer als in vielen anderen EU-Ländern. Trotzdem haben die hohen öffentlichen Ausgaben auch zum außenwirtschaftlichen Ungleichgewicht beigetragen. So lag das Leistungsbilanzdefizit im Jahr 2005 erneut über der Marke von 8 % des BIP. Es konnte jedoch zu einem guten Teil durch ausländische Direktinvestitionen finanziert werden.

MARKTÜBERBLICK

Ungarn hat seit dem Beginn der Transformation von einem stabilen Bankensektor, marktorientierten Reformen und hohen ausländischen Investitionen profitiert. Dementsprechend zeigen die Finanzintermediationskennzahlen einen weitaus klareren, linearen Verlauf als in Tschechien oder in der Slowakei. Die Aktiva/BIP-Relation erreichte im Jahr 2005 ein Niveau von 93 % und lag damit deutlich über den 68 % des Jahres 2001. Bei den Krediten folgte die Marktdurchdringung einem ähnlichen Trend. Sie stieg hier von 42 % im Jahr 2001 auf 53 % Ende 2005. In der gleichen Zeitspanne nahm die am BIP gemessene Marktdurchdringung mit Wohnbaurdarlehen um fast das Fünffache von 2,2 % auf 10,4 % zu und war so der bedeutendste Wachstumstreiber für die Kreditausweitung. Bei den

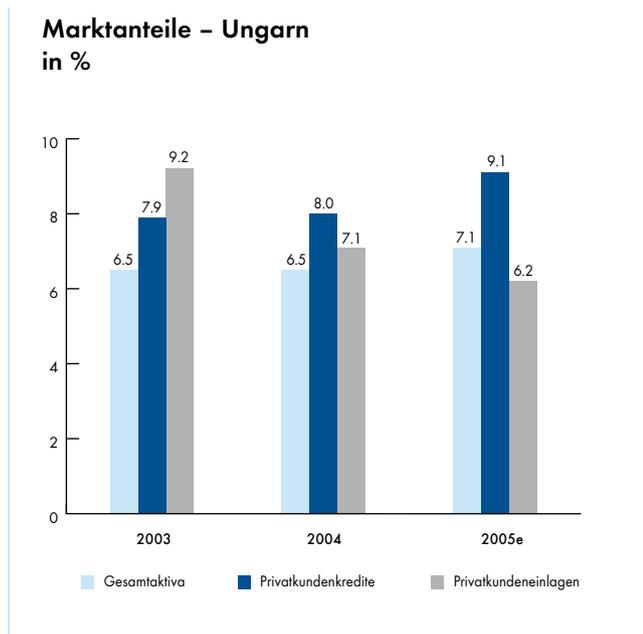
Kundeneinlagen blieb die Marktdurchdringung mit 45 % im Wesentlichen unverändert. Darin spiegelt sich das zunehmende Interesse an anspruchsvolleren Produkten wie Fonds und Lebensversicherungspolicen wider.



Quelle: Ungarische Nationalbank, Eurostat.

Die Struktur des ungarischen Marktes unterscheidet sich deutlich von unseren anderen Märkten. Die große Mehrheit der Banken, gemessen an den Gesamtaktiva, ist privatisiert und verfügt entweder über strategische oder finanzielle Eigentümer. Der Markt wird von einem großen Institut dominiert, das bei der Bilanzsumme etwa ein Viertel und in bestimmten anderen Produktkategorien bis zu einem Drittel der Marktanteile hält. Eine Hand voll weiterer Banken, zu denen auch die Erste Bank Hungary gehört, vereinigt Marktanteile im hohen einstelligen Bereich auf sich und versucht bei Erhaltung der Branchenprofitabilität Marktanteile zu gewinnen.

Eine weitere Besonderheit des ungarischen Marktes, die er mit anderen, von hohen Nominalzinsen geprägten Märkten teilt, ist die Dominanz von Fremdwährungskrediten. Im vergangenen Jahr wurde die große Mehrheit der Privatkundenkredite, und insbesondere der Hypothekarkredite, in Euro oder Schweizer Franken ausgegeben. Dadurch entstehen bis zu einem gewissen Grad Risiken, insbesondere aufgrund der potentiellen Anfälligkeit der ungarischen Währung. Das Ausfallrisiko ist jedoch, insbesondere bei den Hypothekendarlehen, durch ausreichende Besicherungen begrenzt. Die Ungarische Nationalbank hat darüber hinaus ihre Währung historisch immer gut gemanagt – und dies trotz der hohen Anzahl ausländischer Eigentümer von ungarischen Staatsanleihen sowie der Leistungsbilanz- und Budgetdefizite.



Quelle: Erste Bank Hungary, Ungarische Nationalbank.

Was die Erste Bank Hungary selbst betrifft, so war 2005 das erste Jahr, in dem der an der Bilanzsumme gemessene Marktanteil die Marke von 7 % überspringen konnte. Hinsichtlich der Anzahl der Geschäftsstellen und Kunden belegte das Institut den zweiten Platz. Der rückläufige Anteil bei den Kunden-

einlagen aus dem Retailgeschäft muss in Verbindung mit der Vervierfachung des Marktanteils beim Fondsmanagement gesehen werden, der Ende 2005 bei 10,2 % lag. Die starke Ausweitung des Marktanteils bei den Retailausleihungen auf 9,1 % steht in direktem Bezug zur erfolgreichen Fokussierung der Erste Bank Hungary auf das Privatkundengeschäft.

GESCHÄFTSVERLAUF

Strategie. Das strategische Hauptziel der Erste Bank Hungary ist der Ausbau ihrer Stellung am ungarischen Markt. Dies passt zur Gesamtstrategie des Konzerns, in allen Märkten, in denen man operativ tätig ist, mindestens Marktanteile von 15 % bis 20 % zu erreichen. Die Erste Bank Hungary will ihr strategisch vorrangiges Ziel auch durch die weitere Vertiefung der Beziehung zur Ungarischen Post erreichen. Unsere Bank in Ungarn nutzt deren Filialen als ein zweites Vertriebsnetz und versorgt diese im Gegenzug wiederum mit modernen Bankprodukten vom Girokonto bis hin zu Bankkarten und Investmentfonds. Im Bereich der Firmenkunden ist die Erste Bank Hungary auf kleine und mittlere Unternehmen fokussiert, die sie – zusätzlich zum Massenmarkt des Privatkundengeschäfts – in über 25 Kommerzzentren bedient.

Highlights 2005

Hohes Kreditwachstum. Wie in den meisten anderen, vom Transformationsprozess geprägten Volkswirtschaften Zentral- und Osteuropas ist das Kreditwachstum der bedeutendste Wachstumstreiber innerhalb des Banksektors. Das hierbei wiederum am schnellsten gewachsene Segment war die private Wohnbaufinanzierung. Passend zu dem relativ hohen Niveau der Nominalzinsen in Ungarn wurden Hypothekendarlehen auf Fremdwährungsbasis – vorrangig auf Euro oder Schweizer Franken lautend – von den Kunden am meisten nachgefragt. Insgesamt wuchs unser Kreditbuch um 27 % auf fast EUR 4 Mrd. Im Retailbereich haben wir das Kreditbuch im Vergleich zum Vorjahr um 41 % ausgeweitet.

Kooperation mit der Ungarischen Post. Die Zusammenarbeit mit der Ungarischen Post hat sich im Jahr 2005 sehr gut weiterentwickelt. Die Zahl der vernetzten Postämter beläuft sich auf 248. Wir haben eine vollständig neue technische Oberfläche entwickelt, um die Zusammenarbeit zu erleichtern, und eine Postversion der von der Erste Bank Hungary genutzten Frontend-Software installiert. Für die Mitarbeiter der Post

wurden zudem eine webbasierende Benutzeroberfläche sowie ein Helpdesk eingeführt. All diese Maßnahmen werden durch zusätzliches Geschäftswachstum in künftigen Jahren Früchte tragen.

Starkes Autoleasing. Trotz eines bei den Neuzulassungen schwächeren Automobilmarktes und eines zunehmenden Wettbewerbs hat die Erste Bank Hungary ihren 4. Platz im ungarischen Autoleasing-Markt gehalten. Die Schlüssel zu unserem Erfolg waren ein breiteres Produktspektrum, unser erfolgreiches Vertriebsnetz und voll integrierte Back-Office-Prozesse.

Ausblick 2006

Die Erste Bank Hungary strebt im Jahr 2006 erneut solides Gewinnwachstum, eine verbesserte Kosten/Ertrags-Relation sowie eine über 25 % liegende Eigenkapitalverzinsung an. Alle Größen beziehen sich dabei auf die lokalen Zahlen. Die Bank wird weiterhin Geschäftschancen im unteren Segment der kleinen und mittleren Unternehmen nutzen und darüber hinaus unsere Beziehung zur Ungarischen Post weiterentwickeln. Dies wird durch die Vernetzung von weiteren 72 Postämtern im ersten Halbjahr 2006 sowie eine verbesserte Mid- und Back-Office-Integration geschehen. Ebenso plant sie, ihr eigenes Geschäftsstellennetz bis zum Jahresende 2006 auf 200 Filialen auszuweiten. Hypothekar- und Verbraucherkredite werden weiterhin zum Wachstum beitragen.

Finanzergebnis

in EUR Mio	2005	2004
Jahresüberschuss vor Steuern	84,3	31,3
Konzernjahresüberschuss	67,1	31,5
Kosten/Ertrags-Relation in %	61,2	68,1
Eigenkapitalverzinsung in %	34,1	23,6

Die Erste Bank Hungary kann auf ein in allen Bereichen äußerst erfolgreiches Geschäftsjahr zurückblicken. Der Jahresüberschuss nach Steuern und Minderheiten konnte um EUR 35,7 Mio von EUR 31,5 Mio auf EUR 67,1 Mio mehr als verdoppelt werden. Die Kosten/Ertrags-Relation sank von 68,1 % auf 61,2 %, die Eigenkapitalverzinsung verbesserte sich von 23,6 % auf 34,1 %.

Wie geplant, führte eine starke Ausweitung im Kundengeschäft zu einem Anstieg im Zinsergebnis von EUR 174,0 Mio um EUR 30,4 Mio auf EUR 204,4 Mio. Die Risikovorsorgen lagen mit EUR 17,1 Mio deutlich unter dem Vorjahr, beinhalten jedoch positive Effekte aus der Auflösung von Vorsorgen aus der Erstkonsolidierung im Zuge der Postabank-Akquisition in Höhe von ca. EUR 9 Mio.

Das erfreuliche Provisionsergebnis stieg um EUR 12,2 Mio von EUR 52,6 Mio auf EUR 64,8 Mio. Dies resultierte vor allem aus der positiven Entwicklung der Wertpapier- bzw. der Zahlungsverkehrsprovisionen.

Der Verwaltungsaufwand stieg vergleichsweise moderat um EUR 10,1 Mio von EUR 175,7 Mio auf EUR 185,8 Mio (5,8 %), vorwiegend bedingt durch den Ausbau des Filialnetzes und ergebnisabhängiger Sonderzahlungen.

Der markante Anstieg in der Steuerbelastung ist auf eine Gesetzesänderung in Ungarn zurückzuführen, die eine Sonderbesteuerung von Kreditinstituten und Leasinggesellschaften in der Höhe von 8 % vorsieht.

ERSTE BANK CROATIA

Geschäftsprofil. Die Erste Bank Croatia ist eine der größten und am schnellsten wachsenden Universalbanken in Kroatien. Sie bedient rund 600 Tsd Kunden über ein landesweites Netz aus 122 Geschäftsstellen. Das Institut hat seine Kernkompetenzen und Stärken vor allem im Privatkundengeschäft. Es ist aber auch Marktführer bei Treasury-Produkten, wie zum Beispiel beim Zins-, Fremdwährungs- und Derivatehandel sowie im Fondsmanagement. Die Erste Bank Croatia ist darüber hinaus erfolgreich im Vertrieb eines breiten Sortiments von bankähnlichen Produkten in den Bereichen Vermögensverwaltung, Lebensversicherungen, Wertpapierkauf, Leasing und Pensionsfonds.

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Die Erste Bank Croatia profitierte im Jahr 2005 vom anhaltend stabilen Wachstum der kroatischen Wirtschaft. Das Bruttoinlandsprodukt wuchs um geschätzte 3,6 %, während das BIP je Einwohner ein Niveau von EUR 6.700 erreichte. Die starke

	2002	2003	2004	2005e
Wirtschaftsindikatoren Kroatien				
Bevölkerung (Durchschnitt, Mio)	4,4	4,4	4,4	4,4
BIP (nominell, EUR Mrd)	24,2	25,5	27,6	29,7
BIP pro Kopf (EUR Tsd)	5,4	5,7	6,2	6,7
BIP Wachstum (real, in %)	5,2	4,3	3,8	3,6
davon: Beitrag der Inlandsnachfrage (in %)	6,8	6,5	3,5	3,4
Exporte (% des BIP)	45,4	47,1	47,5	48,9
Importe (% des BIP)	54,7	56,8	55,7	56,4
Arbeitslosenquote (in %, gemäß ILO)	14,7	14,1	13,8	13,3
Inflationsrate (Durchschnitt, in %)	1,7	1,8	2,1	3,0
Kurzfristiger Marktzins (1 Monat)	3,6	5,3	7,0	6,0
EUR Wechselkurs (Durchschnitt)	7,4	7,6	7,5	7,4
EUR Wechselkurs (Jahresende)	7,5	7,6	7,7	7,4
Leistungsbilanzsaldo (% des BIP)	-8,6	-7,4	-5,3	-6,2
Öffentl. Finanzierungssaldo (% des BIP)	-5,0	-6,3	-4,9	-4,5

Quelle: Eurostat, Europäische Kommission.

Inlandsnachfrage, vor allem in Form des privaten Verbrauchs und öffentlicher Investitionen, war der wichtigste Wachstumstreiber. Die Exporte haben zwar nicht signifikant zum gesamten Wachstum beigetragen, spielten aber wegen der substanziellen, im Tourismussektor generierten Einnahmen weiterhin eine wichtige Rolle. Die Arbeitslosenrate verbesserte sich leicht auf geschätzte 13,3 % nach 13,8 % im Vorjahr.

Mit 3 % blieb die Inflationsrate relativ niedrig, lag aber damit – hauptsächlich wegen der gestiegenen Energie- und Nahrungsmittelpreise sowie der höheren Verbrauchssteuern – um einen vollen Prozentpunkt über dem Niveau von 2004. Die kroatische Nationalbank fühlte sich weiterhin der Stabilität ihrer Währung verpflichtet und hielt deshalb an den sowohl real wie nominell relativ hohen Zinsen fest. Der Diskontsatz stand somit im dritten Jahr in Folge bei 4,5 %; infolgedessen blieb der kroatische Kuna gegenüber dem Euro unverändert.

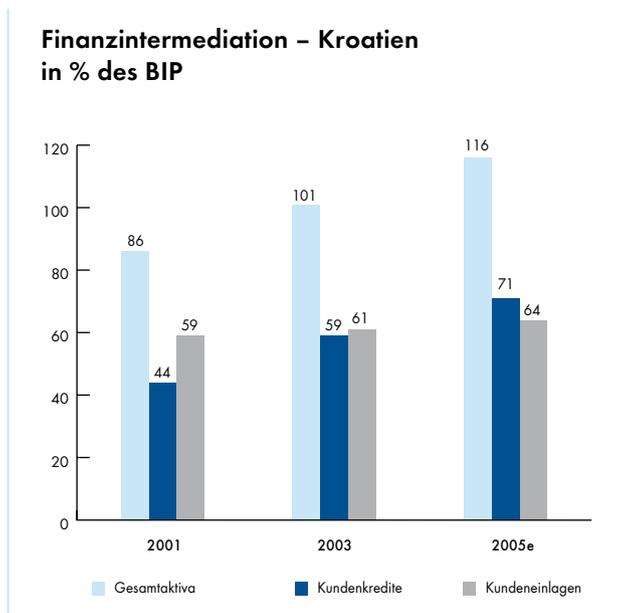
Das öffentliche Haushaltsdefizit hat sich 2005 auf geschätzte 4,5 % des Bruttoinlandsprodukts verbessert. Dies ist gegenüber dem Vorjahr eine leichte, im Vergleich zu 2003 aber eine substanzielle Verbesserung. Ob sich dieser Trend fortsetzt, hängt von weiteren Reformen der Pensions- und Gesundheitssysteme ab. Das Leistungsbilanzdefizit ist – trotz der im Vergleich zum

Vorjahr verbesserten Handelsbilanz – als Folge der größeren Ausgaben der öffentlichen Hand von 5,3 % auf 6,2 % gestiegen.

MARKTÜBERBLICK

Kroatien verfügt über ein vergleichsweise sehr gut entwickeltes Bankensystem, und das stabile wirtschaftliche Umfeld hat im vergangenen Jahr zum weiteren Wachstum des Bankensektors beigetragen. Die Aktiva/BIP-Relation lag, wie die obige Abbildung zeigt, im Jahr 2005 bei 116 % und damit deutlich über den im Jahr 2001 erreichten 86 %. Das Wachstum des Sektors wurde vor allem von der Aktivseite getrieben. An erster Stelle sind dabei die an private Haushalte vergebenen Kredite zu nennen, die im gleichen Zeitraum von 18,2 % des BIP auf 35,8 % nach oben schossen. Wie in unseren anderen zentral- und osteuropäischen Märkten beflügelte vor allem die starke Nachfrage nach Wohnbaudarlehen das Wachstum der an die privaten Haushalte vergebenen Kredite. Die Relation Hypothekendarlehen/BIP ist von 5,3 % im Jahr 2001 sprunghaft auf 12,5 % in 2005 gestiegen. Auf der Passivseite war bei den Kundeneinlagen ein eher moderates, aber doch merkliches Wachstum zu verzeichnen. Die Kundeneinlagen/BIP-Relation ist von 59 % im Jahr 2001 auf 64 % im Jahr 2005 gestiegen. Das Wachstum der mit diesen Einlagen konkurrierenden Investmentprodukte wie etwa der Fonds ist sogar noch stärker ausgefallen.

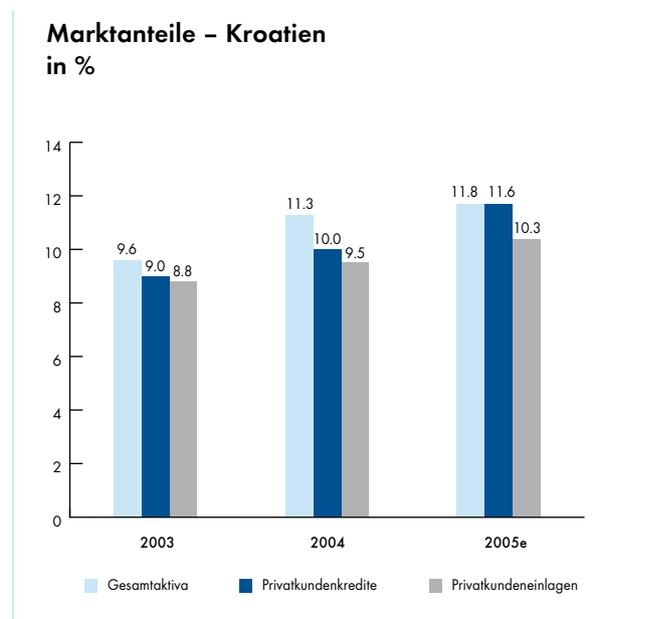
Wie in Ungarn, aber anders als in Tschechien und der Slowakei, wurde das Kreditwachstum von zunehmenden Fremdwährungsausleihungen getrieben. Die Kroatische Nationalbank, deren Hauptziel die Wechselkursstabilität ist, hat das für Fremdwährungsverbindlichkeiten erforderliche Mindestreserveverfordernis der Geschäftsbanken im Jahr 2005 zweimal angehoben und ließ 2006 einen weiteren Schritt folgen. Von diesen Maßnahmen waren zwar die Banken, nicht aber Leasingunternehmen betroffen. Letztere konnten daher weiterhin stärkere Wachstumsraten als die Banken vorweisen.



Quelle: Kroatische Nationalbank, Erste Bank.

Das positive Marktumfeld bildete eine solide Basis für das Wachstum der Erste Bank Croatia, der es gelungen ist, in allen Segmenten stärker zu wachsen als der Markt. Diese beeindruckende Entwicklung spiegelt sich in den erreichten Marktanteilen wider. So lag der Marktanteil gemessen an der Bilanzsumme bei 11,8 % und somit deutlich über dem vor zwei Jahren

erreichten Niveau von 9,6 %. Bei den Retailkrediten waren es 11,6 % und damit substanziell mehr als 2003 und 2004. Bei den Privatkundeneinlagen wurde ein Marktanteil von 10,3 % und damit ebenfalls eine gute Verbesserung gegenüber den beiden Vorjahren erreicht.



Quelle: Kroatische Nationalbank, Erste Bank Croatia.

GESCHÄFTSVERLAUF

Strategie. Das strategische Ziel der Erste Bank Croatia ist der weitere Ausbau ihrer Marktposition als erstklassiger Anbieter universaler Finanzdienstleistungen in Kroatien. Sie bemüht sich dabei insbesondere um eine breite Basis der Privat- und mittelgroßen Firmenkunden. Um dies zu erreichen, entwickelt die Bank das Produktportfolio und die Vertriebskapazitäten beständig weiter. Ihr Ziel ist es dabei, innovative Finanzlösungen näher an den Kunden zu bringen. Qualitätsverbesserungen bei den angebotenen Dienstleistungen und Produkten sowie eine proaktive und persönliche Kundenbetreuung bilden den Kern der Bemühungen, einen echten Mehrwert zu bieten.

Highlights 2005

Starkes Privatkundengeschäft. Die Erste Bank Croatia konnte bei ihren Aktivitäten im Bereich der Retailausleihungen außergewöhnliche Wachstumsraten erreichen. Das Volumen der in diesem Bereich ausgegebenen Kredite ist im vergangenen Jahr um rund 40 % gestiegen, und es konnten 50.000 neue Kunden gewonnen werden. All dies passt zu der insgesamt sehr positiven Entwicklung in ganz Zentral- und Osteuropa. Neben der substanziellen Ausweitung der Kundenbasis haben auch die fortgesetzten Produktinnovationen zum Wachstum der Ausleihungen beigetragen. Mit dem Angebot diverser neuer und höchst erfolgreicher Hypothekar- und Verbraucherkreditprodukte konnte die Erste Bank Croatia ihre Position als eine der dynamischsten Banken im Privatkundengeschäft stärken. Auf der Passivseite hat das Institut neue Sparprodukte wie zum Beispiel strukturierte Investmentprodukte mit Kapitalgarantie eingeführt.

Erneut Marktanteilsgewinne im Firmenkundengeschäft. Im Bereich der Ausleihungen an Unternehmen hat die Erste Bank Croatia ihr solides Wachstum fortgesetzt und den Marktanteil um einen vollen Prozentpunkt auf 13 % ausgeweitet. Wachstumstreiber waren neben der erneut starken Entwicklung im Segment der kleinen und mittleren Firmen die signifikanten Zuwächse bei Großunternehmen und der Projektfinanzierung.

Ausbau der Vertriebskapazitäten. Die Erste Bank Croatia hat im Jahr 2005 im Zuge ihrer Expansionsstrategie 11 neue Geschäftsstellen und damit mehr Filialen eröffnet als jeder andere Wettbewerber. Die Bank konnte damit die Flächendeckung insbesondere in Ost- und Südkroatien, den Regionen mit den attraktivsten Wachstumschancen, beträchtlich stärken. Im Bereich der alternativen Vertriebskanäle ist es mit dem Start einer anbieterunabhängigen Plattform für das Mobile Banking gelungen, die Kapazitäten signifikant auszubauen. Diese Plattform kombiniert die Vorteile von JAVA mit GPRS-Technologien, womit die Erste Bank Croatia weltweit zu den ersten fünf Banken gehört, die eine solche Funktionalität eingeführt haben.

Führende Position im Fondsmanagement. Dank exzellenter Resultate im Cross-Selling konnte unsere kroatische Vermögensverwaltungstochter im Jahr 2005 eine der höchsten Wachstumsraten der Branche realisieren. Sie hat damit ihre überaus erfolgreiche Entwicklung des Jahres 2004 fortgesetzt. Die Gesellschaft gewann darüber hinaus das Management-

mandat für ein großes staatliches Fondsprojekt und ist nun mit einem Anteil von mehr als 25 % am Gesamtfondsvolumen zum größten Vermögensverwalter in Kroatien aufgestiegen.

Nationale Anerkennung. Erste Bank Croatia wurde im Jahr 2005 zur besten Bank des Landes gekürt. Der jährlich von der kroatischen Handelskammer verliehene Preis „Zlata Kuna“ (Goldenes Wiesel) ging damit in Anerkennung ihrer Innovationskraft und der Qualität der Kundenbetreuung zum ersten Mal an die Erste Bank Croatia.

Ausblick 2006

Die Erste Bank Croatia will die Erfolge des Jahres 2005 mit aller Kraft ausbauen. Im Rahmen ihres kundenorientierten Ansatzes ist die Bank bestrebt, das Leistungsspektrum kontinuierlich auszuweiten und sich damit als ein Anbieter integrierter Lösungen für die wachsenden Anlage- und Finanzierungsbedürfnisse ihrer Kundenbasis zu positionieren. Konkret geplant ist der weitere Ausbau des Geschäftsstellennetzes durch die Eröffnung von 10 bis 15 zusätzlichen Filialen innerhalb der nächsten zwei bis drei Jahre. Das Institut will damit von dem starken Trend in seinem Privatkundengeschäft profitieren. Auf dem Weg ihres zunehmenden Wachstums will die Erste Bank Croatia ihren Aktionären starke Finanzergebnisse liefern. Mittelfristig soll dabei weiterhin eine Eigenkapitalverzinsung von 20 % oder mehr erreicht werden. Die Zielvorgabe für die Kosten/Ertrags-Relation liegt im unteren 50 %-Bereich. Alle Ziele beziehen sich auf die lokal berichteten Zahlen.

Finanzergebnis

in EUR Mio	2005	2004
Jahresüberschuss vor Steuern	52,7	43,2
Konzernjahresüberschuss	25,6	22,1
Kosten/Ertrags-Relation in %	52,3	56,6
Eigenkapitalverzinsung in %	14,8	17,7

Insgesamt konnte die Erste Bank Croatia im Jahr 2005 den Konzernjahresüberschuss nach Steuern und Minderheiten um EUR 3,5 Mio (15,7 %) von EUR 22,1 Mio auf EUR 25,6 Mio erhöhen. Wesentlichen Einfluss auf diese, im Vergleich zum Jahresüberschuss vor Steuern moderate Erhöhung hat der Anstieg der Minderheitenanteile durch die Abgabe von 15 % des Erste

Bank AG-Anteils an die Steiermärkische Bank und Sparkassen AG (Reduktion der Mehrheitsbeteiligung von 59,8 % auf 51,4 %). Das Ergebnis vor Steuern stieg um EUR 9,5 Mio (22,0 %) von EUR 43,2 Mio auf EUR 52,7 Mio. Die Eigenkapitalverzinsung sank gegenüber dem Vorjahr von 17,7 % auf 14,8 % aufgrund des generell höher zugeteilten Eigenkapitals und der vorhin erwähnten Erhöhung der Minderheitsbeteiligung, die Kosten/Ertrags-Relation konnte von 56,6 % auf 52,3 % gesenkt werden.

Der Zinsüberschuss konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr gegenüber der Vergleichsperiode um EUR 15,8 Mio (18,7 %) gesteigert werden, was in erster Linie auf den Anstieg der Kundenforderungen um mehr als 30 % zurückzuführen ist. Bereinigt um eine aufsichtsrechtlich notwendige Umgliederung des Erfolges aus Derivaten aus dem Nettozinsertrag in den Handelserfolg (EUR 9,0 Mio), entspricht der Anstieg des Nettozinsertages um 27 % weitgehend der Ausweitung des Ausleihungsgeschäftes.

Aufgrund von Einmaleffekten im Jahr 2004 (Senkung der Pauschalvorsorgen durch die kroatische Nationalbank sowie Eingänge aus Altforderungen) ist der Vergleich in der Position Risikokosten gegenüber 2004 mit einem Anstieg in Höhe von EUR 9,4 Mio deutlich verzerrt, die Entwicklung der Risikovor-sorgen im abgelaufenen Geschäftsjahr spiegelt das Wachstum des Kreditportfolios wider.

Der Provisionsertrag konnte aufgrund der Entwicklung im Zahlungsverkehr, des Kredit- und Kartengeschäfts von EUR 16,7 Mio um EUR 6,6 Mio (39,4 %) auf EUR 23,3 Mio erhöht werden. Einen noch deutlicheren Anstieg um EUR 7,8 Mio (62,4 %) von EUR 12,6 Mio auf EUR 20,4 Mio verzeichnete das Handelsergebnis, vor allem durch die bereits erwähnte Umgliederung des Erfolgs aus Derivaten aus dem Zinsergebnis, aber auch durch höhere Erträge aus dem Valuten- und Devisen-geschäft.

Durch die Expansionspolitik der Erste Bank Croatia im Jahre 2005 stieg der Verwaltungsaufwand um EUR 10,9 Mio (17,0 %) von EUR 64,3 Mio auf EUR 75,3 Mio. Getrieben wurde dieser Anstieg durch die Eröffnung elf neuer Filialen, dem damit teilweise in Zusammenhang stehenden Anstieg der durchschnittlichen Mitarbeiterzahl und Aufwendungen für Produkt-einführungen.

ERSTE BANK SERBIA

Geschäftsprofil. Die Erste Bank Serbia gehört mit einem Markt-anteil von etwa 2 % zu den kleineren Banken Serbiens. Ihre Geschäftstätigkeit konzentriert sich auf die Region Vojvodina und damit auf eines der wohlhabenderen Gebiete des Landes. Das Institut ist dort, gemessen am Aktiva-Marktanteile die zweitgrößte Bank. Es bedient mit rund 900 Beschäftigten in 66 Zweigstellen etwa 260 Tsd Kunden.

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Die Erste Bank Serbia operierte 2005 in einem uneinheitlichen wirtschaftlichen Umfeld. Das Bruttoinlandsprodukt zeigte mit einem Plus von geschätzten 4 % ein solides Wachstum, erreichte aber nicht das mit mehr als 8 % außergewöhnliche Niveau des Vorjahres. Die Pro-Kopf-BIP lag 2005 mit EUR 2.500 weit unter den Vergleichszahlen unserer anderen Märkte. Obwohl die serbische Wirtschaft stark wächst, wies sie 2005 noch nicht jene Ausgewogenheit auf, die für die bereits weiter entwickelten zentral- und osteuropäischen Länder charakteristisch ist. Auffallend ist das enorme Handelsbilanzdefizit, das aus einer starken Inlandsnachfrage und dem späten Beginn der Privatisierungs- und Restrukturierungsbemühungen resultiert. Serbiens anhaltender Transformationsprozess spiegelt sich ebenso in einer relativ hohen Arbeitslosenrate wider, die 2005 bei durchschnittlich 20 % lag.

Das Zinsumfeld in Serbien ist geprägt von hohen nominellen und realen Zinsen sowie einer größeren Volatilität als in den weiter entwickelten Ländern. Dazu passen die Schwankungen bei der Inflation, die auch den Wechselkurs gegenüber dem Euro beeinflussen. Dieser ist real gesehen weitgehend stabil, wertet aber nominell betrachtet im Gefolge der Inflationsentwicklung ab.

Die Handelsbilanz befindet sich in Folge der starken Inlands-nachfrage tief in den roten Zahlen und ist Ursache für ein anhaltend zweistelliges Leistungsbilanzdefizit. Die öffentliche Hand hat wie auch schon im Jahr 2004 große Haushaltsdisziplin gezeigt. Der Überschuss des öffentlichen Haushalts erreichte im Jahr 2005 geschätzte 1,4 % nach einem geringen Minus von 0,3 % im Vorjahr. Auch die ausländischen Direktinvestitionen sind nach guten Fortschritten bei der Privatisierung insbesondere im Bankensektor angesprungen.

	2002	2003	2004	2005e
Wirtschaftsindikatoren Serbien				
Bevölkerung (Durchschnitt, Mio)	7,5	7,5	7,6	7,6
BIP (nominell, EUR Mrd)	15,1	16,8	18,2	19,0
BIP pro Kopf (EUR Tsd)	2,0	2,2	2,4	2,5
BIP Wachstum (real, in %)	4,5	2,4	8,6	4,0
davon: Beitrag der Inlandsnachfrage (in %)	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Exporte (% des BIP)	20,4	20,3	23,8	26,3
Importe (% des BIP)	43,4	43,2	53,2	48,5
Arbeitslosenquote (in %, gemäß ILO)	13,3	14,6	18,5	20,0
Inflationsrate (Durchschnitt, in %)	16,6	9,9	11,4	15,0
Kurzfristiger Marktzins (1 Monat)	k. A.	k. A.	k. A.	20,2
EUR Wechselkurs (Durchschnitt)	60,7	65,2	72,6	82,7
EUR Wechselkurs (Jahresende)	61,5	68,5	78,9	85,5
Leistungsbilanzsaldo (% des BIP)	-10,0	-9,2	-13,0	-11,0
Öffentl. Finanzierungssaldo (% des BIP)	-4,6	-3,4	-0,3	1,4

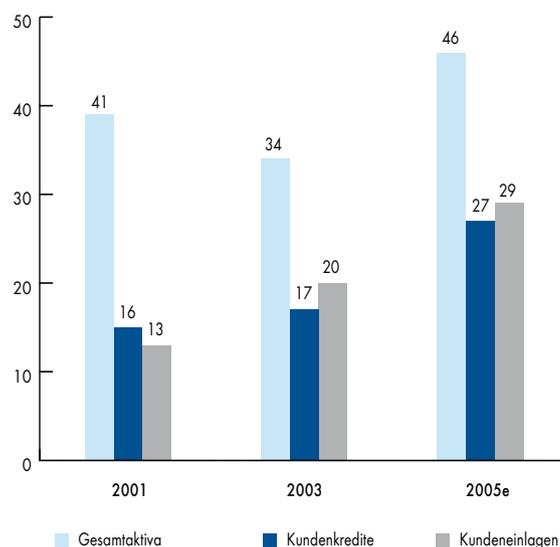
Quelle: Wiener Institut für internationale Wirtschaftsvergleiche.

MARKTÜBERBLICK

Der serbische Bankensektor ist in den letzten zwei Jahren, ausgehend von einer allerdings äußerst niedrigen Basis, sehr stark gewachsen. Dies ist hauptsächlich auf einen Boom bei den Importen zurückzuführen, der über eine Kreditausweitung im privaten Sektor finanziert wurde. Das regulatorische Umfeld hat sich mit der Annahme eines neuen Gesetzes zur Einlagensicherung ebenfalls verbessert. Darüber hinaus wurde die Entwicklung des Bankensektors durch starke Privatisierungsaktivitäten unterstützt.

Nachdem die Kennzahlen für die Marktdurchdringung – infolge des Widerrufs der Lizenzen für einige der größten Bankengruppen durch die Zentralbank – eine Zeit lang gesunken waren, ist Serbien jetzt auf dem Weg, zu den zentral- und osteuropäischen Ländern aufzuschließen. Die Aktiva/BIP-Relation erreichte zum Jahresende 2005 ein Niveau von 46 % und lag damit deutlich über den 34 % von vor zwei Jahren. Die Kreditdurchdringung ist mit einem Plus von 50 % in der gleichen Zeitspanne ähnlich stark gestiegen. Die Einlagen/BIP-Relation hat, wenn auch weniger stark, ebenfalls zugenommen.

Finanzintermediation – Serbien in % des BIP



Quelle: Nationalbank von Serbien.

GESCHÄFTSVERLAUF

Strategie. Das strategische Ziel der Erste Bank Serbia ist es, ihre Marktposition in der Region Vojvodina wie auch in ganz Serbien auszubauen. Der Marktanteil insgesamt soll dabei, gemessen an den Aktiva von derzeit rund 2 % auf 10 % im Jahr 2010 wachsen. Um dieses Ziel zu erreichen, will die Erste Bank Serbia kräftig in die Ausweitung und Modernisierung des Filialnetzes investieren. Die Bank plant im Jahr 2005 etwa 15 Filialen und darüber hinaus 2007 und 2008 jeweils 20 weitere Niederlassungen zu eröffnen.

Highlight 2005

Start des Transformationsprogramms. Die entscheidende Leistung des abgelaufenen Geschäftsjahres war der Start des Transformationsprogramms im September 2005. Es konzentriert sich auf die organisatorische Restrukturierung und die Besetzung der wichtigsten Stellen im Management ebenso wie auf die Anpassung des Risikomanagements, des Rechnungswesens und des Controlling an die Standards der Gruppe. Darüber hinaus wurde Ende Dezember, als die erste neue Geschäftsstelle in Belgrad in neuem Design eröffnete, die frühere Marke „Novosadska Banka“ durch den Namen und das Logo der Erste Bank ersetzt.

Ausblick 2006

Die Erste Bank Serbia will sich 2006 auf die weitere Umsetzung des Transformationsprogramms fokussieren. Der Schwerpunkt wird dabei auf der Erneuerung des Produktdesigns, Verbesserungen in der Ablaufeffizienz, zunehmendem Training für die Beschäftigten sowie auf der Anpassung der IT-Infrastruktur liegen. Im Ergebnis sollte sich dadurch die Servicequalität für unsere Kunden deutlich verbessern.

Die Bank erwartet darüber hinaus, dass die geplante Ausweitung und Modernisierung des Geschäftsstellennetzes ebenso wie die Etablierung spezieller Initiativen zur Geschäftsentwicklung bei den privaten Hypothekendarlehen sowie besondere, langfristige Finanzierungsmodelle für kleine und mittlere Unternehmenskunden zu einem beträchtlichen Wachstum des Geschäftsvolumens führen werden.

Finanzergebnis

in EUR Mio	2005	2004 ^{*)}
Jahresüberschuss vor Steuern	-8,8	
Konzernjahresüberschuss	-8,3	
Kosten/Ertrags-Relation in %	-	
Eigenkapitalverzinsung in %	-	

^{*)} Segmentbeitrag: keine vergleichbaren Vorjahresdaten vorhanden.

Das vorliegende Ergebnis nach Steuern und Minderheiten zeigt einen Verlust in Höhe von EUR -8,3 Mio, der zu einem überwiegenden Teil auf bereits im Jahr 2005 gebuchte Restrukturierungskosten (EUR -5,8 Mio) zurückzuführen ist. Die Ausleihungen an Kunden stiegen im Vergleich zu 2004 um 26,6 % auf insgesamt EUR 127 Mio. Seit der Einbeziehung der Erste Bank Serbia hat sich das Bild noch deutlicher verbessert. So wuchs im Zeitraum September 2005 bis Dezember 2005 einerseits das Volumen der Privatkundenkredite mit 41,4 % deutlich stärker als der Markt (29,2 %), noch deutlicher ist das Bild bei Firmenkrediten, wo die Erste Bank Serbia mit 47,0 % den Markt (15,7 %) deutlich übertreffen konnte.

Dieser rasante Volumenzuwachs spiegelt sich auch im Anstieg des Nettozinsertages wider, der im Vergleich zur Vorperiode von EUR 3,8 Mio auf EUR 8,8 Mio um 132,9 % gesteigert werden konnte. Das Betriebsergebnis stieg inklusive Restrukturierungskosten gegenüber 2004 um 94,1 % (exklusive Restrukturierungskosten würde der Anstieg über 500 % betragen), die Kosten/Ertrags-Relation blieb trotz der Einbuchung der Restrukturierungskosten gegenüber 2004 konstant.

INTERNATIONALES GESCHÄFT

Geschäftsprofil. Das Internationale Geschäft umfasst das kommerzielle Kreditgeschäft der Auslandsfilialen in London, New York und Hongkong sowie das Auslandsgeschäft der Erste Bank Wien und der Erste Bank Malta, hier vor allem Kredittransaktionen mit ausländischen Banken, Leasinggesellschaften und staatlichen Schuldnern, soweit es nicht das Interbankengeschäft des Treasury betrifft.

Die Niederlassung der Erste Bank in London ist eine auf das europäische Wholesale Banking fokussierte Tochter mit ca. 40 Beschäftigten. Das Leistungsspektrum reicht von Leveraged Finance und Asset Backed Securities bis hin zu strukturierten Handels-, Gewerbeimmobilien- und Flugzeugfinanzierungen. Die Niederlassung in New York ist eine für das Wholesale Banking bundesstaatlich lizenzierte Filiale. Sie verfügt über eine Bilanzsumme von USD 10 Mrd sowie 30 Beschäftigte und operiert über ihre Ausleihungs- und Treasury Profit Center. Die Geschäftsstelle in Hongkong ist die einzige Präsenz der Erste Bank im asiatisch-pazifischen Raum. Sie beschäftigt 20 Mitarbeiter und betreibt Geschäftsaktivitäten in den Bereichen syndizierte Ausleihungen und Treasuryhandel.

GESCHÄFTSVERLAUF

Strategie. Im Sinne einer möglichst breiten, konzernweiten Diversifizierung des Kreditportfolios und Streuung des damit verbundenen Kreditrisikos, konzentriert sich die Aktivität des Internationalen Geschäfts darauf, Ausgleich zu den Kreditbüchern des erweiterten Heimatmarktes zu sein. Unverändert liegt der strategische Schwerpunkt bei der Teilnahme am Markt primärer Kreditproduktsyndizierungen sowie sekundärer Risikoübernahmen und auch weiterhin nicht im Direktgeschäft mit Kunden.

Highlights 2005

New York übertrifft Budgetvorgaben. Das Volumen der garantierten Linien stieg im Jahr 2005 um 25 % auf EUR 1,8 Mrd. Im Gegensatz dazu blieb das Volumen des Kreditportfolios in Folge eines leichten Anstiegs bei den Ausleihungen und leicht rückläufiger Handelsfinanzierungen unverändert. Auch operativ konnte die Geschäftsstelle in New York mit der Entwicklung sehr zufrieden sein. Sie übertraf die Budgetvorgaben um nahezu 16 %, erreichte eine Eigenkapitalverzinsung von mehr als 25 % und reduzierte, bei unverändertem Personalstand, die Kosten um insgesamt 5 %. Die Qualität des Kreditportfolios konnte durch erhöhte Liquidität und Streuung so verbessert werden, dass während des gesamten Jahres keine spezifischen Kreditvorsorgen erforderlich waren.

London mit niedrigen Kreditkosten. Trotz der zunehmenden und großen Herausforderungen in der Luftfahrtindustrie und bei der Flugzeugfinanzierung hat die Niederlassung das bestehende Kreditportfolio gut gemanagt und nur niedrige Kredit-

risikokosten zu verbuchen. Das Institut profitierte bei ausgewählten neuen Leasingtransaktionen von der im letzten Geschäftszyklus gewonnenen Erfahrung. Bei den westeuropäischen Akquisitionsfinanzierungen verlief das Marktgeschehen 2005 schleppend. Dennoch stieg das Gesamtvolumen der garantierten Linien von EUR 2,5 Mrd auf EUR 2,8 Mrd oder um 11 %. Für das Jahr 2006 zeichnet sich bereits ein stärkeres Wachstum ab, das auch zu einer größeren Zahl von Transaktionen führen sollte.

Hongkong übertrifft Ziele. Ungeachtet des anhaltenden Drucks auf die Kreditmargen und dank niedrigerer als geplanter Kreditkosten wurden im vergangenen Jahr alle Finanzziele übertroffen. Das an den garantierten Linien gemessene Kreditvolumen lag, insbesondere wegen der angestiegenen Ausleihungen an Finanzinstitutionen mit EUR 2,3 Mrd, um 25 % über dem Niveau des Vorjahres. Im Fokus stand weiterhin der Erhalt eines qualitativ hochwertigen, regionalen Kreditportfolios, bestehend aus staatlichen und quasi-staatlichen Kreditnehmern, Finanzinstitutionen, marktführenden Unternehmen in Schlüsselindustrien sowie Asset Backed Securities. Der Anteil von Schuldnern guter Bonität (Investment Grade) am Kreditportfolio betrug weiterhin 87 %.

Profit Center Wien. Trotz umfangreicher Tilgungen hat das Profit Center Wien das Volumen seiner garantierten Linien um EUR 1,9 Mrd oder 25 % auf EUR 9,5 Mrd erhöht. Die Kreditqualität blieb gleichzeitig stabil, wobei der Investment-Grade-Anteil der Ausleihungen bei 86 % lag. Rund 96 % des Portfolios sind auf Finanzinstitutionen und staatliche Kreditnehmer entfallen. Der Anteil von Credit Default Swaps nahm weiter zu und stand am Jahresende 2005 bei nahezu einem Drittel des Portfolios.

Ausblick 2006

Auch im Jahr 2006 werden wir unsere konservative Kreditvergabepolitik fortsetzen. Der Auswahl von Transaktionen werden wir besondere Aufmerksamkeit schenken, vor allem im Hinblick auf die schwache Nachfrage einerseits und die hohe Liquidität andererseits. Wie bereits seit mehreren Jahren wird die im Zuge der Umstellung auf Basel II in den Vordergrund tretende Kapitaleffizienz einzelner Transaktionen eines der Topkriterien bei Kreditentscheidungen sein. Um dem voraussichtlich weiter bestehenden Margendruck entgegenzuwirken,

sollen aber auch alternative Investitionsmöglichkeiten noch stärker genutzt werden.

Finanzergebnis

in EUR Mio	2005	2004
Jahresüberschuss vor Steuern	158,5	120,4
Konzernjahresüberschuss	113,2	93,6
Kosten/Ertrags-Relation in %	19,7	19,1
Eigenkapitalverzinsung in %	22,9	22,8

Im Internationalen Geschäft konnte eine sehr erfreuliche Steigerung des Jahresüberschusses nach Steuern und Minderheiten um EUR 19,6 Mio von EUR 93,6 Mio auf EUR 113,2 Mio (20,8 %) erzielt werden. Während die erfreuliche Ergebnisentwicklung in Wien in erster Linie über Steigerungen der Ausleihungsvolumina erreicht werden konnte, so ist das Ergebnis des abgelaufenen Geschäftsjahres in den Auslandsfilialen geprägt durch die Entwicklung der Risikovorsorgen, die sich durch unerwartet hohe Eingänge bereits abgeschriebener Forderungen bzw. notwendiger Auflösungen bestehender Vorsorgen deutlich positiv gegenüber der Vergleichsperiode entwickelt. Die Kosten/Ertrags-Relation stieg marginal von 19,1 % auf 19,7 %, die Eigenkapitalverzinsung bleibt mit 22,9 % nahezu konstant.

Das Zinsergebnis entwickelte sich trotz der erwartungsgemäß geringeren Kreditmargen bzw. einer verhaltenen Volumensentwicklung aufgrund ungünstiger Marktverhältnisse leicht positiv und stieg von EUR 150,8 Mio um EUR 2,0 Mio auf EUR 152,7 Mio (1,3 %). Vor allem New York lag aufgrund geringerer Aktivitäten am Sekundärmarkt sowie schwacher Nachfrage von lateinamerikanischen Banken und niedriger Margen geringfügig hinter den Erwartungen.

Das Provisionsergebnis wies eine erfreuliche Steigerung von EUR 22,5 Mio um EUR 6,9 Mio (30,5 %) auf EUR 29,4 Mio aus, resultierend aus einmaligen Sondererträgen im Bereich Wertpapiertransaktionen und einer Geschäftsausweitung vor allem in Hongkong und Wien. Das Handelsergebnis verzeichnete einen geringfügigen Rückgang von EUR 1,7 Mio.

Der Verwaltungsaufwand erhöhte sich, bedingt durch steigende Personalkosten bzw. durch die Währungsentwicklung, um EUR 2,4 Mio von EUR 33,4 Mio auf EUR 35,8 Mio (7,2 %). Der sonstige betriebliche Erfolg zeigte aufgrund rückläufiger Bewertungserfordernisse bei sonstigen Finanzanlagen einen deutlichen Anstieg um EUR 7,7 Mio von EUR -5,7 Mio auf EUR 2,0 Mio.

CORPORATE CENTER

Geschäftsprofil. Das Segment Corporate Center umfasst jene Aktivitäten, die den Geschäftszweigen nicht direkt zugeordnet werden können. Dazu gehören die nicht im direkten Bankgeschäft tätigen Tochtergesellschaften, das e-business sowie Tochtergesellschaften, die Dienstleistungen in Marketing, Organisation, Informationstechnologie und sonstige unterstützende Dienste liefern. Das Corporate Center enthält außerdem Erfolgskonsolidierungen zwischen den Segmenten sowie Einmaleffekte, die zur Wahrung der Vergleichbarkeit keinem Geschäftssegment zugeordnet wurden. Kennzahlen- und Periodenvergleiche sind daher nicht sinnvoll. Durch die im Corporate Center integrierte Berichterstattung von Einmaleffekten aus Geschäftsveräußerungen und den Ausgaben für konzernweite Projekte versuchen wir, die Vergleichbarkeit der Ergebnisse unserer Kerngeschäftssegmente zu verbessern.

GESCHÄFTSVERLAUF

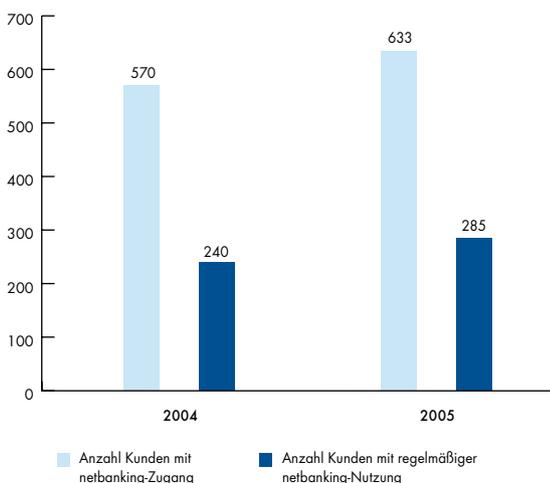
Effektives Marketing. In Österreich fokussierten sich unsere Marketingaktivitäten im Jahr 2005 auf die Bereiche Vermögensaufbau und -weitergabe. Durch die Konzentration auf den Verkauf von Wertpapieransparplänen konnten wir zu einer Steigerung des Wertpapiervolumens beitragen. Auch das Thema der Vermögensweitergabe wurde im Jahr 2005 aufgrund der demografischen Entwicklung der Bevölkerung immer wichtiger. Das Ziel, uns nachhaltig und vorausschauend auf dem Gebiet der Vermögensweitergabe als kompetenter Partner in Geldfragen zu positionieren, haben wir im Jahr 2005 erfolgreich weiter vorangetrieben.

In Zentral- und Osteuropa hat die Erste Bank Hungary sehr erfolgreich ein in der Slowakei laufendes Werbekonzept übernommen. Es konnten somit nicht nur erste wesentliche Synergien genutzt werden, sondern auch der Erfolg des Konzepts in

Ungarn wiederholt werden. In Serbien war im Oktober 2005 die Markenentscheidung bezüglich der Novosadska Banka gefällt: Die Bank wird unter der Marke Erste Bank Serbia auftreten. In Tschechien wurde 2005 die Integration der Marketingabteilungen der lokalen Bankentöchter in das Marketing der Česká spořitelna abgeschlossen. Dies stellte einen wesentlichen Synergieschritt und eine weitere Stärkung der Marke Česká spořitelna als dem wesentlichen Vertriebskanal für die Produkte der Töchter wie Leasing, Versicherung und Bausparen etc. dar.

Zunehmende Nutzung elektronischer Vertriebskanäle. Auch im Jahr 2005 wurde die Verlagerung von standardisierten Dienstleistungen in die additiven, elektronischen Vertriebswege forciert. Im Privatkundensegment stand neben der Erhöhung der Kundenanzahl mit Zugangsberechtigung zum netbanking – dem Onlinebanking der Erste Bank und Sparkassen via Internet – vor allem die Steigerung der Anzahl der Kunden mit regelmäßiger Nutzung im Mittelpunkt der Aktivitäten. Während 2005 die Anzahl der Zugangsberechtigungen bei Erste Bank und Sparkassen von EUR 570 Tsd auf EUR 633 Tsd gesteigert werden konnte (11 %), ist die Nutzung von netbanking bei den Privatkunden überproportional von EUR 240 Tsd auf EUR 285 Tsd (18,8 %) gestiegen.

Kundenzahlen netbanking ERSTE BANK und Sparkassen Österreich in Tsd



Quelle: Erste Bank.

Die Hauptzielrichtung der Aktivitäten im Multichannel Management wird 2006 weiterhin in der Gestaltung des Produktangebotes und der Serviceprozesse sowohl in den elektronischen Vertriebswegen als auch in der Selbstbedienung liegen, so dass eine schnelle und transparente Abwicklung weiter verbessert und ausgebaut wird. Bei Privatkunden wird dadurch eine weitere Nutzungssteigerung von Selbstbedienung und Online Services im Internet forciert. Bei Kommerzkunden wird die Ausschöpfung von weiterem Transaktionsverlagerungspotential vom beleghaften zum elektronischen Zahlungsverkehr verfolgt.

Finanzergebnis

in EUR Mio	2005	2004
Jahresüberschuss vor Steuern	-73,4	-53,0
Konzernjahresüberschuss	-81,1	-86,9
Kosten/Ertrags-Relation in %	-	-
Eigenkapitalverzinsung in %	-	-

Die Entwicklung im Provisionsüberschuss und im Verwaltungsaufwand ist zu einem wesentlichen Teil auf Erfolgskonsolidierungen von Bankhilfsbetrieben zurückzuführen, belastend für den Verwaltungsaufwand sind insbesondere Sachaufwendungen für im Jahr 2004 begonnene Gruppenprojekte, geringere Verrechnung von Konzerndienstleistungen für CEE-Einheiten und Aufwendungen im Zuge der durchgeführten Due Diligences.

Die Verschlechterung im sonstigen betrieblichen Erfolg ist im Wesentlichen auf die bereits erwähnten Einmaleffekte zurückzuführen, die im Corporate Center dargestellt werden, insbesondere im 4. Quartal 2004 der Erlös aus dem Verkauf der Investkredit bzw. im 4. Quartal 2005 Erträge aus Immobilienverkäufen.

Die massive Veränderung im Steueraufwand beruht auf der einmaligen Steuerbelastung im Zuge der Abschreibung von Steuerforderungen im 1. Quartal 2004 aufgrund der Änderung der österreichischen Körperschaftsteuer (KÖST) von 34 % auf 25 % ab 1.1. 2005.

„Das Leben steht Kopf.“

Im vergangenen Jahr hat sich einiges getan bei der Familie Miklosova. Das großartigste Ereignis für Andrea und den Diplomingenieur Erik war sicher die Geburt von Sohn Filipko, wie ihn seine Eltern liebevoll nennen. Seither ist der mittlerweile fünf Monate alte Sohn Mittelpunkt der Familie. Bei weitem nicht so bewegend, aber auch nicht unwichtig war die Anschaffung eines neuen Autos. Immerhin pendelt Erik Miklos für sein Engagement als Controller am Flughafen Bratislava jeden Tag zwischen seinem Arbeitsplatz und dem eine gute Stunde entfernten Wohnort. Flexibilität ist wichtig in der schwierigen Situation am slowakischen Arbeitsmarkt. Auch wenn die Wirtschaft des Landes im vergangenen Jahr um 5,7 % wuchs und die Arbeitslosigkeit von 18,1 % sank, blieb sie mit 16,4 % immer noch sehr hoch. Doch für Familie Miklosova steht fest: Sie wollen weiterhin in ihrem Heimatort Sala bleiben.

Erste Bank: „Frau Miklosova, Sie haben Familienzuwachs bekommen. Ihr Sohn Filip ist gerade ein paar Wochen alt.“

Andrea Miklosova: „Und alles dreht sich nur um ihn! (lacht) Ist er nicht wunderbar? Wir sind überglücklich!“

Erste Bank: „Werden Sie jetzt alle nach Bratislava ziehen, Herr Miklos, damit Sie mehr Zeit mit der Familie verbringen können?“

Erik Miklos: „Es stimmt schon. Ich habe während der Woche nicht viel Zeit für meine Familie. Aber wir werden auf jeden Fall in Sala bleiben.“

Andrea Miklosova: „Wir fühlen uns sehr wohl hier. Außerdem haben wir unsere Familien und Freunde in der Nähe. Und das ist ja auch wichtig für später, wenn ich wieder arbeiten gehe.“

Erste Bank: „Wie lange fahren Sie jeden Tag?“

Erik Miklos: „Etwa zweieinhalb Stunden. Ja, das ist schon lang. Deshalb habe ich ein neues Auto gekauft. Das erleichtert die tägliche Pendelei schon um einiges. Und ich freue mich jeden Abend, wenn ich nach Hause komme. Ich bin schon neugierig, wann Filipko mich das erste Mal richtig begrüßt. Vorläufig schläft er ja noch hauptsächlich.“

Andrea Miklosova: „Außer in der Nacht!“ (lacht)

Erste Bank: „Ein Kind bringt ja viele Veränderungen mit sich ...“

Andrea Miklosova: „Das stimmt! Mit unserem kleinen Filipko werden wir zum Beispiel bald mehr Platz brauchen. Deshalb werden wir hier in Sala auch ein neues Haus bauen. Spätestens 2008 soll es fertig sein.“

Erik Miklos: „Außerdem ist Andrea in Mutterschaftsurlaub gegangen.“

Andrea Miklosova: „Aber sobald der kleine Filip so weit ist, möchte ich unbedingt wieder arbeiten gehen. Immerhin habe ich ein Betriebswirtschaftsstudium absolviert, und das soll ja nicht umsonst gewesen sein. Zumal ich sogar einen Kredit aufgenommen habe, um das Studium zu finanzieren. Den möchte ich auch so schnell wie möglich zurückzahlen.“

Erste Bank: „Dafür wünschen wir Ihnen viel Erfolg. Gerne werden wir auch in Zukunft als verlässlicher Partner an Ihrer Seite stehen.“

Erik Miklos: „Bei unserer neuen Immobilie werden wir das gerne in Anspruch nehmen.“



Familie Miklosova, Kunden der Slovenská sporiteľňa, Slowakei



Kreditrisiko

EINLEITUNG

Das Kreditrisikovolumen entspricht der Summe der Bilanzpositionen Forderungen an Kreditinstitute, Forderungen an Kunden, den festverzinslichen Wertpapieren in den Positionen Handelsbuch, Sonstiges Umlaufvermögen und Finanzanlagen und der außerbilanziellen Position Haftungen und Akkreditive. Auch die Veranlagungen der s Versicherung sind im Kreditrisikovolumen enthalten.

Das gesamte Kreditrisikovolumen der Erste Bank-Gruppe erhöhte sich per 31. Dezember 2005 im Vergleich zum Ende des Vorjahrs um 11,3 % oder EUR 14,9 Mrd auf EUR 146,9 Mrd. Von dieser Steigerung entfallen EUR 5,3 Mrd auf die Erste Bank AG (hauptsächlich Interbankgeschäft und Wertpapierveranlagungen), EUR 5,8 Mrd auf die Tochterbanken in den zentraleuropäischen Kernmärkten (Wachstum des Ausleihungsvolumens, vor allem an Privatkunden), EUR 1,9 Mrd auf die Haftungsverbundsparkassen und eigene Sparkassen (vor allem Zuwächse im Privatkundengeschäft) und EUR 1,1 Mrd auf die s Versicherung.

RISIKOKATEGORIEN

Die Zuordnung von Forderungen in die hier verwendeten Risikokategorien erfolgt auf Grundlage interner Kundenrating-systeme. Die Erste Bank-Gruppe verwendet interne Rating-systeme, die für Privatpersonen 5 Ratingstufen und für alle anderen Kunden 14 Ratingstufen umfassen. Das Gesamtvolumen der Forderungen wird in folgende Kategorien eingeteilt:

_Ohne erkennbares Ausfallrisiko: Der Kreditnehmer weist eine starke Rückzahlungsfähigkeit auf; Neugeschäft wird in der Regel mit Kunden in dieser Risikokategorie getätigt.

_Anmerksungsbedürftig: Die finanzielle Situation des Zahlungsverpflichteten ist zwar gut, aber die Rückzahlungsfähigkeit kann von ungünstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen negativ beeinflusst werden; Neugeschäft mit Kunden in dieser Risikokategorie erfordert eine adäquate Strukturierung des Kreditrisikos, z. B. durch Sicherheitenleistung.

_Erhöhtes Ausfallrisiko: Es ist anzunehmen, dass sich die Zahlungsfähigkeit des Kreditnehmers unter negativen finanziellen und wirtschaftlichen Einflüssen verschlechtert; derartige Forderungen werden in spezialisierten Risikomanagementabteilungen gemanagt.

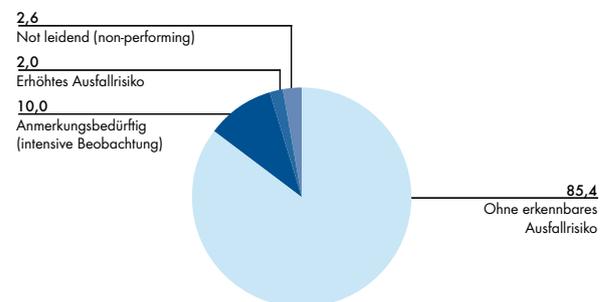
_Notleidend (non-performing): Mindestens eines der Ausfallskriterien nach Basel II trifft auf den Kreditnehmer zu. Entweder ist die volle Rückzahlung unwahrscheinlich, die Zinszahlung oder Kapitalrückzahlung mehr als 90 Tage überfällig, eine Umschuldung nur mit Verlust für den Kreditgeber möglich, die Realisierung eines Verlusts unumgänglich, oder es wurde ein Insolvenzverfahren eröffnet.

BONITÄTSENTWICKLUNG

Gesamtbetrachtung

Die Zunahme des gesamten Kreditrisikos entfiel ausschließlich auf die beiden besten Risikokategorien (Ohne erkennbares Ausfallrisiko und Anmerkungsbedürftig), die Forderungen mit erhöhtem Ausfallrisiko zeigten einen markanten Rückgang, während notleidende Forderungen leicht zurückgingen.

Bonitätsstruktur des Kreditrisikos 2005
in %



Im Jahr 2005 entfielen 85,3 % des Gesamtkreditvolumens der Erste Bank-Gruppe auf die beste und 10,0 % auf die zweitbeste Risikokategorie, während sich die Anteile der beiden schlechten Risikokategorien stark reduzierten.

Angaben zur Bonitätsstruktur des Kreditrisikos/Gesamt

in EUR Mio	Ohne erkennbares Ausfallrisiko	Anmerkungs- bedürftig	Erhöhtes Ausfallrisiko	Notleidend (non-performing)	Gesamtes Obligo
Gesamtobligo 31.12.2005	125.296	14.751	2.973	3.833	146.853
Anteile in %	85,3	10,0	2,0	2,6	100,0
Risikovorsorgen 31.12.2005	106	152	514	2.115	2.886
Deckung durch Risikovorsorgen in %	0,1	1,0	17,3	55,2	2,0
Gesamtobligo 31.12.2004	112.235	12.406	3.473	3.879	131.993
Anteile in %	85,0	9,4	2,6	2,9	100,0
Risikovorsorgen 31.12.2004	93	107	484	2.185	2.869
Deckung durch Risikovorsorgen in %	0,1	0,9	14,0	56,3	2,2
Differenz 2005 - 2004 Obligo	13.061	2.345	-500	-46	14.861
Differenz in %	11,6	18,9	-14,4	-1,2	11,3
Differenz 2005 - 2004 Risikovorsorgen	13	45	30	-71	17
Differenz in %	14,0	42,1	6,1	-3,2	0,6

Bonitätsstruktur des Kreditrisikos/Österreich

in EUR Mio	Ohne erkennbares Ausfallrisiko	Anmerkungs- bedürftig	Erhöhtes Ausfallrisiko	Notleidend (non-performing)	Gesamtes Obligo
Gesamtobligo 31.12.2005	51.651	10.672	2.305	2.932	67.559
Anteile in %	76,5	15,8	3,4	4,3	100,0
Risikovorsorgen 31.12.2005	21	38	372	1.560	1.992
Deckung durch Risikovorsorgen in %	0,0	0,4	16,2	53,2	2,9
Gesamtobligo 31.12.2004	49.591	9.242	2.894	3.033	64.760
Anteile in %	76,6	14,3	4,5	4,7	100,0
Risikovorsorgen 31.12.2004	12	20	391	1.577	2.001
Deckung durch Risikovorsorgen in %	0,0	0,2	13,5	52,0	3,1
Differenz 2005 - 2004 Obligo	2.060	1.430	-590	-102	2.799
Differenz in %	4,2	15,5	-20,4	-3,3	4,3
Differenz 2005 - 2004 Risikovorsorgen	9	18	-19	-17	-9
Differenz in %	74,2	87,1	-4,8	-1,1	-0,5

In Österreich erhöhte sich das gesamte Kreditrisikovolumen gegenüber dem Vorjahresende um EUR 2,8 Mrd bzw. 4,3 %, wozu vor allem Steigerungen des Privatkreditgeschäfts der Haftungsverbund-Sparkassen und der Finanzveranlagungen der s Versicherung im Ausmaß von EUR 1,1 Mrd wesentliche Beiträge leisteten. Wie tabellarisch dargestellt, konnte der Großteil der Zunahmen in den besten Risikokategorien Ohne erkennbares Ausfallrisiko und Anmerkungsbedürftig verbucht werden.

Bonitätsstruktur des Kreditrisikos/Außerhalb Österreichs

in EUR Mio	Ohne erkennbares Ausfallrisiko	Anmerkungs- bedürftig	Erhöhtes Ausfallrisiko	Notleidend (non-performing)	Gesamtes Obligo
Gesamtobligo 31.12.2005	73.645	4.080	668	901	79.295
Anteile in %	92,9	5,1	0,8	1,1	100,0
Risikovorsorgen 31.12.2005	84	114	142	555	894
Deckung durch Risikovorsorgen in %	0,1	2,8	21,2	61,5	1,1
Gesamtobligo 31.12.2004	62.644	3.164	578	846	67.233
Anteile in %	93,2	4,7	0,9	1,3	100,0
Risikovorsorgen 31.12.2004	80	86	93	608	868
Deckung durch Risikovorsorgen in %	0,1	2,7	16,1	71,9	1,3
Differenz 2005 - 2004 Obligo	11.001	915	90	55	12.062
Differenz in %	17,6	28,9	15,6	6,6	17,9
Differenz 2005 - 2004 Risikovorsorgen	4	27	48	-54	26
Differenz in %	4,9	31,5	51,9	-8,8	3,0

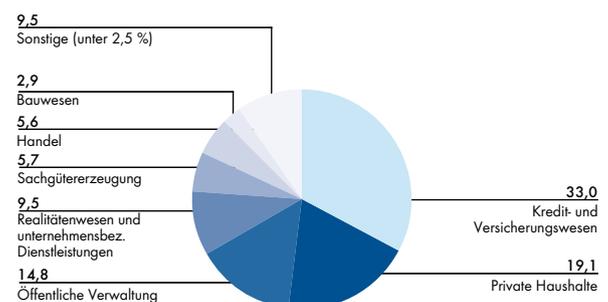
Außerhalb Österreichs nahm das Kreditrisikovolumen um knapp EUR 12,1 Mrd bzw. 17,9 % zu. Zu dieser Steigerung lieferten das Interbank- und Wertpapiergeschäft in der Erste Bank AG und das Ausleihungswachstum in Zentraleuropa die wichtigsten Beiträge. Auch hier entfällt der Zuwachs, wie in der obenstehenden Tabelle dargestellt, fast zur Gänze auf die beiden besten Risikokategorien.

Die auf Konzernebene dargestellte Branchenstruktur ist auch für den Großteil der einzelnen Gesellschaften der Erste Bank-Gruppe repräsentativ und reflektiert unsere Ausrichtung als Retailbank. Abweichungen bestehen im Wesentlichen nur bei Gesellschaften mit Produktspezialisierung, wie z. B. s Bau-sparkasse, s Wohnbaubank oder Immorent.

KREDITRISIKO NACH BRANCHEN

Die Branchenschwerpunkte liegen wie in den Vorjahren im Kredit- und Versicherungswesen, dem Bereich der privaten Haushalte und der öffentlichen Verwaltung, auf die zusammen rund zwei Drittel des gesamten Risikovolumens entfallen. Anteilsmäßig folgen die Sektoren Realitätenwesen und unternehmensbezogene Dienstleistungen sowie Sachgütererzeugung und Handel. Mit Ausnahme des Bauwesens liegen die Anteile der weiteren Branchen unter 2,5 %, so dass weiterhin ein ausgewogener Branchenmix mit angemessener Risikostreuung gegeben ist.

Branchenstruktur des Kreditrisikos 2005 in %



Branchenstruktur des Kreditrisikos/Gesamt

in EUR Mio	Ohne erkennbares Ausfallrisiko	Anmerkungs- bedürftig	Erhöhtes Ausfallrisiko	Notleidend (non-performing)	Gesamtes Obligo
Land- und Forstwirtschaft	639	453	66	76	1.234
Bergbau	347	551	43	22	963
Sachgütererzeugung	5.859	1.547	517	457	8.379
Energie- und Wasserversorgung	1.134	259	30	11	1.435
Bauwesen	2.846	913	213	301	4.274
Handel	5.186	1.942	564	483	8.175
Tourismus	1.422	1.255	335	405	3.417
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	1.942	612	196	184	2.933
Kredit- und Versicherungswesen	47.514	799	66	40	48.419
Realitätenwesen und unternehmensbez. Dienstleistungen	9.414	3.707	374	524	14.019
Öffentliche Verwaltung	21.411	217	13	23	21.664
Gesundheits- und Sozialwesen	678	412	31	44	1.166
Sonstige Dienstleistungen	1.137	581	105	140	1.964
Private Haushalte	25.063	1.442	418	1.111	28.033
Sonstige	703	62	2	10	778
Summe	125.296	14.751	2.973	3.833	146.853

Branchenstruktur des Kreditrisikos/Österreich

in EUR Mio	Ohne erkennbares Ausfallrisiko	Anmerkungs- bedürftig	Erhöhtes Ausfallrisiko	Notleidend (non-performing)	Gesamtes Obligo
Land- und Forstwirtschaft	305	391	50	55	802
Bergbau	80	293	35	16	424
Sachgütererzeugung	2.784	1.016	313	335	4.448
Energie- und Wasserversorgung	423	139	14	9	587
Bauwesen	2.045	782	202	273	3.302
Handel	2.830	1.340	485	398	5.052
Tourismus	878	1.027	308	336	2.549
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	1.008	411	84	86	1.588
Kredit- und Versicherungswesen	12.345	215	37	14	12.610
Realitätenwesen und unternehmensbez. Dienstleistungen	5.619	2.956	328	453	9.355
Öffentliche Verwaltung	5.846	57	7	3	5.912
Gesundheits- und Sozialwesen	564	368	27	38	997
Sonstige Dienstleistungen	624	487	70	91	1.272
Private Haushalte	16.225	1.176	344	822	18.566
Sonstige	76	14	1	4	95
Summe	51.651	10.672	2.305	2.932	67.559

Zur Volumenssteigerung in Österreich um insgesamt EUR 2,8 Mrd, trugen die Branchen Private Haushalte, Kredit- und Versicherungswesen sowie Realitätenwesen und unternehmensbezogene Dienstleistungen einen Zuwachs von zusammen EUR 3,2 Mrd bei, während die Forderungen gegenüber anderen Branchen insgesamt rückläufig waren.

Branchenstruktur des Kreditrisikos/Außerhalb Österreichs

in EUR Mio	Ohne erkennbares Ausfallrisiko	Anmerkungs- bedürftig	Erhöhtes Ausfallrisiko	Notleidend (non-performing)	Gesamtes Obligo
Land- und Forstwirtschaft	334	62	16	21	433
Bergbau	267	257	8	7	539
Sachgütererzeugung	3.074	530	204	123	3.931
Energie- und Wasserversorgung	711	119	16	2	848
Bauwesen	802	131	11	29	973
Handel	2.356	602	79	85	3.123
Tourismus	545	228	26	69	868
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	934	202	112	98	1.345
Kredit- und Versicherungswesen	35.170	584	29	26	35.809
Realitätenwesen und unternehmensbez. Dienstleistungen	3.795	751	46	71	4.664
Öffentliche Verwaltung	15.566	161	6	20	15.752
Gesundheits- und Sozialwesen	114	44	4	7	168
Sonstige Dienstleistungen	514	94	35	50	692
Private Haushalte	8.838	266	74	289	9.467
Sonstige	628	48	2	6	683
Summe	73.645	4.080	668	901	79.295

Außerhalb Österreichs entfällt die Steigerung des Kreditrisikolumens mit insgesamt EUR 12,1 Mrd vorwiegend auf das Kredit- und Versicherungswesen sowie auf die Öffentliche Hand mit zusammen EUR 6,3 Mrd. Ebenfalls deutliche Zuwächse zeigt der Bereich Private Haushalte mit einem Zu-wachs von EUR 3,0 Mrd bzw. 47,0 %. Die Steigerung des Retailgeschäfts in Zentraleuropa trug mit EUR 2,5 Mrd den Großteil dazu bei.

Der Auslandsanteil des Kreditrisikos ist im Jahr 2005 von 51 % auf 54 % gestiegen. Diese Entwicklung änderte jedoch nichts am Kreditrisikoprofil der Erste Bank-Gruppe.

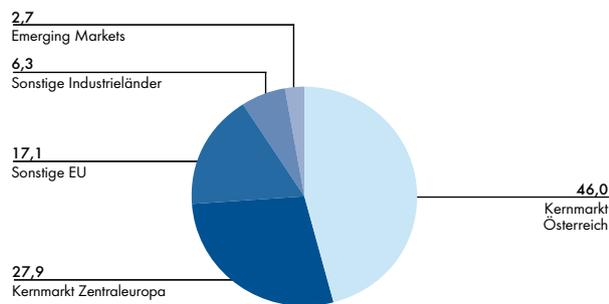
KREDITRISIKO NACH REGIONEN

Die geografische Darstellung des Kreditrisikos erfolgt nach dem Herkunftsland des Schuldners; die Verteilung auf Gesellschaften der Erste Bank-Gruppe ist aus der Segmentstruktur des Kreditrisikos ersichtlich.

Vom Zuwachs von insgesamt EUR 14,9 Mrd entfallen EUR 2,8 Mrd oder 19 % auf Österreich, EUR 8,4 Mrd bzw. 56 % auf den zentraleuropäischen Kernmarkt, EUR 2,8 Mrd bzw. 19 % auf die übrigen EU-Mitgliedsländer und die sonstigen Industrieländer sowie 0,9 Mrd bzw. 6 % auf Emerging Markets.

Die Volumenssteigerung in Zentraleuropa resultiert sowohl aus dem organischen Wachstum der Tochterbanken als auch aus dem verstärkten Cross-Border Lending, vor allem der Erste Bank AG. In den sonstigen EU-Ländern und sonstigen Industrieländern wurden Veranlagungen im Interbankgeschäft ausgeweitet.

Regionalstruktur des Kreditrisikos 2005 in %



Auf Länder des Kernmarkts und der Europäischen Union entfallen 91 % des Kreditrisikovolumentes der Erste Bank-Gruppe.

Das Geschäft in den Emerging Markets wurde um insgesamt EUR 0,9 Mrd gesteigert, bleibt mit einem Anteil von 2,7 % aber weiterhin von geringer Bedeutung.

Regionale Struktur des Kreditrisikos 2005

in EUR Mio	Ohne erkennbares Ausfallrisiko	Anmerkungsbedürftig	Erhöhtes Ausfallrisiko	Notleidend (non-performing)	Gesamtes Obligo
Kernmarkt	89.322	12.890	2.826	3.537	108.575
Österreich	51.651	10.672	2.305	2.932	67.559
Kroatien	4.090	516	143	136	4.885
Rumänien	253	17	1	0	271
Serbien	275	12	45	21	354
Slowakei	6.010	418	161	83	6.671
Slowenien	1.120	188	18	35	1.362
Tschechien	18.014	432	87	197	18.730
Ungarn	7.909	635	66	134	8.743
Sonstige EU	24.059	852	73	198	25.182
Sonstige Industrieländer	8.815	274	39	69	9.197
Emerging Markets	3.101	736	34	28	3.899
Südosteuropa/GUS	623	240	2	0	865
Asien	1.133	93	0	3	1.229
Lateinamerika	757	65	31	2	855
Naher Osten/Afrika	588	338	1	23	949
Gesamt	125.296	14.751	2.973	3.833	146.853

KREDITRISIKO NACH SEGMENTEN

Nachstehend wird die strukturelle Verteilung des Kreditrisikolumens auf die Berichtssegmente dargestellt. Die Gliederung erfolgt hier nach dem Sitz der Konzerngesellschaften, die das entsprechende Kreditrisiko in ihren Büchern führen.

Segmentstruktur des Kreditrisikos

	Ohne erkennbares Ausfallrisiko	Anmerkungs- bedürftig	Erhöhtes Ausfallrisiko	Notleidend (non- performing)	Gesamtes Obligo	Non- performing loans	Risiko- vorsorge gesamt	NPL Coverage
in EUR Mio								in %
Österreich gesamt	75.544	12.267	2.431	3.275	93.517	3.275	2.168	66,2
Zentraleuropa gesamt	32.915	1.699	470	500	35.584	500	602	120,4
Internationales Geschäft	16.439	784	72	58	17.353	58	116	199,8
Corporate Center	397	1	0	0	398	0	0	
Summe	125.296	14.751	2.973	3.833	146.853	3.833	2.886	75,3

Der unterschiedliche Vorsorgegrad für die dargestellten Segmente resultiert aus der Risikosituation der einzelnen Märkte, den aufsichtsbehördlichen Erfordernissen sowie dem jeweiligen rechtlichen Umfeld.

NON-PERFORMING LOANS (NPLs) UND RISIKOVORSORGEN

Als non-performing werden Forderungen klassifiziert, auf die zumindest ein Ausfallskriterium im Sinne von Basel II zutrifft. Die hier dargestellten NPL-Beträge stellen jeweils das Bruttovolumen dar. Das bedeutet, dass keine Sicherheiten abgezogen werden.

Die ausgewiesenen NPLs sind im Konzerndurchschnitt zu 75,3 % durch Risikovorsorgen gedeckt. Da in den NPLs auch besicherte Forderungen enthalten sind, ist dieses Niveau – auch angesichts der bei Ausfällen tatsächlich realisierten Verluste – als ausreichend zu betrachten. Im Rahmen der Einführung der Ausfallsdefinition nach Basel II im Jahr 2002 wählte die Erste Bank eine konservative Vorgangsweise.

Im Verlauf des Jahres 2005 reduzierten sich die NPLs leicht um EUR 46 Mio (-1,2 %) auf EUR 3.833 Mio. Einem leichten Anstieg in Zentraleuropa, verursacht durch die Einbeziehung der Novosadska Banka, standen Rückgänge in Österreich und dem Internationalen Geschäft gegenüber. Dagegen wurden die Risikovorsorgen um EUR 17 Mio (0,6 %) auf EUR 2.886 Mio angehoben, wozu vor allem eine Anhebung der Vorsorgen in Zentraleuropa mit der erstmaligen Konsolidierung der Novosadska Banka verantwortlich war. Aus dieser Entwicklung resultiert gegenüber dem Vorjahr eine Steigerung des Deckungsgrads der NPLs durch Risikovorsorgen um 1,3 %-Punkte.

KREDITRISIKO – SEGMENTBERICHT

SEGMENT ÖSTERREICH

Die stabile, aber dennoch verhaltene Konjunktorentwicklung in Österreich und steigende Energiepreise führten 2005 bei vielen Unternehmen zu fortgesetzten Kapazitätsanpassungs-, Kostensenkungs- und Produktivitätssteigerungsprogrammen. Größere Unternehmen verbesserten sich vom finanziellen Status her gesehen, und die Kreditnachfrage wurde bei zunehmendem Margendruck tendenziell schwächer.

Insgesamt wurden im Jahr 2005 in Österreich dennoch 7.056 Unternehmen insolvent. Das sind 11,7 % mehr als im Vorjahr. Die betroffenen Verbindlichkeiten gingen dagegen um 4 % auf EUR 2,4 Mrd zurück. Dagegen kam es zu einer Steigerung von fast 16 % bei den Privatkonkursen. Die Zahl der Privatkonkurse lag im Jahr 2005 somit bei 6.460 Insolvenzen. Maßgeblich für diese Entwicklung waren vor allem eine bessere Aufklärung der Schuldner und die wirtschaftliche Situation. Für 2006 ist mit weiteren Steigerungen zu rechnen.

Unternehmensinsolvenzen in Österreich 2005

	2005	2004	Veränderung
Gesamtinsolvenzen	7.056	6.318	+11,7 %
Geschätzte Insolvenzverbindlichkeiten in EUR	2,4 Mrd	2,5 Mrd	-4,0 %

Privatkonkurse in Österreich 2005

	2005	2004	Veränderung
Gesamtinsolvenzen	6.460	5.573	+15,9 %
Geschätzte Insolvenzverbindlichkeiten in EUR	763 Mio	697 Mio	+9,5 %

Quellen: WIFO, KSV.

Sparkassen

Das Kreditrisikovolumen der Sparkassen des Haftungsverbands erhöhte sich im Jahre 2005 um EUR 1,6 Mrd oder 5,2 % auf EUR 33,1 Mrd. Der Anteil am Gesamtvolumen der Gruppe verringerte sich durch das unterdurchschnittliche Wachstum auf 22,5 %.

Die NPLs sanken um 2,3 %, und ihr Anteil am Gesamtvolumen der Haftungsverbund-Sparkassen sank leicht von 5,2 auf 4,9 %, die Deckung durch Risikovorsorgen erhöhte sich auf 77,4 %.

Der Auslandsanteil stieg von 11,3 % auf 13,3 %, hauptsächlich im Kernmarkt. In der Branchenstruktur ergaben sich mit Ausnahme der Privaten Haushalte, deren Anteil sich um 1,8 Prozentpunkte auf 28,7 % steigerte, keine signifikanten Änderungen. Weiterhin entfallen die größten Anteile auf die Privaten Haushalte und das Realitätenwesen.

Sparkassen sind regionale Institute, und daher entwickelte sich das Wachstum im Kreditgeschäft je nach den wirtschaftlichen Gegebenheiten im Einzugsgebiet unterschiedlich. Die Ausleihungen an Private zeigten tendenziell eine höhere Zunahme als Kommerzfinanzierungen.

Retail und Wohnbau

Im Jahre 2005 konnte das Volumen des Retailgeschäfts in der Erste Bank und der diesem Segment zugerechneten Tochtergesellschaften – hier sind vor allem die Salzburger und Tiroler Sparkasse, s Bausparkasse, s Wohnbaubank und die s Versicherung zu erwähnen – auf EUR 28,3 Mrd gesteigert werden. Die NPLs nahmen um 8,8 % auf EUR 1,0 Mrd ab.

Retail. Die Ratingsysteme für Privatkunden sind flächendeckend implementiert und unterstützen massgeblich die Risikominimierung.

Eine rasche Erkennbarkeit der Risikosituation einzelner Kunden, und damit die Möglichkeit, frühzeitig Maßnahmen zur Risikovermeidung bzw. Risikoverringung zu setzen, wurde durch das Ende 2004 eingesetzte Ratingverfahren für Kleinkommerz und im Kundensegment Freie Berufe herbeigeführt und zeigt bereits erste Auswirkungen. Weiters werden seit dem 2. Halbjahr 2005 Kunden in besonders ausfallsgefährdeten Branchen einer gesonderten Analyse unterzogen.

Mit der für Anfang 2006 vorgesehenen Einführung einer EDV-unterstützten Risikobeurteilung neu beantragter Finanzierungen (Antragsanalyse) wird ein weiterer Schritt zur Risikominimierung erfolgen.

Wohnbau. Die gute Ausleihungsqualität in allen, auf Wohnbaufinanzierung spezialisierten Geschäftseinheiten der Erste Bank konnte auch weiterhin unter Fortsetzung der bestehenden konservativen Kreditrisikopolitik aufrechterhalten werden. Das Ausleihungsvolumen hat sich um rund 3 % erhöht, und das Volumen ohne erkennbares Ausfallrisiko ist auf einem hohen Niveau (rd. 75 %) gleich geblieben. Das anmerkungsbedürftige Obligo ist zwar um rd. 18 % gestiegen, gleichzeitig ist das Obligo mit erhöhtem Ausfallrisiko um 14,5 % und das Notleidende Obligo um 5,1 % gesunken.

Auch das hypothekarisch sehr gut abgesicherte und österreichweit breit gestreute Wohnbau-Kreditportfolio der Bausparkasse der österreichischen Sparkassen AG zeichnet sich weiterhin durch das traditionell niedrige Ausfallrisiko aus. Hinzuweisen ist auch auf die erfolgreiche, bisher ohne Ausfälle gekennzeichnete und sehr gut strukturierte Ausleihungssituation der s Wohnbaubank AG.

Kommerzkunden. Die erfolgreiche Umsetzung der im Jahr 2003 gestarteten Restrukturierung des Kommerzkundengeschäfts zeigte 2005 gute Ergebnisse. So konnte das Volumen ohne erkennbares Ausfallrisiko um 17,2 % gesteigert, das anmerkungsbedürftige Volumen um 3,3 % gesenkt, das Volumen mit erhöhtem Ausfallrisiko um 23,3 % gesenkt und das Notleidende Volumen um 14,4 % gesenkt werden. Durch die Neugewinnung von Kunden bzw. die Erweiterung von Ausleihungen in besseren Bonitäten hat sich insgesamt das Kreditvolumen um 2,1 % im Vergleichszeitraum erhöht.

Durch die fortgesetzte Fokussierung des Kommerzgeschäfts konnten 2005 die Blankoanteile der Ausleihungen weiter gesenkt werden. Dies ist vor allem auf die strikten Sicherheitserfordernisse, die risikoadjustierte Bepreisung und die selektive Akquisition von neuen Kunden zurückzuführen.

Bei der Analyse der Ausleihungen nach verschiedenen Branchen sind Schwerpunkte in den Branchen Sachgütererzeugung, Handel und unternehmensbezogene Dienstleistungen festzustellen.

Großkunden

Die Risikostruktur des Kreditportfolios hat sich weiter verbessert. Eine signifikante Verringerung des Volumens ergab sich in der Risikokategorie „Erhöhtes Ausfallsrisiko“ um 66,3 %, die anmerkungsbedürftigen Engagements stiegen leicht um 5,5 % und die Notleidenden Engagements stiegen im letzten Jahr um 2,0 %.

Im Bereich der Immobilien- und Projektfinanzierung erhöhte sich das Ausleihungsvolumen im Jahr 2005 nur geringfügig um 1,2 %, bei gleichzeitiger Verbesserung der Struktur und Besicherungsquote. Das Volumen ohne erkennbares Ausfallsrisiko hat sich im gleichen Zeitraum um rund 47 % verbessert, das anmerkungsbedürftige Volumen ist um 10,7 %, das Volumen mit erhöhtem Ausfallsrisiko ist um 86,7 % und das Notleidende Volumen ist um 12,7 % gesunken.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr war in diesem Subsegment keine Insolvenz zu beklagen. Die Qualität des Portfolios konnte insgesamt wieder verbessert werden, für die wenigen Risikofälle bestehen Vorsorgen in ausreichender Höhe. Die wesentlichen Branchen sind das Realitätenwesen und unternehmensbezogene Dienstleistungen mit rund 71 % und der Fremdenverkehr mit rund 22 %.

Treasury

Im Treasury-Geschäft (Geldmarkt, Derivatengeschäft, Wertpapiergeschäft) werden hauptsächlich Partnerrisiken mit Banken und staatlichen Schuldnern eingegangen, für die Limits eingeräumt werden. In begrenztem Umfang werden auch Corporate-Risiken im Credit Treasury eingegangen.

SEGMENT ZENTRALEUROPA

Česká spořitelna

Die Qualität der von der Bank insgesamt an Kunden vergebenen Kredite in Höhe von EUR 9,77 Mrd hat sich relativ gesehen verbessert. Der Anteil der Non-Performing Loans (NPLs), also der mehr als 90 Tage überfälligen Kredite, reduzierte sich trotz des enormen Kreditwachstums im Jahr 2005 von 1,8 % auf 1,6 %. Gleichzeitig ist das Gesamtvolumen der NPLs nur leicht von EUR 136 Mio auf EUR 144 Mio gestiegen.

Hinsichtlich der Qualität der einzelnen Segmente kam es zu unterschiedlichen Entwicklungen im Firmen- bzw. Privatkundenportfolio. Die Qualität der an Firmenkunden vergebenen Kredite hat sich dank des positiven wirtschaftlichen Umfelds, das zu einer extrem niedrigen Zahl von Ausfällen führte, signifikant verbessert. Derzeit stehen im Firmenkundenportfolio noch NPLs in Höhe von EUR 33 Mio zur Sanierung oder Abwicklung an.

Das Kreditportfolio im Segment Privatkunden ist im Jahr 2005 erneut signifikant gewachsen, wobei der Anteil der NPLs mit 2,3 % jedoch stabil blieb. In absoluten Zahlen nahm das NPL-Volumen des Segments um EUR 26 Mio zu. Der Zuwachs ist nahezu ausschließlich auf ein neues Produkt im Bereich der Konsumfinanzierung zurückzuführen.

Das Volumen der Risikovorsorgen nahm im Jahr 2005 insbesondere durch höhere Verbräuche bestehender Vorsorgen von EUR 192 Mio auf EUR 174 Mio ab. Die Deckung der NPLs durch die gesamten Risikovorsorgen ging aufgrund der oben genannten Entwicklung von 141,4 % zum Jahresende 2004 auf 121 % zurück.

Slovenská sporiteľňa

Die Risikovorsorgen bewegten sich auch vor dem Hintergrund eines stark und schnell wachsenden Kreditvolumens weiterhin auf einem sehr komfortablen Niveau. Der NPL-Anteil reduzierte sich von 7 % zum Jahresende 2004 auf nun 3,6 %. Die Risikovorsorgen waren mit einem Anteil von 60 % ausreichend. Einschließlich der Sicherheiten lag die NPL-Deckungsquote bei über 90 %. Wir haben unser System der Bewertung und Bevorsorgung von Risiken – mit Blick auf die Anforderungen der IAS 39 und im Zuge der Umstellung vom Schema der Nationalbank – auf ein neues internes Rating-System geändert.

Im Detail sind die Zahlen zur Risikovorsorge deshalb nicht direkt mit dem Vorjahr vergleichbar. Die Deckung insgesamt bleibt jedoch zufriedenstellend.

Erste Bank Hungary

Die Qualität des Kreditportfolios insgesamt hat sich verbessert. Dies ist zum einen auf die regelmäßige Überprüfung der Non-Performing Loans (NPLs) im Segment Retailkunden zurückzuführen. Zum anderen haben wir im Segment Firmenkunden die Abteilung für Sanierung und Abwicklung restrukturiert sowie eine neue „Intensivbetreuung“ etabliert. Diese Maßnahme führte zu einer Erhöhung der Einbringungsrate auf fast 90 %.

Das Volumen der NPLs reduzierte sich im Jahr 2005 von 2,4 % auf 2,3 % der gesamten Ausleihungen. Die Deckung der NPLs durch Einzelwertberichtigungen stieg von 48,5 % auf 50 %.

Erste Bank Croatia

Die Erste Bank Croatia kann für das Jahr 2005 positive Entwicklungen in allen Bereichen des Portfolios berichten.

Mit Ausnahme der Kategorien Banken und öffentlicher Sektor war die Deckung des gesamten Forderungsbestands durch Einzelwertberichtigungen insgesamt dauerhaft rückläufig. Dies ist zum einen auf einen starken Zuwachs des Portfolios und zum anderen auf erfolgreiche Sanierungsbemühungen zurückzuführen, in deren Folge es wiederum zu einem starken Rückgang bei den Risikovorsorgen kam.

Im Bereich Firmenkunden führten die Sanierungen im ersten Quartal zu deutlich rückläufigen Einzelwertberichtigungen. Die Risikostruktur entwickelte sich sowohl absolut wie relativ betrachtet während des gesamten Jahres positiv. Der Anteil der Kredite ohne erkennbares Ausfallrisiko stieg von 77,5 % auf 80,6 %, während die Anteile aller anderen Risikokategorien und insbesondere die der NPLs permanent rückläufig waren.

Erste Bank Serbia

Die Erste Bank Serbia wurde im Jahr 2005 erstmals im Erste Bank-Konzern konsolidiert. Das Kreditportfolio war mit EUR 149 Mio aus Konzernsicht von eher untergeordneter Bedeutung und zu 36,2 % durch Risikovorsorgen gedeckt. Wir werden das Risikomanagement im Zuge der üblichen Transformation an die Standards der Erste Bank anpassen.

INTERNATIONALES GESCHÄFT

Im Internationalen Geschäft entwickelte sich das Kreditrisiko im Jahr 2005 positiv. Da kaum neue Ausfälle zu verzeichnen waren, konnte das Volumen der Non-Performing Loans leicht gesenkt werden. Demgegenüber gingen die Kreditvorsorgen einschließlich Pauschalvorsorgen nur leicht zurück, sodass die Deckungsquote der NPL durch Risikovorsorgen auf fast 200 % anstieg.

Impressum

Medieninhaber:

Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG,
Graben 21, A-1010 Wien

Konzept und Produktion:

schoeller corporate communications
Wien/Hamburg

Fotografie:

Peter Rigaud (Seite: 3, 6)
Marco Moog (Familienseiten)
Elisabeth Kessler (Seite: 7)

Druck:

Holzhausen Druck & Medien GmbH,
A-1140 Wien, Holzhausenplatz 1

