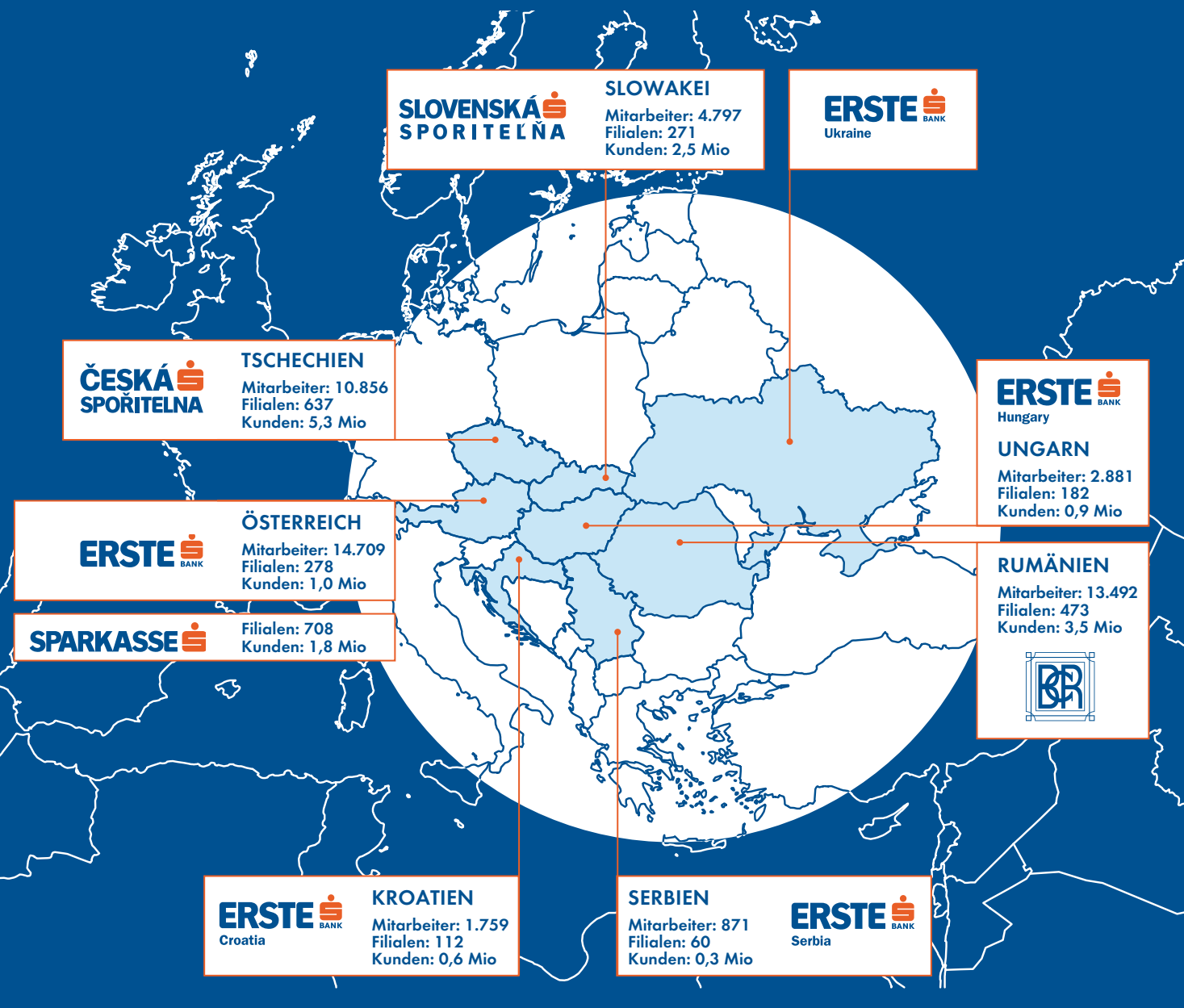


ERSTE BANK

Die Bank für Zentral- und Osteuropa

Geschäftsbericht 2006

Umfassende Präsenz in Zentral- und Osteuropa



Unternehmens- und Aktienkennzahlen*

in EUR Mio (wenn nicht anders angegeben)	2002	2003	2004	2005	2006
BILANZ					
Summe der Aktiva	121.222	128.575	139.812	152.681	181.703
Forderungen an Kreditinstitute	15.492	13.140	15.684	16.858	16.616
Forderungen an Kunden	64.435	67.766	72.843	80.419	97.107
Risikovorsorgen	-2.983	-2.772	-2.804	-2.817	-3.133
Handelsaktiva und finanzielle Vermögenswerte	27.217	32.873	35.071	39.455	42.497
Sonstige Aktiva	17.061	17.568	19.018	18.766	28.616
Summe der Passiva	121.222	128.575	139.812	152.681	181.703
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	26.425	25.704	28.551	33.911	37.688
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	61.308	64.839	68.213	72.793	90.849
Verbriefte Verbindlichkeiten inklusive Nachrangkapital	17.577	20.482	23.416	25.581	27.024
Sonstige Passiva, Rückstellungen	10.708	11.880	13.679	14.017	15.238
Eigenanteil am Kapital	2.481	2.791	3.424	4.065	7.979
Fremdanteil am Kapital	2.723	2.879	2.529	2.314	2.925
Entwicklung der Eigenmittel					
Risikogewichtete Aktiva gemäß § 22 BWG	60.257	62.188	65.384	75.078	94.129
Eigenmittel der Kreditinstitutsguppe gemäß § 23 und § 24 BWG	6.983	7.009	7.286	8.611	10.111
Kernkapital (Tier 1)	3.800	3.912	4.377	5.112	6.185
Hybrides Kapital	469	605	711	900	1.250
Eigenmittelquote der Kreditinstitutsguppe gemäß § 22 BWG (in %)	11,0	10,7	10,7	11,0	10,3
Kernkapitalquote (in %)	6,3	6,3	6,7	6,8	6,6
Gewinn- und Verlustrechnung					
Zinsüberschuss	2.463,0	2.586,8	2.660,3	2.794,2	3.189,3
Risikovorsorgen im Kreditgeschäft	-406,4	-406,4	-406,2	-421,6	-439,1
Provisionsüberschuss	944,3	996,6	1.135,4	1.256,8	1.445,9
Handelsergebnis	167,4	214,6	216,5	241,7	277,9
Verwaltungsaufwand	-2.432,0	-2.460,8	-2.594,9	-2.670,0	-2.945,3
Betriebsergebnis	1.151,2	1.370,1	1.454,1	1.659,4	2.003,6
Jahresüberschuss vor Steuern	664,6	761,6	996,6	1.221,7	1.522,2
Konzernjahresüberschuss	255,2	353,3	520,8	716,7	932,2
Operative Daten					
Anzahl der Mitarbeiter	36.923	37.830	35.862	36.150	50.164
Anzahl der Geschäftsstellen	2.285	2.370	2.242	2.283	2.721
Anzahl der Kunden (in Mio)	10,6	11,9	11,9	12,4	15,9
Kurse und Kennzahlen					
Höchstkurs (EUR)	21,46	24,55	39,80	47,50	59,00
Tiefstkurs (EUR)	13,25	14,61	24,78	36,36	40,40
Schlusskurs (EUR)	16,04	24,49	39,30	47,05	58,10
Kurs-Gewinn-Verhältnis	15,0	16,6	18,2	16,0	19,7
Dividende/Aktie (EUR)	0,31	0,38	0,50	0,55	0,65
Ausschüttungsquote (in %)	29,1	25,8	23,2	18,7	22,0
Dividendenrendite (in %)	1,9	1,6	1,3	1,2	1,1
Buchwert/Aktie (EUR)	10,4	11,6	14,3	17,1	25,6
Kurs-Buchwert-Verhältnis	1,5	2,1	2,7	2,8	2,3
Gesamtaktionsrendite (GAR, in %)	9,5	54,6	62,0	21,0	24,7
Durchschnittl. GAR (seit Börsengang 1997, in %)	9,2	15,7	21,5	21,4	21,8
Anzahl der Aktien					
Im Umlauf befindliche Aktien	239.300.456	239.775.232	241.442.892	243.183.600	315.296.185
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien	215.769.476	237.845.836	238.576.585	240.145.648	300.272.502
Börsekapitalisierung (EUR Mrd)	3,8	5,9	9,5	11,4	18,3
Börsenumsatz (EUR Mrd)	2,9	2,0	2,7	4,3	8,4

*) Zahlen für 2005 adaptiert um die Auswirkungen des IAS 19 und in Vorbereitung auf die Anwendung des IFRS 7 ab 1. Jänner 2007. Detaillierterläuterungen dazu und auch zur neuen Eigenkapitalzuordnung befinden sich im Anhang bzw. wurden in einer eigenen Presseaussendung vom 30. Jänner 2007 publiziert (www.erstebank.com/ir).

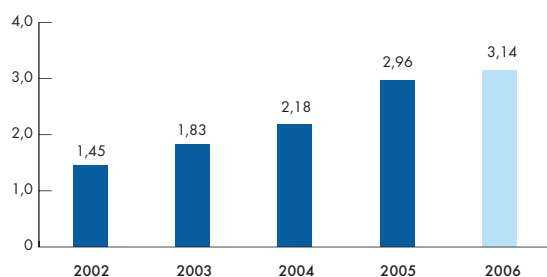
Werte adaptiert um Aktiensplit 1:4 vom 8. Juli 2004

Dividende für 2006 ist Vorschlag an die Hauptversammlung.

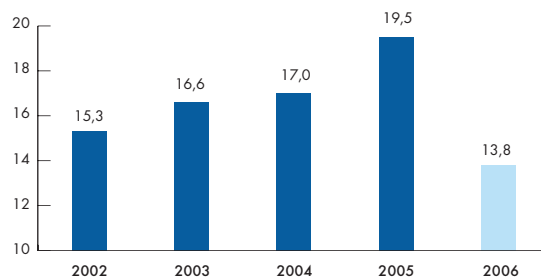
In Umlauf befindliche Aktien: Erste Bank-Aktien, die von Haftungsverbundsparkassen gehalten werden, wurden nicht in Abzug gebracht.

Aktienhandelsvolumen gemäß Wiener Börse, Einfachzählung.

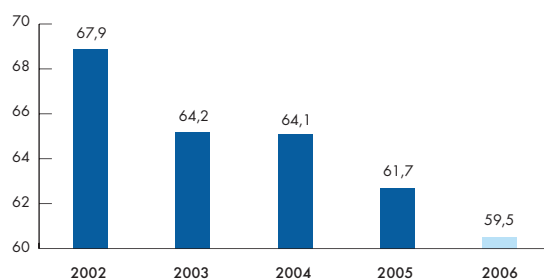
Cash-Gewinn je Aktie in EUR



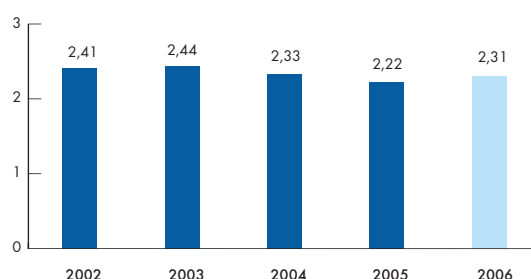
Cash-Eigenkapitalverzinsung in %



Kosten-Ertrags-Relation in %

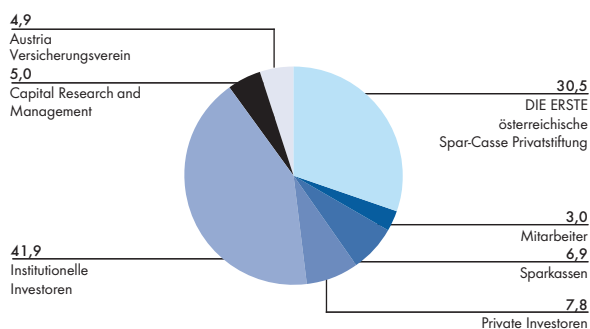


Zinsspanne¹⁾ in %

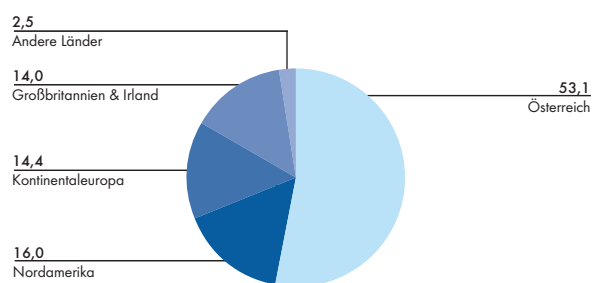


1) Auf Basis der durchschnittlichen zinstragenden Aktiva.

Aktionärsstruktur zum 31. Dezember 2006 nach Investoren in %



Aktionärsstruktur zum 31. Dezember 2006 nach Regionen in %



INVESTOR RELATIONS

ERSTE BANK, Milchgasse 1, A-1010 Wien

Telefon: +43 (0) 501 00-176 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

Ratings

Fitch

Langfristig

Kurzfristig

Individual

A
F1
B/C

Moody's Investors Service

Langfristig

Kurzfristig

Bank Financial Strength Rating

A1
P-1
C+

Standard & Poor's

Kurzfristig

Langfristig

A-1
A

Highlights

CEE-Region holt weiter auf

- _Rasanten Wirtschaftswachstum in der gesamten Region
- _Starkes Retail- und KMU-Kreditwachstum in allen Märkten

Tschechien auf Rekordkurs

- _BIP legt zum zweiten Mal in Folge über 6% zu
- _Wohnbaudarlehen als Wachstumsmotor

BCR-Integration gestartet

- _Anpassung an Gruppenstandards in vollem Gang
- _Gewinnwachstum von 40% p. a. auf EUR-Basis geplant

Zukauf in der Ukraine

- _Bank Prestige ist Ausgangspunkt für weitere Expansion
- _Netzwerk soll bis 2009 auf 400 Filialen erweitert werden

Österreich weiter stark

- _Marktposition im Wealth Management gehalten
- _Starkes Einlagen- und Bauspargeschäft

Neue Gruppenstruktur

- _Umsetzung des zukunftsorientierten Führungsmodells
- _Abspaltung des österreichischen Kernkundengeschäfts

Inhalt

2	Vorwort des Vorstands
4	Vorstand
6	Bericht des Aufsichtsrats
8	Aufsichtsrat
10	Corporate Governance
13	Corporate Social Responsibility
19	Erste Bank-Aktie
23	Strategie
31	Konzernlagebericht
41	Segmente
41	Einleitung
42	Österreich
53	Zentral- und Osteuropa
73	Internationales Geschäft
75	Corporate Center
77	Kreditrisiko
89	Konzernabschluss
165	Glossar

Vorwort des Vorstands

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

ich freue mich, Ihnen zum neunten Mal in Folge über Rekordergebnisse berichten zu können. Der Nettogewinn stieg 2006 um 30% und erreichte EUR 932 Mio, während die Kosten-Ertrags-Relation zum ersten Mal unter 60% lag. Auch die Risikokosten hatten wir bestens im Griff. Unser Erfolg unterstreicht einmal mehr die Vorzüge unserer Strategie, in Märkte mit langfristigen Wachstumschancen zu expandieren. Dazu passte die Erweiterung unseres Zentral- und Osteuropa-Portfolios um die Ukraine. 2006 schlossen wir auch die Übernahme der größten Bank Rumäniens, der Banca Comercială Română (BCR) ab. Für weitere operative Verbesserungen und größere strategische Flexibilität begannen wir zudem mit der Umsetzung einer neuen Konzernstruktur.

Unser Heimmarkt wächst weiter

Die Höhepunkte des Jahres 2006 waren die erfolgreiche Übernahme der BCR sowie der Beginn eines umfassenden Integrations- und Entwicklungsprogramms, das bis Anfang 2008 abgeschlossen sein soll. Zusätzlich stellten wir neue Vorstandsmitglieder vor. Unsere ehrgeizigen finanziellen Ziele für die BCR sehen ein durchschnittliches Nettogewinnwachstum von 40% pro Jahr bis 2009 vor. Wir sind davon überzeugt, dass der rechtzeitige EU-Beitritt Rumäniens den wirtschaftlichen Aufholprozess des Landes zusätzlich beschleunigen und damit die Zielerreichung wesentlich unterstützen wird.

Hervorzuheben ist auch die Erweiterung unseres Heimmarkts in die Ukraine, das mit Ausnahme von Russland bevölkerungsreichste Land in Mittel- und Osteuropa (CEE). Mit der Bank Prestige erwarben wir einen Ausgangspunkt für die Entwicklung des ukrainischen Markts. Damit sind wir in beinahe allen größeren CEE-Märkten vertreten. Unser Heimmarkt umfasst eine zusammenhängende Region von 120 Mio Menschen und 15,9 Mio Kunden. Rund 80% unserer Kunden leben in schnell wachsenden Märkten der EU. Obwohl wir in der CEE-Region damit bereits sehr gut vertreten sind, werden wir in Zukunft sich bietende Chancen selektiv wahrnehmen.

Dabei werden wir uns wie bisher auf ein Gleichgewicht von Integration neu erworbener Vermögenswerte, Wachstum, Risikominimierung und Wertschaffung konzentrieren. Bei der Wahl von Markteintrittsstrategie oder Zielland werden wir jedoch flexibel

sein. Auf risikoreicheren Märkten werden wir unsere Investitionen auf ein Niveau beschränken, das es uns erlaubt, Chancen wahrzunehmen, aber Risiken zu begrenzen, wie wir es in der Ukraine und in Serbien getan haben. In Ländern, die von rascher EU-Integration profitieren, wie Rumänien, werden wir substanzielle Summen investieren. Auf Märkten, auf denen wir bereits präsent sind, werden wir Zusatzakquisitionen in Betracht ziehen. Unabhängig von Zeitpunkt und Umfang unseres nächsten Zukaufs werden wir an unseren finanziellen Akquisitionskriterien festhalten.

Starke Wirtschaft untermauert Geschäftswachstum

Der gemeinsame Nenner unserer Märkte war die Beschleunigung des Wirtschaftswachstums im Jahr 2006. Sie bereitete den Weg für starkes Kreditwachstum vor allem im Retailbereich. Bei den Retaildarlehen wiederum wuchsen die Wohnbaukredite weiterhin am stärksten.

Unser österreichisches Retailgeschäft kann als Folge des stärksten Wirtschaftswachstums seit sechs Jahren auf ein gutes Jahr zurückblicken. Der geringere Gewinnanstieg geht hauptsächlich auf den Basiseffekt und einen volatileren Aktienmarkt zurück. Insgesamt leistete das Österreichgeschäft einen wertvollen Beitrag zum Konzernergebnis und wird dies auch in Zukunft tun.

In Tschechien erreichte unser Geschäftswachstum ein neues Hoch. Aufgrund der Wiederaufnahme normaler Risikobevorsorgung schlug sich dieser Erfolg allerdings nicht entsprechend im Nettogewinn nieder. Die Wirtschaft wiederholte ihre Rekordleistung von 2005 und legte so den Grundstein für das starke Wachstum des Bankenmarkts. Wohnbaukredite waren weiter stark gefragt. Die Aussichten für 2007 bleiben positiv, zumal das Fehlen von Sondereffekten das Nettogewinnwachstum beschleunigen wird.

Die Entwicklung in der Slowakei war 2006 besser als erwartet, hauptsächlich unterstützt vom enormen Wirtschaftswachstum und starken Produktverkäufen. Folglich entwickelte sich unser Kreditwachstum fast so gut wie im Vorjahr. Dieser Trend war vor allem angesichts der Tilgung der letzten Tranche hochverzinslicher Anleihen, die zum Zeitpunkt der Privatisierung gewährt wurden, sehr hilfreich. Jetzt, da dieser Hemmschuh für die Profitabilität nicht länger besteht, sind die Aussichten für unser Geschäft in der Slowakei exzellent.

Während Ungarn 2006 mit wechselndem Glück kämpfte, erbrachte die Erste Bank Hungary eine gute Leistung. Zur Eindämmung des hohen Budgetdefizits führte die Regierung vorwiegend ertragsseitige Sparmaßnahmen ein. Dazu gehörten die Erhöhung der Körperschaftssteuer und eine spezielle Bankensteuer auf den Zinsertrag aus staatlich geförderten Hypotheken. Die geringere Bedeutung solcher Hypotheken und ein straffes Kostenmanagement werden auch 2007 für weiteres Gewinnwachstum sorgen.

Das Geschäft in Kroatien war vom Bemühen der Zentralbank beeinflusst, das Kreditwachstum, vor allem im Segment der Devisendarlehen, einzuschränken. Unter den gegebenen Umständen zeigte die Erste Bank Croatia dank Erschließung lokaler Finanzierungsquellen und einer Kapitalerhöhung eine gute Performance; eine höhere Rentabilität wird aber stark von der künftigen Zentralbankpolitik abhängen. Die Integration der vor kurzem angekündigten Übernahme von Diners Club Adriatic, der zweitgrößten Kreditkartengesellschaft des Landes, sollte jedoch Synergien ergeben und das Gewinnwachstum unterstützen.

Die Erste Bank Serbia musste ebenfalls gegen restriktive Maßnahmen der Zentralbank ankämpfen, vor allem im Bereich der Retaildarlehen. Dennoch erreichten wir wichtige Meilensteine auf unserem Weg zur Profitabilität. Die Transformation ist so gut wie abgeschlossen und das Programm zur Modernisierung der Filialen ist im Laufen. Wir erwarten davon für 2007 eine Verbesserung der Rentabilität.

Gut auf die Zukunft vorbereitet

Ende 2006 trafen wir die strategische Entscheidung, unsere konzernweiten Effizienzbemühungen, die New Group Architecture (NGA), durch eine fundamentale Erneuerung unserer Konzernstruktur und des Governance-Modells zu vertiefen. Bis dato war es das Ziel des NGA-Programms, Synergien innerhalb der historisch gewachsenen Konzernstruktur zu schaffen; diese Struktur erwies sich angesichts unserer schnellen Expansion nach Zentral- und Osteuropa mangels Skalierbarkeit als zunehmend unpraktikabel.

Daher haben wir mit den Arbeiten zur Etablierung einer Holdinggesellschaft begonnen. Sie wird Konzernfunktionen, Infrastruktur und Geschäftsbereiche mit konzernweiten Aufgaben in sich ver-

einen, aber nicht mehr das österreichische Kernkundengeschäft. Letzteres wird in eine eigene Tochtergesellschaft ausgegliedert und denselben Status wie unsere CEE-Töchter haben. Für das Management des Österreichgeschäfts bedeutet das keine Ablenkung durch Konzernthemen mehr. Der neue Konzernvorstand dagegen kann sich auf strategische Themen konzentrieren und ausgewogen allen Geschäftsbereichen widmen. Die neue Struktur wird in einem zeitlich eng begrenzten, zweistufigen Prozess eingeführt: bis Juli 2007 werden alle erforderlichen Voraussetzungen für die neue Struktur innerhalb der bestehenden Rechtspersönlichkeit geschaffen; bis Juli 2008 soll das Österreichgeschäft dann endgültig abgespalten werden. Unsere Governance wird durch diesen Schritt effizienter und wir sind besser auf künftige Expansion und weiteres Geschäftswachstum eingestellt.

Unsere neue Struktur wird die Basis für künftiges Nettogewinnwachstum weiter festigen: Dieses soll sich bis 2009 bei durchschnittlich über 20% einpendeln. Nach der Übernahme der BCR haben wir unser Wachstumsziel für 2007 auf über 25% angehoben. Außerdem planen wir, unsere Kosten-Ertrags-Relation bis 2009 auf unter 55% zu drücken, während unsere Eigenkapitalrendite bis dahin zumindest 18%–20% erreichen soll. Diese ehrgeizigen Ziele sind Ausdruck unserer festen Überzeugung, dass sich unsere Märkte auf einem langfristigen Wachstumspfad befinden, auf dem 2006 nur ein weiterer Schritt war und der in Richtung überdurchschnittlicher, dauerhafter Ertragskraft führen wird.

Unser Erfolg im vergangenen Jahr wäre ohne den Einsatz unserer Mitarbeiter und die Unterstützung unserer Kunden und Investoren nicht möglich gewesen. Daher möchte ich ihnen und natürlich auch Vorstandskollegen Christian Coreth, der aus gesundheitlichen Gründen in den Ruhestand treten musste, danken. Ich begrüße auch unsere neuen ukrainischen Kollegen, die – und davon bin ich überzeugt – schnell eine Kraft auf ihrem lokalen Markt werden, mit der man rechnen muss.



Andreas Treichl

Vorstand



ANDREAS TREICHL

Geboren 1952

Bestellt bis Juni 2012

Vorsitzender des Vorstands (seit Juli 1997)

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

Nach dem Studium der Volkswirtschaft in Wien und Traineeprogrammen in den USA begann seine Karriere 1977 bei der Chase Manhattan Bank in New York. 1983 erstmals Eintritt in Die Erste österreichische Spar-Casse für drei Jahre. 1994 endgültiger Wechsel zur Erste Bank, zuerst als Mitglied des Vorstands, ab 1997 Vorsitzender des Vorstands.

ELISABETH BLEYLEBEN-KOREN

Geboren 1948

Bestellt bis Juni 2012

Stellvertretende Vorsitzende des Vorstands (seit Mai 1999)

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

Nach dem Studium der Rechtswissenschaften in Wien 1973 Eintritt in Creditanstalt Bankverein. Wechsel zur Die Erste österreichische Spar-Casse erfolgte im Jahr 1977. Seit 1997 Mitglied des Vorstands.

ERWIN ERASIM

Geboren 1945

Bestellt bis Juni 2007

Mitglied des Vorstands (seit Jänner 2001)

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

Nach Führungspositionen bei mehreren österreichischen Banken, im Jahr 2001 Bestellung in den Vorstand der Erste Bank.



FRANZ HOCHSTRASSER

Geboren 1963

Bestellt bis Juni 2012

Mitglied des Vorstands (seit Jänner 1999)

Group Large Corporates, Group Treasury, Research

Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre in Graz, 1992 Eintritt in die Girozentrale. Nach Führungspositionen im Investment Banking, Bestellung in den Vorstand der Erste Bank im Jahr 1999.



BERNHARD SPALT

Geboren 1968

Bestellt bis Juni 2012

Mitglied des Vorstands (seit November 2006)

Credit Restructuring, Credit Risk Management Austria, Strategic Risk Management, Credit Risk Management International

Nach dem Studium der Rechtswissenschaften in Wien, 1991 Eintritt in Die Erste oesterreichische Spar-Casse. Seit 2006 Mitglied des Vorstands der Erste Bank.

REINHARD ORTNER

Geboren 1949

Bestellt bis Juni 2007

Mitglied des Vorstands (seit Juli 1984)

Konzernrechnungswesen, Planung und Controlling, Internationales Geschäft, Beteiligungen, Slovenská sporiteľ'ňa, Erste Bank Hungary, Erste Bank Croatia, Erste Bank Serbia, Erste Bank Malta

Nach Abschluss des Studiums der Wirtschaftswissenschaften in Wien Eintritt in Die Erste oesterreichische Spar-Casse im Jahr 1971.

Nach mehreren Führungspositionen in Rechnungswesen und Controlling seit 1984 Mitglied des Vorstands.



Bericht des Aufsichtsrats



Heinz Kessler, Vorsitzender 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 intensiv mit der geplanten Neustrukturierung der Erste Bank-Gruppe und mit der Nachfolgeplanung im Vorstand der Erste Bank auseinandergesetzt.

Sitzungen des Aufsichtsrats

Im Geschäftsjahr 2006 fanden insgesamt sieben Aufsichtsrats-sitzungen statt. Alle Mitglieder waren an mindestens der Hälfte der Sitzungen anwesend.

Folgende wesentliche Sachverhalte wurden behandelt:

In der ersten Sitzung des Jahres am 15. März 2006 haben wir die Prüfungsberichte, den Lagebericht 2005, den Konzernabschluss 2005 und den Konzernlagebericht 2005 behandelt und zustimmend zur Kenntnis genommen. Entsprechend der Empfehlung des Prüfungsausschusses haben wir den Jahresabschluss 2005 festgestellt. Weiters haben wir den Vorschlag zur Gewinnverteilung für 2005 gebilligt.

Ferner wurden der Corporate Governance-Bericht besprochen, das Mitarbeiterbeteiligungsprogramm (ESOP) 2006 beschlossen und die Tagesordnung der Hauptversammlung 2006 zur Kenntnis genommen.

In mehreren Sitzungen wurde die Situation in den CEE-Bankentöchtern, insbesondere in Rumänien und Serbien, sowie die Pläne zum Erwerb der ukrainischen Bank Prestige besprochen. Weiters wurde der Erwerb von bis zu 8% Aktien der BCR von den Mitarbeitern der BCR im Wege eines Aktientauschs bzw. eines Barangebots genehmigt.

In der Sitzung am 24. Oktober 2006 wurde Mag. Bernhard Spalt, der Leiter des Strategischen Risikomanagements, mit Wirkung ab 1. November 2006 zum Mitglied des Vorstands bestellt. Er folgte Dr. Christian Coreth, der aus gesundheitlichen Gründen sein Vorstandsmandat zurückgelegt hat. Ich bedanke mich im Namen des gesamten Aufsichtsrats für seine Tätigkeit und den Einsatz im Dienste der Erste Bank. In dieser Sitzung wurden auch Pläne für eine neue Organisationsstruktur mit Bildung einer Holdinggesellschaft erörtert.

Die letzte ordentliche Sitzung des Geschäftsjahres fand am 13. Dezember 2006 statt. Wieder wurde die geplante neue Organisationsstruktur ausführlich diskutiert und die Schaffung der organisatorischen Voraussetzungen für den Aufbau einer operativen Holding bis Mitte 2007 beschlossen. Diese soll in ihrer endgültigen Struktur alle CEE-Bankbeteiligungen und die Beteiligung an einer neu zu schaffenden österreichischen Erste Bank halten.

Aufgrund des Ablaufs der Mandate aller Vorstandsmitglieder mit 30. Juni 2007 und in Vorbereitung der künftigen neuen Struktur hat sich der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 13. Dezember 2006 mit der Nachfolgeplanung im Vorstand auseinander gesetzt. Mag. Reinhard Ortner und Erwin Erasim haben erklärt, nach dem Ende ihrer Mandate am 30. Juni 2007 in den Ruhestand treten zu wollen.

Auf Vorschlag des Ausschusses für Vorstandsangelegenheiten hat der Aufsichtsrat die Vorstandsmitglieder Mag. Andreas Treichl, Dr. Elisabeth Bleyleben-Koren, Dr. Franz Hochstrasser, Mag. Bernhard Spalt wiederbestellt und Dr. Thomas Uher, Peter Kisbenedek, Herbert Juranek und Dr. Peter Bosek neu zu Mitgliedern des Vorstands mit Wirkung vom 1. Juli 2007 bis 30. Juni 2012 bestellt. Mag. Andreas Treichl wurde wieder zum Vorsitzenden des Vorstands ernannt.

In dieser Sitzung wurde auch der Gesamtinvestitionsplan 2007 genehmigt.

Ausschüsse des Aufsichtsrats

Der Ausschuss für Vorstandsangelegenheiten hat die Auszahlung der Jahresboni des Vorstands entsprechend den vereinbarten Parametern beschlossen. Er hat ausführlich über die Nachfolgeplanung im Vorstand der Erste Bank beraten und einen Vorschlag für die Zusammensetzung des Vorstands ab 1. Juli 2007 für den Aufsichtsrat erstellt.

Im Prüfungsausschuss wurde am 15. März 2006 die Schlussbesprechung durchgeführt. In dieser Sitzung wurden der Jahresabschluss und Lagebericht sowie der Konzernabschluss und -lagebericht besprochen, dem Aufsichtsrat die Feststellung des Jahresabschlusses empfohlen und der Vorschlag für die Gewinnverteilung zur Kenntnis genommen. Es wurde weiters der Vorschlag erstattet, an die Hauptversammlung den Antrag zu stellen, die Ernst & Young Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mbH als zusätzlichen Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2007 zu bestellen. Dem Prüfungsausschuss wurde der Revisionsplan 2006 berichtet. In seiner Sitzung am 13. Dezember 2006 wurde ihm über das Ergebnis der Vorprüfung und über die Umsetzung des Corporate Governance-Kodex in der Erste Bank berichtet.

Der Risikomanagementausschuss hat sich in seinen 24 Sitzungen unter anderem mit der Einführung von Basel II im Erste Bank-Konzern befasst und die über dem Pouvoir des Vorstands gelegenen Veranlagungen und Großveranlagungen behandelt.

Der Strategieausschuss hat in mehreren Sitzungen im ersten Quartal 2006 die Durchführungsbeschlüsse zur Kapitalerhöhung getroffen. Ihm wurde der jährliche Beteiligungsbericht erstattet. Im zweiten Halbjahr waren unter anderem der geplante Erwerb der ukrainischen Bank Prestige und die neue Holdingstruktur Thema.

Jahresabschluss

Der Jahresabschluss mit Lagebericht sowie der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Jahr 2006 sind vom Sparkassen-Prüfungsverband als gesetzlich vorgesehenem Prüfer sowie von der 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, sodass er damit gemäß § 125 Abs. 2 Aktiengesetz als festgestellt gilt. Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht wurden geprüft und zustimmend zur Kenntnis genommen.

Personalia

Herr Dipl.-Ing. Werner Hutschinski, der seit 1993 im Aufsichtsrat der Erste Bank vertreten war, ist am Tag der 13. ordentlichen Hauptversammlung per 19. Mai 2006 ausgeschieden. Ich bedanke mich im Namen des gesamten Aufsichtsrats ausdrücklich für seinen langjährigen Einsatz. Die 13. ordentliche Hauptversammlung hat als neues Mitglied Frau Dr. Gabriele Zuna-Kratky 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 2007

Aufsichtsrat

DR. HEINZ KESSLER

Vorsitzender (Präsident)

Mandatsdauer: 26. Mai 1998 - Hauptversammlung 2007

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

Vorsitzender Stv. 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

O. UNIV.-PROF. DR. GEORG WINCKLER

1. Vorsitzender-Stellvertreter

Mandatsdauer: 27. April 1993 - Hauptversammlung 2010

Rektor der Universität Wien

Prof. für Wirtschaftswissenschaften an der Universität 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

Mandatsdauer: 26. Mai 1998 - Hauptversammlung 2008

Rechtsanwältin

Weitere Aufsichtsrats-Mandate:

Mitglied Generali Holding Vienna AG

Vorsitzende Miba Aktiengesellschaft

Vorsitzende Mitterbauer Beteiligungs-Aktiengesellschaft

Vorsitzende Prinzhorn Holding GmbH

Vorsitzende Wolford Aktiengesellschaft

MAG. BETTINA BREITENEDER

Mandatsdauer: 4. Mai 2004 - Hauptversammlung 2009

Unternehmerin

Weitere Aufsichtsrats-Mandate:

Mitglied ZS Einkaufszentren Errichtungs- und Vermietungs-
Aktiengesellschaft

KOMM.-RAT DKFM. ELISABETH GÜRTLER

Mandatsdauer: 26. Mai 1998 - Hauptversammlung 2010

Unternehmerin

Vorstandsmitglied des Österreichischen Hotelverbandes

Mitglied Generalrat Oesterreichische Nationalbank

MAG. JAN HOMAN

Mandatsdauer: 4. Mai 2004 - Hauptversammlung 2009

Generaldirektor der Teich AG

Weitere Aufsichtsrats-Mandate:

Mitglied Allianz Elementar Versicherungs-Aktiengesellschaft

KOMM.-RAT BAURAT H. C.

DIPL.-ING. WERNER HUTSCHINSKI

Mandatsdauer: bis 19. Mai 2006

Geschäftsführer i. R.

Weitere Aufsichtsrats-Mandate:

Vorsitzender Stv. VAV Versicherungs-Aktiengesellschaft

Funktionen in Unternehmen der Sparkassengruppe

KOMM.-RAT JOSEF KASSLER

Mandatsdauer: 11. Mai 2000 - Hauptversammlung 2007

Generaldirektor i. R.

Weitere Aufsichtsrats-Mandate:

Mitglied „Messe Center Graz“ Betriebsgesellschaft m.b.H.

Mitglied ÖWGES Gemeinnützige Wohnbaugesellschaft m.b.H.

DIPL.-ING. DKFM. LARS-OLOF ÖDLUND

Mandatsdauer: 7. Mai 2002 - Hauptversammlung 2007

Berater

Weitere Aufsichtsrats-Mandate:

Vorsitzender Baltic Rim Fund

Vorsitzender EntreprenadMaskinSpecialisten i Sthlm AB

Vorsitzender Eurotema AB

Vorsitzender e Builder AB

Vorsitzender Litorina Capital Management AB

Vorsitzender Scandi Tech Holding AB

MAG. DR. WILHELM G. RASINGER

Mandatsdauer: 11. Mai 2005 - Hauptversammlung 2010

Berater

Weitere Aufsichtsrats-Mandate:

Mitglied CEE Immobilien Development AG

Mitglied Wienerberger AG

DIPL.-ING. MAG. FRIEDRICH RÖDLER

Mandatsdauer: 4. Mai 2004 - Hauptversammlung 2009

Wirtschaftsprüfer und Steuerberater

DR. HUBERT SINGER

Mandatsdauer: 11. Mai 2000 - Hauptversammlung 2008

Generaldirektor der Dornbirner Sparkasse Bank AG

Weitere Aufsichtsrats-Mandate:

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

Funktionen in Unternehmen der Sparkassengruppe

HR DR. GABRIELE ZUNA-KRATKY

Mandatsdauer: 19. Mai 2006 - Hauptversammlung 2011

Direktorin des Technischen Museums Wien

Weitere Aufsichtsrats-Mandate:

Mitglied Museumsquartier-Errichtungs- und Betriebsgesellschaft mit beschränkter Haftung

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 VBV-Pensionskasse

ILSE FETIK

Mitglied des Zentralbetriebsrats

DKFM. JOACHIM HÄRTEL

Mitglied des Zentralbetriebsrats

MAG. CHRISTIAN HAVELKA

Mitglied des Zentralbetriebsrats

MAG. ANTON JANKU

Mitglied des Zentralbetriebsrats

Corporate Governance

GRUNDPRINZIPIEN

Österreichischer Corporate Governance-Kodex

Anfang Oktober 2002 wurde vom Österreichischen Arbeitskreis für Corporate Governance ein Österreichischer Corporate Governance-Kodex präsentiert. Dieser versteht sich als freiwillige Selbstverpflichtung und geht über die gesetzlichen Anforderungen an eine Aktiengesellschaft hinaus. Sein Ziel ist eine verantwortungsvolle, auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Unternehmensführung und -kontrolle, die sämtliche Rechte und Pflichten aller Anspruchsgruppen (Stakeholder) – Management, Aufsichtsrat, Kunden, Mitarbeiter, Aktionäre 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.

Der Österreichische Arbeitskreis für Corporate Governance hat im Jahr 2005 Änderungen zum Kodex erarbeitet. Mit ihnen wurden 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. Diese neue Fassung des Österreichischen Corporate Governance-Kodex gilt für Geschäftsjahre, die ab dem 1. Jänner 2006 beginnen.

Klares Bekenntnis und externe Evaluierung

Die Erste Bank hat im Geschäftsjahr 2006 sämtliche L-Regeln („Legal Requirement“) und R-Regeln („Recommendation“) und fast alle der unter „Comply or Explain“ enthaltenen Bestimmungen (C-Regeln) erfüllt. Abweichungen werden auf der Website der Erste Bank (www.erstebank.com/ir) dargestellt und begründet.

Die Erste Bank hat im Frühjahr 2006 eine freiwillige externe Evaluierung der Einhaltung des Kodex im Geschäftsjahr 2005 vornehmen lassen. Diese kam zum Ergebnis, dass die Erste Bank die Regeln 73–79 des Kodex einhält. Die Evaluierung ist auf der Website der Erste Bank (www.erstebank.com/ir) einsehbar.

Eine Aktie – eine Stimme

Die Erste Bank ist an der Wiener und Prager Börse gelistet und hat per Ende 2006 315,3 Mio Stammaktien ausgegeben. Es existieren keine Vorzugsaktien oder Einschränkungen für die Stammaktien. Die Erste Bank hat mit DIE ERSTE österreichische Spar-Casse Privatstiftung einen langfristig orientierten Kernaktionär, der einen Anteil von 30,6% hält. Der einzige andere Aktionär, der seit 18. März 2006 über 5% der Aktien hält, ist Capital International. Die Aktionärsstruktur ist im Umschlag dargestellt.

Compliance

Verantwortlich für alle Compliance-Maßnahmen in der Erste Bank ist das Group Compliance Office, welches als Stabsstelle direkt an den Vorstandsvorsitzenden berichtet. Die Compliance-Regeln der Erste Bank basieren neben den einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen, wie Börsengesetz und Wertpapieraufsichtsgesetz, auf dem Standard Compliance Code der österreichischen Kreditwirtschaft sowie internationalen Usancen und Standards. Interessenkonflikte zwischen unseren Kunden, der Erste Bank und Mitarbeitern werden durch klare Bestimmungen betreffend Chinese Walls, Regelungen für Mitarbeitergeschäfte und Research-Disclaimer geregelt.

Directors Dealings

Gemäß Emittenten-Compliance-Verordnung der Finanzmarktaufsicht (FMA) werden die Eigengeschäfte der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats (Directors Dealings) auf der Website der Erste Bank (www.erstebank.com/ir) und der FMA veröffentlicht.

Risikomanagement

Die Erste Bank verfolgt eine Risikopolitik, die sich an der Optimierung eines ausgewogenen Verhältnisses zwischen Risiko und Rendite orientiert, mit dem Ziel, eine anhaltend hohe Eigenkapitalverzinsung zu erwirtschaften. Ein detaillierter Bericht zu Risikopolitik, Risikomanagement-Strategie und -Organisation, sowie eine ausführliche Diskussion der einzelnen Risikokategorien ist im Anhang ab Seite 141 zu finden. Zusätzlich erfolgt eine detaillierte Analyse des Kreditrisikos, gegliedert nach Branchen, Geografie und Segmenten in einem separaten Kapitel ab Seite 77.

VORSTAND

Der Vorstand der Erste Bank leitet die Gesellschaft in eigener Verantwortung. Er hat das Wohl des Unternehmens zu verfolgen und die Interessen der Aktionäre und der Mitarbeiter zu berücksichtigen. Der Vorstand entwickelt die strategische Ausrichtung des Unternehmens und stimmt diese mit dem Aufsichtsrat ab. Er gewährleistet ein wirksames Risikomanagement und Risikocontrolling. Der Vorstand fasst seine Beschlüsse unter Beachtung aller relevanten Rechtsvorschriften, den Bestimmungen der Satzung und seiner Geschäftsordnung.

Die Zusammensetzung des Vorstands sowie Informationen zu den Vorstandsmitgliedern finden Sie ab Seite 4.

Das Group Steering Committee

Zusätzlich zum Vorstand gibt es seit 2003 das Group Steering Committee („GSC“). Es stellt das höchste Abstimmungsgremium der Gruppe dar. Das GSC setzt sich aus dem Vorstand der Erste Bank AG sowie den Vorstandsvorsitzenden der Česká spořitelna, Slovenská sporiteľňa, BCR, Erste Bank Hungary und Erste Bank Croatia zusammen.

Das GSC tagt alle sechs Wochen. Für jeweils zwei Tage befasst es sich mit länderübergreifenden und gruppenrelevanten Themen und Projekten. Die Treffen finden abwechselnd in Wien und in den zentraleuropäischen Sitzen der Tochtergesellschaften statt. Da das GSC keine formale Entscheidungsbefugnis hat, werden die getroffenen Entscheidungen durch Beschlüsse der lokalen Vorstände umgesetzt.

Vergütung des Vorstands

Die Gesamtbezüge des Vorstands sind im Sinne einer größtmöglichen Angleichung an die Aktionärsinteressen gestaltet und im Anhang auf Seite 111 detailliert dargestellt. Sie setzen sich aus einem fixen Grundgehalt, einem erfolgsabhängigen Bonus, sonstigen Bezügen und Aktienoptionen zusammen. Kriterien für die Erfolgsbeteiligung des Vorstands sind die Eigenkapitalverzinsung und die Höhe der Dividendenzahlung, bezogen auf das Nominale.

Der maximale Bonus beträgt 117% des Jahresbruttogehalts und gelangt zur Auszahlung, wenn die Dividende zumindest 20% des Stammkapitals erreicht und gleichzeitig die Eigenkapitalverzinsung bei zumindest 16% liegt. Die Eigenkapitalverzinsung ist ebenso

das entscheidende Kriterium für die Ausübung der Aktienoptionen. Bei Erreichung einer Eigenkapitalverzinsung von zumindest 17% können die im Berichtsjahr zugeteilten Optionen ausgeübt werden. Das Verhältnis der fixen Geldbezüge zu den gesamten Geldbezügen des Vorstands betrug im Berichtsjahr 47,3%.

Weiters nehmen die Mitglieder des Vorstands nach den gleichen Grundsätzen wie die Mitarbeiter an der beitragsorientierten Betriebspensionsregelung der Erste Bank teil. Die Beitragshöhe ist so bemessen, dass bei entsprechender Performance der Pensionskasse bei Pensionsantritt mit dem 65. Lebensjahr eine angemessene Versorgung gewährleistet ist. Wird die Bestellung zum Mitglied des Vorstands vor diesem Zeitpunkt aus Gründen, die nicht in der Person des Vorstandsmitglieds liegen, beendet, so sind für einzelne Vorstandsmitglieder entsprechende Ausgleichszahlungen an die Pensionskasse vorgesehen.

Auch im Bereich der Anwartschaften und Ansprüche des Vorstands im Falle der Beendigung der Funktion gelten die üblichen gesetzlichen Abfertigungsbedingungen des § 23 Angestelltengesetz, sofern der Anstellungsvertrag vor dem 1. Jänner 2003 begründet wurde.

AUFSICHTSRAT

Der Aufsichtsrat berät den Vorstand bei dessen strategischen Planungen und Vorhaben. Er entscheidet die vom Gesetz, von der Satzung und seiner Geschäftsordnung vorgesehenen Angelegenheiten mit. Der Aufsichtsrat hat die Aufgabe, den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens zu überwachen.

Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats sowie die weiteren Mandate und Funktionen der einzelnen Aufsichtsratsmitglieder sind ab Seite 8 dargestellt. Details zur Vergütung des Aufsichtsrats sind im Anhang auf Seite 112 zu finden.

Unabhängigkeit der Aufsichtsratsmitglieder

Der Aufsichtsrat der Erste Bank hat im März 2006 die Implementierung des novellierten Corporate Governance-Kodex beschlossen und in diesem Zusammenhang die im Anhang 1 des Kodex angeführten Leitlinien als Unabhängigkeitskriterien definiert. Basierend auf diesen Kriterien haben sich alle Aufsichtsratsmitglieder für unabhängig erklärt.

Ausschüsse des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat einen Risikomanagementausschuss, einen Strategieausschuss, einen Prüfungsausschuss sowie einen Ausschuss für Vorstandsangelegenheiten gebildet.

Der Risikomanagementausschuss entscheidet über Kredite, Veranlagungen und Großveranlagungen, die über dem Pouvoir des Vorstands liegen. Er kann im Rahmen der gesetzlichen Zulässigkeit und der ihm zugewiesenen Befugnisse Vorausermächtigungen erteilen. Dem Risikomanagementausschuss obliegt weiters die Überwachung des Risikomanagements der Erste Bank. Er setzt sich wie folgt zusammen:

_Vors.: WP/StB Dipl.-Ing. Mag. Friedrich RÖDLER
_Präs. GD i. R. Dr. Heinz KESSLER
_Vizepräs. Rektor o. Univ.-Prof. Dr. Georg WINCKLER
_Vizepräs. RA Dr. Theresa JORDIS
_Mag. Bettina BREITENEDER
_Komm.-Rat Dkfm. Elisabeth GÜRTLER
_Dkfm. Joachim HÄRTEL
_Erika HEGMALA
_Mag. Anton JANKU

Ersatzmitglieder: GD Mag. Jan HOMAN, Mag. Dr. Wilhelm RASINGER

Dem Strategieausschuss obliegen hinsichtlich der strategischen Ausrichtung insbesondere die Budgetüberprüfung, die Kenntnisnahme der Berichte der einzelnen Geschäftsfelder und der Berichte zur Geschäftsentwicklung, die Festlegung der Investitionspolitik sowie die Festlegung strategischer Schwerpunkte der Gesellschaft. Weiters ist der Strategieausschuss für die Überwachung des Beteiligungsgeschäfts der Gesellschaft zuständig. Er setzt sich wie folgt zusammen:

_Vors.: Präs. GD i. R. Dr. Heinz KESSLER
_Vizepräs. Rektor o. Univ.-Prof. Dr. Georg WINCKLER
_Vizepräs. RA Dr. Theresa JORDIS
_GD Mag. Jan HOMAN
_GD i. R. Komm.-Rat Josef KASSLER
_HR Dir. Dr. Gabriele ZUNA-KRATKY
_Günter BENISCHEK
_Ilse FETIK
_Mag. Christian HAVELKA

Ersatzmitglied: Mag. Dr. Wilhelm RASINGER

Der Prüfungsausschuss ist insbesondere für die Prüfung und Vorbereitung der Feststellung des Jahresabschlusses, des Vorschlags für die Gewinnverteilung und des Lageberichts sowie für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts und zur Erstattung eines Vorschlags für die Auswahl von Abschlussprüfern an den Aufsichtsrat zuständig. Er nimmt den Revisionsplan der internen Revision zur Kenntnis und erhält Informationen über Effizienz und Effektivität des internen Kontrollsystems und der internen Revision sowie zur Funktionsfähigkeit des Risikomanagementsystems. Der Prüfungsausschuss setzt sich wie folgt zusammen:

_Vors.: Präs. GD i. R. Dr. Heinz KESSLER
_Vizepräs. Rektor o. Univ.-Prof. Dr. Georg WINCKLER
_Vizepräs. RA Dr. Theresa JORDIS
_GD Mag. Jan HOMAN
_Mag. Dr. Wilhelm RASINGER
_WP/StB Dipl.-Ing. Mag. Friedrich RÖDLER
_Günter BENISCHEK
_Dkfm. Joachim HÄRTEL
_Erika HEGMALA
Ersatzmitglied: Mag. Bettina BREITENEDER

Der Ausschuss für Vorstandsangelegenheiten behandelt und entscheidet über die Beziehungen zwischen der Gesellschaft und den Mitgliedern des Vorstands und setzt sich wie folgt zusammen:

_Vors.: Präs. GD i. R. Dr. Heinz KESSLER
_Vizepräs. Rektor o. Univ.-Prof. Dr. Georg WINCKLER
_Vizepräs. RA Dr. Theresa JORDIS

BILANZIERUNG UND WIRTSCHAFTSPRÜFER

Die Geschäftsjahre 1998 bis 2006 der Erste Bank wurden vom Sparkassen-Prüfungsverband als gesetzlich festgelegtem Prüfer sowie der Deloitte Wirtschaftsprüfung GmbH als von der Hauptversammlung bestelltem zusätzlichem Prüfer geprüft. In Berücksichtigung internationaler Gepflogenheiten für börsennotierte Gesellschaften wurde der Hauptversammlung im Jahr 2006 nach ausführlicher Beratung vom Prüfungsausschuss und vom Aufsichtsrat vorgeschlagen, neben dem Sparkassen-Prüfungsverband als gesetzlich festgelegtem Prüfer die Ernst & Young Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mbH zum zusätzlichen Abschlussprüfer für die Prüfung von Jahresabschluss, Lagebericht, Konzernabschluss und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2007 zu bestellen. Die Hauptversammlung hat am 19. Mai 2006 diesen Antrag genehmigt.

Corporate Social Responsibility

EINLEITUNG

Auch 2006 bewegte sich die Erste Bank erfolgreich im Spannungsfeld der Anspruchsgruppen. Gesellschaftlich verantwortungsvolles Handeln, ein seit der Gründung der Bank im Jahr 1819 fest verankerter Grundsatz, blieb auch weiterhin integraler Bestandteil der Unternehmensphilosophie.

Wie stark dieser Grundsatz verwurzelt ist, zeigte sich bei der Verleihung des CSR-AUSTRIA-AWARDS durch das Center For Corporate Citizenship gemeinsam mit dem Bundesministerium für soziale Sicherheit. Die Erste Bank erreichte den ersten Platz im Ranking der 100 größten Unternehmen Österreichs und bewies damit einmal mehr ihre nationale Führerschaft auch bei gelebter gesellschaftlicher Verantwortung.

UPDATE – CSR-PROGRAMM

Wie schon 2005 begonnen, ist es weiterhin das Ziel der CSR-Berichterstattung, die hohe Transparenz in Sachen Ökonomie auf die Bereiche Ökologie und Soziales auszudehnen, um so den Fortschritt im Bereich CSR zu dokumentieren. Der im Geschäftsbericht 2005 dargestellte Aktionsplan ist als Mehrjahresplan zu verstehen. Mit einigen Aktivitäten wurde bereits 2006 begonnen, z. B.:

- verstärkte Kooperation mit Schulen
- Umfrage zur Kundenzufriedenheit (erstmalig veröffentlicht)
- Umweltauditierung (mit den Kennzahlen 2005, die den größten Teil der Erste Bank AG erfassen).

Die ebenfalls für 2006 geplante konzernweite Umfrage zur Mitarbeiterzufriedenheit wurde auf Herbst 2007 verschoben, um die Auswirkungen der Änderung der Gruppenstruktur zu berücksichtigen. Die restlichen Aktivitäten, wie z. B. die Integration der CEE-Töchter in den CSR-Prozess, sind Teil dieses Mehrjahresplans, der für den weiteren CSR-Entwicklungsprozess der Erste Bank die Basis bilden wird.

KUNDEN

Kundenzufriedenheit ist einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren für die Erste Bank. In engem Zusammenhang damit steht die Ent-

wicklung relevanter Produkte, die laufende Unterstützung bei der finanziellen Lebensplanung, sowie die gezielte Aufklärung im Umgang mit Geld.

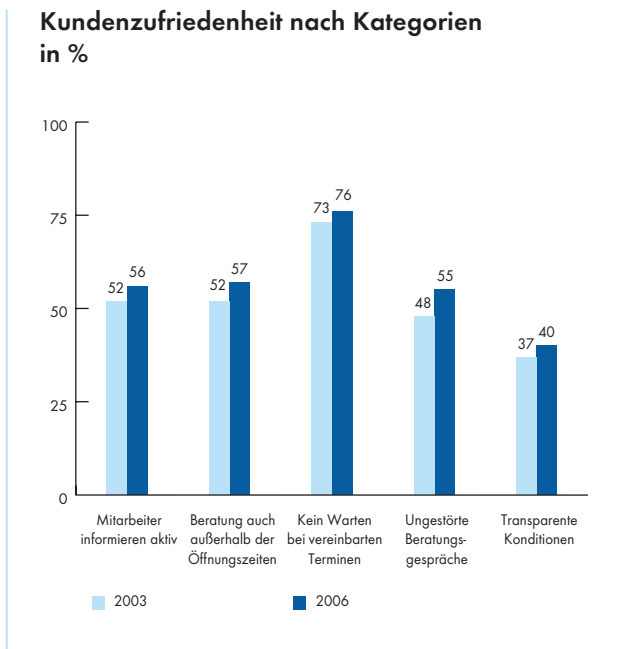
Die Arbeit mit Jugendlichen stand auch 2006 wieder im Vordergrund. Neben der Rolle als Aufklärer und Unterstützer beim Einstieg ins Geldleben wurde auch ein passendes Produktangebot entwickelt. So wurde zwar ein kostenloses Zahlungsverkehrskonto angeboten, allerdings ohne Überziehungsmöglichkeit, damit Jugendliche nicht mehr Geld ausgeben, als ihnen tatsächlich am Konto zur Verfügung steht. Außerdem wurde ein Pilotprojekt lanciert, bei dem Jugendliche eine Woche in die Bank eingeladen wurden, um ein gemeinsames Jugendkonzept zu erarbeiten. Die Erkenntnisse aus diesem Projekt bilden die Basis für die geplante weitere Kooperation mit Schulen, in der die Anliegen der Jugend nicht als Kunden, sondern als Menschen weiterverfolgt bzw. ausgebaut werden sollen.

Im Bereich Kommerzkunden wurde im letzten Jahr die Unterstützung von Gründern fortgesetzt. Die Finanzierung von Jungunternehmern bedeutet vor allem in einer von Klein- und Mittelbetrieben geprägten Volkswirtschaft aktive Übernahme sozialer Verantwortung. Konkrete Maßnahmen reichten von Beratungs- und Weiterbildungsangeboten im Rahmen der GO-Gründerakademie bis zu Businessplan-Wettbewerben.

Auch im Privatkundengeschäft wurde bei der Produktentwicklung auf hohen Kundennutzen geachtet. Der Schwerpunkt lag beim weiteren Ausbau der Vorsorge-Produktpalette. Neben der Mitarbeit bei Informationsveranstaltungen zu diesem Thema gemeinsam mit dem „Österreichischen Hilfswerk“ wurde auch das Fonds-Produktangebot um ethische Fonds erweitert. Besonders innovativ ist die Zusammenarbeit mit dem World Wildlife Fund (WWF) beim ESPA WWF STOCK UMWELT-Fonds. Dieser investiert nur in Unternehmen, die ausschließlich oder überwiegend im Umweltbereich tätig sind. Ein Teil der Einnahmen aus diesem Fonds kommt dem Wasserschutzprogramm des WWF in Österreich zugute. Die Erträge des Kunden werden nicht geschmälert, da die Erste-Sparinvest auf einen Teil ihrer Einnahmen zugunsten der Natur verzichtet. Das Gesamtvolumen an ethischer Veranlagung konnte damit per Ende 2006 auf EUR 1,3 Mrd erhöht werden, was einem Anteil von 4,5% am Gesamtveranlagungsvolumen und einem Marktanteil von mehr als 60% im Segment der ökologischen bzw. ethischen Fonds entspricht.

Außerdem unterstützte die Erste Bank den Vertrieb eines Microfinance-Fonds und erarbeitete Möglichkeiten, um diese Anlageprodukte 2007 auch seinen ethisch orientierten Privatkunden anbieten zu können.

Eine Mitte 2006 zum zweiten Mal österreichweit durchgeführte Studie belegt, dass diese gezielten Maßnahmen, vor allem aber auch die konstant hohe Qualität der regulären Kundenbetreuung zu steigenden Zufriedenheitswerten bei den Kunden in allen Kategorien führten. Die Ergebnisse dieser Studie basieren auf den Antworten von rund 15 Tsd Privatkunden. Während sich die Globalzufriedenheit von 53% im Jahr 2003 auf 55% im Jahr 2006 verbesserte, zeigt die folgende Grafik die Verbesserungen in einzelnen ausgewählten Bereichen:



Regelmäßige Kundenzufriedenheitsumfragen finden auch bei den Töchtern in Zentral- und Osteuropa statt und stellen dort einen wichtigen Bestandteil bei der Mitarbeitermotivation und -entlohnung dar.

ZIVILGESELLSCHAFT

Die Erste Bank leistete auch im Jahr 2006 einen substanziellen Beitrag zur Entwicklung der Zivilgesellschaft, unter anderem durch die Förderung sozial benachteiligter Gruppen sowie durch eine Vielzahl von Initiativen im Bereich Bildung, Kunst und Sport. Die meisten dieser Initiativen hatten einen starken Zentral- und Osteuropabezug und förderten somit das Verständnis und die Integration zwischen den Kulturen und Ländern, in welchen die Erste Bank tätig ist.

„Kontakt. Das Programm für Kunst und Zivilgesellschaft der Erste Bank-Gruppe“ bildet bereits seit 2004 den Rahmen für alle sozialen und kulturellen Initiativen und Aktivitäten. Unter diesem Dach werden jedes Jahr Projekte lanciert mit dem Ziel, die Menschen der Region Zentral- und Osteuropa zusammenzubringen und gemeinsam an neuen Ideen und Perspektiven zu arbeiten.

Der wichtigste Eckpfeiler im sozialen Bereich war auch 2006 wieder die Fortführung der langjährigen Partnerschaft mit der Caritas. Sie soll die Härten des wirtschaftlichen Transformationsprozesses in Zentral- und Osteuropa vor allem für die Kinder der Region abfedern. Aber auch in Österreich hatte die Armutsbekämpfung oberste Priorität. Als Erfolge des Jahres 2006 konnten die Umsetzung der folgenden Projekte verbucht werden:

- Etablierung eines heilpädagogischen Kindergartens und einer sonderpädagogischen Schulklasse in Rumänien. Damit erhalten 21 Kinder zum ersten Mal behindertengerechte Unterstützung und Betreuung.
- Unterstützung der Aktion „Menschen in Not“ in Österreich mit dem Ziel, das Schicksal von knapp einer halben Million armutsgefährdeter Menschen zu lindern.
- Unterstützung der Jugendplattform „youngCaritas.at“; diese macht die Arbeit der Caritas für junge Menschen erlebbar und ermöglicht konkrete Erfahrungen mit sozialer Arbeit.

In diesem Zusammenhang ist auch die Gründung der „Die Zweite Wiener Vereins-Sparcasse“ durch „DIE ERSTE österreichische Spar-Casse Privatstiftung“ zu sehen. Sie gibt Menschen, die aus verschiedensten Gründen kein reguläres Konto mehr bekommen, Zugang zu einfachen Finanzdienstleistungen. Damit ermöglicht sie Betroffenen durch ein Konto ohne Überziehungsmöglichkeit den Weg zurück in eine geordnete Existenz. Diese Zweite Sparcasse wurde von Mitarbeitern und Experten der Erste Bank im Auftrag

der Stiftung entwickelt. Betrieben wird sie in Kooperation mit Schuldnerberatungen und Caritas durch ehrenamtlich tätige Mitarbeiter der Erste Bank.

Im Bereich Kunst wurden, wie auch schon in den vergangenen Jahren, eine Reihe von Projekten unterstützt, u. a.:

- _ **VIENNAFAIR**, die einzige Messe für zeitgenössische Kunst aus Zentral- und Osteuropa. Es konnte eine rege Beteiligung von 12 Galerien aus der Region erzielt werden.
- _ Das regional angelegte „**Vienna Mozart Music Film Festival**“. An der Veranstaltung beteiligten sich die Städte Brunn, Belgrad, Bukarest, Prag, Zagreb und Bratislava.
- _ Partnerschaft mit der **Secession**. Durch die Zusammenarbeit werden sowohl Veranstaltungen und Publikationen ermöglicht als auch durch Führungen den Mitarbeitern der Erste Bank Kunst näher gebracht.
- _ **Kontakt**. Etablierung einer anspruchsvollen Sammlung zeitgenössischer Kunst aus Zentral- und Osteuropa. 2006 wurde diese Sammlung zum ersten Mal in Wien und Bratislava präsentiert.

Im Bereich Bildung, Wissenschaft und Sport förderte die Erste Bank auch 2006 wieder die Forschungstätigkeit von Ärzten mit einem Forschungsförderungspreis von EUR 7.500. In Rumänien wurde gemeinsam mit der Wirtschaftsuniversität Wien und der OMV ein Executive MBA-Programm etabliert. 2006 wurden neuerlich Stipendien vergeben, u. a. mit der Tageszeitung „Die Presse“ ein Studienplatz für das Postgraduate-Studium „Internationales Steuerrecht“. Die Sportsponsoringaktivitäten fokussierten sich auch 2006 auf die Schülerligen im Fußball und Volleyball, sowie auf die Rolle als Hauptsponsor der Eishockeyliga.

MITARBEITER

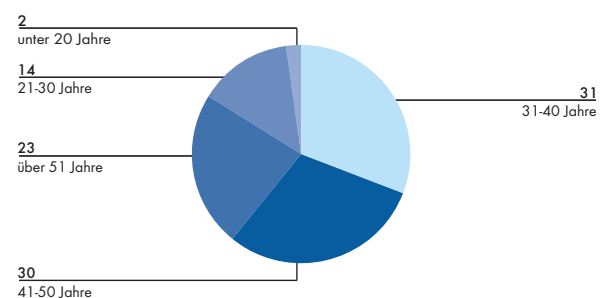
Die Erste Bank ist einer der größten Arbeitgeber in Zentral- und Osteuropa. Durch die weitere Expansion vor allem nach Rumänien, aber auch in die Ukraine, erhöhte sich die Mitarbeiterzahl 2006 um ein gutes Drittel, von 36.150 auf 50.164. Rund 70% der Mitarbeiter arbeiteten Ende 2006 außerhalb Österreichs, mit besonderen Schwerpunkten in Tschechien und Rumänien.

Personalstrategie

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 Zentral- und Osteuropa werden mittlerweile Mitarbeiterumfragen abgehalten. Es ist geplant, im Herbst 2007 eine neuerliche Mitarbeiterumfrage in enger Zusammenarbeit mit dem europäischen Betriebsrat durchzuführen, die erstmals die gesamte Gruppe umfassen wird.

Die Wertschätzung ihrer Mitarbeiter durch die Erste Bank ist in der Anfang 2004 unterzeichneten Mitarbeiter-Charta festgehalten. Die Charta dokumentiert die Mitarbeiter-orientierten 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. Im Jahr 2006 wurde mit der Evaluierung dieser Mitarbeiter-Charta begonnen, deren Ergebnis 2007 vorliegen wird.

Lebensalterstruktur in %



Bei den konkreten strategischen Maßnahmen des Jahres 2006 stand weiterhin die Anpassung an die zukünftig erwarteten demografischen Veränderungen im Konzern im Mittelpunkt. Vor dem Hintergrund einer zunehmend älteren Belegschaft bündelt das Projekt LIFETIME in diesem Bereich die Aktivitäten mit dem Ziel, allen Generationen altersadäquate Entwicklungsmöglichkeiten zu bieten.

Weitere strategische Schwerpunkte des Jahres 2006 waren der Abschluss des Top Executive Development (TED)-Programms und die sehr erfolgreiche Fortführung der Mitarbeiterbeteiligung am Unternehmenserfolg.

Erfolge bei LIFETIME

Auf dem Weg zum 3-Generationen-Unternehmen wurden vor allem in den Bereichen Gesundheit, Unternehmens- und Führungskultur, Ausbildung sowie „Junge Mitarbeiter“ Fortschritte gemacht. Die wichtigsten im Jahr 2006 umgesetzten Maßnahmen im Projekt LIFETIME inkludieren:

- _Angebot von EDV-Nachschulungen für die Zielgruppe 50+
- _Einführung eines neuen Gleitpensionsmodells
- _Sensibilisierung der Führungskräfte für Alkohol-, Mobbing- und Burn-out-Probleme
- _intensivere Schulbetreuung, um attraktiver für junge Mitarbeiter zu sein.
- _Intensivierung der Persönlichkeitsentwicklung

Top Executive Development (TED)-Programm

Die Förderung zukünftiger Top-Manager steht im Mittelpunkt des TED-Programms. In periodischen Abständen werden aus allen Managern der Gruppe jene ausgewählt, die für Top-Management-Aufgaben geeignet erscheinen und die besonders gefördert werden sollen. Innerhalb von 12–14 Monaten absolvieren die Teilnehmer 5–6 Module zu jeweils 3–5 Tagen. Bei diesen werden die Entwicklung und Ausweitung der Management- und Führungsfähigkeiten gefördert, sowie der grenzüberschreitende und bereichsübergreifende Aufbau von Netzwerken.

Die erste Gruppe von 21 jungen Managern aus fünf Ländern hat im Jahr 2006 das Programm abgeschlossen. In Zukunft wird das TED-Programm als Prototyp für weitere Programme dieser Art dienen.

Beteiligung der Mitarbeiter am Unternehmenserfolg

Die Beteiligung der Mitarbeiter erfolgt auf drei Ebenen: über das Mitarbeiterbeteiligungsprogramm, das den Mitarbeitern der Erste Bank jedes Jahr den begünstigten Erwerb von Erste Bank-Aktien ermöglicht, das Management-Options-Programm, welches dem Management und Leistungsträgern zusätzliche Anreize bieten soll, und eine jährliche Erfolgsbeteiligung im Ausmaß von 2% des geplanten Ergebnisses für alle Mitarbeiter, ausgenommen Top-

Management der Gruppe und der Töchter, zusätzlich zum Grundgehalt und zum individuellen, leistungsabhängigen Bonus. Im Jahr 2006 wurden aus letzterem Titel EUR 12,4 Mio an Mitarbeiter ausgeschüttet.

Diese dritte Säule des Gehaltssystems der Erste Bank wird weiter forciert, um die Wichtigkeit des Beitrags jedes einzelnen Mitarbeiters zum Erfolg der Gruppe zu unterstreichen. Dieser Erfolg kommt somit allen Mitarbeitern zugute. Diese in Zentral- und Osteuropa einzigartige Mitarbeiterbeteiligung erzielt einen fairen Interessenausgleich zwischen Aktionären und Mitarbeitern.

Attraktiver Arbeitgeber

Die Attraktivität der Erste Bank als Arbeitgeber kommt nicht nur durch wiederholte Auszeichnungen zum Ausdruck, sondern vor allem durch positive Mitarbeiter-Kennzahlen. Auf Basis der Daten für Österreich lag zum Beispiel die Zahl der Krankenstandstage mit 7,9 Tagen pro Jahr erheblich unter dem Branchenschnitt. Auch bei der Fluktuation stand das Jahr 2006 im Zeichen der Stabilität. Lag der Prozentsatz der Austritte in Österreich im Jahr 2005 bei 4,5%, so war dieser Wert 2006 mit 4,8% nur leicht höher.

Kennzahlen – Mitarbeiter (Österreich, ohne Sparkassen)

	2006	2005	2004
Fluktuation	4,8%	4,5%	4,6%
Krankheitstage/Jahr	7,9	8,2	8,0
Schulungstage/Jahr	2,6	2,6	2,8
Frauenanteil an Führungspositionen	23,1%	24,3%	23,0%
Anteil an Teilzeitmitarbeitern	22,8%	23,4%	23,9%
Frauenanteil an Teilzeitmitarbeitern	86,4%	86,8%	85,8%

Corporate Volunteering

Seit Anfang 2006 engagierte sich die Erste Bank im Projekt „Vernetzte Welten“. Drei NGO-Projekte wurden mit Unterstützung der Erste Bank betrieben; von diesen wurden zwei Projekte bereits erfolgreich abgeschlossen.

Die Erste Bank leistet ihren Beitrag dadurch, dass sie den auf die Projektdauer (drei bis sechs Monate) entfallenden Personalaufwand für maximal sechs Mitarbeiter nicht an die NGOs weiterverrechnet – es handelt sich also um eine so genannte „lebende Subvention“. Die beteiligten NGO-Partnerorganisationen (Caritas, Rotes Kreuz, SOS-Kinderdorf und andere) bieten den Mitarbeitern der Erste Bank die Chance, zeitlich befristete Verantwortung für das Management von innovativen Projekten in NGOs zu übernehmen.

Dadurch wird es den Mitarbeitern möglich, Einblick und Verständnis für die Anliegen und Arbeit von sozialen Organisationen zu bekommen, neuartige Projektmanagement-Erfahrungen zu sammeln, das Lernen voneinander zu verstärken, inhaltliche und persönliche Brücken zu bauen, aktive soziale Verantwortung zu übernehmen und so ihre soziale Kompetenz weiterzuentwickeln.

UMWELT

Wesentliche Fortschritte wurden auch im Bereich Umwelt erzielt. In Österreich nahm die Erste Bank am Ökoprotect Projekt 2006 teil. Im Rahmen dieses Projekts wurden relevante Umweltdaten für 2005 erhoben, Umweltmaßnahmen für 2006 umgesetzt und bewertet sowie für 2007 und 2008 geplant.

Kennzahlen – Umwelt*

	2005
Flugkilometer (km/Mitarbeiter)	938,0
CO ₂ (t/Mitarbeiter)	2,7
Wasserverbrauch (l/Mitarbeiter)	15.586,0
Papierverbrauch (kg/Mitarbeiter)	55,9
Energieverbrauch (kWh/Mitarbeiter)	332,3
Abfall (kg/Mitarbeiter)	279,5

*) Die Angaben zu Flugkilometer und CO₂-Verbrauch wurden auf Basis der Daten der Erste Bank AG in Österreich bzw. 4.330 Mitarbeitern berechnet. Die übrigen Daten basieren nur auf den Zentralgebäuden der Erste Bank AG in Österreich oder 54.723m² bzw. 2.360 Mitarbeitern.

Zu den im Jahr 2006 implementierten Umweltmaßnahmen zählen die Einführung von Umweltcontrolling-Werkzeugen, die Etablierung eines neuen energieschonenden Beleuchtungskonzepts und die Planung einer Kampagne zur Optimierung der Abfallwirtschaft (Reduktion des Restmülls um 50%).

Für die Jahre 2007 und 2008 ist die Umsetzung der Kampagne zur Optimierung der Abfallwirtschaft geplant, die Umsetzung eines neuen umweltfreundlichen Druckerkonzepts und die Beurteilung der Gesamtenergieeffizienz in den 2006 auditierten zentralen Gebäuden, sowie eine Pilotierung der Umstellung auf erdgasbetriebene PKW für Technikerfahrzeuge. Eine weitere Umweltauditierung und -zertifizierung ist angedacht, aber noch nicht beschlossen.

Ebenfalls im Zuge des Projekts wurde eine Umweltpolitik entworfen, die sich derzeit im Abstimmungsprozess mit dem Vorstand befindet. Weiters wurde eine Rechtsdatenbank mit einem Umweltrightsregister sowie ein Abfallrechtsregister angelegt.

Die Erfolge bzw. Erfahrungen aus diesen Maßnahmen werden regelmäßig an die CEE-Töchter kommuniziert, um Bewusstsein für das Thema Umwelt zu generieren und sie in der Folge zu ähnlichen Projekten anzuregen. Außerdem werden zukünftige Maßnahmen nach den Grundlagen der europäischen Normen und Richtlinien geplant bzw. auf deren möglichen Einsatz auch in den Nicht-EU-Ländern hingewiesen.

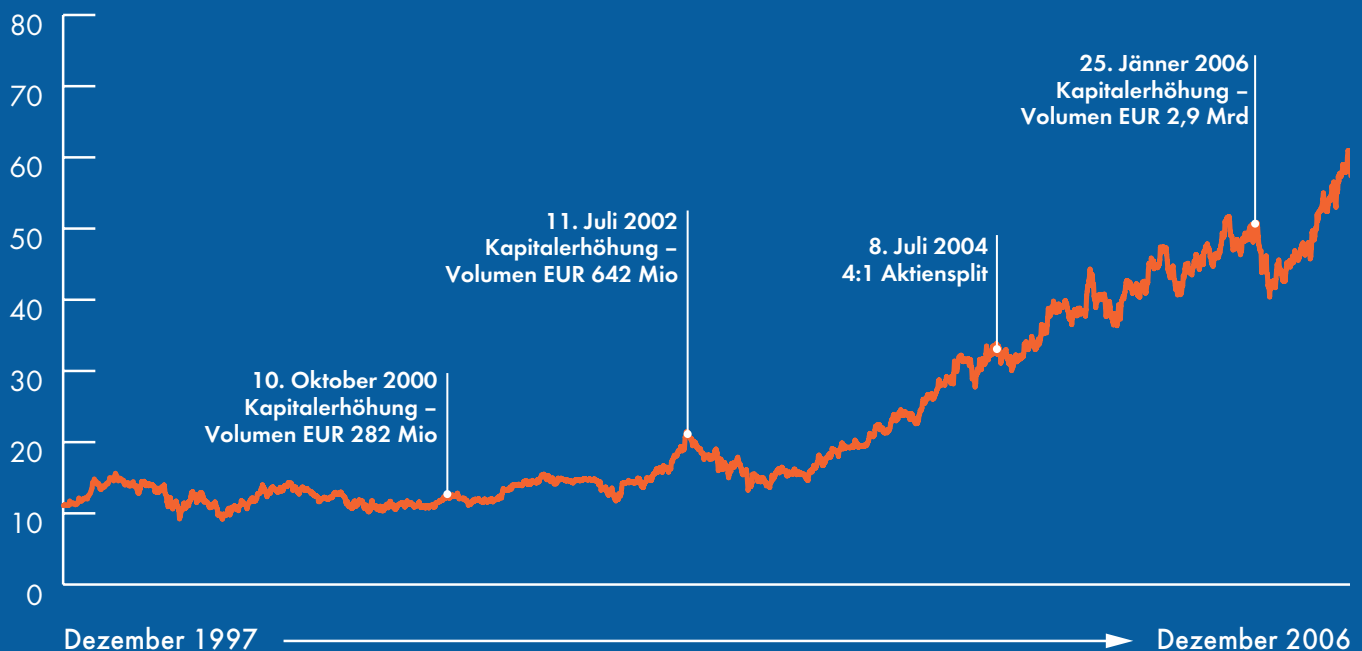
Gruppenweites Beschaffungswesen

Die Procurement Services Company (s-proserv) wurde als neue zentralisierte Gruppeneinheit für Aktivitäten im Bereich Procurement und Facility Management gegründet und wird ihre Aktivitäten mit 1. Jänner 2007 aufnehmen. Neben höchster Servicequalität und optimaler Kostennutzung wird sie den Aufbau eines gruppenweiten Supply Chain-Managements ermöglichen, an dessen ethischen Richtlinien bereits gearbeitet wird.

Aktienkurs auf Rekordniveau

Die Erste Bank-Aktie stieg 2006 stärker als wichtige Indizes

Kursverlauf der Erste Bank-Aktie in EUR



0,65 Dividende in EUR
Dividenden-Vorschlag um 18% höher

**Ausschüttungsquote
steigt von 18,7% auf
22% an**

Erste Bank-Aktie

Die Aktie der Erste Bank konnte mit dem Erreichen neuer Allzeithochs die Performance aus dem Vorjahr übertreffen. Entscheidend für den positiven Kurstrend war neben der Fortsetzung des Wachstumskurses mit einem neuerlichen Rekordergebnis vor allem die Akquisition der rumänischen Banca Comercială Română (BCR). Durch diesen weiteren Expansionsschritt und die Ausweitung der Kundenbasis auf über 15 Mio Menschen bekräftigte die Erste Bank ihre führende Rolle als Retailbank in Zentral- und Osteuropa.

ENTWICKLUNG DER BÖRSENINDIZES

Zinspolitik im Fokus der internationalen Investoren

Im vierten Jahr der seit 2003 anhaltenden Hausse an den Aktienmärkten verzeichneten nahezu alle wesentlichen internationalen Börsen zweistellige Zuwächse, wobei einige Indizes neue Fünf-Jahres-Höchststände bzw. Allzeithochs erreichten. In den USA erklimmte der Dow Jones Industrial Index ein neues Rekordhoch mit einem Anstieg von 16,3%. Die anderen bedeutenderen US-Indizes, Standard & Poor's 500 und Nasdaq, konnten das abgelaufene Jahr mit einem Zuwachs von 13,6% bzw. 9,5% beenden. Während der europäische Eurotop 300 Index 16,3% im Jahresvergleich zulegte, stiegen der spanische IBEX um 31,8%, der deutsche DAX-Index um 22,0% und der österreichische ATX um 21,7%. Der britische FTSE 100 konnte lediglich um 10,7% zulegen, die Börsen in Zürich, Paris, Rom und Amsterdam stiegen ähnlich stark wie der Eurotop 300 Index. Eher enttäuschend war mit einem Plus von 6,9% hingegen die Performance des japanischen Nikkei-Index. Einen Rekordzuwachs von 34,2% verzeichnete jedoch der Hang-Seng-Index in Hongkong.

Bestimmendes Thema an den Börsen war im abgelaufenen Jahr die Zinspolitik der Notenbanken vor dem Hintergrund weiter steigender Energie- und Rohstoffpreise sowie deren Auswirkung auf Inflation und Konjunktur. Die Europäische Zentralbank hat im abgelaufenen Jahr insgesamt sechsmal den Leitzinssatz auf derzeit 3,5% erhöht. Die US-Notenbank hat den Schlüsselzins, der bei 5,25% liegt, seit August nach 17 Steigerungen in Folge nicht mehr angehoben. Für Volatilität in den ersten drei Quartalen des Jahres 2006 sorgten negative Impulse, ausgelöst vom neuen Rekordhoch des Rohölpreises und Unsicherheiten über die Zinspolitik der europäischen und amerikanischen Zentralbanken. Diese wurden jedoch durch positive Konjunktur- und Unternehmensnachrichten über-

kompensiert. Zu weiter steigenden Kursen und neuen Höchstständen der Indizes führten ab Oktober trotz eines anhaltend starken Euro rückläufige Rohölnotierungen sowie eine sehr erfolgreiche Berichtssaison. Sowohl in den USA als auch in Europa lagen die Ergebnisse für das dritte Quartal über den Erwartungen. Anzeichen einer sich abschwächenden Konjunkturdynamik in den USA und damit einhergehend Spekulationen über Zinssenkungen durch die amerikanische Notenbank sorgten für weitere Impulse.

Rekordlaune am Bankensektor

Der DJ Euro Stoxx Bank Index konnte seinen Aufwärtstrend im Jahr 2006 fortsetzen. Der europäische Bankenindex verzeichnete mit einem Anstieg auf ein Allzeithoch von 446,9 Punkten einen Zuwachs von 22,5%. Belastungen im Zusammenhang mit der Zinspolitik der Notenbanken konnten durch die positiven Impulse der über den Erwartungen liegenden Finanzzahlen der ersten drei Quartale des Jahres 2006 mehr als abgefedert werden. Des Weiteren profitierte der europäische Bankensektor von zahlreichen Bankfusionen und Übernahmeangeboten. Im Blickpunkt standen mehrere Akquisitionen in Zentral- und Osteuropa sowie die Transaktion mit dem größten Volumen, die Fusion der italienischen Intesa mit Sanpaolo Imi zu einer der zehn größten Banken Europas.

ATX erreicht neue Allzeithochs

Mit einem Anstieg von 21,7% auf 4.463,5 Punkte beendete der Austrian Traded Index (ATX) das Jahr 2006 mit einem neuen Allzeithoch. Damit hat sich der heimische Index das dritte Jahr in Folge stärker als die gesamteuropäischen Indizes entwickelt, konnte jedoch die dynamische Performance der beiden Vorjahre, in denen Kurszuwächse von mehr als 50% registriert wurden, nicht ganz fortsetzen. Ausschlaggebend für die überdurchschnittliche Entwicklung der Wiener Börse war unter anderem das Wachstumspotenzial vieler österreichischer Unternehmen in Zentral- und Osteuropa. Zusätzliche Impulse erhielt die Wiener Börse durch den Rekordzufluss von Kapital aus den insgesamt sechs Börsengängen und den Kapitalerhöhungen bereits notierender Konzerne im abgelaufenen Jahr. Am 19. Februar 2007 erreichte der ATX seinen bisher höchsten Stand bei 4.611,8 Punkten.

ENTWICKLUNG DER ERSTE BANK-AKTIE

Aktienkurs auf Rekordniveau

Auch im abgelaufenen Jahr konnte die Erste Bank-Aktie ihren Aufwärtstrend fortsetzen. Mit einem Kurs zum Jahresende 2006 von EUR 58,1 verzeichnete die Aktie der Erste Bank einen Anstieg von 23,5% und übertraf damit sowohl den Austrian Traded Index (ATX) als auch den DJ Euro Stoxx Bank Index. Nach der erfolgreichen Kapitalerhöhung im Jänner 2006 erreichte die Erste Bank-Aktie neue Rekordwerte, musste jedoch im zweiten Quartal bedingt durch Einbußen an den internationalen Börsen und massiven Verkäufen an den Emerging Markets einen im Vergleich zum europäischen Bankenindex überproportionalen Kursrückgang hinnehmen. Am 13. Juni 2006 verzeichnete die Erste Bank-Aktie ihren tiefsten Schlusskurs seit Jahresbeginn bei EUR 40,4. In weiterer Folge konnte die Erste Bank-Aktie bereits im Vorfeld des Kapitalmarkttags 2006, der Anfang Oktober in Bukarest stattfand, aufgrund positiver Analystenkommentare Kurszuwächse verbuchen. Die Bekräftigung der Wachstumsziele, der Abschluss der BCR-Akquisition am 12. Oktober 2006 und das positive Feedback der Analysten führten zu weiteren deutlichen Kurssteigerungen. Der höchste Schlusskurs des Jahres 2006 lag bei EUR 59,0 am 15. Dezember 2006. In den ersten zwei Monaten 2007 setzte sich der Trend mit dem Erreichen eines neuen Allzeithochs bei EUR 60,99 am 2. Februar 2007 fort.

Handelsvolumen und Marktkapitalisierung

Durch den Wertzuwachs der Aktie und die Erhöhung der Aktienanzahl aufgrund der im Jänner des abgelaufenen Jahres durchgeführten Kapitalerhöhung sowie aus den Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen konnte sowohl das Handelsvolumen als auch die Marktkapitalisierung deutlich ausgeweitet werden. Im Schnitt wurden an der Wiener Börse im Jahr 2006 pro Tag rund 703.339 Erste Bank-Aktien gehandelt. Das entspricht einer Steigerung des durchschnittlich gehandelten täglichen Volumens um mehr als 64%. 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 18% aus und erreichte rund 180.421 Aktien pro Tag. Die Marktkapitalisierung der Erste Bank stieg zum Jahresultimo 2006 auf einen Rekordwert von EUR 18,3 Mrd nach EUR 11,4 Mrd per 31. Dezember 2005.

Performance der Erste Bank-Aktie im Vergleich *

in %	Erste Bank-Aktie	ATX	DJ Euro Stoxx Bank Index
Seit IPO (Dez. 1997)	424,2	242,1	–
Seit SPO (Sept. 2000)	394,5	282,0	27,1
Seit SPO (Juli 2002)	233,4	266,0	77,8
2006	23,5	21,7	22,5
Seit SPO (Jän. 2006)	29,1	14,6	17,9

*) IPO ... Initial Public Offering/Börseneinführung, SPO ... Secondary Public Offering/Kapitalerhöhung.

DIVIDENDENPOLITIK & WACHSTUMSZIELE

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. Stattdessen wird bei Erreichen der Unternehmensziele die jährliche Dividende um zumindest 10% im Vergleich zum Vorjahr erhöht. Auf diese Weise wird sichergestellt, 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 Dividendenpolitik kommen, sodass die Dividende je Aktie auch weit mehr als 10,0% über der des Vorjahrs liegen kann.

Starker Anstieg der Ausschüttungsquote

Der ordentlichen Hauptversammlung am 31. Mai 2007 wird die Ausschüttung einer Dividende von EUR 0,65 je Aktie vorgeschlagen. Die neuerliche Erhöhung der Dividende um gut 18% und die stark gestiegene Zahl der im Umlauf befindlichen Aktien infolge der im Jänner 2006 durchgeführten Kapitalerhöhung ist für den signifikanten Anstieg der Ausschüttungsquote von 18,7% auf 22,0% verantwortlich.

Attraktive und langfristige Wachstumsziele

Die Erste Bank bietet Investoren langfristige und stabile Wachstumsperspektiven. Das Wachstumsziel für die Jahre 2006 bis 2009 sieht eine jährliche durchschnittliche Steigerung des Konzernüberschusses nach Steuern und Fremdanlagen von über 20% vor. Die

Zielgröße für die Kosten-Ertrags-Relation im Jahr 2009 liegt bei unter 55%, die Eigenkapitalverzinsung sollte in diesem Jahr zwischen 18% und 20% liegen. Für das Geschäftsjahr 2007 ist eine Steigerung des Konzernüberschusses von mindestens 25% geplant.

INVESTOR RELATIONS

Schwerpunkt der Investor Relations (IR)-Tätigkeit bildete auch 2006 wieder die Verbreiterung der Investorenbasis und die weitere Bekanntmachung der Equity Story der Erste Bank. Highlights des Jahres waren jeweils zwei vierzehntägige Roadshows und der 4. Internationale Kapitalmarkttag.

Im Jänner 2006 besuchte das Management im Zuge der sehr erfolgreichen Kapitalerhöhung für die BCR-Akquisition – es wurden 64.848.960 neue Aktien zu einem Ausgabekurs von EUR 45 emittiert – Investoren in den USA und Europa. Im November wurden im Zuge der regulären Herbstroadshow die USA, Europa und die Golfregion bereist. Im Schnitt wurden bei diesen Veranstaltungen 78 Termine in 16 Städten absolviert.

Am 9. Oktober 2006 fand der 4. Internationale Kapitalmarkttag der Erste Bank in Bukarest statt. Unter Rekordbeteiligung von mehr als 70 anwesenden institutionellen Investoren und Analysten informierte das Management ausführlich über das Schwerpunktthema „Banca Comercială Română (BCR)“. Weitere Programmpunkte waren Updates der Entwicklungen und Aussichten in den Märkten der Erste Bank sowie der Fortschritt des Effizienzsteigerungsprogramms „New Group Architecture“. Reges Interesse verzeichnete auch die Live-Übertragung des Kapitalmarkttags im Internet mit 820 Zugriffen am Tag der Veranstaltung.

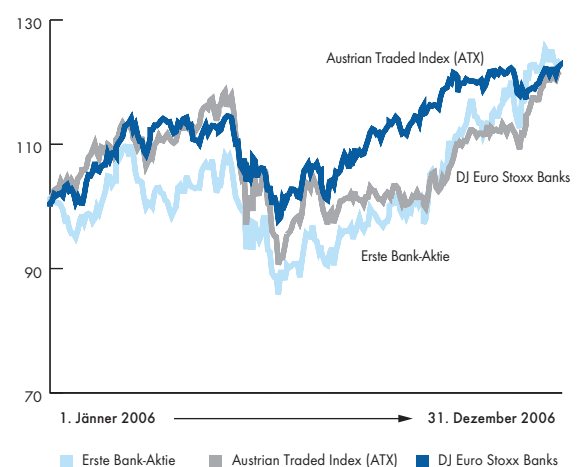
Auch im abgelaufenen Jahr konnte das Management auf Einladung großer internationaler Investmenthäuser, wie HSBC, Société Générale, UBS, Citigroup, Goldman Sachs, Morgan Stanley, ING oder Merrill Lynch, im Rahmen von zahlreichen Bankenkonferenzen eine Vielzahl von Investorenterminen wahrnehmen. Anlässlich der von Wiener Börse, Erste Bank und anderen österreichischen Banken gemeinsam veranstalteten Roadshows in London, Edinburgh, Genf und Stockholm wurden Strategie und Ausrichtung der Erste Bank vor internationalen Investoren präsentiert sowie zahlreiche Einzelgespräche geführt.

Insgesamt wurden im abgelaufenen Jahr 516 Einzel- oder Gruppentermine mit österreichischen und internationalen Investoren vom Management und IR-Team der Erste Bank wahrgenommen. (2005: 289 Termine). Der starke Anstieg ist vor allem auf erhöhte Roadshow-Aktivitäten zurückzuführen.

Bereits zum siebenten Mal in Folge veranstaltete die Erste Bank am 18. April 2006 einen Internet-Chat, bei dem Retailinvestoren und Interessenten die Möglichkeit hatten, direkt mit dem Vorsitzenden des Vorstands, Andreas Treichl, zu kommunizieren.

Auch im abgelaufenen Jahr wurde das rege Interesse an der Erste Bank-Aktie durch die Neuaufnahme der Analyse durch einige Investmenthäuser dokumentiert. Im Jahr 2006 publizierten insgesamt 24 Brokerhäuser Analysen zur Erste Bank.

Kursverlauf der Erste Bank-Aktie und wichtiger Indizes indexiert

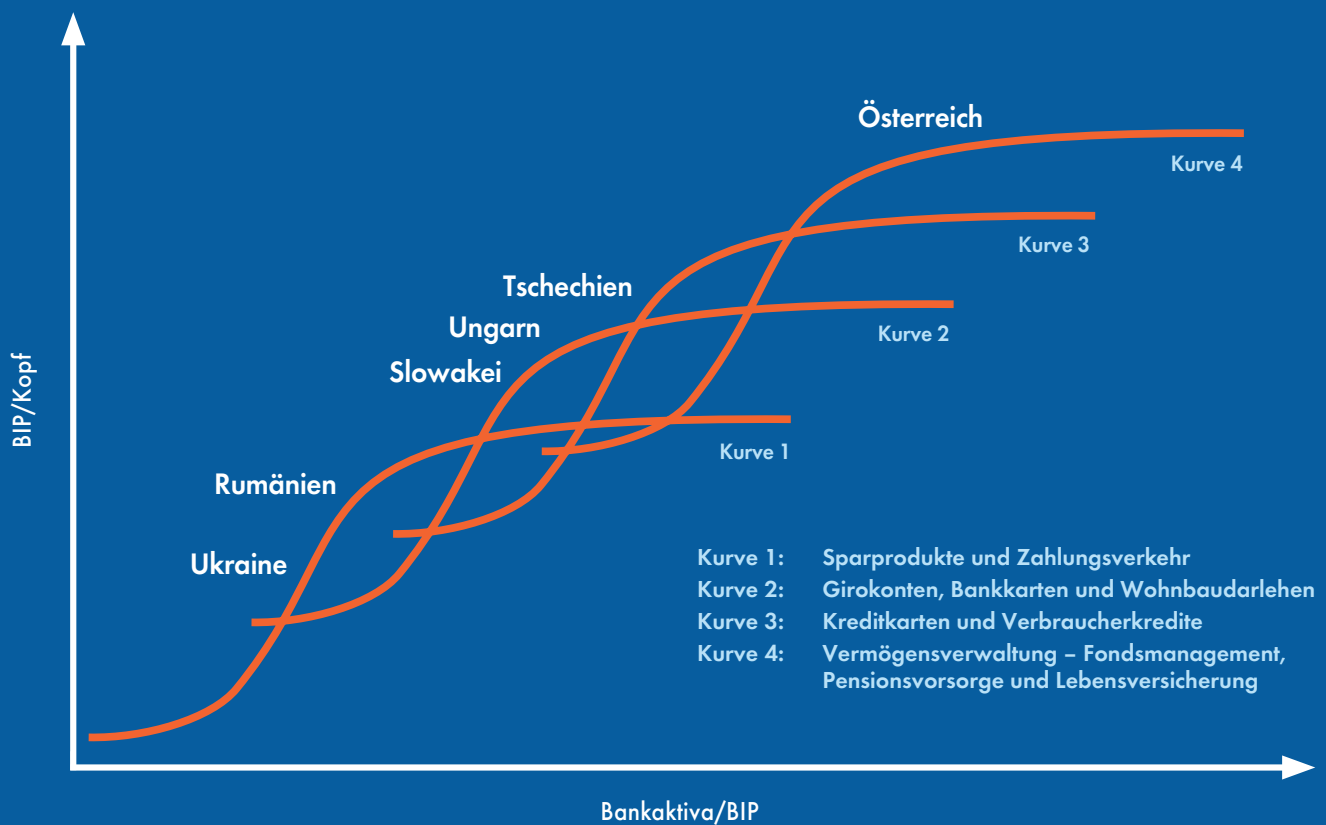


Analysen zur Erste Bank-Aktie

Bear Stearns _CA IB _Cazenove _Citigroup _Credit Suisse
_Deutsche Bank _Dresdner Kleinwort _Execution
_Fox-Pitt, Kelton _Goldman Sachs _HSBC _ING _JP Morgan
_KBC Securities _Keefe, Bruyette & Woods _Merrill Lynch
_Morgan Stanley _Raiffeisen Centrobank _Redburn
_Sal. Oppenheim _Société Générale _UBS _WestLB _Wood

Stabiles, langfristiges Wachstum

Unsere Märkte befinden sich auf unterschiedlichen Entwicklungsstufen



94% unserer Kunden leben in der EU

Strategie

Strategie konsequent weiterverfolgt

Im Jahr 2006 haben wir jene Strategie, mit der wir seit Jahren gut gefahren sind und die seit nunmehr fast zehn Jahren Bestand hat, konsequent weiterverfolgt. Im Wesentlichen haben wir an unserem Ziel festgehalten, das Retail- und Fondsmanagementgeschäft in Zentral- und Osteuropa möglichst effizient auszubauen. Das Jahr 2006 unterstrich einmal mehr, dass wir uns auf dem richtigen Weg befinden: Unsere Märkte bewegten sich am langfristigen Wachstumspfad voran und wir profitierten als Schlüsselinvestor in der Region stark davon. Darüber hinaus hat sich unser Risiko-Rendite-Profil dank der schnellen europäischen Integration dahingehend weiter verbessert, dass jetzt die große Mehrheit unserer Kunden in schnell wachsenden Ländern der EU lebt.

Gesamthaft betrachtet, ruht unsere Strategie auf drei Eckpfeilern: Der Geschäftsfokus definiert die Entwicklung unseres Privatkunden und KMUs umfassenden Retailgeschäfts als unsere Hauptaktivität, der geografische Fokus legt die Region Zentral- und Osteuropa als unseren Heimmarkt fest; und der Effizienzfokus agiert quasi als Bindeglied zwischen den beiden vorgenannten Eckpfeilern und zielt auf maximale Effizienz sowohl im operativen Geschäft als auch bei der Expansion ab. Aufgrund der rasanten Entwicklung der Gruppe erweiterten wir 2006 unseren Effizienzfokus um die Anpassung der Gruppenstruktur und damit des Governance-Modells.



Geschäftsfokus: Retail Banking

Eine klar definierte geschäftliche Fokussierung bildet den Kern aller Aktivitäten der Erste Bank. Wir betreuen insgesamt 15,9 Mio Kunden in acht Kernmärkten und betreiben rund 2.700 Filialen. Ebenso

nutzen wir 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 der CEE-Region.

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

Österreich ist ein reifer und stabiler Bankenmarkt, Tschechien, Ungarn, die Slowakei und Kroatien befinden sich in einem fortgeschrittenen Transformationsprozess, während Rumänien, Serbien und die Ukraine 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 ist. 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 effizienter arbeiten.

Die Erste Bank hat seit dieser Zeit ihre ursprünglichen Ziele weit übertroffen. Unser Heimmarkt besteht nun aus einer zusammenhängenden Region mit fast 120 Mio Einwohnern, und wir haben mehr als zehn Banken in Zentral- und Osteuropa gekauft und 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 in 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 der CEE-Region fortsetzen, sofern sich passende Gelegenheiten bieten.

Effizienzfokus:

Synergien und verbessertes Governance-Modell

Unser Bestreben, auf allen Konzernebenen effizienter zu arbeiten, 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 in Vertrieb und Marketing dagegen lassen sich am besten auf lokaler Basis umsetzen. Anders ausgedrückt heißt das auch: Wir möchten aus einer schon jetzt sehr erfolgreichen Gruppe von Banken eine noch schlagkräftigere Bankengruppe schaffen.

Bis spät ins Jahr 2006 verkörperte das New Group Architecture (NGA)-Programm, unsere wichtigste Effizienz-Initiative, dieses Bestreben. Sie beinhaltet ein festgelegtes Spektrum an Projekten und hebt Synergien aus der bestehenden Gruppenstruktur, ohne jedoch in letztere einzugreifen. Die Weiterentwicklung des Unternehmensführungsmodells war daher der logische nächste Schritt, um erhöhte strategische Flexibilität und zusätzliche Effizienzen zu ermöglichen.

Ende 2006 haben wir daher mit dem Aufbau einer Holdinggesellschaft begonnen, die zentrale Gruppenfunktionen, Infrastruktur und operative Geschäftsfelder, allerdings nicht mehr das österreichische Kernkundengeschäft in sich vereint. Letzteres wird in eine eigene Tochtergesellschaft ausgegliedert und denselben Status wie unsere CEE-Töchter haben. Für das Management des Österreichgeschäfts bedeutet das keine Ablenkung durch Konzernthemen mehr. Der neue Konzernvorstand dagegen kann sich auf strategische Themen konzentrieren und ausgewogen allen Geschäftsbereichen widmen. Auch kann er sich auf die Weiterentwicklung des Geschäfts sowie die Umsetzung eines systematischen Ansatzes zu Aufbau und Entwicklung von Schlüsselpersonal fokussieren.

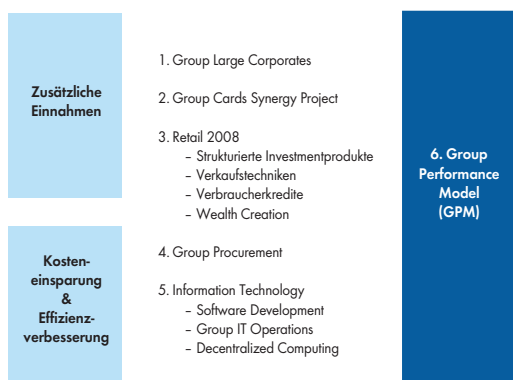
Die neue Struktur wird in einem zeitlich eng begrenzten Prozess eingeführt: Bis Juli 2007 werden alle erforderlichen Voraussetzungen für die neue Struktur innerhalb der bestehenden Rechtspersönlichkeit geschaffen; bis Juli 2008 soll das Österreichgeschäft dann endgültig abgespalten werden. Unser Führungsmodell wird durch diesen mutigen Schritt effizienter, und wir sind besser auf künftige Expansion und weiteres Geschäftswachstum eingestellt.

Während die Neuordnung des Führungsmodells von zentraler Bedeutung für zukünftige Effizienz sein wird, hat das New Group Architecture (NGA)-Programm, das 2006 im dritten Jahr lief, die gesteckten Ziele erreicht. Auch haben wir die NGA-Initiative um ein Projekt zur Vermögensbildung erweitert. Die übrigen Projektschritten wie geplant voran, wie in den nachfolgenden Absätzen zusammengefasst.

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.

Das Geschäftsfeld ist seit 2006 operativ aktiv und mittlerweile gut eingeführt. Der Service für die Zielkunden wurde dank eines modernisierten Leistungsportfolios und effizienterer Prozesse erheblich verbessert.

NGA hebt Synergiepotenziale in der gesamten Gruppe



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. Zu den Projektergebnissen 2006 zählen die Einrichtung eines gruppenweiten Koordinationsteams, das mit Abstimmung und Harmonisierung der Abwicklung beauftragt ist. Auch führten wir Kreditkarten mit Teilzahlungsfunktion in Österreich und der Slowakei ein und haben eine Österreich-Lizenz zur Ausgabe eigener VISA-Karten sowie die zweitgrößte kroatische Kreditkartengesellschaft, Diners Club Croatia, erworben.

„Retail 2008“ ist eine Initiative, die den Wissenstransfer innerhalb der Gruppe, vor allem im Bereich des Retail Banking, fördert. Ziel ist, „Best Practices“ im gesamten Konzern zu verbreiten. Das Projekt „Verkaufstechniken“ wurde in der gesamten Gruppe umgesetzt und führte zu positiven Rückmeldungen sowohl von Filialmitarbeitern als auch Kunden. Darüber hinaus wurde eine neue schlagkräftige Initiative zur Vermögensbildung gestartet, die eine Stärkung

der Produktpositionierung, des Geschäftsgangs und auch bei den Provisionseinnahmen bringen soll.

Zu den wichtigsten Zielen des Projekts „Group Procurement“ gehören die konzernweite Erfassung von Informationen zu Verwaltungsausgaben und Investitionen außerhalb des Personalbereichs, die Bündelung der Beschaffungsvolumina sowie die Identifizierung potenzieller Einsparmöglichkeiten durch ein verbessertes Nachfragemanagement und durch Standardisierungen. Im Jahr 2006 wurden folgende Ergebnisse erzielt: Mit der s Procurement Services GmbH wurde eine gruppenweite Beschaffungsgesellschaft gegründet, die als zentrale Serviceeinheit für Beschaffung und Gebäudemanagement agiert. Darüber hinaus haben wir uns zur Auslagerung der administrativen Beschaffungsfunktionen, wie z. B. Bestellwesen oder Kreditorenbuchhaltung, an Accenture entschlossen.

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 Vereinheitlichung des Desktop-Managements und des dezentralen Gerätemanagements. Die Meilensteine des Jahres 2006 waren die Gründung einer gruppenweiten IT-Gesellschaft, die für eine Konsolidierung der vorhandenen Daten und der Datenzentren sorgen soll. Auch wurde ein neues Kernbankensystem festgelegt, das schrittweise implementiert wird.

Das „Group Performance Model (GPM)“ ist das strategische Rückgrat des NGA-Programms. Es standardisiert Finanz- und Controlling-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. Dementsprechend war die durch das GPM geschaffene erhöhte Transparenz bei der Performance-Messung der zentrale Katalysator für die Einrichtung kompatibler Managementstrukturen. Dies wird durch die Aufteilung in Holdingfunktionen und operative Geschäftsfelder, im besonderen in Österreich, erreicht.

Alles in allem sind wir zuversichtlich, den erwarteten positiven, jährlichen Vor-Steuer-Ergebnisbeitrag von EUR 270 Mio ab 2008, wie am Kapitalmarkttag 2006 kommuniziert, 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, stellen wir kurz die langfristigen Entwicklungsmuster in unseren Märkten dar. Ebenso erläutern wir die drei wichtigsten Bestimmungsfaktoren des künftigen Wachstums: Kreditwachstum, Vermögensverwaltung und regionale Expansion.

Wachstumsmuster

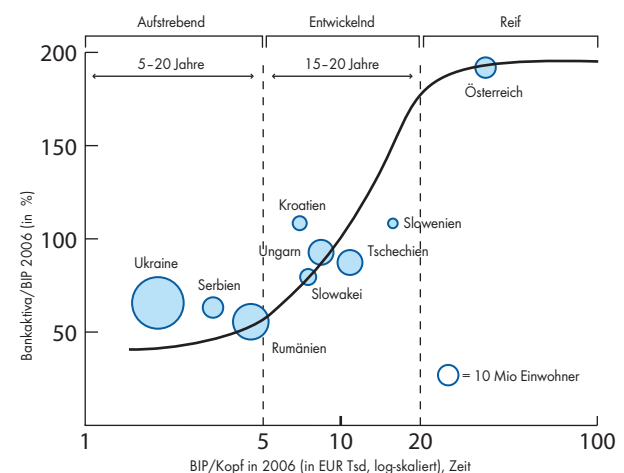
Der Erfolg unseres Geschäftsmodells basiert auf einem einzigartigen Wachstumsprofil, das sich über die nächsten 20 bis 30 Jahre erstreckt und eng an den wirtschaftlichen Aufholprozess in Zentral- und Osteuropa geknüpft ist. Die Stärke dieses Modells leitet sich aus der Tatsache ab, dass sich unsere Märkte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

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, die Banca Comercială Română und die Erste Bank Ukraine, unsere serbischen, rumänischen und ukrainischen Tochtergesellschaften, in solchen Märkten. Das Wachstum ist auf dieser Entwicklungsstufe meistens von einfachen Bankprodukten wie Spareinlagen, Zahlungsverkehr sowie Girokonten und Bankkarten getrieben. Während Kredite an private Haushalte angesichts der niedrigen Einkommen in diesen Ländern eine eher unbedeutende Rolle spielen, ist die Zunahme bei der Bankverbindungsichte 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 Transformations-

prozess befindlichen Länder erreichen ein Wohlstandsniveau, das die Einführung anspruchsvollerer Bankprodukte wie Hypothekendarlehen, Kreditkarten, Verbraucherkredite oder von Produkten der Vermögensverwaltung ermöglicht. Zu dieser Gruppe von Märkten gehören unsere zentraleuropäischen Aktivitäten in Tschechien, der Slowakei sowie in Ungarn und Kroatien.

Bankentwicklungsstufen in Transformationsländern



Quelle: Lokale Zentralbanken, Eurostat, Erste Bank.

Reife Märkte sind durch eine BIP/Einwohner-Relation von über EUR 20.000 und eine an den Bankaktiva gemessene 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 Markts ist der Grad der Aktionärsorientierung der Banken.

Kreditwachstum

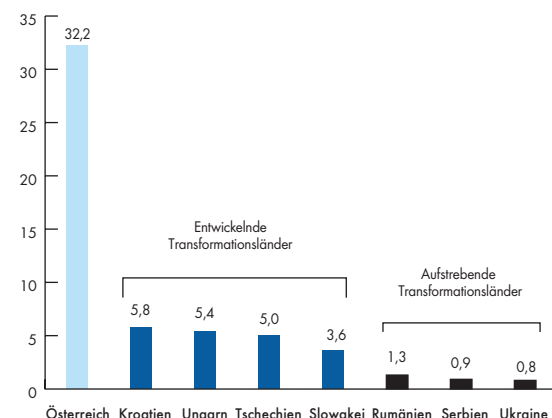
In vielen Ländern, in denen wir operativ tätig sind, waren Ausleihungen im Retailbereich noch bis vor wenigen Jahren nicht existent. Das lag zum einen an den hohen nominellen wie realen Zinsen, zum anderen erlaubten die verfügbaren Einkommen keine weitreichende Kreditvergabe an Haushalte. Drittens fehlte 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 vor dem Hintergrund des wachsenden Bruttoinlandsprodukts stark gestiegen; auch die meisten staatlichen Banken wurden an strategische Investoren 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 Potenzial für Kreditwachstum eines Bankenmarkts einzuschätzen, werden üblicherweise diverse Intermediationskennzahlen herangezogen. Dazu gehören Relationen wie Kundenkredite/BIP, Haushaltskredite/BIP und Wohnbaudarlehen/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.

Die folgende 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 in den Jahren 2005 und 2006 eingestiegen sind, nämlich Rumänien, Serbien und die Ukraine, 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.

Kundenkredite/Kopf in CEE (2006) in EUR Tsd



Quelle: Lokale Zentralbanken, Eurostat.

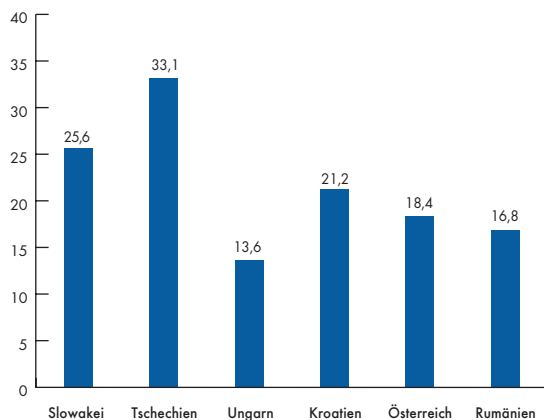
Im Rahmen des allgemeinen Wachstumstrends bei den Krediten werden wir insbesondere von unserem Fokus auf das Privatkundengeschäft profitieren. Denn das Geschäft mit Retailkrediten und speziell mit Wohnbaudarlehen hat in fast allen unseren Märkten gerade erst begonnen. Ein typisches Beispiel dafür ist die Marktdurchdringung mit Wohnbaudarlehen. Sie liegt in den meisten unserer Märkte bei etwa 12% des Bruttoinlandsprodukts; in Rumänien, Serbien oder der Ukraine steht diese Kennzahl noch weit darunter. Selbst in Österreich eröffnen sich bei einem Stand von 23% noch Wachstumsspielräume. In der EU dagegen hat diese Kennziffer nach Schätzungen im Jahr 2006 bereits 48% erreicht.

Vermögensverwaltung

Das Kreditwachstum des privaten Sektors und hier speziell bei den Retailkrediten wird der Wachstumsmotor in der unmittelbaren Zu-

kunft 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 23%; darüber hinaus können wir auf unsere Erfahrung in Österreich aufbauen: Wir sind Marktführer bei den Retailfonds und belegen gleichzeitig mit einem Marktanteil von 18% den zweiten Gesamtang. Bei den Lebensversicherungen sind wir unter den führenden Unternehmen Österreichs, doch auch in allen anderen Märkten haben wir uns in diesem Geschäft eine starke Ausgangsposition geschaffen.

Marktanteile im Fondsmanagement (2006)
in %



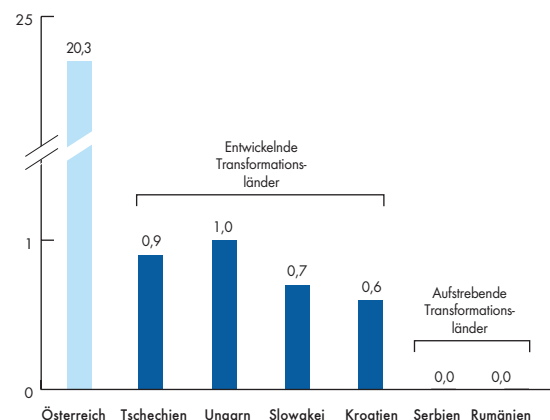
Quelle: Erste-Sparinvest.

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. Einer unserer wichtigsten Märkte, nämlich Tschechien, hat diesen Wert 2006 erstmals überschritten. Viele unserer anderen 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 untenstehende Darstellung zeigt, lag das Pro-Kopf-Fondsvolumen zum Jahresende 2006 in Österreich bei EUR 20.300. In Ungarn und in Tschechien betrug diese Kennzahl EUR 1.000 bzw. EUR 900. In Rumänien ist die Vermögensverwaltung noch in einem sehr frühen Entwicklungsstadium. Das Wachstum erreichte 2006 zwar 100%, allerdings stand das verwaltete Volumen erst bei EUR 187 Mio, was EUR 9 pro Kopf entspricht. In Serbien fehlte zum Jahresende 2006 noch die gesetzliche Infrastruktur für das Fondsmanagement, und dementsprechend liegt dort das gesamte Wachstum noch in der Zukunft.

Fondsvolumen/Kopf in CEE (2006)
in EUR Tsd



Quelle: Lokale Fondsmanagement-Verbände, Eurostat.

Das Potenzial in der Vermögensverwaltung lässt sich am besten an einem beeindruckenden Beispiel festmachen. Ende 2006 verwalteten wir in Österreich, einem Markt mit 8,3 Mio Einwohnern, ein Vermögen von EUR 30,7 Mrd. In den sich entwickelnden CEE-Ländern Ungarn, Tschechien, der Slowakei und Kroatien, die zusammen etwas mehr als 30 Mio Einwohner haben, waren es hingegen nur EUR 6,2 Mrd. Während das verwaltete Vermögen in Österreich im Jahr 2006 um 10% stieg, lag das Wachstum in der oben genannten Region bei 26%. In der Vergangenheit war das Wachstumsdifferenzial sogar noch höher, was den Schluss nahe legt, dass die entwickelteren CEE-Länder innerhalb von 10 Jahren auf 50% des österreichischen Niveaus aufschließen könnten.

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 7 Mrd in Zentral- und Osteuropa investiert und dadurch aktiv zur wirtschaftlichen Erneuerung dieser Region beigetragen.

Bei unseren Akquisitionen wählen wir einen flexiblen Ansatz, der ein Gleichgewicht zwischen Risiko und Rendite sicherstellt. In Märkten mit höheren politischen und wirtschaftlichen Risiken, typischerweise Länder, die nicht auf einen baldigen EU-Beitritt hoffen können, beschränken wir unsere Investitionen auf ein Niveau, das die Risiken begrenzt, aber uns erlaubt, die sich bietenden Chancen wahrzunehmen. Beispielhaft seien hier nur unsere Engagements in der Ukraine und in Serbien erwähnt. Gemäß unserer Einschätzung zum Zeitpunkt des Markteintritts bauen wir in der Ukraine unser Geschäft von null an auf, während wir in Serbien nur eine regionale im Gegensatz zu einer landesweiten Präsenz etabliert haben. In Ländern, die von rascher EU-Integration profitieren, sind wir bereit, substantielle Summen zu investieren.

Unabhängig von unserer Markteintrittsstrategie richten wir uns nach klar definierten Prinzipien, wenn wir eine Bank kaufen. Erstens wollen wir innerhalb der EU 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. Außerhalb der EU müssen wir zumindest so stark vertreten sein, dass wir die vorgenannten Marktanteile erreichen können. Zweitens muss jede Bank zu unserem bestehenden Geschäftsstellennetz passen und unseren Kunden Nutzen bringen. Drittens streben wir nur Mehrheitsbeteiligungen an, um das akquirierte Unternehmen nach unseren Vorstellungen lenken zu können. Und zuletzt richten wir uns bei Zukäufen nach den folgenden finanziellen Kriterien:

- Eine Eigenkapitalverzinsung von mindestens 20% im dritten Jahr nach Abschluss der Akquisition. Historisch gesehen 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, sodass 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.

Betriebsergebnis steigt um 21%

in EUR Mio	2006	2005	Vdg.
BILANZ			
Summe der Aktiva	181.703	152.681	19,0%
Forderungen an Kreditinstitute	16.616	16.858	-1,4%
Forderungen an Kunden	97.107	80.419	20,8%
Risikovorsorgen	-3.133	-2.817	11,2%
Handelsaktiva und finanzielle Vermögenswerte	42.497	39.455	7,7%
Sonstige Aktiva	28.616	18.766	52,5%
Summe der Passiva	181.703	152.681	19,0%
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	37.688	33.911	11,1%
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	90.849	72.793	24,8%
Verbriefte Verbindlichkeiten inklusive Nachrangkapital	27.024	25.581	5,6%
Sonstige Passiva, Rückstellungen	15.238	14.017	8,7%
Eigenanteil am Kapital	7.979	4.065	96,3%
Fremdanteil am Kapital	2.925	2.314	26,4%
GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG			
Zinsüberschuss	3.189,3	2.794,2	14,1%
Risikovorsorgen im Kreditgeschäft	-439,1	-421,6	4,2%
Provisionsüberschuss	1.445,9	1.256,8	15,0%
Handelsergebnis	277,9	241,7	15,0%
Verwaltungsaufwand	-2.945,3	-2.670,0	10,3%
Betriebsergebnis	2.003,6	1.659,4	20,7%
Jahresüberschuss vor Steuern	1.522,2	1.221,7	24,6%
Konzernjahresüberschuss	932,2	716,7	30,1%

59,5%

Kosten-Ertrags-Relation
erstmals unter 60%

Konzernlagebericht

ZUSAMMENFASSUNG DER WIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG DES ERSTE BANK-KONZERNS 2006

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen waren im abgelaufenen Jahr wesentlich von der Zinspolitik der Notenbanken vor dem Hintergrund weiter steigender Energie- und Rohstoffpreise sowie deren Auswirkung auf Inflation und Konjunktur geprägt. An den Börsen verzeichneten nahezu alle wesentlichen internationalen Börsen – mit Ausnahme Japans – zweistellige Zuwächse.

In Österreich war im Jahre 2006 ein sehr positives ökonomisches Umfeld gegeben. Die Wirtschaft bewegte sich erneut auf Wachstumskurs und lag dabei zum fünften Mal in Folge über den Zuwachsraten der Eurozone. Das reale Wachstum des Bruttoinlandsprodukts lag 2006 bei geschätzten 3,1%.

In den Märkten Zentral- und Osteuropas war das Wachstum jedoch in den für die Erste Bank wichtigsten Märkten Tschechien, Rumänien, Slowakei, Ungarn und Kroatien mit 4% bis fast 8% noch wesentlich höher. Mit Ausnahme von Ungarn und Kroatien kam es auch zu einer deutlichen Festigung der lokalen Währungen gegenüber dem Euro.

Die Europäische Zentralbank hat im abgelaufenen Jahr insgesamt sechsmal in kleinen Schritten den Leitzins auf derzeit 3,5% erhöht. Die US-Notenbank hat den Schlüsselsatz, der bei 5,25% liegt, seit August nach 17 Steigerungen in Folge nicht mehr angehoben. In den zentraleuropäischen Ländern waren unterschiedliche Entwicklungen im Hinblick auf die Zinssätze zu beobachten.

Geschäftsverlauf der Erste Bank-Gruppe

Die Erste Bank Serbia ist seit 9. August 2005 und die Banca Comercială Română (BCR) seit 12. Oktober 2006 (jeweils Datum des Closings) im Konzernabschluss enthalten, wodurch es zu Verzerrungen bei angeführten Veränderungsraten kommt. Die Auswirkungen aus der Einbeziehung der Erste Bank Serbia sind nur gering, bei der BCR zeigen sie sich doch wesentlich. Deshalb werden bei den Veränderungsraten auch die Werte ohne BCR-Effekte angeführt.

Nach der Neufassung des Standards IAS 19 (Leistungen an Arbeitnehmer) können nun versicherungsmathematische Gewinne und

Verluste bei der Berechnung langfristiger Personalrückstellungen erfolgsneutral mit dem Kapital verrechnet werden. Die Erste Bank hat 2006 von diesem Wahlrecht Gebrauch gemacht. Ab 1. Jänner 2007 ist die Umsetzung des Standards IFRS 7 (Angaben zu Finanzinstrumenten) verpflichtend. In Vorbereitung darauf hat die Erste Bank-Gruppe mit der Bilanzerstellung 2006 deshalb ihre Bilanz- und GuV-Darstellung stärker detailliert. Weiters wurde, wie bereits am Capital Markets Day 2006 in Bukarest angekündigt, parallel zur Einbeziehung der BCR in den Konzernabschluss eine neue Eigenkapitalallokation in der Segmentberichterstattung eingeführt.

Alle angeführten Vorjahreswerte sowie die Veränderungsraten beziehen sich auf die entsprechend diesen Änderungen adaptierten Vergleichswerte. Details zu diesen Umstellungen wurden in einer Aussendung am 30. Jänner 2007 dargestellt, die auf der Website der Erste Bank (www.erstebank.com/ir) zu finden ist.

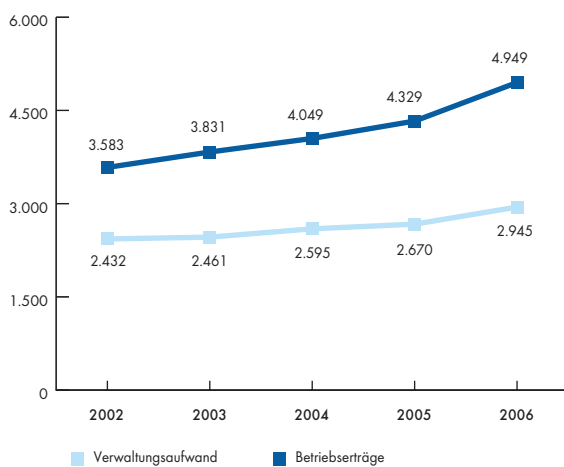
Die Erste Bank konnte auch 2006 die hervorragende Entwicklung der letzten Jahre fortsetzen. Obwohl im Jahre 2006 erst ein geringer Ergebnisbeitrag aus der BCR enthalten war, konnte mit einem **Konzernüberschuss nach Steuern und Fremdbanteilen** von EUR 932,2 Mio (ohne BCR EUR 904,8 Mio) wiederum ein Rekordergebnis erzielt werden.

Die **Betriebserträge** stiegen mit 14,3% (ohne BCR 9,7%) deutlich stärker als der **Verwaltungsaufwand** mit 10,3% (ohne BCR 6,3%), sodass sich das **Betriebsergebnis** als Saldo aus diesen Größen um 20,7% (ohne BCR 15,3%) von EUR 1.659,4 Mio auf EUR 2.003,6 Mio verbesserte.

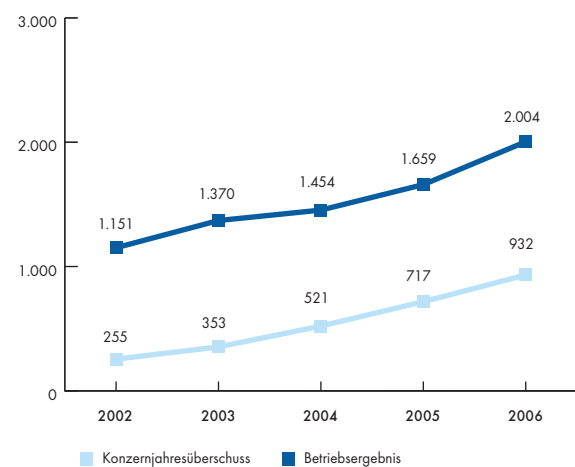
Dabei ist auf der Ertragsseite bei Eliminierung der Effekte durch die erstmalige Einbeziehung der BCR insbesondere die sehr positive Entwicklung des Zinsüberschusses (+9,4%) und des Provisionsüberschusses (+11,5%) hervorzuheben. Aufgrund der marktbedingten Auswirkungen aus dem Wertpapiergeschäft war der Erfolg aus dem Versicherungsgeschäft leicht rückläufig.

Die **Kosten-Ertrags-Relation** verbesserte sich von 61,7% auf 59,5%.

Entwicklung Betriebserträge und Verwaltungsaufwand in EUR Mio



Entwicklung Betriebsergebnis und Konzernjahresüberschuss in EUR Mio



Der Bedarf an **Kreditvorsorgen** erhöhte sich nur moderat um 4,2% (ohne BCR +2,2%) von EUR 421,6 Mio auf EUR 439,1 Mio.

Der Gesamtsaldo aus **sonstigem betrieblichen Erfolg** sowie den **Ergebnissen aus** den verschiedenen Kategorien an **Finanzvermögen** verschlechterte sich von EUR -16,1 Mio im Vorjahr auf nunmehr EUR -42,3 Mio (ohne BCR lag das Ergebnis mit EUR -12,7 Mio geringfügig besser als 2005).

Daraus resultierte ein **Jahresüberschuss vor Steuern** von EUR 1.522,2 Mio, der um 24,6% (ohne BCR 20,2%) über dem Vorjahreswert von EUR 1.221,7 Mio lag.

Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl im Erste Bank-Konzern betrug im abgelaufenen Jahr 40.032. Die BCR wurde hier nur für das 4. Quartal einbezogen (Vorjahr: 36.643 Mitarbeiter – siehe dazu die Angaben im Anhang). Setzt man diese Zahl in Relation zum Jahresüberschuss vor Steuern, erhält man als Mitarbeiterproduktivität einen gegenüber dem Vorjahr deutlich verbesserten Wert von rd. EUR 38 Tsd (Vorjahr EUR 33 Tsd) Überschuss vor Steuern pro Mitarbeiter.

Der **Konzernjahresüberschuss** nach Steuern und Fremdanteilen stieg von EUR 716,7 Mio um 30,1% (ohne BCR 26,2%) auf EUR 932,2 Mio (ohne BCR EUR 904,8 Mio).

Die im Zuge der Akquisition der BCR 2006 durchgeführten Kapitalerhöhungen führten erwartungsgemäß zu einem Rückgang der **Eigenkapitalverzinsung** von 19,5% auf 13,7%.

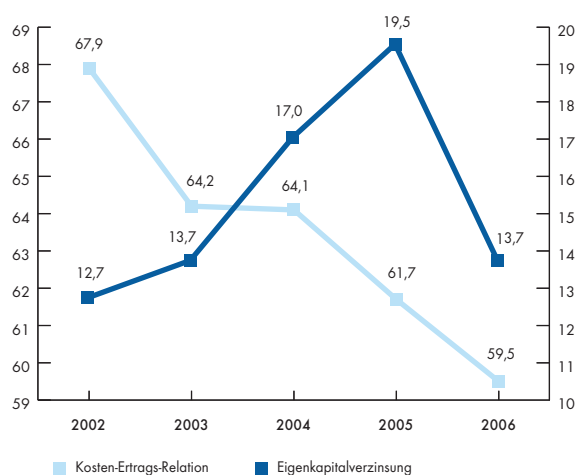
Der **Gewinn je Aktie** erhöhte sich von EUR 2,98 im Vorjahr auf nunmehr EUR 3,10 (bezogen auf den 2006 aufgrund der Kapitalerhöhungen deutlich höheren Durchschnittsstand an ausgegebenen Aktien).

Die **Bilanzsumme** stieg im Jahr 2006 um 19,0% auf EUR 181,7 Mrd (ohne BCR +8,4%). Dabei stiegen die **Forderungen an Kunden** um 20,8% auf EUR 97,1 Mrd (ohne BCR +11,3%), die **Verbindlichkeiten gegenüber Kunden** um 24,8% auf EUR 90,8 Mrd (ohne BCR +14,8%).

Per 31. Dezember 2006 betrieb die Erste Bank-Gruppe in Österreich 986 Bankstellen (einschließlich jener der Haftungsverbundsparkassen) und in Zentral- und Osteuropa 1.735.

Die **Kernkapitalquote** lt. BWG lag zum Jahresende 2006 bei 6,6% (Vorjahr: 6,8%), die **Eigenmittelquote** bei 10,3% (Vorjahr 11,0%) und damit weiterhin deutlich über der gesetzlichen Mindestquote von 8%.

Ergebniskennzahlen in %



Dividende

Der Vorstand wird der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2006 eine Dividende von EUR 0,65 je Aktie vorschlagen. Dies bedeutet eine Erhöhung um 18,2% gegenüber dem Vorjahr (EUR 0,55). Alle im Jahre 2006 ausgegebenen neuen Aktien sind für das gesamte Geschäftsjahr 2006 dividendenberechtigt.

Ausblick

Im Jänner 2007 hat die Erste Bank einen Kaufvertrag über den Erwerb von 100% an **Diners Club Adriatic d.d. Croatia** (DCA), einer der führenden kroatischen Kreditkartengesellschaften, unterzeichnet. Der endgültige Kaufpreis wird sich vom Gewinn des Geschäftsjahres 2006 ableiten, wird jedoch EUR 153 Mio nicht übersteigen. Der endgültige Abschluss der Transaktion bedingt noch die Genehmigungen der Aufsichtsbehörden in Kroatien und Österreich.

Am 24. Jänner 2007 fand der Abschluss (Closing) zum Erwerb von 100% der **Bank Prestige, Ukraine** statt. Für diese Transaktion war der Kaufvertrag im Dezember 2006 unterzeichnet worden.

Die Erste Bank-Gruppe hat sich gemäß Bescheid der österreichischen Finanzmarktaufsicht vom 31. Jänner 2007 für die Anwendung fortgeschrittener Ansätze gemäß **Basel II** bei der Berechnung der Solvabilität qualifiziert.

Ab 2007 wird daher im Bereich des Kreditrisikos für Österreich und Tschechien im Retail-Segment der Advanced IRB Approach, in den anderen Basel-Segmenten der Foundation IRB Approach angewandt. Die Marktrisiken werden schon bisher durch ein internes Modell abgedeckt, das von der österreichischen Aufsichtsbehörde genehmigt ist. Das operationale Risiko wird 2007 mittels Basisindikator-Ansatz gemessen.

Für das **Jahr 2007** erwartet die Erste Bank eine **Fortsetzung der positiven Geschäftsentwicklung**. Durch den Erwerb der BCR im 4. Quartal 2006 sowie der Prestige Bank im Jänner 2007 ist eine Verstärkung der Wachstumsdynamik zu erwarten.

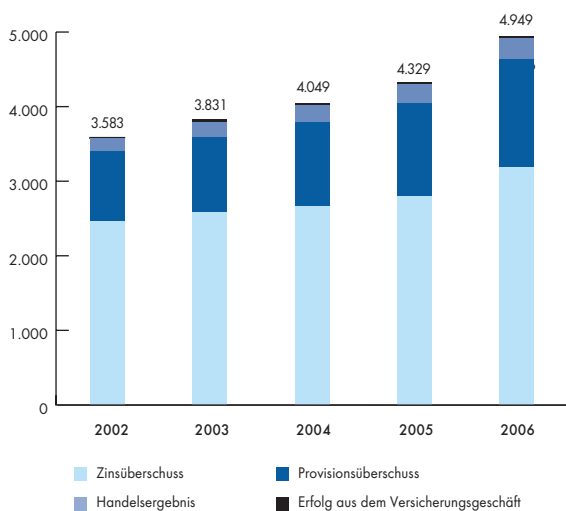
Auch die in Umsetzung befindlichen **Gruppensynergieprojekte** (gruppenweiter Einkauf, Verfeinerung der Controllingsysteme, Zentralisierung der EDV-Entwicklungen, laufende Serviceverbesserungen für Kunden) sollten für die Erste Bank positive Ergebnisbeiträge in der Zukunft bringen.

Die Erste Bank-Gruppe hat sich als Ziel gesetzt, in der **Periode 2005 bis 2009** eine durchschnittliche Steigerung des Konzernüberschusses nach Steuern und Fremdanteilen von über 20% p. a. zu erreichen.

Für das Jahr 2007 wurde der Zielwert unter Einbeziehung der BCR auf 25% angesetzt. Die Zielgröße für die Kosten-Ertrags-Relation im Jahre 2009 liegt bei unter 55%. Aufgrund der starken Ausweitung des Eigenkapitals im Zuge der im Jahre 2006 durchgeführten Kapitalerhöhungen ist die Eigenkapitalverzinsung im Berichtsjahr erwartungsgemäß abgesunken. Sie wird aber in den Folgejahren wieder ansteigen und im Jahre 2009 bei 18–20% liegen.

ANALYSE DES GESCHÄFTSVERLAUFS

Struktur/Entwicklung Betriebserträge in EUR Mio



Zinsüberschuss

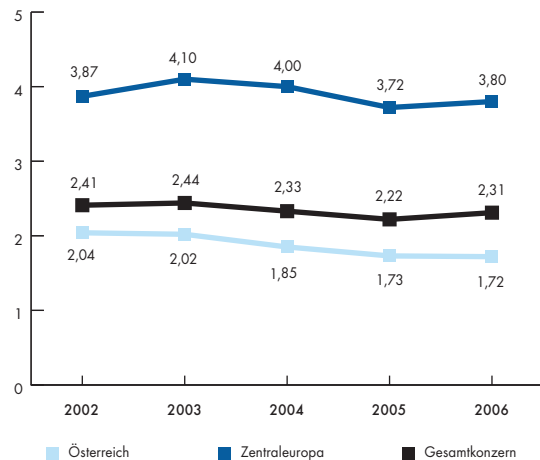
Der Zinsüberschuss als wichtigste Ertragsgröße konnte im Jahr 2006 überdurchschnittlich von EUR 2.794,2 Mio um 14,1% auf EUR 3.189,3 Mio gesteigert werden. Auch ohne Einbeziehung der BCR war der Anstieg mit 9,4% auf EUR 3.058,3 Mio sehr zufrieden stellend.

Neben zusätzlichen Erträgen aus der Veranlagung der im Jänner 2006 durchgeführten Kapitalerhöhung bis zum Closing der BCR-Transaktion im Oktober wirkte sich der im laufenden Jahr zu beobachtende steigende Zinstrend im Retailgeschäft in der gesamten Gruppe positiv aus. Zu diesem guten Ergebnis trugen aber vor allem die zentral- und osteuropäischen Tochtergesellschaften durch eine starke Kreditausweitung bei. So erhöhte sich dort das Kundenkreditvolumen – ohne BCR – um 27,4%.

Die Zinsspanne – der Vorjahreswert wurde aufgrund einer Änderung in der Berechnungsbasis zur Wahrung der Vergleichbarkeit adaptiert – stieg von 2,22% auf 2,31%, wobei 6 Basispunkte des Anstiegs aus der erstmaligen Einbeziehung der BCR resultieren. Sowohl die durchschnittliche Spanne im Inlandsgeschäft mit rd. 1,7%

als auch jene in CEE (ohne BCR) mit rd. 3,7% haben sich dabei kaum verändert.

Zinsspanne in %



Provisionsüberschuss

Auch der Provisionsüberschuss konnte im Berichtsjahr wesentlich von EUR 1.256,8 Mio um 15% auf EUR 1.445,9 Mio gesteigert werden (ohne BCR +11,5% auf EUR 1.401,1 Mio).

Überdurchschnittliche Anstiege waren dabei sowohl im Inlandsgeschäft, vor allem aber in den CEE-Tochtergesellschaften zu verzeichnen. Besonders zufrieden stellend war die Entwicklung im Kredit- und Wertpapiergeschäft (+18,1% bzw. +15,9%) sowie im Zahlungsverkehr (+13,4%).

Handelsergebnis

Insgesamt erhöhte sich das Handelsergebnis um 15% von EUR 241,7 Mio auf EUR 277,9 Mio. Im Devisen- und Valutengeschäft gab es dabei einen überdurchschnittlichen Anstieg um 19,8%, insbesondere bei den CEE-Tochtergesellschaften.

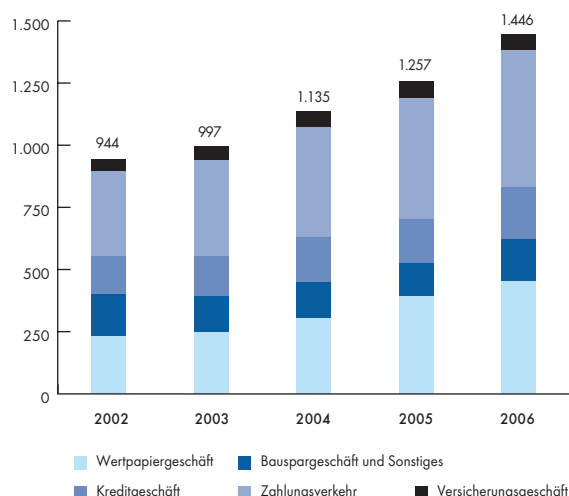
Erfolg aus dem Versicherungsgeschäft

Im Vorjahr kam es aufgrund ausnehmend hoher Erträge aus Wertpapierbewertungen und Verkäufen zu einem über dem Durchschnitt liegenden Ergebnis im Versicherungsgeschäft. Dieses konnte im

Berichtsjahr aufgrund des Anstiegs des Zinsniveaus erwartungsge-
 mäß nicht wiederholt werden.

Bei Eliminierung der BCR war daher ein leichter Rückgang um
 11,6% auf EUR 32,4 Mio zu verzeichnen. Einschließlich BCR
 blieb das Ergebnis mit EUR 35,8 Mio fast unverändert.

Struktur/Entwicklung Provisionsüberschuss in EUR Mio

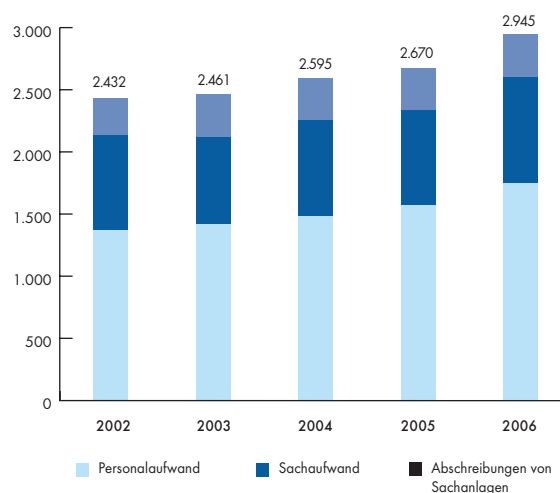


Verwaltungsaufwand

Der **Verwaltungsaufwand** insgesamt erhöhte sich von EUR 2.670,0 Mio um 10,3% auf EUR 2.945,3 Mio bzw. ohne BCR um 6,3% auf EUR 2.838,0 Mio. Während der Anstieg in Österreich (inkl. Corporate Center und Internationales Geschäft) mit +2,3% sehr moderat ausfiel, war in CEE eine Erhöhung um 24,0% (ohne BCR 13,1%) zu verzeichnen.

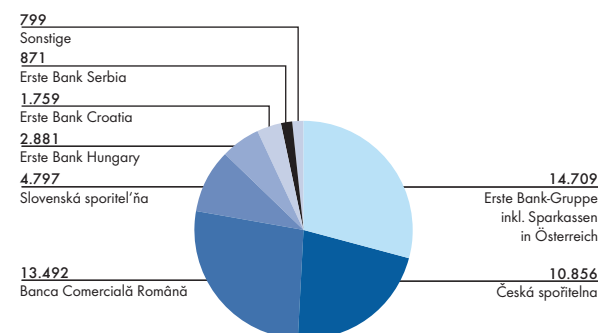
Der **Personalaufwand** stieg dabei um 11,0% von EUR 1.576,5 Mio auf EUR 1.750,5 Mio bzw. ohne BCR um 6,9% auf EUR 1.685,8 Mio. Neben Gehaltsanpassungen an das Marktniveau in einigen zentral-europäischen Tochtergesellschaften sowie der Erweiterung des Filialnetzes in Ungarn und Kroatien wirkte sich auch der Ausbau der leistungs- und ergebnisabhängigen Gehaltsbestandteile erhöhend aus. Auch hier war der Anstieg in Zentraleuropa um 27,7% auf EUR 576,7 Mio (ohne BCR +13,4%) deutlich stärker als im restlichen Konzern (+4,3% auf EUR 1.173,8 Mio).

Struktur/Entwicklung Verwaltungsaufwand in EUR Mio



Auch bei Eliminierung der BCR war eine leichte Erhöhung des **Personalstands** um 1,4% zu verzeichnen. Einschließlich BCR erhöhte sich die Anzahl der Mitarbeiter im Jahre 2006 um 38,8% auf 50.164 Personen.

Mitarbeiterstand zum 31. Dezember 2006



Zu berücksichtigen ist eine wesentliche Erweiterung und Optimierung der Filialnetze in Ungarn und Kroatien. In Ungarn wurden zudem aufgrund einer Gesetzesänderung zusätzlich 100 Werkvertragsmitarbeiter in den Personalstand der Bank übernommen.

Weitere 67 Mitarbeiter waren zum Jahresende 2006 (Vorjahr: 63 Mitarbeiter) in konsolidierten bankfremden Tochterunternehmen (vor allem der Hotel- und Freizeitbranche) tätig.

Eine Erhöhung um 11,7% von EUR 759,0 Mio auf EUR 848,2 Mio war beim **Sachaufwand** zu verzeichnen (ohne BCR +7,8% auf EUR 818,0 Mio).

Während sich der Sachaufwand in Zentraleuropa um 23,9% (ohne BCR 15,9%) erhöhte, blieb er im restlichen Konzern unverändert. Sehr günstig entwickelte sich dabei der EDV-Aufwand, der auch inkl. BCR unverändert blieb. Stärkere Anstiege waren beim Raum- und Büroaufwand sowie beim Marketingaufwand zu verzeichnen.

Nur geringfügig um 3,6% von EUR 334,5 Mio auf EUR 346,6 Mio gestiegen sind die **Abschreibungen auf Sachanlagen**. Bei Eliminierung der BCR blieben sie unverändert. Diese positive Entwicklung resultiert aus dem Inland, wo ein Rückgang um 6,4% zu verzeichnen war. Das ist vor allem auf die restriktive Vorgangsweise bei Investitionen in den letzten Jahren zurückzuführen. In Zentraleuropa war ein Anstieg um 13,8% (bzw. ohne BCR 6,3%) zu beobachten.

Betriebsergebnis

Die **Betriebserträge** konnten insgesamt um 14,3% von EUR 4.329,4 Mio auf EUR 4.948,9 Mio gesteigert werden (ohne BCR +9,7%). Da sie damit deutlich stärker wuchsen als der **Verwaltungsaufwand** (+10,3% von EUR 2.670,0 Mio auf EUR 2.945,3 Mio, ohne BCR +6,3%), erhöhte sich das Betriebsergebnis als Saldogröße um 20,7% von EUR 1.659,4 Mio auf EUR 2.003,6 Mio (ohne BCR +15,3%).

Risikovorsorgen

Der Bedarf für Risikovorsorgen im Kreditgeschäft erhöhte sich nur moderat um 4,2% von EUR 421,6 Mio auf EUR 439,1 Mio. Deutlich gesunken ist aufgrund der hervorragenden Portfolioqualität das Dotierungserfordernis im internationalen Geschäft. Auch die Direktabschreibungen waren deutlich niedriger als im Vorjahr. In Zentral- und Osteuropa resultierte ein gestiegener Bedarf aus der hohen Ausweitung der Kreditvolumina. Bei der Česká spořitelna war der Bedarf 2005 aufgrund der letztmaligen Auflösung einer Pauschalvorsorge atypisch niedrig.

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. Bezogen auf die Kundenforderungen im Jahresdurchschnitt lag der Bedarf 2006 bei 0,50% (Vorjahr: 0,55%).

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

Sonstiger betrieblicher Erfolg

Der Saldo des sonstigen betrieblichen Erfolgs verschlechterte sich von EUR -73,2 Mio im Vorjahr auf nunmehr EUR -144,0 Mio (bzw. EUR -113,8 Mio ohne BCR). Laut IFRS-Regelungen ist bei Akquisitionen nunmehr verpflichtend das immaterielle Wirtschaftsgut „Wert der Kundenbeziehungen“, welches mit dem Kauf der BCR erworben wurde, anzusetzen. Dafür wurde im Jahre 2006 erstmals eine lineare Abschreibung von EUR 18 Mio vorgenommen. Ebenfalls gestiegen (von EUR 21,5 Mio auf EUR 38,6 Mio) sind hier enthaltene Risikovorsorgen außerhalb des Kreditgeschäfts. Mit EUR 29,5 Mio niedriger als im Vorjahr (EUR 42,6 Mio) waren die Zahlungen in die Einlagensicherung in CEE, v. a. wegen gesetzlicher Änderungen in der Slowakei.

Ergebnisse aus finanziellen Vermögenswerten

Während die **Ergebnisse aus finanziellen Vermögenswerten** beim **Fair Value-Portefeuille** und **Held to Maturity-Portefeuille** unwesentlich waren, ergab sich beim **Available for Sale-Portefeuille** ein positives Ergebnis von EUR 100,0 Mio, welches deutlich über jenem des Vorjahrs von EUR 44,2 Mio lag. Darin enthalten war im Jahr 2006 ein Gewinn aus dem Verkauf einer Minderheitsbeteiligung im Ausmaß von rd. EUR 32 Mio.

Jahresüberschuss vor Steuern

Der Jahresüberschuss vor Steuern erreichte einen Wert von EUR 1.522,2 Mio und lag damit um 24,6% über jenem des Vorjahrs von EUR 1.221,7 Mio (ohne BCR +20,2% auf EUR 1.469,0 Mio).

Steuerliche Situation

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

Für diese Gewinngemeinschaft ergab sich im Jahr 2006 keine laufende Belastung durch die österreichische Körperschaftsteuer. Grund dafür waren bestehende Verlustvorträge, hohe steuerfreie Erträge sowie die Anrechnungsmöglichkeit von – insbesondere ausländischen – Kapitalertragsteuern. Daher betreffen die unter der Position Steuern vom Einkommen 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.

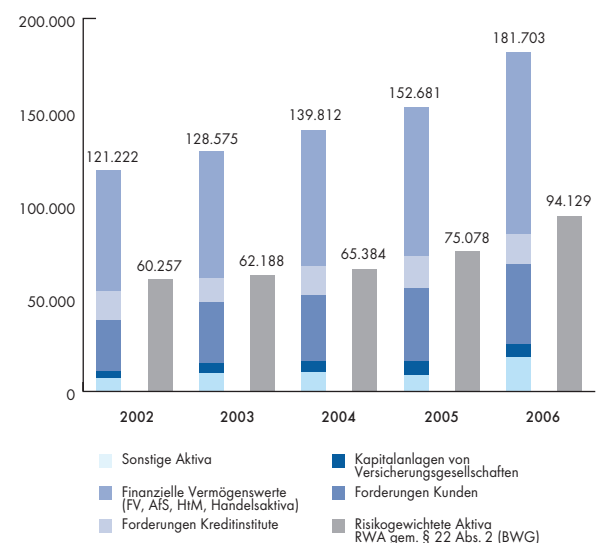
Im Jahre 2006 ist im gesamten ausgewiesenen Aufwandssaldo von EUR 339,8 Mio (Vorjahr: EUR 301,7 Mio) ein latenter Steueraufwand von EUR 82,7 Mio (Vorjahr EUR 23,8 Mio) enthalten.

Die ausgewiesene Steuerquote der Erste Bank-Gruppe liegt 2006 erwartungsgemäß bei rund 22,3% (Vorjahr 24,7%). Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr resultiert u. a. aus einer Senkung des Steuersatzes in Tschechien von 26% auf 24%. Weiters wirkt sich die Einbeziehung der BCR aufgrund des niedrigen rumänischen Steuersatzes von 16% dämpfend aus.

Bilanzentwicklung

Die **Bilanzsumme** des Erste Bank-Konzerns erhöhte sich im Geschäftsjahr 2006 um 19,0% auf EUR 181,7 Mrd (ohne BCR +8,4% auf EUR 165,5 Mrd).

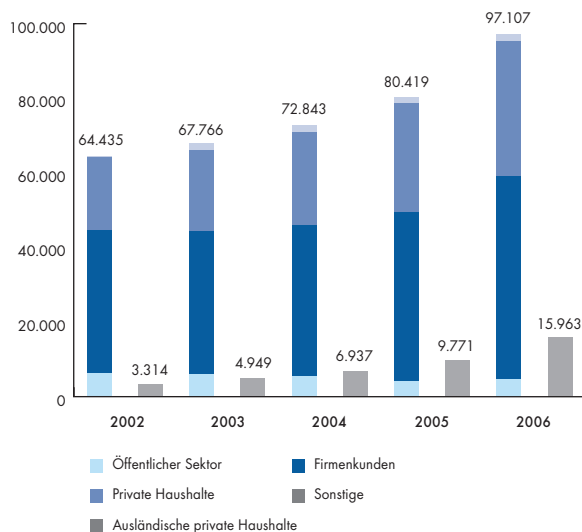
Entwicklung der Bilanzstruktur/Bilanzaktiva in EUR Mio



Aktivseitig konnten dabei die **Forderungen an Kunden** um 20,8% auf EUR 97,1 Mrd (ohne BCR +11,3% auf EUR 89,5 Mrd) ausgeweitet werden. Im Österreichgeschäft war dabei nur ein moderates Wachstum um 3,9% zu verzeichnen. Bei den CEE-Kunden lag die Zuwachsrate mit 68,2% deutlich höher, was jedoch teilweise auf die Einbeziehung der BCR zurückzuführen war. Insgesamt lag die Steigerungsrate bei Kundenforderungen in CEE – ohne BCR – bei rd. 27,4%, wobei sich das Privatkundengeschäft um 34,9% erhöhte.

Die **risikogewichteten Aktiva (RWA)** gemäß § 22 Abs. 2 BWG verzeichneten demgemäß ebenfalls einen überdurchschnittlichen Anstieg um EUR 19,1 Mrd bzw. 25,4% auf EUR 94,1 Mrd (ohne BCR EUR +11,1 Mrd bzw. 14,7%).

Struktur/Entwicklung Forderungen an Kunden in EUR Mio



Der Stand der **Risikovorsorgen** hat sich aufgrund der erstmaligen Einbeziehung der BCR um EUR 0,3 Mrd bzw. 11,2% auf EUR 3,1 Mrd erhöht. Klammert man den BCR-Effekt aus, wurden die Zuführungen im Jahr 2006 durch Auflösungen und Verbrauch kompensiert, sodass sich der Stand per 31. Dezember 2006 gegenüber dem Vorjahr kaum veränderte.

Die Handelsaktiva stiegen überdurchschnittlich um 14,0% von EUR 5,4 Mrd auf EUR 6,2 Mrd, und zwar überwiegend bei börsennotierten Schuldverschreibungen.

Die **Veranlagungen in finanziellen Vermögenswerten** (Fair Value-, Held to Maturity- und Available for Sale-Portefeuille) erhöhten sich insgesamt um 6,7% auf EUR 36,3 Mrd (ohne BCR +5,5% auf EUR 35,9 Mrd). Auch hier erfolgte der Aufbau in erster Linie bei börsennotierten Schuldverschreibungen.

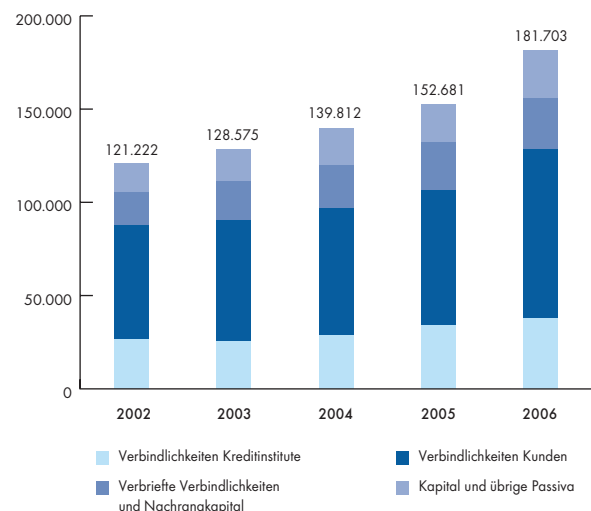
Die **Kapitalanlagen der Versicherungsgesellschaften** erhöhten sich um 3,7% auf EUR 7,3 Mrd (ohne BCR +3,0%).

Stark gestiegen von EUR 1,9 Mrd auf EUR 6,1 Mrd sind die **immateriellen Vermögenswerte**. Dies ist auf den neu hinzugekommenen Firmenwert aus der Akquisition der BCR sowie den gemäß IFRS-

Regelungen in diesem Zusammenhang anzusetzenden Werten für Kundenbeziehungen und die Marke BCR zurückzuführen.

Aktivseitig verringerten sich die **Forderungen an Kreditinstitute** um 1,4% auf EUR 16,6 Mrd (ohne BCR +0,8% auf EUR 17,0 Mrd), passivseitig war bei **Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten** ein Anstieg um 11,1% auf EUR 37,7 Mrd zu verzeichnen (ohne BCR -7,3% auf EUR 31,4 Mrd).

Bilanzstruktur/Bilanzpassiva in EUR Mio



Sehr stark gestiegen um 24,8% auf EUR 90,8 Mrd sind die **Kundenverbindlichkeiten** (ohne BCR +14,8% auf EUR 83,6 Mrd). Dabei war bei Inlandskunden ein Zuwachs um 6,5% auf EUR 45,5 Mrd zu verzeichnen. Die Einlagen ausländischer Kunden stiegen um 50,8% auf EUR 45,4 Mrd.

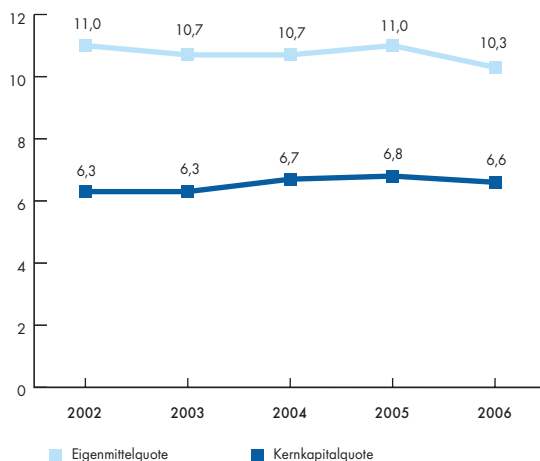
Der Stand an Einlagen von Privatkunden in Zentral- und Osteuropa erhöhte sich dabei – ohne BCR – um 20,8%.

Die gesamte Refinanzierung über **eigene Emissionen** erhöhte sich um 5,6% auf EUR 27,0 Mrd (ohne BCR +0,8% auf EUR 25,8 Mrd). Hier war besonders bei nachrangigen Emissionen ein überdurchschnittlicher Anstieg um 21,4% auf EUR 5,2 Mrd zu verzeichnen.

Zurückzuführen ist dieser teilweise auf die Veränderung beim hybriden auf das Kernkapital gemäß BWG anrechenbaren Kapital. Dieses erhöhte sich per Saldo 2006 von EUR 900 Mio auf EUR 1.250 Mio.

Durch **Kapitalerhöhungen** – vor allem zur Finanzierung des Erwerbs der BCR – sowie den laufenden Jahresgewinn erhöhte sich das Kapital um 70,9% auf EUR 10,9 Mrd. Der Eigenanteil am Kapital (Shareholders' Equity) stieg dabei sogar um 96,4% auf EUR 8,0 Mrd.

Entwicklung der Eigenmittel- und Kernkapitalquote in %



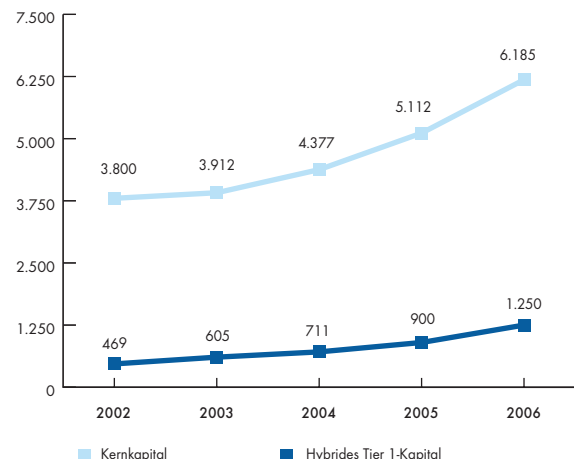
Hinsichtlich der ergänzenden Offenlegungspflichten des § 243a österreichisches Unternehmensgesetzbuch (UGB) verweisen wir auf die Erläuterungen zum Kapital im Anhang (Notes).

Die gesamten anrechenbaren **Eigenmittel** der Erste Bank-Kreditinstitutgruppe nach österreichischem Bankwesengesetz (BWG) betrugen zum 31. Dezember 2006 rund EUR 10,1 Mrd (Jahresende 2005: EUR 8,6 Mrd). Die Deckungsquote bezogen auf das gesetzliche Mindestfordernis zu diesem Stichtag (EUR 8,0 Mrd) betrug 127% (Jahresende 2005: 135%).

Das **Kernkapital** gemäß BWG lag zum Jahresende 2006 bei rd. EUR 6,2 Mrd (Jahresende 2005: EUR 5,1 Mrd).

Als **Kernkapitalquote** gemäß BWG ergab sich zum Jahresende 2006 rd. 6,6% (Jahresende 2005: 6,8%).

Kernkapital gem. BWG und Hybrides Tier 1 in %



Die **Eigenmittelquote** gemäß BWG lag per 31. Dezember 2006 bei 10,3% (Vorjahr 11,0%) und damit weiterhin deutlich über dem gesetzlichen Mindestfordernis von 8%.

Corporate Social Responsibility (CSR)

Ein ausführlicher Nachhaltigkeitsbericht ist im Geschäftsbericht 2006 der Erste Bank-Gruppe in einem eigenen Abschnitt außerhalb des Lageberichts veröffentlicht.

Wachsender Beitrag aus Zentral- und Osteuropa

2006

2005

in EUR Mio

Überschuss vor Steuern

Österreich	571,2
CEE	600,9

Konzernjahresüberschuss

Österreich	268,1
CEE	443,3

Durchschnittliche risikogewichtete Aktiva

Österreich	46.575,7
CEE	16.562,5

in EUR Mio

Überschuss vor Steuern

Österreich	698,7
CEE	808,5

Konzernjahresüberschuss

Österreich	345,9
CEE	563,7

Durchschnittliche risikogewichtete Aktiva

Österreich	49.634,7
CEE	24.146,7

Nettogewinnverteilung nach Regionen in %

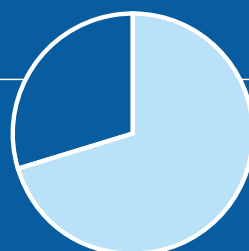
60,5
Zentral- und
Osteuropa



39,5
Österreich
(inkl. Corporate
Center und
Internationales
Geschäft)

Risikogewichtete Aktiva-Verteilung nach Regionen in %

29,5
Zentral- und
Osteuropa



70,5
Österreich
(inkl. Corporate
Center und
Internationales
Geschäft)

Segmente

EINLEITUNG

Der Segmentbericht erscheint in diesem Jahr in unveränderter Form und beinhaltet neben den wichtigsten Finanzkennzahlen auch einen Überblick über das Geschäftsumfeld. Die nachstehend angeführten Tabellen und Texte können Rundungsdifferenzen enthalten.

Um die Ergebnisse der Geschäftssegmente zu bewerten, werden wie in den Vorjahren eine Reihe von Finanzkennzahlen verwendet. 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.

Im Geschäftsjahr 2006 wird parallel zur Einbeziehung der BCR in den Konzernabschluss auch eine neue Eigenkapitalallokation als eine der ersten Neuerungen aus den New Group Architecture-Projekten in der Segmentberichterstattung eingeführt.

Nach der bisherigen Methode wurde das gesamte Eigenkapital der Erste Bank-Gruppe überwiegend im Verhältnis der zuzuordnenden risikogewichteten Aktiva (Kreditrisiko) auf die Segmente verteilt. Bei dem von der Erste Bank neu gewählten Ansatz der Eigenkapitalverteilung wird nicht mehr das gesamte in der Gruppe verfügbare Eigenkapital verteilt, sondern nur jenes, welches die Geschäftsfelder aufgrund ihrer Kosten – als Parameter für das operationale Risiko –, ihrer risikogewichteten Aktiva – als Basis für das Kreditrisiko – und ihres Eigenkapitalbedarfs für das Marktrisiko – im Wesentlichen auf Basis entsprechender Value at Risk-Berechnungen – benötigen. Dabei werden Korrelationseffekte zwischen den Risikokategorien berücksichtigt. Die Differenz zwischen dem gesamten vorhandenen Eigenkapital und jenem, den Geschäftssegmenten zugewiesenen Kapital wird im Segment Corporate Center dargestellt.

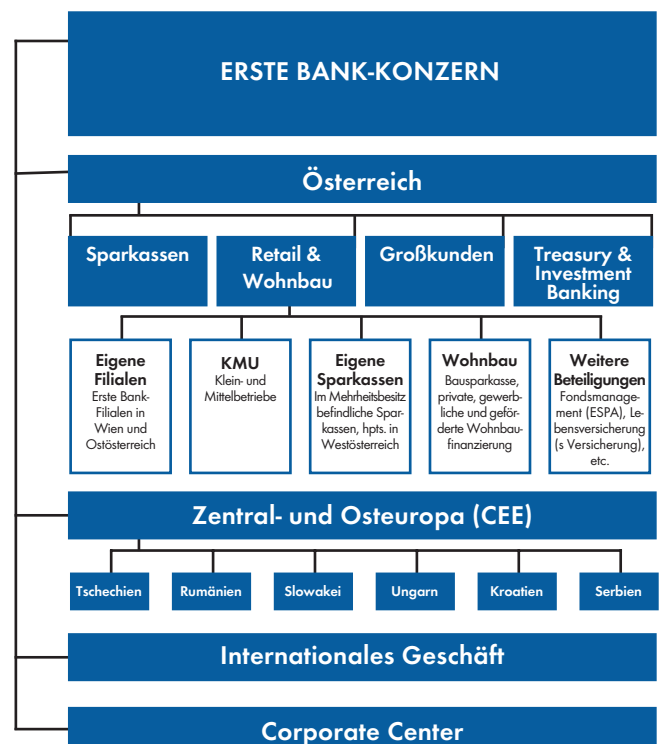
Der nachfolgend dargestellte Prozess der Eigenkapitalallokation erfolgt in der Segmentberichterstattung in einem mehrstufigen Verfahren und führt im Nettozinsertrag zu Abweichungen gegenüber den lokalen Ergebniszahlen:

- Eliminierung des lokalen Eigenkapitals inkl. des entsprechenden Veranlagungsertrags
- Eliminierung der bisher den Beteiligungen zugerechneten Refinanzierungskosten der Beteiligungsbuchwerte (diese werden nunmehr dem Corporate Center zugewiesen)
- Zuteilung des entsprechenden Konzerneigenkapitals und des damit einhergehenden Veranlagungsertrags nach der oben beschriebenen neuen Methodik.

In jedem Schritt wird eine entsprechende Be- bzw. Entsteuerung des Ergebniseffekts in Ansatz gebracht.

Daraus ergibt sich neben einer wesentlichen Optimierung in der Steuerung der Erste Bank-Gruppe bezüglich Eigenkapital – Risiko – Ertrag eine deutliche Verbesserung in der Vergleichbarkeit der einzelnen Segmente.

Eine Gesamtübersicht zu den Segmenten – dargestellt nach Geschäftsbereichen und nach geografischen Märkten – ist im Anhang auf Seite 134 unter Punkt 35 zu finden.



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

Das Österreichgeschäft entwickelte sich im Jahr 2006 in einem sehr positiven ökonomischen Umfeld. Die Wirtschaft bewegte sich erneut auf Wachstumskurs und lag dabei zum fünften Mal in Folge über den Zuwachsraten der Eurozone. Das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) nahm um 3,1% zu, der höchste seit dem Jahr 2000 registrierte Wert; auch das BIP je Einwohner erreichte mit EUR 31.000 einen neuen Rekordwert. Während im vergangenen Jahr Exporte und Inlandsnachfrage gleichermaßen stark zum Gesamtwachstum beitrugen, war der Anstieg im Jahr 2006 hauptsächlich von der inländischen Nachfrage getragen. Dies schlug sich auch in einer leichten Verbesserung der Arbeitslosenrate auf 5,1% nieder, die weiterhin weit unter dem durchschnittlichen, in der Eurozone registrierten Satz lag.

Die Inflation sank trotz einer starken Konjunktur auf unter 2%, was vor allem mit dem Rückgang der Energiepreise in der 2. Hälfte des Jahres in Zusammenhang stand. Da auch in den anderen Ländern der Eurozone das Wirtschaftswachstum anzog, setzte die Europäische Zentralbank die im Dezember 2005 begonnene Politik der kleinen Zinsschritte auch 2006 weiter fort; die kurzfristigen Zinsen stiegen im Jahresmittel auf 2,9%, blieben damit aber noch immer auf einem moderaten Niveau.

Der Leistungsbilanzsaldo Österreichs blieb vor allem dank einer starken Handelsbilanz auch im Jahr 2006 im positiven Bereich: der Handelsbilanzsaldo belief sich auf 1,6% des BIP gegenüber 1,0% im Vorjahr. Auch das Defizit der öffentlichen Haushalte verbesserte sich dank erhöhter Steuereinnahmen auf ein Minus von 1,3% des BIP. Es blieb damit weiterhin innerhalb der durch den Stabilitäts- und Wachstumspakt vorgegebenen Grenzen.

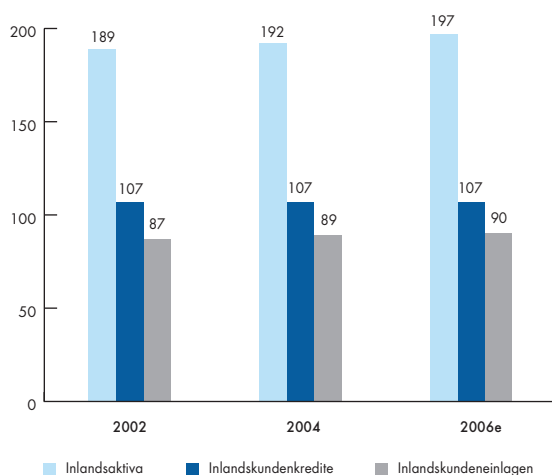
Wirtschaftsindikatoren Österreich	2003	2004	2005	2006e
Bevölkerung (Durchschnitt, Mio)	8,1	8,2	8,2	8,3
BIP (nominell, EUR Mrd)	226,2	235,8	245,1	256,5
BIP pro Kopf (EUR Tsd)	27,9	28,8	29,8	31,0
Reales BIP Wachstum (in %)	1,1	2,4	2,0	3,1
Beitrag der Inlandsnachfrage (in %)	2,5	1,6	1,2	2,6
Exporte (Anteil am BIP, in %)	48,4	51,6	54,3	55,2
Importe (Anteil am BIP, in %)	44,9	47,3	49,5	50,2
Arbeitslosenquote (Eurostat-Definition, in %)	4,3	4,8	5,2	5,1
Inflationsrate (Durchschnitt, in %)	1,3	2,0	2,1	1,7
Kurzfristiger Marktzins (Monat, in %)	2,3	2,1	2,1	2,9
EUR Wechselkurs (Durchschnitt)	1,0	1,0	1,0	1,0
EUR Wechselkurs (Jahresende)	1,0	1,0	1,0	1,0
Leistungsbilanzsaldo (Anteil am BIP, in %)	-0,2	0,2	1,2	0,6
Öffentl. Finanzierungssaldo (Anteil am BIP, in %)	-1,6	-1,2	-1,5	-1,3

Quelle: Eurostat.

MARKTÜBERBLICK

Der österreichische Inlandsbankenmarkt weist viele, für reife westliche Märkte typische Merkmale auf, wie z. B. hochgradigen Wettbewerb und niedrige Gewinnmargen. Dies erklärt sich zum Teil aus einer Marktstruktur, die durch eine große Zahl nicht börsennotierter Institute bestimmt ist. Dies beeinflusst auch die Kostenstruktur und damit die Profitabilität. Obwohl dies zur Folge hat, dass die Branche weniger profitabel als die schnell wachsenden Märkte Zentral- und Osteuropas ist, so gibt es doch auch in Österreich ausgewählte Wachstumschancen, vor allem in Bereichen wie Wohnbaufinanzierung und Vermögensverwaltung. Während Österreich in letzterem Bereich führend ist, so erklärt sich das Potenzial im Wohnbaubereich durch die traditionell niedrige Eigentumsquote.

Finanzintermediation – Österreich in % des BIP

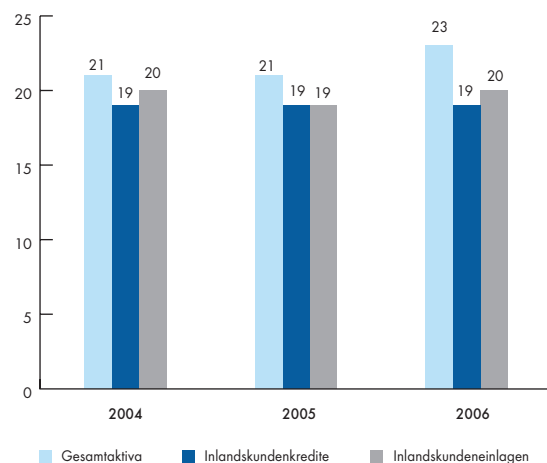


Quelle: Österreichische Nationalbank, Eurostat.

Bei Betrachtung des Gesamtmarkts, also unter Berücksichtigung der Auslandsaktiva österreichischer Banken, ergibt sich ein Bild, das die dynamische Geschäftstätigkeit der österreichischen Banken in Zentral- und Osteuropa widerspiegelt. So ist das Bankaktiva/BIP-Verhältnis von 260% im Jahr 2002 auf 311% im Jahr 2006 gestiegen und hat damit, auch gemessen an internationalen Standards, ein beeindruckendes Niveau erreicht.

Das Wachstum im 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 im Bereich von 190%–200% 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.

Marktanteile – Österreich in %



Quelle: Österreichische Nationalbank, Erste Bank.

Die Erste Bank hat parallel zur stabilen Entwicklung im Inlandsmarkt ihre Position als eine der führenden Banken Österreichs gehalten bzw. ausgebaut. Im Jahr 2006 konnte sie mit einem Marktanteil von 23% an den Gesamtaktiva ihren Marktanteil stark steigern, was hauptsächlich auf die Erstkonsolidierung der BCR zurückzuführen war. Ähnliche und sehr stabile Marktanteile hielt die Erste Bank auch bei den inländischen Einlagen und Krediten. Die Bank betreute gemeinsam mit den Sparkassen rund 2,8 Mio Kunden in einem Netzwerk aus 986 eigenen Geschäftsstellen und Sparkassenfilialen sowie über elektronische Vertriebskanäle.

SPARKASSEN/HAFTUNGSVERBUND

Geschäftsprofil. Das Segment Sparkassen umfasste im vergangenen Jahr 43 österreichische Sparkassen mit 708 Geschäftsstellen, 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, wurden dem Segment Retail und Wohnbau zugerechnet.

Die Erste Bank und die Sparkassen kooperieren 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 und die Integration zentraler Funktionen. Weiters wirken sie bei der Durchführung einer großen Anzahl gemeinsamer Projekte zu Themen der Organisation und Informationstechnologie sowie Projekten hinsichtlich gesetzlicher Anforderungen zusammen.

GESCHÄFTSVERLAUF

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

Highlights 2006

Erfolgreiche Servicierung des Markts. Der Erste Bank und den Sparkassen ist es im Jahr 2006 erneut gelungen, ihre Kundenanteile in Österreich auszubauen. Die Marktanteile an Kunden konnten auf 28,7%, die Hauptkundenanteile auf ein Niveau von 22,8% ausgeweitet werden. Durch den erfolgreichen Marktauftritt konnten die Erste Bank und die Sparkassen im Vergleich aller Banksektoren wiederum den ersten Platz hinsichtlich Werbeerinnerung erreichen.

Fortschritt bei IT-Implementierung. Im Jahr 2006 wurde eine Reihe von Erfolgen bei der Umsetzung von IT-Projekten erzielt. Das s Abwicklungsmanagement, eine Initiative zur Einführung von elektronischem Dokumentenmanagement, wurde soweit entwickelt, dass im Jahr 2007 die ersten Sparkassen den Pilotbetrieb aufnehmen können. Weitere Projekte brachten vor allem Erleichterungen für den Vertrieb. So wurde für die Filialen eine E-Learning-Lösung umgesetzt. Nützliche neue Customer Relationship Management-Funktionalitäten ermöglichten eine verbesserte Kundenanalyse. Abwicklungsseitig kam es zu einer Homogenisierung des Inlands- mit dem Europazahlungsverkehr. Weiters wurde der Produktverkauf über elektronische Vertriebskanäle forciert. Kosteneinsparungen brachte die Etablierung der dezentralen Hard- und Softwarewartung. Fortschritte gab es auch bei der Umsetzung diverser anderer gesetzlicher Anforderungen, u. a. beim risikoorientierten Meldewesen und bei der Zahlungsbilanz Neu. Führend waren die Sparkassen auch bei der Umsetzung des Basel II-Regelwerks.

Finanzergebnis

in EUR Mio	2006	2005
Jahresüberschuss vor Steuern	246,1	192,7
Konzernjahresüberschuss	15,8	8,8
Betriebsergebnis	406,0	394,7
Kosten-Ertrags-Relation (in %)	67,0	67,6
Eigenkapitalverzinsung (in %)	6,0	3,6

Das Ergebnis nach Steuern und Minderheiten verbesserte sich um EUR 7,0 Mio von EUR 8,8 Mio auf nunmehr EUR 15,8 Mio. Die Eigenkapitalverzinsung stieg von 3,6% auf 6,0%, die Kosten-Ertrags-Relation verringerte sich geringfügig von 67,6% auf 67,0%.

Der Zinsüberschuss konnte trotz des anhaltend niedrigen Zinsniveaus und des nach wie vor vorherrschenden Margendrucks insbesondere auf der Refinanzierungsseite nahezu auf Vorjahresniveau gehalten werden und verringerte sich nur geringfügig um EUR 1,4 Mio von EUR 841,2 Mio auf EUR 839,7 Mio oder um -0,2%. Die Risikovorsorgen lagen mit einem Rückgang um EUR 44,4 Mio von EUR 215,8 Mio auf EUR 171,3 Mio aufgrund von einer generellen Verbesserung der Risikostruktur und positiven Effekten aus Portfoliowertberichtigungen deutlich unter dem Vergleichswert des Vorjahres. Das Provisionsergebnis stieg um EUR 6,8 Mio von EUR 358,1 Mio

auf EUR 365,0 Mio an. Diese Ergebnisverbesserung wurde hauptsächlich aus dem Wertpapiergeschäft, aber auch im Zahlungsverkehr erzielt und spiegelt die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen den Sparkassen des Haftungsverbunds wider.

Der Verwaltungsaufwand konnte durch ein strenges Kostenmanagement von EUR 825,2 Mio um EUR 1,1 Mio auf EUR 824,2 Mio leicht gesenkt werden. Der sonstige Erfolg reflektiert im Wesentlichen Bewertungserfolge von Wertpapieren außerhalb des Handelsbestands und sonstige Rückstellungserfordernisse.

AUSBLICK 2007

Im Jahr 2007 wollen die Sparkassen ihre gemeinsamen Anstrengungen im Verkauf und der gezielten Marktbearbeitung weiter ausbauen. Allen Sparkassen steht seit Beginn des Jahres 2007 ein neu entwickeltes Vertriebssteuerungsinstrument zur Verfügung, das auf Betreuebene und Produktkategorien wöchentlich Verkaufsleistungen misst bzw. dokumentiert. Dieses Vertriebssteuerungsinstrument wird die Sparkassen bei ihren Verkaufsschwerpunkten 2007 Sparen, Finanzieren, Vorsorgen mit Versicherungen und Vorsorgen mit Fonds entsprechend unterstützen. Die Konzentration auf qualitativ hochwertiges Verkaufsbenchmarking wird einen Management-schwerpunkt darstellen.

RETAIL UND WOHNBAU

Geschäftsprofil. Das Segment Retail und Wohnbau umfasst sämtliche außerhalb des Haftungsverbunds liegenden Aktivitäten in Österreich, die den Privatkunden, dem Wohnbau sowie kleinen und mittleren Kommerzkunden zuzuordnen sind. Insbesondere gehört dazu das aus 144 eigenen Filialen und sechs Kommerzzentren 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 dieser 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 Fonds für Privatanleger und die Nummer zwei im Fondssektor insgesamt. Die s Versicherung, der Partner der Erste Bank, der Sparkassen und der s Bausparkasse, ist eine der führenden Lebensversicherungsgesellschaften im österreichischen Markt.

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 als auch 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 Privatkunden als auch gemeinnützige und gewerbliche Wohnbauträger finanziert und darüber hinaus seit 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, eine Spezialbank für Wohnbaufinanzierungen.

GESCHÄFTSVERLAUF

Strategie. Das Segment Retail und Wohnbau ist bestrebt, seinen Kunden Lösungen für sämtliche Finanzierungs- und Anlagebedürfnisse aus einer Hand zu bieten. Der strategische Fokus liegt auf Vorsorgeprodukten für alle Zielgruppen, Steigerungen bei der Zielgruppe der über 60-Jährigen und im zügigen Ausbau der Wohnbaufinanzierung. Für Klein- und Mittelbetriebe will das Geschäftsfeld erster Ansprechpartner sein. Dabei soll vor allem Know-how im Dienstleistungsbereich, das über das Kreditgeschäft hinausgeht, mit relevanten Produkten hervorgehoben werden. Im Fondsmanagement ist es das Ziel, die Marktführerschaft im Retailbereich weiter auszubauen. Dagegen steht im Lebensversicherungsgeschäft die Rückerlangung der Führungsposition im Mittelpunkt.

Highlights 2006

Eigene Filialen trotz schwierigem Umfeld erfolgreich. Aufgrund der Unsicherheit der allgemeinen Zinsentwicklung war die Marktsituation im Jahr 2006 herausfordernder als im Jahr davor. Trotzdem konnten die eigenen Filialen etliche Erfolge verbuchen. So stiegen die Wertpapierprovisionen um 12,1% von EUR 90,3 Mio auf EUR 101,2 Mio. Auch die Zahl der verkauften Wertpapiersparpläne zog trotz hoher Sättigung um 13,3% von knapp 21 Tsd auf fast 24 Tsd an. Bei Sparprodukten gab es eine Volumenssteigerung

bei den Neuzufüssen von 18,5% auf gut EUR 2,2 Mrd. Zu einem sehr erfreulichen Anstieg von 5,9% auf fast 43 Tsd kam es bei der Neukundenakquisition. Zurückzuführen war er hauptsächlich auf „Kunden werben Kunden“-Maßnahmen und die hohe Kundenzufriedenheit. Die Umsetzung der gruppenübergreifenden Kartenstrategie kurbelte das Kreditkartengeschäft an: Das vielfältigere und zielgruppenspezifischere Produktangebot führte zu einer deutlichen Steigerung der verkauften Karten um 20,9%. Die Nachfrage nach Wohnbaufinanzierungen blieb unverändert hoch: Das Volumen stieg um 6,4% von EUR 3,6 Mrd auf EUR 3,8 Mrd.

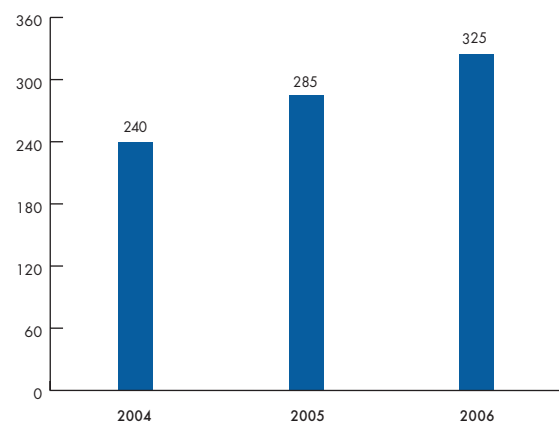
Kommerzgeschäft erneut mit positivem Ergebnisbeitrag. Obwohl das Geschäft mit den kleineren und mittleren Unternehmen als Problemsegment des österreichischen Bankensektors gilt, ist es 2006 wieder gelungen, dieses Geschäftsfeld rentabel zu betreiben und dabei das gute Vorjahresergebnis weiter zu verbessern. Diese positive Entwicklung ist nicht zuletzt auf die konsequente Ausweitung des Dienstleistungsgeschäfts in den letzten beiden Jahren, auf die konsequente Umsetzung einer risikoadjustierten Bepreisung und auf eine Veranstaltungsreihe im Jahr 2006 zurückzuführen, die das Geschäftsfeld als kompetenten Ansprechpartner für KMU-Dienstleistungen präsentiert hat. So konnte der Anteil der Provisions-einnahmen an den Betriebserträgen auf über 40% gesteigert werden. Vor allem Treasury-Produkte zur Absicherung von Zins- und Währungsrisiken sowie Produkte zur Bilanzoptimierung wurden im letzten Jahr verstärkt von den Kunden angenommen.

Weitere Zuwächse bei der s Bausparkasse. Nach dem starken Vorjahr stieg das Ausleihungsvolumen auch 2006 und erreichte nach einem Plus von 6,8% EUR 5,6 Mrd; davon machten private Bauspardarlehen EUR 4,8 Mrd aus, nach EUR 4,6 Mrd im Vorjahr. Das neu ausbezahlte Finanzierungsvolumen betrug EUR 1,3 Mrd. Während die Zahl der Ansparpläne leicht rückläufig war, konnte das Einlagevolumen bei EUR 5,3 Mrd stabil gehalten werden. Der private Wohnbau profitierte von der Flexibilisierung der Bausparangebote sowohl in gesetzlicher Hinsicht – Öffnung des Bausparsystems in Richtung Pflege und Bildung – als auch von der Variabilität der Produkte, z. B. endfälligen Darlehen oder Kombinationsdarlehen mit Fremdwährung. Im großvolumigen Wohnbau führte die Kooperation mit den Sparkassen und stärkere Finanzierung kommunaler Infrastruktur zu einem Anstieg des Geschäftsvolumens um gut 9% von EUR 2,4 Mrd auf EUR 2,7 Mrd. Durch die Zusammenlegung der Abwicklungseinheiten der Erste Bank

und der s Bausparkasse wurden Synergieeffekte erzielt, ebenso wie durch die engere Zusammenarbeit zwischen letzterer mit der s Wohnbaubank. Die Refinanzierungssituation verbesserte sich durch die Übernahme des Hypothekenbank- und Pfandbriefgeschäfts der Erste Bank. Das aushaftende Gesamtvolumen belief sich auf EUR 12,2 Mrd nach EUR 11,2 Mrd im Jahr davor und konnte somit um fast 9% von bereits hohem Niveau gesteigert werden.

Zunehmende Nutzung alternativer Vertriebskanäle. 2006 kam es zu einer weiteren Verlagerung von standardisierten Dienstleistungen auf elektronische Vertriebswege. Die Nutzung von Netbanking, der Online-Anwendung der Erste Bank und der Sparkassen in Österreich, stieg bei den Privatkunden von 285 Tsd im Vorjahr um 14% auf 325 Tsd Kunden.

Kundenzahlen Netbanking der Erste Bank und Sparkassen in Österreich – in Tausend



Quelle: Erste Bank.

Insgesamt wurden im Jahr 2006 34,6 Mio Netbanking-Kundenkontakte gegenüber 29 Mio im Jahr zuvor registriert. Die Anzahl der über Netbanking abgewickelten Überweisungen ist um 1,6 Mio oder 13,8% auf insgesamt 13 Mio gestiegen. Damit läuft im Privatkundensegment bereits jede dritte Überweisung nicht mehr über die Filiale, sondern über Netbanking.

Auch bei der Selbstbedienung in Österreich wurden ähnliche Trends registriert. Obwohl Österreich beim Bezahlen traditionell sehr bargeldorientiert ist, übertrafen die Barauszahlungen in Selbstbedienung jene an der Kassa in einem Verhältnis von 8:1. Bei den Bareinzahlungen lagen zwar auch 2006 die Kassaeinzahlungen vorne, der Trend geht jedoch eindeutig in Richtung Selbstbedienung. Zur Abdeckung dieses Bargeldbedürfnisses wird daher weiter laufend an einem flächendeckenden Netz von Geldausgabeautomaten und Bankomaten sowie am weiteren Ausbau der Bareinzahlung in Selbstbedienungsbereichen gearbeitet.

Erneut zweistelliges Wachstum beim Fondsmanagement. Die Erste-Sparinvest konnte das von ihr verwaltete Gesamtfondsvermögen im Jahr 2006 um fast 12% auf EUR 36,9 Mrd steigern. Damit wuchs sie deutlich schneller als der Gesamtmarkt. 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 unter 36 Gesellschaften. Im operativen Geschäft konnte die Fondsgesellschaft der Erste Bank ihren Marktanteil auf 18% ausweiten. Sie steigerte das Volumen des in Österreich verwalteten Vermögens zum Jahresende 2006 auf EUR 29,9 Mrd nach EUR 27,1 Mrd im Vorjahr. Dies entspricht einem Zuwachs von über 11%. 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 behauptete im Jahr 2006 ihre Marktstellung als eine der größten Lebensversicherungsgesellschaften Österreichs. Im Bereich der Verträge gegen laufende Prämie erzielte die Gesellschaft deutlich über dem Markt liegende Steigerungsraten. Die wichtigsten Kennzahlen zeigten eine erfreuliche Entwicklung. Der Vertragsbestand stieg um 6,6% auf 1,1 Mio Verträge, die Kapitalanlagen erhöhten sich um 12,3% auf EUR 7,7 Mrd und das versicherte Kapital stieg um 8,2% auf EUR 26,3 Mrd. Insbesondere durch gezielte Förderungsmaßnahmen im Bereich der privaten und betrieblichen Pensionsvorsorge konnte die s Versicherung ihre Funktion als das Kompetenzzentrum für Vorsorge innerhalb der Sparkassengruppe deutlich unterstreichen.

Finanzergebnis

in EUR Mio	2006	2005
Jahresüberschuss vor Steuern	178,3	165,4
Konzernjahresüberschuss	123,4	103,7
Betriebsergebnis	279,9	254,3
Kosten-Ertrags-Relation (in %)	68,9	71,0
Eigenkapitalverzinsung (in %)	14,1	12,6

Das Segment Retail und Wohnbau entwickelte sich erfreulich und konnte das hervorragende Ergebnis von 2005 noch übertreffen. Das Ergebnis vor Steuern und Minderheiten verbesserte sich um EUR 12,9 Mio von EUR 165,4 Mio auf EUR 178,3 Mio oder 7,8%. Der Jahresüberschuss nach Steuern konnte um EUR 19,8 Mio von EUR 103,7 Mio auf EUR 123,4 Mio gesteigert werden, dabei verbesserte sich die Eigenkapitalverzinsung von 12,6% auf 14,1% und die Kosten-Ertrags-Relation sank von 71,0% auf 68,9%.

Die Einzelpositionen des Segments wurden wesentlich durch die Umstellung der Sparkassenimmobilien AG von Vollkonsolidierung auf Equity-Konsolidierung beeinflusst.

Der Zinsertrag stieg im Vergleichszeitraum um EUR 12,7 Mio oder 2,4% von EUR 524,6 Mio auf EUR 537,3 Mio, wobei im Filialbereich der Margenrückgang durch Volumenausweitungen kompensiert werden konnte. Die in diesem Segment enthaltene s Bausparkasse konnte durch das Auslaufen hochverzinsster Einlagen und höherer Beteiligungserträge deutlich zulegen. Ebenfalls positiv entwickelten sich die Risikokosten, die um EUR 17,0 Mio oder -16,2% von EUR 105,1 Mio auf EUR 88,1 Mio gesenkt werden konnten. Zurückzuführen ist dies hauptsächlich auf die verbesserte Risikosituation im Filialbereich sowie in der Tiroler Sparkasse.

Mit einem Anstieg um EUR 20,6 Mio oder 6,6% von EUR 314,5 Mio auf EUR 335,1 Mio trugen die Provisionen wesentlich zur Verbesserung des Segmentergebnisses bei. Eine Steigerung im Filialbereich dank höherer Wertpapierbestandsprovisionen, Einmalprovisionen aus Produkteinführung (Premium Plus) und Provisionserträge aus diversen Kapitalmarkttransaktionen waren für das gute Ergebnis hauptverantwortlich. Steigerungen bei den Zahlungsverkehrsprovisionen in den Sparkassen Tirol und Salzburg und ein verbessertes Ergebnis aus dem Fondsgeschäft bzw. dem Geschäft mit institutionellen Kunden der Erste-Sparinvest trugen ebenfalls zum Ergebnis bei.

Der Verwaltungsaufwand sank trotz der Geschäftsausweitung der Erste-Sparinvest aufgrund niedrigerer Abschreibungen und restriktiver Personalpolitik in den eigenen Sparkassen gegenüber dem Vorjahr um EUR 2,8 Mio bzw. 0,4% von EUR 623,8 Mio auf EUR 621,0 Mio. Der Rückgang im Versicherungsgeschäft von EUR 28,8 Mio auf EUR 17,9 Mio oder -37,7% basierte auf hohen Erträgen aus dem Veranlagungsportfolio im Vorjahr, die in diesem Jahr aufgrund der herrschenden Marktlage nicht mehr wiederholt werden konnten. Der Rückgang im sonstigen Erfolg resultierte aus einer Änderung im Konsolidierungskreis der diesem Segment zugeordneten Beteiligungen, die im Vorjahr noch einen deutlich positiven Beitrag zu dieser Position leisteten, und einem Bewertungserfordernis im Bereich der Finanzanlagen, das jedoch durch die deutlich niedrigeren Kreditrisikovorsorgen mehr als kompensiert werden konnte.

AUSBLICK 2007

Neben dem Thema Vorsorge wird die Zielgruppe 60+ einen wesentlichen Produktentwicklungs- und Verkaufsschwerpunkt im Jahr 2007 darstellen. Mittelfristig handelt es sich dabei um die größte Zielgruppe mit sehr differenzierten Beratungs- und Produkthanforderungen. Einen weiteren Schwerpunkt für 2007 wird aufgrund der bestehenden Marktsituation – Österreich ist bei der Eigentumsquote immer noch unter dem europäischen Durchschnitt – auch die Wohnbaufinanzierung bilden. Auch die Vorzüge des Bausparens als finanzieller Vorsorge für alle Lebensabschnitte und als Beitrag zur Wohlstandssicherung werden 2007 weiter hervorgehoben.

Das **Kommerzgeschäft** plant im Jahr 2007 die weitere Erhöhung der Provisionseinnahmen, schwerpunktmäßig durch bilanzschonende, moderne Produkte. Wie schon in den Vorjahren wird 2007

weiterhin großes Augenmerk auf effizientes Kostencontrolling, risikobewusstes Agieren im Kreditgeschäft und laufende Strukturoptimierungen im Vertrieb gelegt. Im **Fondsgeschäft** wird das Immobilienfondsgeschäft im gesamten Heimmarkt ausgebaut und das Angebot an Private Banking-Dienstleistungen der erhöhten Nachfrage entsprechend erweitert. Im **Versicherungsgeschäft** wird das Schwergewicht 2007 auf innovativen Produktentwicklungen sowie der Steigerung von Service- und Beratungsleistungen liegen.

Im Jahr 2006 haben sowohl das Österreichgeschäft als auch das Retail- und Wohnbau-Segment die angepeilten Ziele von 15% bzw. 11% Eigenkapitalverzinsung gemäß der bisher angewandten Eigenkapitalallokation erreicht.

GROSSKUNDEN

Geschäftsprofil. Das Segment Großkunden betreut Firmenkunden im In- und Ausland, die in Österreich einen Umsatz von mindestens EUR 70 Mio ausweisen. Die Matrixorganisation des Bereichs „Group Large Corporates“ gewährleistet eine einheitliche und länderübergreifende Kundenbetreuung für multinationale Unternehmen und Großkunden. Voraussetzung ist ein kaufkraftgewichteter Umsatz von EUR 175 Mio in einem der Kernmärkte der Erste Bank. Ein umfassendes und maßgeschneidertes Service durch konzernweit agierende Account-Manager trägt der hohen Bedeutung der Märkte in Zentral- und Osteuropa für österreichische und internationale Großkunden Rechnung. Der Schwerpunkt besteht in der proaktiven und individuellen Betreuung dieses Kundensegments durch Bündelung lokaler und überregionaler Expertise. Umfassende und bedürfnisorientierte Kundenbetreuung wird durch professionelle Kompetenzzentren für Immobilien- und Projektfinanzierungen, strukturierte Finanzierungen und Corporate Finance, Export und Handelsfinanzierungen sowie Derivate sichergestellt.

GESCHÄFTSVERLAUF

Strategie. Der Erfolg im Großkundengeschäft beruht auf stabilen Kundenbeziehungen. Dabei wird das Umfeld immer anspruchsvoller. Ein strategischer Schwerpunkt ist daher die weitere Verbesserung der Beratungsqualität durch professionelle und länderübergreifende Teams. Akzeptanz durch die Kunden ist vor allem eine Folge kundenorientierter Lösungskompetenz. Sie entsteht aus der engen Zusammenarbeit der persönlichen Account-Manager

mit den Spezialisten der Fachbereiche. Die konsequente Erweiterung des Heimmarkts, z. B. um Rumänien und die Ukraine, verbreitert die regionale Betreuungskapazität und unterstützt die Intensivierung der Kundenbeziehungen.

Die Immorent, seit 2006 Teil dieses Segments, bietet mit „leasing & more“ ganzheitliche Lösungen rund um die Immobilie an. Sie decken die gesamte Lebensdauer der Moblie bzw. Immobilie ab. Ihre umfangreiche Kompetenz und Erfahrung stellt sie verstärkt auch in der Entwicklung eigener Projekte unter Beweis. Die Organisationseinheit Immobilien- und Projektfinanzierungen rundet mit maßgeschneiderten Angeboten zur Finanzierung gewerblicher und Tourismusimmobilien den strategischen Schwerpunkt im Bereich Immobilien ab. Der regionale Fokus wird dabei im Einklang mit der Entwicklung von Erste Bank und Immorent ausgeweitet. Die Corporate Finance-Einheit wird weiterhin Lösungen aus einer Hand anbieten. Strategisches Ziel ist, den Ausbau der Marktposition in allen relevanten Bereichen, wie Equity Capital Markets, Private Equity, im M&A-Geschäft und auch bei strukturierten Finanzierungen fortzusetzen.

Highlights 2006

Weiter Wachstum im Großkundengeschäft. Die Kunden vertrauten trotz sehr kompetitiver Marktbedingungen auch 2006 verstärkt dem Service und den Angeboten des Geschäftsfelds Großkunden. Dazu kamen die Auswirkungen von erfolgreich umgesetzten Maßnahmen aus den letzten beiden Jahren. Zu erwähnen ist hier vor allem die Etablierung des Geschäftsfelds Group Large Corporates. Sie ermöglichten die Erwirtschaftung eines steigenden Ergebnisbeitrags. Zum Betriebsergebnis von EUR 154,0 Mio leisteten alle Vertriebsseinheiten entscheidende Beiträge. Positiv wirkte sich auch die Zusammenarbeit mit dem Geschäftsfeld Treasury aus. Daraus resultierte verglichen mit 2005 beinahe eine Verdreifachung des diesbezüglichen Geschäftsvolumens sowie des Betriebsergebnisses.

Starkes Jahr für Kapitalmarkttransaktionen. 2006 wurden trotz eines volatilen Marktumfelds nicht weniger als 13 Transaktionen im Bereich Equity Capital Markets mit einem Rekordvolumen von EUR 14 Mrd erfolgreich abgeschlossen. Dazu gehörten sieben IPOs und sechs Kapitalerhöhungen bereits notierter Gesellschaften; zwei davon waren herausragende Transaktionen: Zum einen die Börseneinführung der Österreichischen Post mit einem Volumen von

EUR 652 Mio, die auch in der Folge durch eine exzellente Performance der Aktie hervorstach. Zum anderen brachte die Kapitalerhöhung der Erste Bank im Ausmaß von EUR 2,9 Mrd die größte Transaktion, die je am Wiener Markt stattfand. Im Bereich Debt Capital Markets konnte die führende Rolle am österreichischen Kapitalmarkt durch Strukturierungskompetenz, effektives Bookbuilding sowie insbesondere die Retail-Platzierungskraft ausgebaut werden. Höhepunkte des Jahres 2006 waren die von der Erste Bank als alleinigem oder gemeinsamem Leadmanager geführten Unternehmensanleihen für Andritz, STRABAG, PORR, Lutz und Saubermacher.

Schnell wachsendes Immobiliengeschäft. Die Immorent konnte auch im Jahr 2006 erhebliche Erfolge verbuchen. So stieg das „leasing & more“-Neugeschäft von EUR 1,8 Mrd auf EUR 2,1 Mrd. Das grenzüberschreitende und das CEE-Leasingneugeschäft erreichte ein Volumen von EUR 972 Mio, nach EUR 845 Mio im Jahr zuvor. Auch im Immobilien- und Projektfinanzierungsgeschäft konnte das Neugeschäftsvolumen 2006 weiter auf über EUR 500 Mio gesteigert werden. Zu den Highlights zählten die Finanzierungen von Fachmarkt- und Einkaufszentren in der Slowakei und Ungarn, die Finanzierung von drei Topimmobilien in der Prager Fußgängerzone und die Finanzierung des ersten, westlichen Standards entsprechenden Logistikzentrums in Kiew. Im Tourismusbereich sind die Finanzierung des Ritz Carlton Hotels in Moskau und jene des Hyatt Hotels in Kiew hervorzuheben.

Corporate Finance-Geschäft weiter erfolgreich. Im abgelaufenen Geschäftsjahr baute die Erste Bank ihre Marktstellung in diesem Bereich weiter deutlich aus. Entlang der gesamten Wertschöpfungskette von Beteiligungsakquisition und -devestition wurden im Lichte individueller Unternehmensstrategien Beteiligungs- und Finanzierungsmodelle angeboten. Diese orientierten sich an den konkreten Wachstumsvorhaben, regionalen strategischen Neupositionierungen oder einfachen Wertsteigerungsüberlegungen der Kunden. Zahlreiche Highlights kennzeichneten das vergangene Jahr im Bereich Mergers & Acquisitions. Dazu gehörte die größte private Immobilientransaktion Österreichs mit einem Portfolio von 108 Einzelimmobilien und einem Volumen von rd. EUR 500 Mio. Für die Stadt Wien wurden strukturierte Finanzierungen von Wohnbauprojekten durchgeführt. Im Bereich Private Equity konnten Anteile an den Wachstumsunternehmen TTTech Automotive AG und UC4 erfolgreich an strategische Investoren veräußert werden.

Finanzergebnis

in EUR Mio	2006	2005
Jahresüberschuss vor Steuern	115,4	75,1
Konzernjahresüberschuss	83,0	53,4
Betriebsergebnis	154,0	134,5
Kosten-Ertrags-Relation (in %)	38,8	39,9
Eigenkapitalverzinsung (in %)	16,4	12,3

Das Ergebnis nach Steuern und Minderheiten erreichte im Geschäftsjahr 2006 EUR 83,0 Mio im Vergleich zu EUR 53,4 Mio im Geschäftsjahr Jahr 2005 und verzeichnete damit einen deutlichen Anstieg um EUR 29,6 Mio oder 55,4%.

Getragen wurde diese Steigerung in erster Linie vom Provisionsgeschäft, das einen Anstieg um EUR 18,8 Mio oder 22,9% von EUR 82,2 Mio auf EUR 101,0 Mio verzeichnete, und vom sonstigen Erfolg, der sich von EUR -29 Mio um EUR 43,6 Mio auf EUR 14,7 Mio verbesserte. Der Anstieg im Provisionsergebnis resultierte aus Verkaufserlösen bei Immobilien und sonstigen Finanzanlagen, aus Mehrerträgen aus Kapitalmarkttransaktionen und aus zusätzlichen Provisionen aus dem Projektgeschäft. Die Verbesserung im sonstigen Erfolg basierte auf Bewertungs- und Verkaufserfolgen einer titrierten Finanzierung sowie auf Einmalerträgen aus dem Verkauf einer dem Segment zugeordneten Private Equity-Beteiligung. Weiters waren im Jahr 2005 in dieser Position gehaltene Projektbewertungserfordernisse im Berichtsjahr 2006 nicht mehr notwendig und trugen ebenfalls zu dem vorliegenden Aufwärtstrend bei.

Im Geschäftsvolumen zeigte sich 2006 ein Anstieg bei den Krediten um EUR 300 Mio oder 3,1% sowie im Leasinggeschäft um EUR 670 Mio oder 14,7%. Das Zinsergebnis konnte gegenüber der Vergleichsperiode des Vorjahrs von EUR 140,2 Mio um EUR 7,4 Mio auf EUR 147,6 Mio gesteigert werden, wobei das Leasinggeschäft, das um EUR 11,6 Mio wuchs, die rückläufige Ertragsentwicklung aus den anderen Geschäftsbereichen kompensieren konnte.

Der Kostenanstieg von EUR 89,4 Mio auf EUR 97,6 Mio um EUR 8,2 Mio resultierte mehrheitlich aus höheren Aufwendungen im Immobilienleasinggeschäft im Zuge der Ausweitung der Geschäftstätigkeit in die CEE-Region. Die Kosten-Ertrags-Relation wies mit 38,8% im Geschäftsjahr 2006 eine erfreuliche Entwicklung gegenüber 2005 auf.

Der Anstieg der Risikovorsorgen von EUR 30,5 Mio um EUR 22,8 Mio auf EUR 53,3 Mio stand ausschließlich mit einem Vorsorgebedarf in Zusammenhang, der sich aus einem Wertpapier-Abwicklungsfall und einer daraus entstandenen Kreditfinanzierung ergab.

Die Eigenkapitalverzinsung stieg deutlich von 12,3% auf 16,4%.

AUSBLICK 2007

Der Erfolg des Segments Großkunden wird auch 2007 von zwei Schwerpunkten bestimmt sein: intensives Relationship Management, mit Augenmerk auf das Provisionsgeschäft, und Projektfinanzierungen als Ergänzung zum herkömmlichen Kreditgeschäft. Darüber hinaus wird die Entwicklung des Produkt- und Serviceangebots konsequent vorangetrieben, um die Bedürfnisse unserer Kunden optimal befriedigen zu können. Im Corporate Finance-Geschäft steht weiterhin der Ausbau der Marktposition vor allem auch im öffentlichen Sektor im Vordergrund.

Die Immorent wird 2007 die klare organisatorische Gesamtverantwortung für den österreichischen Vertrieb übernehmen und die Verankerung des gesamten „leasing & more“-Angebots in den CEE-Märkten umsetzen. Außerdem plant die Immorent, den ukrainischen Markt für sich zu erschließen und eine operative Leasinggesellschaft in Kiew zu gründen.

TREASURY UND INVESTMENT BANKING

Geschäftsprofil. Das Segment Treasury und Investment Banking umfasst die Kunden- und Eigenhandelsaktivitäten in Wien, London, New York und Hongkong 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**

Das Geschäftsfeld Treasury und Investment Banking bildet das Bindeglied zwischen Finanzmärkten, Kunden und der Bank. Im Bereich strukturierter Investmentprodukte ist es das Kompetenzzentrum, das gemeinsam mit den Vertriebseinheiten stetig die Produktpalette weiterentwickelt, um Retail- und institutionellen Kunden Zugang zu den aufstrebenden Wachstumsmärkten Zentral- und Osteuropas zu eröffnen.

GESCHÄFTSVERLAUF

Strategie. Die CEE-Expertise ist das strategische Kapital für zukünftige Produktinnovationen. Sie macht dieses Geschäftsfeld zu einem kompetenten Partner bei Investmententscheidungen im Heimmarkt der Erste Bank. Treasury und Investment Banking hat den Anspruch, sich als bester Produkthanbieter im Kernmarkt zu etablieren. Die Erfolgsfaktoren sind daher die breite Palette an Standard-Produkten, maßgeschneiderte strukturierte Produkte, kompetitive Preise und professionelle Beratung.

Im Handel wird die Marktposition als einer der größten Liquiditätsprovider der Region konsequent genutzt und auf dem Know-how und der Marktnähe aufgebaut. Die Diversifizierung der Handelsaktivitäten ist dabei der Garant nachhaltiger Ergebnissteigerungen trotz volatiler Marktentwicklungen in einzelnen Assetklassen.

Highlights 2006

Erfolgreich mit strukturierten Produkten. Das Jahr 2006 war im Bereich strukturierter Investmentprodukte, trotz einer schwierigen Marktsituation, ein erfolgreiches Jahr. Umsatzrückgänge in den kapitalgarantierten Produkten konnten teilweise durch Produktinnovationen kompensiert werden. Auch die Vertriebskooperation zwischen Erste Bank und den Sparkassen in diesem Produktsegment konnte auf neue Beine gestellt werden. Dabei wurden eine kundenfreundlichere Aufbereitung des Produktangebots, ein Schulungskonzept und ein überarbeiteter Produktentwicklungsprozess beschlossen und umgesetzt. Die ersten Früchte dieser Initiative konnten bereits 2006 durch die erfolgreiche Pilotierung eines Sparprodukts geerntet werden, dessen Zinssatz an die Entwicklung eines Aktienindex gebunden ist.

Auch in Zentral- und Osteuropa baute die Erste Bank ihre Marktposition im Bereich strukturierter Investmentprodukte weiter aus. Neben den erfreulichen Umsatzzahlen gewann sie auch den begehrten Preis „Best Structured Product Distributor in CEE“, der jedes

Jahr vom Magazin „Structured Products“ ausgeschrieben wird. Der Start eines neuen IT-Systems für den Handel, das Risikomanagement und die Abwicklung des derivativen Geschäfts schufen die Voraussetzung zur Erhöhung des Eigenproduktionsgrads bei strukturierten Produkten.

Qualitativ hochwertige Produkte für institutionelle Kunden. Die bereits 2005 gestarteten Verkaufsiniciativen im Firmenkunden-segment wurden auch 2006 erfolgreich fortgesetzt. Die Palette an maßgeschneiderten Kapitalmarktprodukten zur Absicherung von Risiken im Bereich Fremdwährung, Zinsen und Liquidität wurde laufend erweitert und adaptiert. Parallel dazu wurde die Servicequalität durch die verstärkte Standardisierung der Abwicklungsprozesse verbessert.

Der Ertrag im Bereich strukturierter Produkte für Firmenkunden auf der Zins- und Devisenseite konnte im Vergleich zum Vorjahr um ein Vielfaches auf ca. EUR 4,5 Mio gesteigert werden. Verantwortlich dafür war nicht zuletzt die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Treasury Sales und den Accountmanagement-Einheiten.

2006 konnten darüber hinaus sämtliche organisatorischen Maßnahmen, wie Risikomanagement, IT und Schulungen, für den Rollout des Vertriebskonzepts in den Sparkassen umgesetzt werden. Für das kommende Jahr erwarten wir im Sparkassen-Sektor ähnlich starke Ertragssteigerungen wie in der Erste Bank selbst.

Ein weiteres Highlight des Jahres war die Platzierung von zwei Kreditstrukturen bei nationalen und internationalen institutionellen Kunden im Volumen von EUR 300 Mio.

Zertifikate und Optionsscheine stark gefragt. Das Zertifikats- und Optionsscheingeschäft konnte 2006 stark ausgebaut werden. Anlage- und Hebelprodukte komplettierten neben kapitalgarantierten Produkten das Angebot für Retailkunden. Über 1.000 Tradingprodukte, wie z. B. Turbozertifikate und Optionsscheine, wurden im heurigen Jahr an der Wiener und der Stuttgarter Börse gelistet. Der durchschnittliche monatliche Umsatz lag bei etwa EUR 10 Mio. Um den Bekanntheitsgrad der Produkte zu erhöhen, wurden neben etlichen Vertriebsschulungen für Erste Bank und Sparkassen auch internationale Roadshows, Messen und Vorträge in den wichtigsten Finanzzentren in Deutschland und CEE durchgeführt. Diese Maßnahmen generieren bereits erstes Geschäft mit internationalen

institutionellen Anlegern. Auch ist die Erste Bank seit heuer Gründungsmitglied des Zertifikateforums Österreich.

Investment Banking profitiert vom Marktumfeld. Wie schon im Segment Großkunden dargestellt, war das Jahr 2006 ein gutes für Kapitalmarkttransaktionen. Strukturelle Verbesserungen, wie die Zusammenlegung von Treasury und Investment Banking-Agenden, sowie der Einsatz neuer Technologien im Bereich Aktien-Orderrouting und Ordermanagement trugen ebenfalls zum guten Ergebnis bei. Alles in allem konnten die bereits sehr hohen Marktanteile in Österreich mit 12%, Ungarn mit 17% und Tschechien mit 11% gehalten werden.

Finanzergebnis

in EUR Mio	2006	2005
Jahresüberschuss vor Steuern	158,9	138,1
Konzernjahresüberschuss	123,7	102,3
Betriebsergebnis	144,2	139,2
Kosten-Ertrags-Relation (in %)	41,5	40,3
Eigenkapitalverzinsung (in %)	51,2	36,5

Das Ergebnis vor Steuern und Minderheiten verbesserte sich um EUR 20,9 Mio von EUR 138,1 Mio auf EUR 158,9 Mio. Der Jahresüberschuss nach Steuern und Minderheitsanteilen erhöhte sich um EUR 21,4 Mio bzw. um 21% von EUR 102,3 Mio auf EUR 123,7 Mio. Die Eigenkapitalverzinsung stieg von 36,5% auf 51,2%, die Kosten-Ertrags-Relation betrug 41,5%.

Der Nettozinsertrag lag mit EUR 68,3 Mio aufgrund des durch die Marktzinsentwicklung bedingten Rückgangs im Asset Liability Management unter dem Vorjahreswert. Das Handelsergebnis konnte mit einem Anstieg von 4,1% auf nunmehr EUR 87,9 Mio den Vergleichswert des Vorjahres leicht übertreffen. Die Provisionen entwickelten sich aufgrund des starken Aktiengeschäfts (sowohl im Primär- als auch im Sekundärmarkt) äußerst erfreulich und stiegen um EUR 19,4 Mio bzw. 27,4% von EUR 70,9 Mio auf EUR 90,3 Mio.

Der Anstieg beim Verwaltungsaufwand im Vergleich zum Vorjahr war vor allem auf IT- und Personal-Investitionen in den strategischen Geschäftsbereichen Sales und strukturierte Investmentprodukte zurückzuführen. Der sonstige Erfolg zeigte eine Verbesserung um EUR 15,9 Mio von EUR -1,1 Mio auf EUR 14,8 Mio, welche in

erster Linie auf Bewertungserfolge bei nicht dem Handelsbestand zugeordneten Finanzanlagen zurückzuführen war. Diese war in der Vergleichsperiode des Vorjahrs nicht gegeben.

AUSBLICK 2007

Der Fokus des Segments Treasury und Investment Banking wird auch im Jahr 2007 auf innovativen strukturierten Produkten liegen. Die Produktpalette soll dabei um zusätzliche Assetklassen wie z. B. Rohstoffe erweitert werden. Die Kooperation zwischen Erste Bank und Sparkassen im Vertrieb von strukturierten Investmentprodukten wird 2007 weiter ausgebaut. Ziel ist, diese Produktparte als festen Bestandteil der Asset Allocation im Vertrieb zu verankern und das Know-how durch Schulungsinitiativen zu verbessern. Im Handel wird weiterhin stark in Strukturierungskapazitäten investiert, um den Vertrieb auch zukünftig mit innovativen Produkten versorgen zu können und gleichzeitig den Eigenproduktionsgrad in ausgesuchten Assetklassen zu erhöhen. Die Kundenbasis soll 2007 ebenfalls erweitert werden, einerseits durch Implementierung des in Österreich erfolgreichen Vertriebskonzepts bei den Sparkassen und in Zentral- und Osteuropa, andererseits durch Akquisition neuer Kunden in Westeuropa. Bei Zertifikaten und Optionsscheinen wird auch 2007 mit zweistelligen Wachstumsraten gerechnet.

ZENTRAL- UND OSTEUROPA

Das Zentral- und Osteuropasegment umfasst die Aktivitäten in den Transformationsländern Zentral- und Osteuropas: die Teilkonzerne Česká spořitelna, Banca Comercială Română, Slovenská sporiteľňa, Erste Bank Hungary, Erste Bank Croatia sowie die Erste Bank Serbia. Obwohl der Kaufvertrag für die ukrainische Bank Prestige bereits am 20. Dezember 2006 unterzeichnet wurde, erfolgt eine Konsolidierung erst mit dem Abschluss der Transaktion.

TSCHECHIEN

Geschäftsprofil. Das Segment Tschechien umfasst die Bank Česká spořitelna und ihre Tochtergesellschaften. Die Česká spořitelna ist die führende Retailbank des Landes und die größte Tochter der Erste Bank in Zentral- und Osteuropa. Sie zählt ca. 5,3 Mio Privatkunden, mittelständische Firmen und Großunternehmen zu ihren Kunden; sie betreibt ein Netz von 637 Filialen und 1.090 Bankomatkassen. Bis 2006 hat die Česká spořitelna über 3 Mio Bankkarten ausgestellt, darunter annähernd eine halbe Million Kreditkarten. Die Tochtergesellschaften der Bank für Vermögensverwaltung, Bausparen, Factoring, Renten- und Lebensversicherung nehmen in ihren jeweiligen Sparten ebenfalls führende Positionen ein.

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

2006 setzte die tschechische Wirtschaft ihre außerordentlich gute Entwicklung von 2005 fort. Gestützt von den starken Exporten und einer merklichen Beschleunigung der Inlandsnachfrage erreichte das Wachstum des realen BIP eine geschätzte Rate von 6%. Das BIP pro Kopf wurde mit EUR 11.000, einem der höchsten Niveaus in Mittel- und Osteuropa, zum ersten Mal überhaupt fünfstellig. Eine positive Entwicklung verzeichnete auch die Arbeitslosenquote, die sich dank des positiven gesamtwirtschaftlichen Umfelds von 7,8% im Jahr 2005 auf ca. 7,3% verbesserte.

Die Inflation blieb auf niedrigem Niveau und die tschechische Krone gewann sowohl nominal als auch real weiter an Wert gegen über dem Euro. Dementsprechend verringerte die tschechische Nationalbank den Aufwertungsdruck auf die Währung. Sie erhöhte ihren kurzfristigen Leitzins langsamer als die Europäische Zentralbank ihren Leitzins. Mit 2,5% blieb der tschechische Satz zwar unter Euro-Niveau, stieg jedoch gegenüber Ende 2005 um 50 Basispunkte.

Das positive Gesamtbild wurde durch eine stabile, wenn auch immer noch negative Leistungsbilanz abgerundet. Letztere wurde von einer verbesserten Handelsbilanz gestützt.

	2003	2004	2005	2006e
Wirtschaftsindikatoren Tschechien				
Bevölkerung (Durchschnitt, Mio)	10,2	10,2	10,2	10,2
BIP (nominell, EUR Mrd)	80,9	87,2	99,7	112,6
BIP pro Kopf (EUR Tsd)	7,9	8,5	9,7	11,0
Reales BIP Wachstum (in %)	3,6	4,2	6,1	6,0
Beitrag der Inlandsnachfrage (in %)	4,4	3,2	1,6	4,0
Exporte (Anteil am BIP, in %)	61,8	71,0	71,7	74,1
Importe (Anteil am BIP, in %)	64,1	71,6	69,8	71,7
Arbeitslosenquote (Eurostat-Definition, in %)	7,7	8,2	7,8	7,3
Inflationsrate (Durchschnitt, in %)	-0,1	2,6	1,6	2,1
Kurzfristiger Marktzins (Monat, in %)	2,3	2,3	2,0	2,2
EUR Wechselkurs (Durchschnitt)	31,8	31,9	29,8	28,3
EUR Wechselkurs (Jahresende)	32,4	30,5	29,0	27,5
Leistungsbilanzsaldo (Anteil am BIP, in %)	-6,5	-6,3	-2,7	-3,1
Öffentl. Finanzierungssaldo (Anteil am BIP, in %)	-6,6	-2,9	-3,6	-3,5

Diese blieb aufgrund des zunehmenden Zuflusses von ausländischen Direktinvestitionen in die exportorientierten Industrien im zweiten Jahr in Folge positiv. Das Haushaltsdefizit veränderte sich mit geschätzten 3,5% des BIP gegenüber 2005 kaum, wie auch die Bruttoverschuldung der öffentlichen Haushalte mit überschaubaren 31% des BIP.

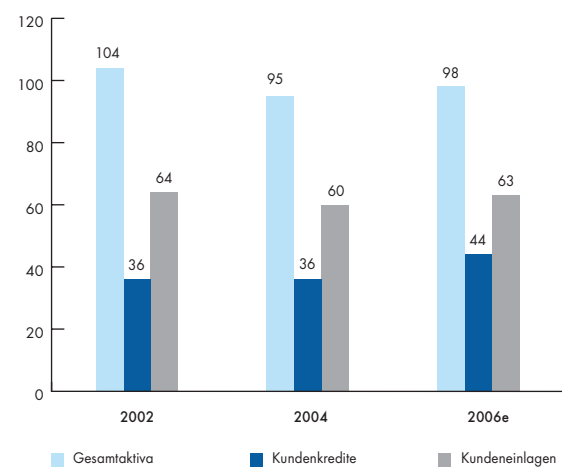
MARKTÜBERBLICK

Der Markt für Bankdienstleistungen profitierte von zwei Faktoren, die selten über einen längeren Zeitraum zusammentreffen: anhaltend starkes Wirtschaftswachstum und anhaltend niedrige Zinssätze. Während Bankaktiva nur geringfügig schneller als die Gesamtwirtschaft wuchsen und damit bei 98% des BIP 2006 verblieben, wurde das Branchenwachstum durch die Kundenkredite getrieben, welche von 40% im Vorjahr auf über 44% des BIP 2006 anstiegen. Bei den Krediten waren die Retailkredite der Wachstumsmotor. Unternehmenskredite liefen dagegen aufgrund des hervorragenden wirtschaftlichen Umfelds und der daraus folgenden positiven Liquiditätssituation vieler Großfirmenkunden schwächer.

Die starke Nachfrage nach Wohnbaukrediten setzte sich fort. Hypothekendarlehen nahmen im achten aufeinander folgenden Jahr um weit über 30% zu. Damit erreichten Privatkundenkredite im fünften Jahr in Folge Wachstumsraten in der Größenordnung von 30%. Gemessen als Anteil am BIP stiegen Retailkredite auf annähernd 17%; gleichzeitig erreichten Immobilienkredite einen Anteil von annähernd 12%. Diese Zahlen liegen immer noch erheblich unter dem Niveau entwickelter westlicher Volkswirtschaften. Devisenkredite, die in Märkten mit höheren nominalen Zinssätzen wie z. B. Ungarn, Rumänien oder Kroatien eine vorherrschende Rolle spielten, blieben 2006 in Tschechien bedeutungslos.

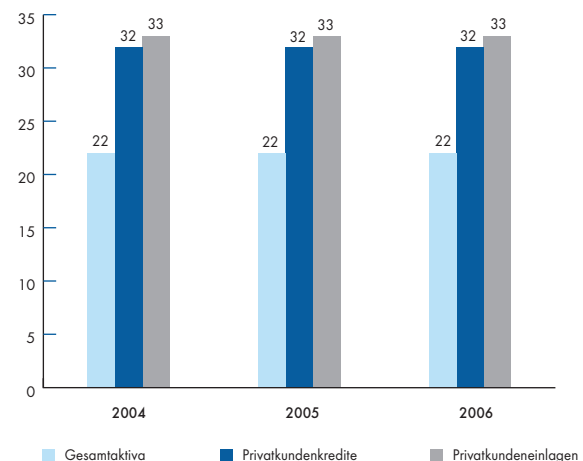
In diesem positiven Marktumfeld behauptete die Česká spořitelna einmal mehr ihre Position als Nummer 1 im Privatkundengeschäft und rangiert bei den Gesamtaktiva weiterhin unter den drei führenden Banken. Ihr Marktanteil bei den Gesamtaktiva blieb 2006 mit 22% stabil. Bei Retailprodukten bestätigte die Česká spořitelna mit annähernd einem Drittel bei den Privatkundenkrediten und -einlagen ihre führende Position auf diesem Markt. In den wachstumsträchtigen Segmenten des Markts, wie z. B. Hypothekendarlehen, schlug sie sich noch besser und eroberte einen Marktanteil von annähernd 33%. Bei Kredit- und Kundenkarten sowie bei Girokonten war die Česká spořitelna ähnlich erfolgreich.

Finanzintermediation – Tschechien in % des BIP



Quelle: Tschechische Nationalbank, Eurostat.

Marktanteile – Tschechien in %



Quelle: Tschechische Nationalbank, Česká spořitelna.

GESCHÄFTSVERLAUF

Strategie. 2006 startete die Česká spořitelna eine neue und ehrgeizige strategische Initiative – „First Choice Bank“. Diese soll ihre Position als angesehenste und dynamischste Bank des Landes festigen. Ein Maßnahmenbündel wird sich sowohl für Kunden als auch für Mitarbeiter positiv auswirken und zu einer dauerhaften Erhöhung der Profitabilität führen. Vor dem Hintergrund der rasch wachsenden Bankeinlagenliquidität bleibt das strategische Ziel bestehen, besonders im Schlüsselsegment der Privatkunden den Kreditbestand zu erhöhen.

Highlights 2006

„First Choice Bank“-Initiative gestartet. Das Hauptziel von „First Choice Bank“ ist, Bankgeschäfte für Kunden leichter und bequemer zu machen. Parallel dazu wird es zu einer qualitativen Weiterentwicklung der Unternehmenskultur zum Vorteil der Mitarbeiter kommen. Die Initiative beinhaltet auch Investitionen in die Infrastruktur, einschließlich der Renovierung von Zweigstellen, sowie in Fortbildung und Technologie. Damit legt sie den Grundstein für eine Erhöhung der Produktverkäufe, Rentabilität und Effizienz in künftigen Jahren. Spezifische Ziele beziehen sich auf Hypothekendarlehen, die Zahl der mittelständischen Firmenkunden, die Zahl ausgestellter Kreditkarten, die Zahl von Bankomatkassen und die Cross-Selling-Quote. „First Choice Bank“ wird voraussichtlich Ende 2008 voll umgesetzt sein.

Kreditwachstum in allen Bereichen. Die florierende tschechische Wirtschaft sowie niedrige Zinssätze führten erneut zu einem starken Wachstum des Kreditbestands. Besonders ausgeprägt waren die Zuwächse im Schlüsselsegment Privatkunden, das weiterhin schneller expandierte als Unternehmenskredite und seinen 50%-Anteil am Gesamtkreditbestand leicht behauptete. Insgesamt wuchs der Kreditbestand der Česká spořitelna auf EUR 10,8 Mrd gegenüber EUR 9,0 Mrd im Vorjahr. Die Privatkundenkredite nahmen von EUR 4,6 Mrd auf EUR 6,3 Mrd zu. Bei letzteren wuchsen die privaten Wohnbaudarlehen mit 41% am schnellsten. Aufgrund der hervorragenden Liquiditätssituation der Firmenkunden, die eine geringere Inanspruchnahme von genehmigten Kreditlinien zur Folge hatte, sank das Kreditvolumen allein bei den Großkunden.

Zunehmende Nutzung von Electronic Banking, Bankkarten. 2006 erreichte Electronic Banking einen neuen Rekordstand von 1,1 Mio Nutzern. Das bedeutet einen Zuwachs von 10% gegenüber 2005.

Die Zahl der Transaktionen erhöhte sich gegenüber 2005 um ein-drucksvolle 55%. 2006 gab es erstmals mehr als drei Mio aktive Bankkarten, was einer Zunahme von 5% entspricht. Die Menge der ausgestellten Kreditkarten wuchs 2006 um dynamische 31% auf annähernd eine halbe Million. Dadurch erreicht der Marktanteil der Česká spořitelna an den durch tschechische Banken ausgestellten Kreditkarten annähernd 52%.

Internationale und lokale Anerkennungen. Wie in früheren Jahren wurde die Česká spořitelna auch 2006 mit einer Reihe von lokalen und internationalen Auszeichnungen bedacht. In der lokalen „MasterCard Bank des Jahres“-Umfrage wurde die Bank als „vertrauenswürdigste Bank in Tschechien“ sowie als „Bank des Jahres 2006“ ausgezeichnet. Im Produktbereich wurde die Česká spořitelna als „Beste Hypothekenbank des Jahres“ ausgezeichnet. Die erwähnenswerteste internationale Auszeichnung ist die Einstufung der Česká spořitelna als Nummer 1 unter den Finanzinstituten und Gesamtnummer 2 unter mehr als 100 Unternehmen, die am prestigeträchtigen Wettbewerb „European Customer Relationship Management“ des Technologie-Marktforschungsunternehmens Gartner teilnahmen.

Finanzergebnis

in EUR Mio	2006	2005
Jahresüberschuss vor Steuern	451,7	352,6
Konzernjahresüberschuss	324,4	256,8
Betriebsergebnis	486,8	377,6
Kosten-Ertrags-Relation (in %)	55,7	59,3
Eigenkapitalverzinsung (in %)	40,7	40,0

Das Konzernergebnis der Česká spořitelna wuchs gegenüber dem Vorjahr von EUR 256,8 Mio um EUR 67,6 Mio oder 26,3% auf EUR 324,4 Mio, das Betriebsergebnis stieg im gleichen Zeitraum von EUR 377,6 Mio um EUR 109,2 Mio auf EUR 486,8 Mio, oder um 28,9%.

Durch eine starke Ausweitung des Ausleihungsgeschäfts, begleitet von einer positiven Zinsentwicklung, erhöhte sich der Nettozins-ertrag um EUR 122,1 Mio bzw. 20,9% von EUR 583,5 Mio auf EUR 705,6 Mio. Die Risikovorsorgen im Kreditgeschäft stiegen um EUR 18,8 Mio oder um 55,8%, vorwiegend bedingt durch die enorme Ausweitung des Ausleihungsgeschäfts und durch den Weg-fall der Auflösung der General Reserve im Jahr 2005.

Der Provisionsüberschuss wuchs von einem sehr hohen Niveau ausgehend um EUR 37,9 Mio oder um 13,2% von EUR 287,0 Mio auf EUR 324,9 Mio. Neben einem Anstieg der Erträge aus dem stark wachsenden Kreditgeschäft wurden vor allem Ergebnisverbesserungen aus Wertpapiertransaktionen erzielt. Eine ebenso erfreuliche Entwicklung zeigte sich im Handelsergebnis, das einerseits durch ein wiederholt starkes Ergebnis bei den Zinsderivaten und andererseits durch ein gutes Ergebnis aus dem Devisen- und Valutengeschäft von EUR 49,4 Mio um EUR 5,7 Mio oder 11,6% auf EUR 55,1 Mio verbessert werden konnte.

Der Verwaltungsaufwand erhöhte sich gegenüber der Vergleichsperiode des Vorjahrs von EUR 550,1 Mio um EUR 63,1 Mio bzw. 11,5% (währungsbereinigt 5,8%), auf EUR 613,2 Mio. Dieser Anstieg ergab sich aus höheren Abschreibungserfordernissen, erfolgsabhängigen Personalaufwendungen und Aufwendungen in Zusammenhang mit den laufenden Gruppenprojekten. Der sonstige Erfolg zeigte einen Anstieg von EUR 8,7 Mio auf EUR 17,4 Mio, insbesondere bedingt durch Bewertungserfolge aus dem Immobilienportfolio.

Basierend auf einer sehr erfreulichen Ertragsentwicklung verbesserte sich das Betriebsergebnis um 28,9% von EUR 377,6 Mio auf EUR 486,8 Mio, wobei die günstige Entwicklung des Devisenkurses CZK/EUR (+5,1%) entsprechend zu berücksichtigen ist. Die Kosten-Ertrags-Relation verbesserte sich von 59,3% auf 55,7% und die Eigenkapitalverzinsung lag bei 40,7%.

AUSBLICK 2007

Die tschechische Wirtschaft wird 2007 voraussichtlich erneut stark wachsen. Zusätzlich wird die „First Choice Bank“-Initiative dazu beitragen, die Česká spořitelna auf einen noch erfolgversprechenderen Wachstumspfad zu bringen, ihre führende Position im Privatkundensegment zu behaupten und ihre Position bei Firmenkunden und mittelständischen Unternehmen auszubauen. Die unmittelbarste Wirkung wird ein schnelleres Wachstum des Nettogewinns von mindestens 15% in 2007 sein. Die Eigenkapitalverzinsung soll bei über 20% bleiben und die Kosten-Ertrags-Relation sollte sich auf unter 53% verbessern. Alle Ziele beziehen sich auf lokale, konsolidierte Berichtszahlen.

RUMÄNIEN

Geschäftsprofil. Das Segment Rumänien umfasst die Banca Comercială Română (BCR) und ihre Tochtergesellschaften. Die BCR ist die führende Finanzdienstleistungsgruppe in Rumänien. Außer bei Bankgeschäften ist die BCR auch beim Leasing und bei der Vermögensverwaltung die Nummer 1. In den sich rasch entwickelnden Märkten für Versicherungs- und Brokeragedienstleistungen ist man ebenfalls gut positioniert. Auch im benachbarten Moldawien ist die BCR ein wichtiger Marktteilnehmer. Die Bank hat 3,5 Mio Privat- und Firmenkunden und betreibt ein schnell wachsendes Netz von 473 Zweigstellen.

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Im Jahr 2006 kehrte Rumänien in die Top 5 der wachstumsstärksten EU-Länder zurück, nach einer vorübergehenden, durch Überschwemmungen bedingten Delle 2005. Das Wachstum des BIP betrug geschätzte 7,2%, während das BIP pro Kopf sogar noch schneller auf geschätzte EUR 4.500 stieg – auch aufgrund der Aufwertung der lokalen Währung. Wie schon in der Vergangenheit wurde das Wachstum von der starken Inlandsnachfrage und insbesondere vom wieder auflebenden privaten Konsum getrieben. Die Arbeitslosigkeit blieb dank der starken Wirtschaft, welche die von den arbeitsintensiven Industrien freigesetzten Kräfte aufnahm, mit 8,2% moderat.

Die rumänische Währung setzte 2006 ihre starke Aufwertung fort, wobei die Zentralbank ihre restriktive Politik mit dem Ziel einer weiteren Senkung der Inflation aufrechterhielt. Der dabei angewendete Maßnahmenmix beinhaltete Erhöhungen des wichtigsten Refinanzierungssatzes von 7,5% 2005 auf 8,75% 2006 sowie strenge Mindestreserveanforderungen für Verbindlichkeiten der Banken in ausländischer und lokaler Währung, um das Kreditwachstum einzudämmen. Das hatte seine Wirkung, denn die Inflationsrate sank auf einen neuen Nachwende-Tiefstand von 6,6%, ein Trend, der mittelfristig anhalten dürfte.

Mit seinem beträchtlichen Leistungsbilanzdefizit teilte Rumänien das Schicksal mit vielen anderen Ländern, die sich 2006 in einem wirtschaftlichen Aufholprozess befanden. Ausländische Direktinvestitionen in Rekordhöhe von annähernd EUR 10 Mrd schufen jedoch einen Ausgleich. Auch die Haushaltssituation blieb unter Kontrolle. Sowohl das Haushaltsdefizit als auch die Bruttoverschul-

	2003	2004	2005	2006e
Wirtschaftsindikatoren Rumänien				
Bevölkerung (Durchschnitt, Mio)	21,7	21,7	21,6	21,6
BIP (nominell, EUR Mrd)	52,6	60,8	79,3	96,9
BIP pro Kopf (EUR Tsd)	2,4	2,8	3,7	4,5
Reales BIP-Wachstum (in %)	5,2	8,4	4,1	7,2
Beitrag der Inlandsnachfrage (in %)	10,2	14,6	11,2	10,3
Exporte (Anteil am BIP, in %)	34,7	35,9	33,0	34,0
Importe (Anteil am BIP, in %)	42,2	45,0	43,4	45,6
Arbeitslosenquote (Eurostat-Definition, in %)	7,4	8,2	8,3	8,2
Inflationsrate (Durchschnitt, in %)	15,3	11,9	9,1	6,6
Kurzfristiger Marktzins (Monat, in %)	20,0	20,5	9,3	8,7
EUR-Wechselkurs (Durchschnitt)	3,8	4,1	3,6	3,5
EUR-Wechselkurs (Jahresende)	4,1	3,9	3,7	3,4
Leistungsbilanzsaldo (Anteil am BIP, in %)	-5,8	-8,4	-8,7	-10,3
Öffentl. Finanzierungssaldo (Anteil am BIP, in %)	-2,2	-1,1	-0,8	-1,7

Quelle: Eurostat, Rumänische Nationalbank.

derung der öffentlichen Haushalte blieben in vertretbarem Rahmen; letztere betrug 2006 nur 14% und ist damit eine der niedrigsten in der gesamten Europäischen Union.

MARKTÜBERBLICK

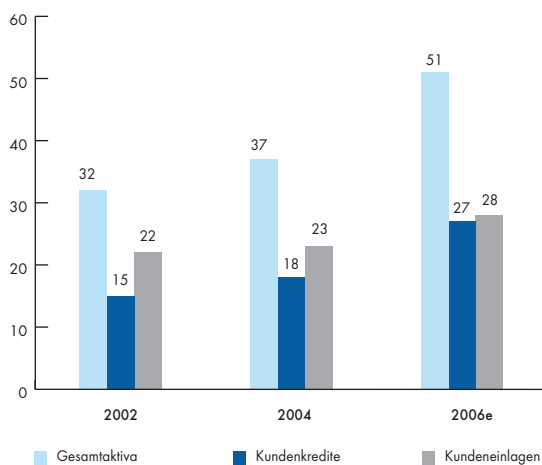
Der rumänische Bankenmarkt ist einer der am wenigsten erschlossenen Märkte der Erste Bank und bietet somit die besten Wachstumschancen. Die Bankaktiva, auch wenn sie schnell und annähernd linear wachsen, sind auf erheblich niedrigerem Niveau als in reifen Märkten oder selbst in weiter entwickelten Ländern Zentral- und Osteuropas. Die umfassendste Kennzahl, nämlich die Gesamtaktiva/BIP-Relation, erreichte 2006 51%, nach nur 32% 2002. Die Zunahme der Kundenkredite war sogar noch ausgeprägter. Sie wuchsen 2006 mit einer Jahresrate von über 50%, was zu einer beinahe Verdoppelung der Kundenkredite/BIP-Quote von unter 15% auf 27% innerhalb von nur fünf Jahren beitrug.

Im Einklang mit der schnellen wirtschaftlichen Entwicklung des Landes über die vergangenen Jahre stiegen die Retailkredite dabei am schnellsten, wenn auch von einer sehr niedrigen Ausgangsbasis. 2002 betrugen sie 1,4% des BIP, eine Quote, die bis Ende 2006 auf 11,5% nach oben geschossen war. Wohnbaukredite, welche

in den weiter entwickelten Märkten Zentral- und Osteuropas die wichtigsten Wachstumstreiber sind, standen in Rumänien auf dem vernachlässigbaren Niveau von ca. 2% des BIP.

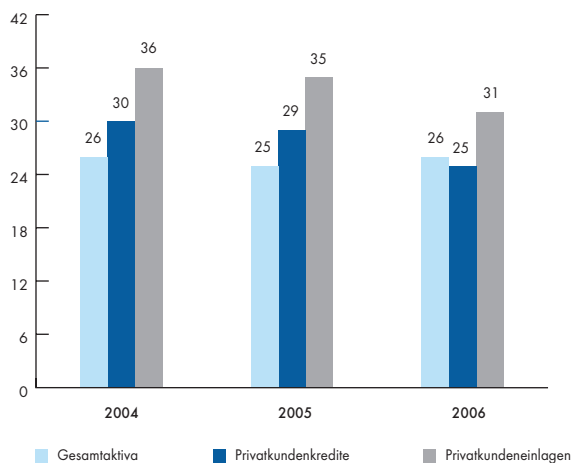
Strukturell hat der rumänische Markt starke Ähnlichkeiten mit dem ungarischen Bankenmarkt. Während die Tatsache, dass er von ausländischen Eigentümern dominiert wird, in Zentral- und Osteuropa nicht besonders bemerkenswert ist, ist das Faktum sehr wohl hervorzuheben, dass es nur einen dominierenden Akteur gibt. Die BCR ist bei weitem der Marktführer, gefolgt von Banken, die zwar einen gesunden Wettbewerb, jedoch keine irrationalen Preisstrategien verfolgen.

Finanzintermediation – Rumänien in % des BIP



Quelle: Rumänische Nationalbank, Eurostat.

Marktanteile – Rumänien in %



Quelle: Rumänische Nationalbank, BCR.

Eine weitere Besonderheit des rumänischen Markts ist der hohe, wenn auch zurückgehende Anteil an Devisenkrediten. Aufgrund diverser Beschränkungen durch die Zentralbank, von denen die wichtigste eine Mindestreserveanforderung für Devisenverbindlichkeiten von Banken in Höhe von 40% ist, ist 2006 das Verhältnis dieser Kredite zu den insgesamt ausstehenden Krediten auf unter 50% merklich gefallen, ein Trend, der auch von zunehmend wettbewerbsfähigen Produkten in lokaler Währung gestützt wurde.

In diesem Umfeld hat die BCR ihre Marktposition konsolidiert. So erreichte der Marktanteil bei den Gesamtaktiva 26% im Dezember 2006 gegenüber 25% Ende 2005. Dabei waren die Kundenkredite die Haupt-Wachstumstreiber mit einer deutlichen Erhöhung von 53% gegenüber dem Vorjahr; sie machten die BCR zum größten Finanzierer im Land. Im Bereich des Retailgeschäfts konzentrierte sich die Bank auf die Konsolidierung ihrer Marktposition durch Qualitätsverbesserungen und kompetitivere Bepreisung. Auch begann man mit der Reorganisierung und Rationalisierung des Filialnetzwerks.

GESCHÄFTSVERLAUF

Strategie. Das strategische Hauptziel der BCR ist die Erhaltung ihrer führenden Marktpositionen in allen Geschäftssegmenten und die bessere Verbreitung ihrer Marke unter den Kunden. Die Bank wird dies durch eine weitere Verbreitung der Retail-Angebotspalette sowohl auf der Aktiv- als auch auf der Passivseite tun, sowie durch weitere Investitionen in die klassische und alternative Vertriebsinfrastruktur. Dabei wird die BCR bei ihrem vorsichtigen Risikomanagement-Ansatz bleiben bzw. ihre Risikomanagement-Techniken an den Gruppenstandard und die Erfordernisse von Basel II angleichen. Verbesserungen der betrieblichen Effizienz werden auch künftig ganz oben auf der Tagesordnung stehen.

Highlights 2006

Start des Integrations- und Entwicklungsprogramms (IDP). Das IDP wurde unmittelbar nach Vollzug der Übernahme offiziell gestartet und soll die Angleichung von Prozess- und Organisationsstrukturen an den Standard der Erste Bank bringen, mit dem Ziel, die BCR in die Strukturen der Gruppe effizient zu integrieren. 2007 werden die wichtigsten IDP-Projekte abgeschlossen, die unter anderem darauf abzielen, das Organisationsmodell des Filialnetzes anzupassen, die weitere Rationalisierung von Verwaltungstätigkeiten voranzutreiben sowie eine klare Trennung des Risikomanagements von den

geschäftlichen Tätigkeiten umzusetzen. Das IDP wird eine Verbesserung der betrieblichen Effizienz und Profitabilität bewirken.

Schnelles Wachstum im Retail- und KMU-Geschäft. 2006 brachte außergewöhnliche Zuwächse in künftigen Schlüsselsegmenten. Innerhalb der Retailkredite kam es dank der Einführung vieler gemeinsam vermarkteter Kreditkarten zu einer annähernden Verdreifachung bei den Kreditkartenkrediten, während Konsumentenkredite um beeindruckende 70% auf EUR 2,3 Mrd anstiegen. Gleichzeitig war die BCR der größte Betreiber von POS-Verkaufsstellen. Dies wird für die künftige Geschäftsentwicklung und den weiteren Zuwachs bei den Provisionserträgen ein Wettbewerbsvorteil sein. Gestützt vom starken Wirtschaftswachstum im vergangenen Jahr, verzeichneten die Segmente mittelständische Firmen und Gemeinden ebenfalls starke Zuwächse von jeweils 77% und 160%.

Eröffnung der ersten EU-Büros. Um den Zugang zu den EU-Fonds zu erleichtern, eröffnete die BCR im vergangenen Jahr acht Regionalbüros. Diese bieten vollständige Informationen über die Auswirkungen des EU-Beitritts, Beratungsdienstleistungen sowie eine große Bandbreite von Produkten für die Finanzierung und Refinanzierung von Investitionsprojekten an. Dabei wird die BCR auf ihren Erfahrungen aus der Zeit vor dem Beitritt aufbauen, um eine bessere Aufnahme der Rumänien zugeteilten Gelder zu ermöglichen.

Einführung von neuem IT-System. Eines der wichtigsten Highlights im Back Office-Bereich war die rechtzeitige Umsetzung eines neuen integrierten IT-Systems, namens SIBCOR v2, das zu einer schnelleren und effizienteren Verarbeitung eines wachsenden Geschäftsvolumens beitragen wird. Das neue System wird 2007 erste greifbare Vorteile bringen.

Finanzergebnis

in EUR Mio	2006	2005*
Jahresüberschuss vor Steuern	67,9	-
Konzernjahresüberschuss	34,6	-
Betriebsergebnis	87,7	-
Kosten-Ertrags-Relation (in %)	55,1	-
Eigenkapitalverzinsung (in %)	34,6	-

*) Segmentbeitrag: keine vergleichbaren Vorjahresdaten vorhanden.

Die Banca Comercială Română wurde erstmals ab 12. Oktober 2006 ins Konzernergebnis einbezogen. Der ursprüngliche Anteil der Erste Bank an der BCR in Höhe von 61,9% wurde mittlerweile durch den Ankauf weiterer 7,3%, die von Mitarbeitern der BCR gehalten wurden, auf 69,2% aufgestockt.

Das anteilige Ergebnis nach Steuern und Minderheiten betrug EUR 34,6 Mio trotz vorgenommener Restrukturierungsrückstellungen insbesondere für Personalmaßnahmen und Beratungsaufwendungen im Gesamtausmaß von rund EUR 23 Mio. Von diesem Betrag waren etwa EUR 14 Mio auch im anteiligen Segmentergebnis wirksam. Von zusätzlichen Bewertungserfordernissen in Höhe von EUR 25 Mio waren wiederum EUR 9 Mio im Segmentergebnis wirksam.

Die gemäß IFRS 3 (Purchase Price Accounting) erforderliche Bewertung des Kundenstocks und die damit verbundene lineare Abschreibung in Höhe von EUR 18 Mio für den Zeitraum von 12. Oktober 2006 bis 31. Dezember 2006 wird vor allem zur Wahrung der Vergleichbarkeit mit allen anderen Segmenten im sonstigen Erfolg des Corporate Centers ausgewiesen. Aufgrund der erfreulichen Entwicklung im Geschäftsjahr 2006 wird an den formulierten Zielen für 2009 festgehalten.

AUSBLICK 2007

2007 wird das erste volle Jahr der BCR als Mitglied der Erste Bank-Gruppe. Der Schwerpunkt wird auf der erfolgreichen Durchführung der Hauptprojekte des IDP, einer gezielteren Entwicklung des Privatkundengeschäfts, der Ausweitung von Wohnbaufinanzierungen sowie auf der aktiven Beteiligung bei der Verteilung der EU-Fördermittel liegen. Zusätzlich wird sich die BCR bemühen, ihre Investmentbanking- und ihre Corporate Finance-Aktivitäten weiterzuentwickeln mit dem Ziel, Großkunden differenziertere Dienstleistungen und Finanzinstrumente anbieten zu können. In finanzieller Hinsicht strebt die Bank bis 2009 ein durchschnittliches Wachstum des Nettogewinns auf EUR-Basis von 40% und eine Kosten-Ertrags-Relation von unter 40% an.

SLOWAKEI

Geschäftsprofil. Der Geschäftsbereich Slowakei umfasst die Slovenská sporiteľňa (SLSP) und ihre Tochtergesellschaften. Die SLSP ist unter den slowakischen Banken klarer Marktführer. Die ehemalige staatliche Sparkasse bedient über ein Netz von 271 Zweigstellen und 555 Bankomatkassen ca. 2,5 Mio Kunden und damit rund 50% der slowakischen Bevölkerung. Sie ist der Marktführer bei den Privatkunden- und Gesamteinlagen. Die 2005 eroberte Spitzenposition bei den Retail- und Gesamtkrediten hat sie behauptet. Ihre Vermögensverwaltungs- und Lebensversicherungs-Tochtergesellschaften nehmen in ihren jeweiligen Märkten ebenfalls vordere Positionen ein.

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Getrieben durch die starke Inlandsnachfrage, private Investitionen sowie den wachsenden öffentlichen Konsum machte die slowakische Wirtschaft 2006 mit 7,9% einen beeindruckenden Sprung nach vorn. Das BIP pro Kopf stieg auf ein neues Allzeithoch von EUR 8.100. Die Arbeitslosenquote, die immer noch eine der höchsten in Mittel- und Osteuropa ist, setzte ihren 2005 begonnenen sehr positiven Trend fort und fiel auf geschätzte 13,5%, während das verfügbare Einkommen real zunahm. Insgesamt profitierte die slowakische

Wirtschaft vom Zufluss von Investitionen in die Autoindustrie, die 2006 bereits einen höheren Pro-Kopf-Ausstoß verzeichnen konnte als z. B. Deutschland.

Nach einem starken Rückgang 2005 verzeichnete die Inflation 2006 den erwarteten Anstieg. Dies war die Folge einer starken Zunahme der staatlich regulierten Preise Ende 2005 und Anfang 2006. Aufgrund der straffen Geldpolitik der Zentralbank – sie erhöhte 2006 viermal den Leitzins auf 4,75% – wird die Inflation 2007 voraussichtlich erneut zurückgehen. Anzumerken ist dabei, dass die Erhöhungen bis jetzt keine nennenswerte Auswirkung auf das BIP- oder Kreditwachstum hatten. Die Währung gewann jedoch stark an Wert, insbesondere im Schlussquartal des Jahres; diese Entwicklung war vor allem auf das wachsende Vertrauen in die neue Regierung zurückzuführen und auf ihren Plan, 2009 den Euro einzuführen, aber auch auf die verbesserte regionale Einschätzung durch internationale Investoren.

Das allgemeine Haushaltsdefizit sank 2006 geringfügig auf geschätzte 3,5% des BIP; ohne Berücksichtigung der Pensionsreformkosten ermäßigt sich diese Zahl auf geschätzte 2,4% des BIP. Gleichzeitig blieb das Leistungsbilanzdefizit aufgrund der starken Inlandsnachfrage bei geschätzten 8,4% des BIP konstant, war je-

	2003	2004	2005	2006e
Wirtschaftsindikatoren Slowakei				
Bevölkerung (Durchschnitt, Mio)	5,4	5,4	5,4	5,4
BIP (nominell, EUR Mrd)	29,2	33,9	38,1	43,9
BIP pro Kopf (EUR Tsd)	5,4	6,3	7,1	8,1
Reales BIP-Wachstum (in %)	4,2	5,4	6,0	7,9
Beitrag der Inlandsnachfrage (in %)	-1,3	6,2	8,6	6,7
Exporte (Anteil am BIP, in %)	66,2	65,7	67,6	76,3
Importe (Anteil am BIP, in %)	68,2	69,4	72,8	81,7
Arbeitslosenquote (Eurostat-Definition, in %)	17,4	18,1	16,1	13,5
Inflationsrate (Durchschnitt, in %)	8,5	7,5	2,7	4,5
Kurzfristiger Marktzins (Monat, in %)	6,3	4,8	3,0	4,1
EUR-Wechselkurs (Durchschnitt)	41,5	40,0	38,6	37,2
EUR-Wechselkurs (Jahresende)	41,2	38,8	37,8	34,6
Leistungsbilanzsaldo (Anteil am BIP, in %)	-0,8	-3,6	-8,6	-8,4
Öffentl. Finanzierungssaldo (Anteil am BIP, in %)	-3,7	-3,1	-3,1	-2,0

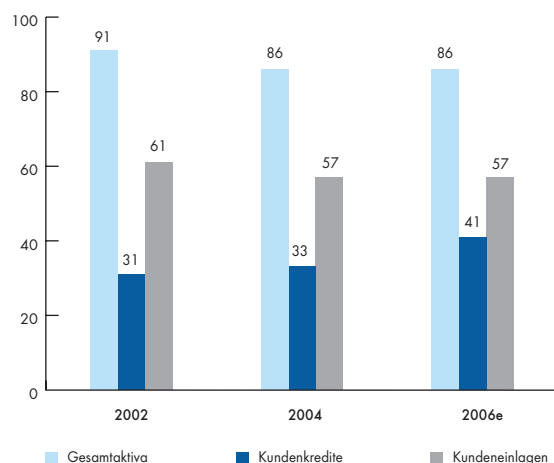
Quelle: Eurostat, Nationalbank der Slowakei.

doch durch ausländische Direktinvestitionen zu einem hohen Grad abgedeckt. Während im Hinblick auf einen rechtzeitigen Euro-Beitritt 2009 Verbesserungen der Haushaltspolitik erforderlich sind, wird die Bruttoverschuldung der öffentlichen Haushalte – bei nur 33% des BIP – sicher kein Hindernis sein.

MARKTÜBERBLICK

Gestützt von einer boomenden Wirtschaft erfreute sich der Bankensektor 2006 eines schnellen Wachstums. Während im Jahresvergleich der Anteil der Gesamtaktiva am BIP aufgrund von geringeren Interbankengeschäften merklich sank, weiteten sich die Kredite in einem anhaltend schnellen Tempo aus. Die Einlagen behaupteten gegenüber den vergangenen Jahren ihren hohen Anteil am BIP. Wie schon 2005 wuchsen dank der steigenden verfügbaren Einkommen, der höheren Jobsicherheit und des daraus folgenden steigenden privaten Verbrauchs die Privatkundenkredite im Allgemeinen und die Hypothekarkredite im Besonderen. Der Anteil der Privatkundenkredite am BIP erreichte 14%, während die Wohnbaukredite etwas mehr als 5% des BIP betrugen, was auf ein weiteres Aufholpotenzial für die Zukunft hindeutet.

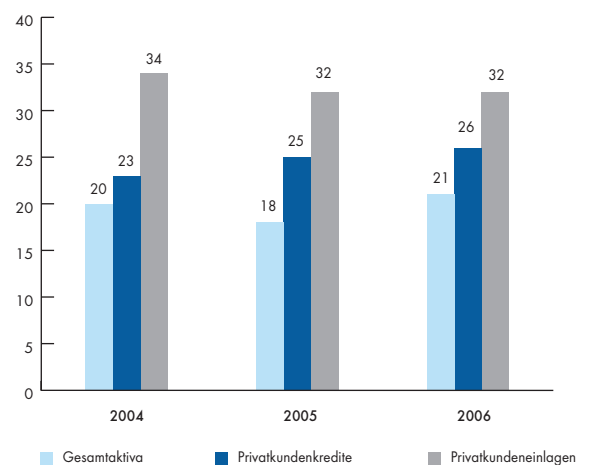
Finanzintermediation – Slowakei
in % des BIP



Quelle: Nationalbank der Slowakei, Eurostat.

Im Sog des positiven Gesamtumfelds schaffte es die Slovenská sporiteľňa, ihre führende Position in den meisten Segmenten weiter zu verstärken. Nach einer leichten Delle im Vorjahr stieg ihr Marktanteil an den Gesamtaktiva auf annähernd 21%. Dank der sehr erfolgreichen Verkäufe von CreditPLUS, einem Hypothekenprodukt für Privatkunden, stach die Bank ihre Wettbewerber auch bei den Wohnbaukrediten aus. Eine starke Zunahme verzeichneten auch die Kredite an Unternehmen. Auf der Einlagenseite war die Bank dank der steigenden Zinssätze und innovativer strukturierter Produkte ebenso erfolgreich. Dies führte zu einer zweistelligen Zunahme der Bankeinlagen und Erhaltung der Marktführerschaft.

Marktanteile – Slowakei
in %



Quelle: Slovenská sporiteľňa, Nationalbank der Slowakei.

GESCHÄFTSVERLAUF

Strategie. Die Strategie der Slovenská sporiteľňa ist darauf ausgerichtet, die führende Position bei den Einlagen und Krediten zu erhalten. Neben der Schwerpunktsetzung auf ihrem Kernmarkt Privatkunden wird das Geschäft mit mittelständischen Unternehmen eine weitere Wachstumsquelle sein. Die Strategie der Akquisition von mittelständischen Firmenkunden über klassische Finanzierungsleistungen wird weiterhin verfolgt und sollte künftig erhebliche Cross-Selling-Möglichkeiten bieten. Die konkurrenzlose lokale Präsenz

der Bank wird ihre Wachstumsstrategie bei den mittelständischen Firmen ebenfalls unterstützen. Darüber hinaus beabsichtigt die SLSP, ihre Position bei Großkunden durch hohe Servicequalität und kompetente Beratung, insbesondere in den Bereichen von Projekt- und Wohnbaufinanzierung, auszubauen.

Highlights 2006

Kundenkredite ersetzen hochverzinsliche Anleihen. Auch 2006 war ein weiteres Spitzenjahr für Kreditwachstum. Nach einem Anstieg von 55% im Jahr 2005 nahm das Kreditvolumen 2006 um satte 32% auf EUR 3,6 Mrd zu. Im Vergleich beliefen sich drei Jahre zuvor die ausstehenden Kredite auf nur EUR 1,3 Mrd. Diese Entwicklung kam gerade rechtzeitig, da ein großes Portfolio von hochverzinslichen Staatsanleihen, das zur Zeit der Privatisierung für uneinbringliche Kredite zugeteilt worden war, über die vergangenen Jahre, einschließlich 2006, auslief. Dies belastete den Nettozinsertrag, wurde jedoch am Ende durch das starke Kundenkreditgeschäft erfolgreich kompensiert. Dieser Prozess ist jetzt abgeschlossen und somit dürfte sich jedes weitere Kreditwachstum positiv im Ergebnis auswirken.

Spareinlagen wieder in Mode. Die anziehenden Zinsen im Jahr 2006 und eine unerwartet schlechte Performance der meisten breit gestreuten Investmentfonds aufgrund des zuvor vorherrschenden Abwärtstrends bei den Zinsen lenkte die Aufmerksamkeit der Kunden zurück auf Einlagenprodukte. Dadurch verzeichneten Bankeinlagen erstmals nach mehrjähriger Stagnation wieder ein zweistelliges Wachstum. Allerdings musste dieser Erfolg in einem sehr umkämpften Markt durch Innovationen erarbeitet werden. So entwickelte die Slovenská sporiteľňa zur Befriedigung der Nachfrage strukturierte Produkte mit einer garantierten Mindestperformance und möglicher Zusatzrendite je nach Entwicklung der zugrunde liegenden Vermögenswerte. 2006 wurden EUR 200 Mio an strukturierten Einlagen verkauft, was sich in einem Marktanteil von weit über 30% niederschlug.

Lokale und internationale Auszeichnungen. Zusätzlich zu einem starken Betriebsergebnis gewann die Slovenská sporiteľňa 2006 erneut mehrere Auszeichnungen. Sie wurde von Euromoney und dem slowakischen Wirtschaftswochenblatt Trend zur „Bank des Jahres“ gewählt.

Vorbereitungen für den Euro-Beitritt gestartet. Die Slowakei ist entschlossen, bis 2009 die gemeinsame europäische Währung einzuführen. Dies bedeutet sowohl eine Herausforderung als auch eine einzigartige Chance die für Slovenská sporiteľňa. Die Bank möchte sich als erste im Markt optimal auf die neue Währung vorbereiten. Zusätzlich zur Anpassung der Systeme an die neue Währung beschloss die SLSP, ihre Front und Back Office-Systeme und -Prozesse in Einklang mit dem innerhalb der Gruppe verwendeten System umzustrukturieren. Diese Maßnahmen sollen den Weg für das künftige geschäftliche Wachstum und einen verbesserten Kundenservice ebnen.

Finanzergebnis

in EUR Mio	2006	2005
Jahresüberschuss vor Steuern	134,3	103,1
Konzernjahresüberschuss	107,7	89,1
Betriebsergebnis	158,1	127,4
Kosten-Ertrags-Relation (in %)	53,9	56,8
Eigenkapitalverzinsung (in %)	44,8	50,3

Das Ergebnis nach Steuern und Minderheiten verbesserte sich von EUR 89,1 Mio um 20,9% auf nunmehr EUR 107,7 Mio.

Der Nettozinsertrag übertraf das Vorjahresniveau von EUR 197,3 Mio um 21,4% oder EUR 42,2 Mio. Die angekündigte Tilgung von hochverzinsten Anleihen wurde durch die weit über den Erwartungen liegende Ausweitung des Kundengeschäfts und höhere Erträge aus At-Equity-bewerteten Unternehmen überkompensiert. Ferner führte die erfolgreiche Wachstumspolitik durch entsprechende Dotierungen zu einem Anstieg bei den Risikovorsorgen von EUR 11,1 Mio auf EUR 16,5 Mio.

Das gegenüber dem Vorjahr nahezu unveränderte Provisionsergebnis von EUR 82,8 Mio nach EUR 82,5 Mio 2005 war teilweise durch Reklassifizierungen von Provisionen in das Zinsergebnis sowie Einmaleffekte im Jahr 2005 beeinflusst. Bereinigt um diese Veränderungen ergab sich ein moderater Zuwachs im Provisionsüberschuss von etwa 5%. Positive Ergebnisse aus Zinsderivaten sowie höhere Devisenerfolge waren maßgeblich für den Anstieg im Handelsergebnis verantwortlich, das von EUR 14,9 Mio um EUR 6,0 Mio oder 40,6% auf EUR 20,9 Mio anstieg.

Der Verwaltungsaufwand stieg von EUR 167,3 Mio um EUR 17,8 Mio bzw. 10,6% auf EUR 185,0 Mio (währungsbereinigt +6,5%). Diese Entwicklung war auf erhöhte Personalaufwendungen sowie Zuwächse im Bereich von EDV- und Mietaufwendungen zurückzuführen. Der sonstige Erfolg zeigte eine deutliche Verbesserung von EUR -13,2 Mio um EUR 5,9 Mio auf EUR -7,3 Mio, vor allem dank im Jahresvergleich geringerer gesetzlicher Aufwendungen für die Einlagensicherung. Sowohl das Betriebsergebnis, das ein Plus von 24,1% verzeichnete, als auch das Ergebnis nach Steuern und Minderheiten mit einem Anstieg von 20,9% wuchsen – trotz einer deutlich höheren Steuerquote – markant.

Eine höhere Zuweisung des Konzerneigenkapitals aufgrund des stark gestiegenen Ausleihungsvolumens führte jedoch zu einem Absinken der Eigenkapitalverzinsung von 50,3% auf nunmehr 44,8%. Die Kosten-Ertrags-Relation verbesserte sich deutlich von 56,8% auf 53,9%.

AUSBLICK 2007

Die Slovenská sporiteľňa sowie der Gesamtmarkt werden 2007 voraussichtlich von der anhaltenden wirtschaftlichen Expansion profitieren. Die Erhaltung der Marktführerschaft insgesamt und die Eroberung der Spitzenposition bei den mittelständischen Firmen sind deshalb realistische Ziele für das laufende Jahr. Finanziell sind die Ziele der Bank für 2007 ein Nettogewinn-Wachstum von mindestens 15%, eine Eigenkapitalverzinsung von über 20% und eine Kosten-Ertrags-Relation von unter 54%. Alle Ziele beziehen sich auf lokale, konsolidierte Ergebnisse.

UNGARN

Geschäftsprofil. Das Segment Ungarn umfasst die Aktivitäten der Erste Bank Hungary (EBH) und ihre Tochtergesellschaften. Seit der erfolgreichen Fusion mit der Postabank und deren Integration in den Jahren 2003 und 2004 ist die Erste Bank Hungary einer der Schlüsselakteure auf dem ungarischen Bankenmarkt. Mit einem Marktanteil von über 10% hat sie sich zur zweitgrößten Privatkundenbank und zur fünftgrößten Bank in Bezug auf ihre Bilanzsumme entwickelt. Sie nimmt ebenfalls eine starke Position in den Bereichen Fondsmanagement und Leasing ein. In ihrem landesweiten Netz von 182 Filialen bedient die EBH annähernd 900 Tsd Privatkunden. In Bezug auf Effizienz und Rentabilität rangiert

sie gleichfalls unter den führenden Banken und wurde 2006 vom führenden ungarischen Wirtschaftsmagazin Figyelő mit dem Titel „Bestes Finanzinstitut des Landes“ ausgezeichnet.

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung des Jahres 2006 war geprägt von der Erkenntnis, dass die Wirtschafts- und insbesondere die Fiskalpolitik es bis dahin versäumt hatten, die Schlüsselprobleme zu lösen und die überhöhten Haushalts- und Leistungsbilanzdefizite zu senken. Nach den Parlamentswahlen im Frühjahr und der Wiederwahl der amtierenden Regierung erfolgte jedoch durch die Einführung von Sparmaßnahmen eine rasche Umkehr in der Haushaltspolitik. Durch eine Reihe von Steuererhöhungen sollten zusätzliche Einnahmen für den Staatshaushalt generiert werden: So wurde die Körperschaftssteuer ab September von 16% auf 20% erhöht, die Einkommensteuer und die Mehrwertsteuer stiegen ebenfalls ab September. Während die Banksteuer von 8% bis Ende 2006 unverändert blieb, wurde sie ab Anfang 2007 auf 5% ermäßigt und ab diesem Zeitpunkt auf Zinserträge aus staatlich geförderten Hypothekarkrediten eingehoben. Alles in allem werden diese Maßnahmen voraussichtlich 2007 und 2008 das Wachstum der verfügbaren Einkommen, falls überhaupt vorhanden, und damit der Inlandsnachfrage dämpfen.

Trotz dieser Turbulenzen entwickelte sich die Wirtschaft 2006 gut. Das reale BIP-Wachstum betrug geschätzte 4%, während das BIP pro Kopf einen neuen Höchststand von EUR 8.900 erreichte. Diese Entwicklung war auf außergewöhnlich hohe Exporte zurückzuführen, die auch eine Verringerung des Handelsbilanzdefizits bewirkten. Natürlich trug der öffentliche Konsum ebenfalls zum Wachstum bei. Die Arbeitslosenquote nahm infolge der sich verschlechternden wirtschaftlichen Aussichten leicht von 7,3% auf 7,4% zu.

2006 war ebenfalls ein volatiles Jahr für die lokale Währung und die kurzfristigen Zinsen – wenn auch weit weniger als allgemein angenommen. In der ersten Jahreshälfte erhöhte sich der Druck auf den Forint, da die hohen Leistungsbilanz- und Haushaltsdefizite die Märkte beunruhigten. Infolge einer konzertierten Aktion der Regierung, die das Sparpaket ankündigte, mit der Zentralbank, die ihren Refinanzierungssatz schrittweise erhöhte, kehrte die Währung zum Jahresausgangswert zurück. Der Referenzsatz der Nationalbank beendeten das Jahr bei 8% mit einem Plus von zwei Prozentpunkten gegenüber 2005. Damit lieferte das Jahr 2006 den historisch

belegten Nachweis, dass das Zinsänderungsrisiko höher als das Währungsrisiko ist, eine Tatsache, die auch die starke Nachfrage nach Devisenkrediten erklärt. Das größte Problem, das Haushaltsdefizit, schloss das Jahr mit über 10% des BIP auf einem neuen

Rekordhoch, während das so schlecht geredete Leistungsbilanzdefizit zwar stark negativ, aber im historischen Rahmen blieb und auch das Niveau anderer schnell wachsender Länder Zentral- und Osteuropas nicht überschritt.

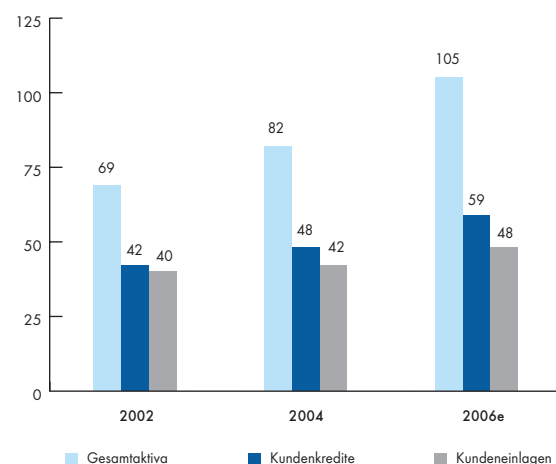
	2003	2004	2005	2006e
Wirtschaftsindikatoren Ungarn				
Bevölkerung (Durchschnitt, Mio)	10,1	10,1	10,1	10,1
BIP (nominell, EUR Mrd)	74,7	82,3	88,8	89,2
BIP pro Kopf (EUR Tsd)	7,4	8,1	8,8	8,9
Reales BIP-Wachstum (in %)	4,1	4,9	4,2	4,0
Beitrag der Inlandsnachfrage (in %)	6,5	4,2	0,6	1,7
Exporte (Anteil am BIP, in %)	60,7	63,6	66,4	76,5
Importe (Anteil am BIP, in %)	64,6	66,7	67,8	77,1
Arbeitslosenquote (Eurostat-Definition, in %)	5,9	6,1	7,3	7,4
Inflationsrate (Durchschnitt, in %)	4,7	6,8	3,5	4,0
Kurzfristiger Marktzins (Monat, in %)	8,4	11,5	7,2	6,9
EUR-Wechselkurs (Durchschnitt)	253,6	251,7	248,1	264,3
EUR-Wechselkurs (Jahresende)	262,5	246,0	252,9	251,8
Leistungsbilanzsaldo (Anteil am BIP, in %)	-7,9	-8,4	-6,8	-7,3
Öffentl. Finanzierungssaldo (Anteil am BIP, in %)	-6,3	-5,3	-6,5	-10,1

Quelle: Eurostat, Ungarische Nationalbank.

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, lineareren Verlauf als in Tschechien oder in der Slowakei. Die Aktiva/BIP-Relation erreichte im Jahr 2006 ein Niveau von 105% und lag damit deutlich über den 69% des Jahres 2002. Bei den Krediten folgte die Marktdurchdringung einem ähnlichen Trend. Sie stieg hier von 42% im Jahr 2002 auf 59% Ende 2006. In der gleichen Zeitspanne stieg die am BIP gemessene Marktdurchdringung mit Wohnbaudarlehen auf mehr als das Doppelte von 4,5% auf 11,6% und war so der bedeutendste Wachstumstreiber für die Kreditausweitung. Der Anteil der Kundeneinlagen am BIP erhöhte sich ebenfalls, wenn auch in einem geringeren Maß. Darin spiegelt sich das zunehmende Interesse an anspruchsvolleren Produkten wie Fonds und Lebensversicherungspolizzen wider.

Finanzintermediation – Ungarn in % des BIP

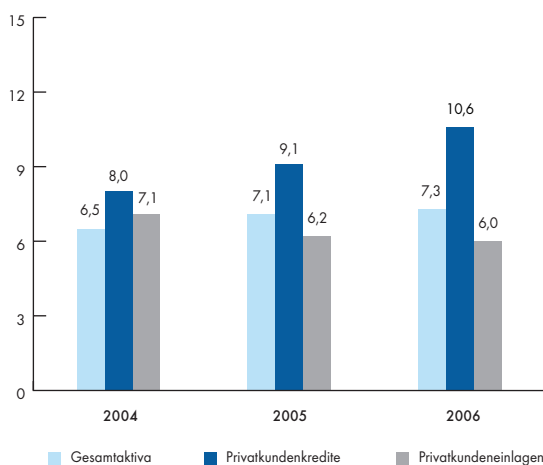


Quelle: Ungarische Nationalbank, Eurostat.

Auch 2006 blieb die Dominanz der Devisenkredite ein Merkmal des ungarischen Bankenmarkts. Die große Mehrheit der Retailkredite wurde im vergangenen Jahr in Schweizer Franken gewährt. Die mit Devisenkrediten verbundenen Risiken wurden, insbesondere im Fall von Wohnbaurdarlehen, durch vorsichtige Beleihungsquoten und durch eine Zentralbank begrenzt, welche mittels einer straffen Zinspolitik die Währungsstabilität im Visier hatte.

Die Erste Bank Hungary selbst konnte ihren Marktanteil an den Gesamtaktiva von 7,1% 2005 auf 7,3% 2006 erfolgreich steigern. Bei der Zahl der Filialen und Kunden nahm sie weiterhin den zweiten Platz ein. Die leichte Abnahme des Marktanteils bei den Kundeneinlagen muss vor dem Hintergrund der starken Erhöhung des Marktanteils beim Fondsmanagement gesehen werden, der von 10,2% Ende 2005 auf 13,6% Ende des vergangenen Jahres zunahm. Die Marktanteile bei den Retailkrediten entwickelten sich ebenfalls positiv, insbesondere die Wohnbaufinanzierung, wo sich der Anteil der EBH dank neu eingeführter und attraktiver Produkte und dem erweiterten Filialnetz von 9,1% im Vorjahr auf 11,5% verbesserte. Darüber hinaus spielte das Kreditvermittlungsgeschäft durch Dritte weiterhin eine wichtige Rolle.

Marktanteile – Ungarn
in %



Quelle: Erste Bank Hungary, Ungarische Nationalbank.

GESCHÄFTSVERLAUF

Strategie. Das strategische Hauptziel der Erste Bank Hungary – im Einklang mit der Gesamtstrategie der Gruppe, letztendlich einen Retailmarktanteil von mindestens 15%–20% auf allen ihren Märkten zu erreichen – ist die Ausweitung ihrer Marktposition im ungarischen Markt. Auf der Grundlage ihrer auf drei bis fünf Jahre angelegten strategischen Planung strebt die Bank die Erhöhung ihres Marktanteils bei den Privatkunden auf 20% an, und im Markt für Kleinst- und Kleinunternehmen auf 10%–15%. Die Bank möchte dies durch eine weitere Vertiefung ihrer Kooperation mit der Ungarischen Post erreichen. Als Gegenleistung für die Nutzung ihrer Zweigstellen als zweites Vertriebsnetz versorgt die EBH die Post mit modernen Bankprodukten, vom Girokonto bis zu Bankkarten und Investmentfonds.

Highlights 2006

Wohnbaurdarlehen treiben Kreditwachstum. 2006 hielt das Kreditwachstum unvermindert an, wobei die Erste Bank Hungary in den meisten Segmenten die Marktentwicklung übertraf und ihre Nummer 2-Position bei der Wohnbaufinanzierung komfortabel behauptete. Das Gesamtkreditvolumen der Bank wuchs auf EUR 5,1 Mrd oder um 22% gegenüber 2005. Die Retailkredite nahmen um 42% auf EUR 2,1 Mrd noch schneller zu. Die Hypothekarkredite stellten letztere mit einem Sprung von 45% auf beträchtliche EUR 1,8 Mrd noch in den Schatten. Aufgrund des relativ hohen Niveaus der nominellen Zinsen in Ungarn waren Devisenkredite im Allgemeinen und Devisen-Wohnbaurdarlehen im Besonderen – meistens auf Euro oder Schweizer Franken lautend – weiterhin für die meisten Kunden erste Wahl.

Kooperation mit der Ungarischen Post trägt erste Früchte. Der Hauptvorteil der Kooperation mit der Ungarischen Post ist der Zugang zu einem zusätzlichen Vertriebskanal, ohne die Fixkosten tragen zu müssen, die normalerweise mit dem Betrieb von Verkaufs- und Beratungsstellen verbunden sind. Die Post ihrerseits profitiert von einem breiten und modernen Produktportfolio von einfachen Bankprodukten, die zusätzliche Einnahmen generieren. Nach dem Start der Kooperation 2004 war 2006 das erste Jahr, das vorzeigbare Erfolge brachte: Die Zahl der Bankkonten übertraf zum ersten Mal die Marke von 100 Tsd, während sich das Volumen der im Vertriebsnetz der Post verkauften Investmentfonds auf EUR 100 Mio annähernd verdoppelte. Das Kredit- und besonders das Konsumkreditvolumen erfreute sich eines ähnlich positiven Wachstums – ersteres erreichte 2006 insgesamt EUR 20 Mio. Die Zahl der vernetzten Postämter erreichte im vergangenen Jahr 320.

Fortschritt im mittelständischen Firmengeschäft. Die Erste Bank Hungary betrachtet das mittelständische Firmengeschäft als eines der Schlüssel-Wachstumsfelder auf dem ungarischen Markt. Die Zielkunden-Basis zählt 22.300 Unternehmen mit einem Umsatz zwischen EUR 0,8 Mio und EUR 80 Mio. Im Jahr 2006 machte die EBH solide Fortschritte sowohl bei der Zunahme der Kundenzahl als auch bei der Verbesserung des Marktanteils: Insgesamt wurden 621 neue Kunden akquiriert, was den Kundenanteil auf 13,7% erhöhte, gegenüber 12,3% 2005. Gemessen an den Aktiva stieg der Marktanteil von 14,3% auf 15,4%, bei den Passiva gab es sogar einen Zuwachs von 8,9% auf 14,2%.

Starke Position im Leasinggeschäft behauptet. Trotz eines sich abschwächenden Markts für neue Kfz und eines zunehmenden Wettbewerbs behauptete die EBH 2006 ihre Position als Nummer 3 im Kfz-Leasing-Markt. Diese Entwicklung wurde getragen von einem erweiterten Produktportfolio, u. a. Finanzierung für Freizeitprodukte, Finanzierung von Geschäften zwischen Privatleuten und Krediten mit integrierter Versicherungspolizze. Das erfolgreiche Vertreternetz und reibungslose Back Office-Prozesse trugen ebenfalls zu diesem Erfolg bei. Bei der Motorradfinanzierung waren neue strategische Partnerschaften mit wichtigen Importeuren (Honda, Kawasaki und Yamaha) der Schlüssel zum Erfolg: Auch hier wurde die Marktposition gehalten. Im Bereich von Gebrauchtwagen schloss die Erste Bank Hungary eine Kooperation mit AAA-Auto, einer Tochtergesellschaft des größten Gebrauchtwagenhändlers in Mittel- und Osteuropa, um ihre Präsenz in diesem Segment zu verstärken.

Finanzergebnis

in EUR Mio	2006	2005
Jahresüberschuss vor Steuern	111,8	98,9
Konzernjahresüberschuss	85,2	78,1
Betriebsergebnis	168,0	132,6
Kosten-Ertrags-Relation (in %)	55,2	58,4
Eigenkapitalverzinsung (in %)	31,0	40,4

Die Erste Bank Hungary erzielte im Geschäftsjahr 2006 ein äußerst erfreuliches Ergebnis. Das Ergebnis vor Steuern und Minderheiten verbesserte sich um EUR 13 Mio von EUR 98,9 Mio auf EUR 111,8 Mio. Der Jahresüberschuss nach Steuern und Minderheiten stieg um EUR 7,1 Mio von EUR 78,1 Mio auf EUR 85,2 Mio, wobei sich die per 1. September 2006 eingeführten Steuererhö-

hungen zur Bekämpfung des Budgetdefizits entsprechend negativ auswirkten. Die Kosten-Ertrags-Relation verbesserte sich deutlich von 58,4% auf 55,2%. Die Eigenkapitalverzinsung sank infolge der höheren Zuweisung des Konzerneigenkapitals aufgrund des stark gestiegenen Ausleihungsvolumens von 40,4% auf 31%.

Der Zinsüberschuss stieg somit um EUR 32,2 Mio von EUR 219 Mio auf EUR 251,2 Mio bzw. 14,7%, vor allem durch ein sehr starkes Wachstum im Bereich der Kundenausleihungen. Der Anstieg bei den Risikovorsorgen von EUR 17,1 Mio auf EUR 34,2 Mio resultierte einerseits aus dem Wegfall von Erstkonsolidierungseffekten, die das Ergebnis des Geschäftsjahrs 2005 in dieser Position doch merklich entlastet hatten, andererseits aus dem starken Wachstum der aktivseitigen Kundenvolumina.

Das Provisionsergebnis wuchs um EUR 23,6 Mio von EUR 64,8 Mio auf EUR 88,4 Mio oder 36,4%. Die positive Entwicklung der Kreditprovisionen und Zahlungsverkehrsprovisionen trugen zu diesem erfreulichen Anstieg maßgeblich bei. Der Verwaltungsaufwand stieg um EUR 21,1 Mio von EUR 185,8 Mio auf EUR 206,9 Mio bzw. 11,4%, vorwiegend bedingt durch höhere Aufwendungen für Personal und Marketing im Zusammenhang mit der Ausweitung des Filialnetzes. Der sonstige Erfolg zeigte gegenüber der Vergleichsperiode des Vorjahrs einen Rückgang um EUR 5,4 Mio von EUR -16,7 Mio auf EUR -22 Mio.

Der Anstieg in der Steuerposition von EUR -20,6 Mio auf EUR -26,3 Mio ergab sich aus der gesetzlichen Anhebung der Körperschaftssteuer von 16% auf 20% ab September 2006. Die Sondersteuer für Kreditinstitute und Leasinggesellschaften in Höhe von 8% ist so wie 2005 in dieser Position enthalten.

AUSBLICK 2007

Allgemein wird für 2007 eine Abschwächung sowohl der Gesamtwirtschaft als auch des Bankenmarkts in Ungarn erwartet. Trotz dieser schwierigeren Bedingungen ist die Erste Bank Hungary zuversichtlich, beim Nettogewinn einen Zuwachs von ca. 15% und eine Eigenkapitalverzinsung von über 20% zu erreichen; gleichzeitig soll die Kosten-Ertrags-Relation auf unter 54% gesenkt werden. Dies soll durch einen Mix aus straffer Kostenkontrolle, moderaterer Ausweitung des Filialnetzes und weiterem Ausbau der erfolgreichen Kooperation mit der Ungarischen Post gelingen. Darüber hinaus wird die Bank aufgrund der attraktiveren Rückzahlungsmodalitäten für die Kunden und des für die Bank gut einschätzbaren Risikos weiterhin Devisenkredite anbieten.

KROATIEN

Geschäftsprofil. Das Segment Kroatien umfasst die Erste Bank Croatia (EBC) und ihre Tochtergesellschaften. Die EBC ist eines der größten und am schnellsten wachsenden Bankinstitute in Kroatien. Ihr Kundenstamm beläuft sich auf über 630 Tsd und wird über ein landesweites Netz von 112 Filialen und 1.736 Mitarbeitern bedient. Die EBC verfügt in den meisten Segmenten über zweistellige Marktanteile und ist in den Bereichen Privatkunden und mittelständische Unternehmen besonders erfolgreich. Neben einem umfassenden Portfolio von Bankdienstleistungen ist die EBC äußerst erfolgreich beim Vertrieb einer breiten Palette von bankähnlichen Produkten in den Bereichen Vermögensverwaltung, Lebensversicherung, Wertpapierhandel, Leasing und Pensionsversicherung. In mehreren dieser Segmente, insbesondere Vermögensverwaltung, Wertpapierhandel und Leasing, nimmt die EBC führende Positionen ein.

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

2006 profitierte die Erste Bank Croatia von dem anhaltend stabilen Wachstum der kroatischen Wirtschaft. Das BIP wuchs 2006 um geschätzte 4,6%, während das BIP pro Kopf ein Niveau von ca. EUR 7.600 erreichte. Die starke Inlandsnachfrage aufgrund des Privatkonsums und der öffentlichen Investitionen wurde zum wichtigsten Wachstumstreiber. Die Exporte trugen zum Gesamtwachstum nicht signifikant bei, spielten jedoch durch die erheblichen Tourismuseinnahmen immer noch eine wichtige Rolle.

	2003	2004	2005	2006e
Wirtschaftsindikatoren Kroatien				
Bevölkerung (Durchschnitt, Mio)	4,4	4,4	4,4	4,4
BIP (nominell, EUR Mrd)	26,2	28,4	30,9	33,7
BIP pro Kopf (EUR Tsd)	5,9	6,4	7,0	7,6
Reales BIP-Wachstum (in %)	5,3	3,8	4,3	4,5
Beitrag der Inlandsnachfrage (in %)	9,1	3,5	3,7	5,0
Exporte (Anteil am BIP, in %)	45,8	46,2	45,9	46,5
Importe (Anteil am BIP, in %)	55,3	54,2	53,3	54,1
Arbeitslosenquote (Eurostat-Definition, in %)	14,3	13,8	12,6	11,7
Inflationsrate (Durchschnitt, in %)	1,8	2,1	3,3	3,4
Kurzfristiger Marktzins (Monat, in %)	5,3	7,0	6,0	4,2
EUR-Wechselkurs (Durchschnitt)	7,6	7,5	7,4	7,3
EUR-Wechselkurs (Jahresende)	7,6	7,7	7,4	7,4
Leistungsbilanzsaldo (Anteil am BIP, in %)	-7,4	-5,3	-6,3	-7,0
Öffentl. Finanzierungssaldo (Anteil am BIP, in %)	-4,5	-5,0	-4,2	-3,0

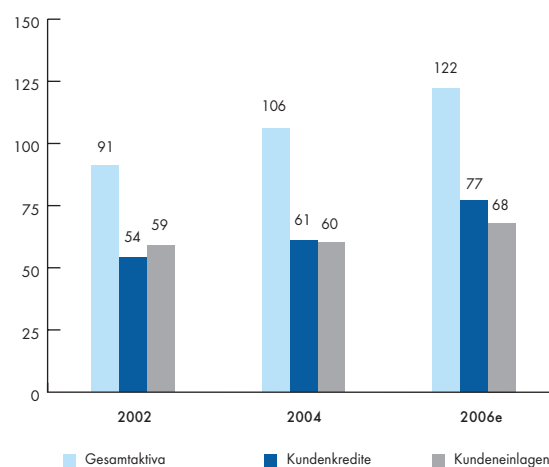
Die Arbeitslosenquote verbesserte sich 2006 deutlich auf geschätzte 11,7%, gegenüber noch 12,6% im Vorjahr. Die jährliche Inflation blieb im Jahr 2006 mit 3,2% relativ stabil. Die kroatische Nationalbank verfolgte weiter das Ziel der Währungsstabilität, hauptsächlich durch monetärpolitische Eingriffe. Das Ergebnis war, dass die kroatische Währung, Kuna, sich stabil zum Euro verhielt. Darüber hinaus bemühte sich die Zentralbank weiterhin, durch straffere Mindestreserveanforderungen für Devisenverbindlichkeiten der Banken die Auslandsverschuldung einzudämmen.

Fiskalpolitisch verbesserte sich 2006 das allgemeine Haushaltsdefizit auf geschätzte 3,0% des BIP, ein solider Fortschritt gegenüber dem Vorjahr. Das Leistungsbilanzdefizit weitete sich aufgrund einer leichten Verschlechterung der Handelsbilanz gegenüber dem Vorjahr von 6,3% auf 7,0% aus. Das Leistungsbilanzdefizit wurde jedoch durch ausländische Direktinvestitionen in Rekordhöhe teilweise kompensiert, bedingt durch zunehmende grenzüberschreitende Übernahmen und Privatisierungsaktivitäten.

MARKTÜBERBLICK

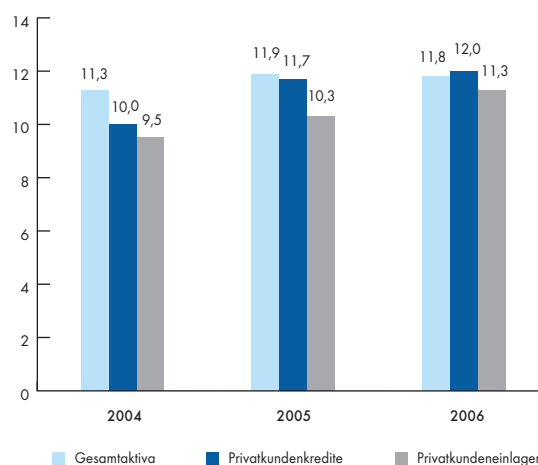
Das kroatische Bankensystem zählt hinsichtlich der Finanzintermediationskennzahlen im CEE-Vergleich zu den am weitesten entwickelten. Das anhaltende Wachstum wurde von einem stabilen wirtschaftlichen Umfeld gestützt. 2006 erreichte die Bankaktiva/BIP-Relation 122%, ein hoher Zuwachs gegenüber den für 2002 ausgewiesenen 91%. Das Wachstum der Branche wurde vorwiegend durch die Aktivseite getrieben, insbesondere durch Kredite an private Haushalte, die im selben Zeitraum von 24% auf 39% des BIP hochschnellten. Wie in den anderen mittel- und osteuropäischen Märkten der Erste Bank wurde das Wachstum bei den Retailkrediten durch die starke Nachfrage nach Wohnbaudarlehen bestimmt: In Relation zum BIP verdreifachten sich diese von 5% 2002 auf 15% 2006. Auf der Passivseite stieg die Bankeinlagen/BIP-Quote von 59% 2002 auf 68% 2006; das Wachstum war 2006 besonders stark, da die Banken angesichts der hohen Mindestreserveanforderungen für Devisenverbindlichkeiten auf lokale Finanzierungsquellen zurückgriffen.

Finanzintermediation – Kroatien in % des BIP



Quelle: Kroatische Nationalbank, Eurostat.

Marktanteile – Kroatien in %



Quelle: Kroatische Nationalbank, Erste Bank Croatia.

Wie in Ungarn, aber anders als in Tschechien und der Slowakei, waren hauptsächlich Devisenkredite für das Kreditwachstum verantwortlich. Die Zentralbank reagierte durch erneute Erhöhung der Mindestreserveanforderung für Devisenverbindlichkeiten der Geschäftsbanken im Februar 2006. Trotz des schwierigeren Marktumfelds schaffte es die EBC im vergangenen Jahr, das Marktwachstum in den meisten Kategorien zu übertreffen. Im Schlüsselsegment Retaileinlagen war die Bank besonders erfolgreich und weitete ihren Anteil von 10,3% 2005 auf 11,3% 2006 aus.

GESCHÄFTSVERLAUF

Strategie. Das Ziel der Erste Bank Croatia ist die Etablierung als führender Anbieter von Finanzdienstleistungen in Kroatien, sowohl was die Breite der Kundenbasis als auch was die Qualität der Produkte und Servicequalität betrifft. Mit einem modernen Filialnetz und über alternative Vertriebskanäle sollen vornehmlich das Massengeschäft ausgebaut und wohlhabendere Kunden angesprochen werden. Kern der Bemühungen, den Kunden höherwertige Dienstleistungen zu bieten, sind eine stetige Weiterentwicklung des Produktportfolios und der Vertriebskapazitäten sowie ein aktiver und persönlicher Umgang mit Kunden.

Highlights 2006

Schwerpunkt auf inländischer Refinanzierung hebt Kundenzahlen. 2006 hat sich die Erste Bank Croatia auf die Diversifizierung ihrer Finanzierungsquellen konzentriert. Grund dafür war die restriktive Geldpolitik der kroatischen Nationalbank. Als Antwort darauf entwickelte die Bank eine Anzahl innovativer Sparprodukte, die gut angenommen wurden, besonders von neuen Kunden. Als sehr attraktiv erwies sich ein neu eingeführtes, kurzfristiges Sparprodukt mit einer Laufzeit von bis zu 12 Monaten und flexiblen Einzahlungs- und Auszahlungsmodalitäten sogar vor dem Ablaufdatum. Die Zahl der Kunden konnte auf diese Weise um 30 Tsd gesteigert werden.

Bei Retailprodukten dem Markt voraus. 2006 führte die Erste Bank Croatia ein Konsumkredit-Produkt ein, das eine Mischung zwischen einem herkömmlichen Ratenkredit und einem endfälligen Darlehen darstellt: Die Kunden zahlen nur den Zins und einen Teil des Kapitals zurück und haben bei Ablauf die Option, entweder das ausstehende Kapital in voller Höhe zurückzuzahlen oder es durch einen neuen Kredit abzulösen. Diese Innovation wurde von den Kunden gut aufgenommen, wie auch ein ähnliches Immobiliendarlehen, das 2005 eingeführt wurde.

Fortlaufende Optimierung des Filialnetzes. Qualität vor Quantität blieb das Motto der Umstrukturierung des Filialnetzes der EBC. Während die Gesamtzahl der Zweigstellen von 122 im Vorjahr auf 112 reduziert wurde, eröffnete die EBC neue Filialen an strategisch wichtigen Standorten, wie in der Hauptstadt Zagreb und in den großen Küstenstädten Split und Zadar. Die neuen Zweigstellen erfüllen dank der fortlaufenden Aus- und Fortbildung der Mitarbeiter die hohen Geschäftsstandards und bieten eine Servicequalität, wie sie auch in allen anderen Filialen üblich ist. Gleichzeitig wurden Filialen in kleineren Städten geschlossen.

Innovationen im Firmenkundengeschäft. Auf der Grundlage von Markttrends und Kundenbedürfnissen identifizierte die Bank mehrere Möglichkeiten, ihre Firmenkunden-Aktivitäten weiterzuentwickeln und einen neuen Typ von Partnerschaft zwischen Bank und Kunde zu etablieren. Anfang 2006 richtete die EBC ein EU-Büro ein, das für die Entwicklung von neuen Bankprodukten zuständig ist. Diese sind vornehmlich auf die Bedürfnisse jener Kunden ausgerichtet, die Subventionen aus den von der EU finanzierten Programmen beantragen. Das Büro fungiert auch als Informationszentrum und berät die Kunden über die verfügbaren Programme. Nachdem die EBC darüber hinaus die Immobilien- und die Tourismus-Branche als Bereiche mit hohem Entwicklungspotenzial identifiziert hatte, startete sie eine Reihe von innovativen Fortbildungsaktivitäten sowohl für Kunden als auch Mitarbeiter. Die Idee hinter diesen Bemühungen war, diese Kunden mit umfassenden Informationen zu versorgen, die für die Entwicklung eines wettbewerbsfähigen und erfolgreichen Geschäfts notwendig sind. Die EBC bestätigte so ihr Image als Geschäftspartner, stärkte Beziehungen mit bestehenden Kunden und schuf damit die Grundlage für die Ausweitung der Kundenbasis.

Finanzergebnis

in EUR Mio	2006	2005
Jahresüberschuss vor Steuern	64,1	54,3
Konzernjahresüberschuss	32,9	26,8
Betriebsergebnis	76,1	70,3
Kosten-Ertrags-Relation (in %)	52,6	51,7
Eigenkapitalverzinsung (in %)	24,1	28,5

Insgesamt erhöhte das Segment Kroatien den Konzernjahresüberschuss nach Steuern und Minderheiten um EUR 6,0 Mio oder 22,5% von EUR 26,8 Mio auf EUR 32,9 Mio. Das Betriebsergebnis stieg von EUR 70,3 Mio auf EUR 76,1 Mio. Das Ergebnis vor Steuern EUR 64,1 Mio. Die Eigenkapitalverzinsung sank gegenüber dem Vorjahr geringfügig von 28,5% auf 24,1%, während die Kosten-Ertrags-Relation von 51,7% auf 52,6% stieg.

Der Zinsüberschuss wuchs im Jahr 2006 gegenüber 2005 um EUR 9,2 Mio oder 9,0% von EUR 101,9 Mio auf EUR 111,1 Mio; dies trotz restriktiver Maßnahmen der kroatischen Nationalbank in Bezug auf das Fremdwährungsgeschäft.

Die Risikovorsorgen sanken um EUR 2,1 Mio bzw. 14,4% von EUR 14,4 Mio auf EUR 12,3 Mio insbesondere bedingt durch eine generelle Verbesserung im Kreditportfolio, aber auch durch Auswirkungen von Basel II-Maßnahmen sowie Eingänge auf bereits bevorsorgte Forderungen. Der Provisionsertrag erhöhte sich aufgrund der Entwicklungen im Zahlungsverkehr, Kredit- und Wertpapiergeschäft um EUR 6,4 Mio von EUR 23,3 Mio auf EUR 29,7 Mio oder um 27,6%. Das Handelsergebnis hielt sich trotz einem Rückgang der Anleihenkurse Anfang 2006 mit EUR 19,8 Mio nahezu auf Vorjahresniveau.

Weiters wurde aufgrund restriktiver Maßnahmen der kroatischen Nationalbank das Wertpapiervolumen zugunsten des Kreditportfolios gesenkt. Durch die weitere Expansionspolitik der Erste Bank Croatia stieg im Jahre 2006 der Verwaltungsaufwand um EUR 9,2 Mio oder um 12,3% von EUR 75,3 Mio auf EUR 84,5 Mio. Getrieben wurde dieser Anstieg durch die Optimierung des Filialnetzwerks und den damit in Zusammenhang stehenden Anstieg der Mitarbeiteranzahl.

AUSBLICK 2007

2007 wird das wirtschaftliche Umfeld für die Erste Bank Croatia weiterhin schwierig bleiben. Ein typisches Beispiel ist die jüngste Maßnahme der Zentralbank zur Eindämmung des Kreditwachstums: eine Höchstgrenze von 12% für den Zuwachs der Verbindlichkeiten der Banken, wobei auch außerbilanzielle Verbindlichkeiten einkalkuliert werden. Im Falle eines höheren Zuwachses müssen 50% der überschüssigen Gelder in kurzfristige Staatspapiere angelegt werden. Nichtsdestotrotz plant die EBC, ihr Filialoptimierungsprogramm weiterzuführen, ihre Präsenz in erster Linie in den großen Städten Kroatiens sowie in neuen Regionen mit dem Ziel zu verstärken, die Nähe zu den bestehenden und neuen Kunden im ganzen Land zu verbessern. Finanziell strebt die Erste Bank Croatia 2007 einen Zuwachs beim Nettogewinn von 15% an; die Kosten-Ertrags-Relation wird voraussichtlich auf unter 51% fallen, während die Eigenkapitalverzinsung wie zuvor 15% erreichen soll. Alle Ziele beziehen sich auf lokale, konsolidierte Zahlen.

SERBIEN

Geschäftsprofil. Die Erste Bank Serbia (EBS) hat ca. 260 Tsd Kunden und betreibt ein Netz von 60 Filialen. Ausgerichtet auf die Bedürfnisse eines breiten Privatkunden- und mittelständischen Kundenstamms, ist die Bank besonders gut im Norden von Serbien vertreten. Ihr Stammmarkt, die Vojvodina, ist eine der am besten entwickelten Regionen des Landes. Die EBS bietet eine große Bandbreite von Finanzprodukten an und rangiert bei den alternativen Vertriebskanälen unter den führenden Banken des Landes; so liegt z. B. der Marktanteil im elektronischen Zahlungsverkehr bei über 10%.

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

Wie schon 2005 war das geschäftliche Umfeld in Serbien volatiler als in den weiter entwickelten Märkten der Erste Bank. Das BIP wuchs real mit einer soliden, wenn auch geringfügig niedrigeren Rate von 5%, während das BIP pro Kopf ein Niveau von EUR 2.900 erreichte. Das Wachstum wurde getrieben durch die starke Inlandsnachfrage, insbesondere in Gestalt des privaten Konsums. In dem Bemühen, die Inflation einzudämmen und die Auslandsverschuldung zu zügeln, blieb der öffentliche Konsum gedämpft. Serbiens andauernder wirtschaftlicher Umbauprozess schlägt sich weiterhin in einer relativ hohen Arbeitslosenquote nieder, welche 2006 durchschnittlich 21% betrug.

Dank niedrigerer Erhöhungen der administrativen Preise als erwartet und einer strafferen Geldpolitik der Zentralbank kam es 2006 zur Fortführung des früheren Disinflationstrends. Dieser wurde durch fallende Energiepreise in der zweiten Jahreshälfte unterstützt. Die Zentralbank hielt die Zinssätze auf hohem Niveau, was zu einer realen Aufwertung der Währung führte. Außerdem traf sie auch eine Reihe von Maßnahmen, um das Kreditwachstum einzudämmen. Dazu gehörten hohe Mindestreserveanforderungen für die Devisenverbindlichkeiten der Banken sowie rigide Risikobewertungs-Standards und zusätzliche Kapitalanforderungen für Retailkredite.

Die Handelsbilanz blieb infolge der starken Inlandsnachfrage tief in den roten Zahlen. Sie war verantwortlich für das anhaltend zweistellige Leistungsbilanzdefizit. Das Haushaltsdefizit dagegen befand sich weiter im positiven Bereich: Der Haushaltsüberschuss erreichte 2006 geschätzte 2,7%, gegenüber ausgeglichenen 0,9% im Vorjahr. Ausländische Direktinvestitionen zogen 2006 infolge der guten Fortschritte bei der Privatisierung weiter an, besonders im Banken- und Mobiltelefoniesektor.

MARKTÜBERBLICK

Trotz der straffen Geldpolitik schritt der serbische Bankensektor 2006 auf seinem steilen Wachstumspfad weiter voran. Dieses Wachstum resultiert vorwiegend aus dem fortdauernden Import-Boom und der daraus folgenden Kreditausweitung im privaten Sektor. Wie in vielen anderen Märkten wuchsen die Retailkredite am schnellsten und überschritten zum ersten Mal die Grenze von 10% des BIP. Wohnbaukredite stiegen ebenfalls unaufhaltsam, erreichten jedoch erst 3% des BIP.

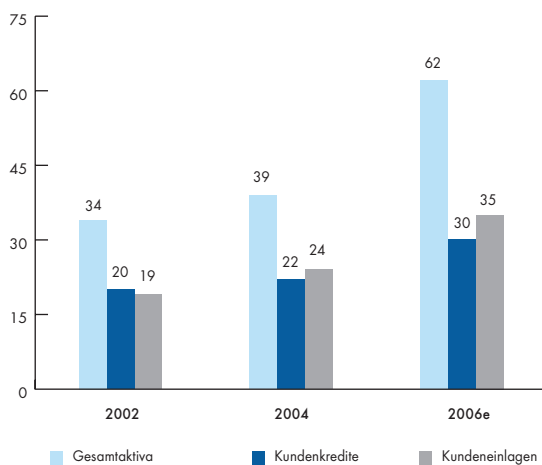
Infolge des Widerrufs der Lizenzen für einige der größten Bankengruppen durch die Zentralbank waren die Kennzahlen für die Marktdurchdringung eine Zeit lang gesunken. Mittlerweile schließt Serbien zu den zentral- und osteuropäischen Ländern auf. Die Aktiva/BIP-Relation erreichte zum Jahresende 2006 ein Niveau von geschätzten 62% und lag damit deutlich über den 39% von vor zwei Jahren. Die Kreditdurchdringung ist mit einem Plus von 50% in der gleichen Zeitspanne ähnlich stark gestiegen. Auch die Einlagen/BIP-Relation wuchs in gleichem Ausmaß.

	2003	2004	2005	2006e
Wirtschaftsindikatoren Serbien				
Bevölkerung (Durchschnitt, Mio)	7,5	7,5	7,5	7,5
BIP (nominell, EUR Mrd)	16,8	18,0	19,4	21,7
BIP pro Kopf (EUR Tsd)	2,2	2,4	2,6	2,9
Reales BIP-Wachstum (in %)	2,4	9,3	6,8	5,0
Beitrag der Inlandsnachfrage	na	na	na	na
Exporte (Anteil am BIP, in %)	20,9	23,1	25,7	27,7
Importe (Anteil am BIP, in %)	42,4	51,9	48,8	53,9
Arbeitslosenquote (Eurostat-Definition, in %)	14,6	18,5	20,8	22,0
Inflationsrate (Durchschnitt, in %)	9,9	11,4	16,2	12,0
Kurzfristiger Marktzins (Monat)*	na	na	20,2	15,3
EUR-Wechselkurs (Durchschnitt)	65,2	72,6	82,7	86,8
EUR-Wechselkurs (Jahresende)	68,5	78,9	85,5	85,3
Leistungsbilanzsaldo (Anteil am BIP, in %)	-7,7	-12,6	-9,5	-13,0
Öffentl. Finanzierungssaldo (Anteil am BIP, in %)	-3,4	0,0	0,9	2,7

Quelle: Wiener Institut für internationale Wirtschaftsvergleiche.

*) Wert für 2006 zum Periodenende.

Finanzintermediation – Serbien in % des BIP



Quelle: Nationalbank von Serbien.

GESCHÄFTSVERLAUF

Strategie. Die Hauptzielsetzung der Erste Bank Serbia ist eine rasche Erhöhung ihres Marktanteils in den Schlüsselsegmenten Privatkunden und mittelständische Unternehmen. Um dies zu erreichen, errichtet die Bank gerade ein modernes landesweites Vertriebsnetz. Auch in der Personal- und Produktentwicklung werden kontinuierlich Investitionen getätigt. Die Bank möchte qualitativ hochwertige und effiziente Dienstleistungen anbieten und sich als langfristiger Partner der wachsenden serbischen Mittelklasse positionieren.

Highlight 2006

Erfolgreicher Abschluss des Transformationsprogramms. Im Rahmen eines umfassenden Transformationsprogramms hat die Erste Bank Serbia ihre Struktur vollständig modernisiert. Unter anderem wurden eine neue kundenorientierte Organisation und ein neues leistungsorientiertes Vergütungssystem eingeführt. Die Mitarbeiterstruktur wurde durch einen weitreichenden freiwilligen Kündigungsplan verbessert. Das Produktangebot der Bank wurde erheblich erweitert und 13 neue Zweigstellen eröffnet. Darüber

hinaus restrukturierte die Bank ihr Kreditportfolio, indem sie alle Ausleihungen gemäß dem Gruppenstandard neu kategorisierte und ausreichende Risikovorsorgen bildete.

Umstieg auf ein neues IT-System. Parallel zum Transformationsprogramm stieg die Erste Bank Serbia auf ein neues zentralisiertes IT-System um. Es basiert auf dem System und der Infrastruktur der Erste Bank Croatia. Die Einführung des neuen IT-Systems wird die Effizienz und die Produktvielfalt der Bank verbessern. Außerdem werden IT-Kostensynergien mit der Erste Bank Croatia effektiv. Insgesamt wurden über 12.600 Mann-Tage für IT-, verkaufs- und produktbezogene Mitarbeiter-Fortbildungen aufgewendet.

Fortschritte im Retailgeschäft und bei alternativen Vertriebswegen. Trotz ihrer intensiven Restrukturierungsaktivitäten weitete die Erste Bank Serbia ihr Retailgeschäft erheblich aus. Das Volumen bei den Kundenkrediten verdreifachte sich auf ca. EUR 50 Mio. 20 Tsd Kunden wurden 2006 neu gewonnen. Die Bank stellte über 50 Tsd neue Bankkarten aus und verstärkte dadurch ihre Marktpräsenz in diesem Segment sowie im elektronischen Zahlungsverkehr, wo sie einen Marktanteil von über 10% hält.

Finanzergebnis

in EUR Mio	2006	2005
Jahresüberschuss vor Steuern	-21,3	-7,9
Konzernjahresüberschuss	-21,2	-7,5
Betriebsergebnis	-17,7	-4,1
Kosten-Ertrags-Relation	-	-
Eigenkapitalverzinsung	-	-

Da das vorliegende Ergebnis 2005 nur die Rumpfperiode August bis Dezember enthält, ist ein Vergleich 2006 mit 2005 nicht aussagekräftig. Deswegen wird im folgenden Kommentar nur die Entwicklung 2006 kommentiert.

Das Ergebnis nach Steuern und Minderheiten zeigte einen Verlust in Höhe von EUR -21,2 Mio, der zu einem überwiegenden Teil auf zusätzliche Kosten in Zusammenhang mit dem Transformationsprozess zurückzuführen war. So betrugen die Kosten des freiwilligen Kündigungsplans EUR 5,1 Mio, die Kosten für die IT-Systemumstellung und Beratung EUR 1,9 Mio sowie Reise- und Fortbildungskosten im Zusammenhang mit der Transformation

EUR 1,0 Mio. Weiteren Einfluss auf die Kosten hat die erstmalige Berücksichtigung von Rückstellungen gemäß IFRS 19.

Der Anstieg bei den Risikokosten war u. a. eine Folge der konservativen Bevorsorgungspolitik. Die Ausleihungen an Kunden stiegen verglichen mit 2005 um 14,6%, die Einlagen von Kunden um 58,3%. Der Provisionsertrag spiegelte die positive Entwicklung im Kreditgeschäft und im Zahlungsverkehr wider, wo es sowohl zu einem Anstieg der Transaktionen als auch zu einer Anhebung der Kontoführungsgebühren kam.

AUSBLICK 2007

Geschäftswachstum ist die oberste Priorität für die Erste Bank Serbia. Dies soll im Jahr 2007 vornehmlich durch die kontinuierliche Ausweitung des Filialnetzes und die Gewinnung neuer Kunden erreicht werden. Sowohl bei den Retail- als auch bei den Firmenkunden sollen sich die Kreditvolumina verdoppeln; nach der Einführung einer Reihe neuer Produkte und Funktionalitäten wird bei den Provisionseinnahmen ebenfalls ein starker Zuwachs angestrebt. Nachdem ihr 2006 eine Grundabdeckung des Markts großteils gelungen ist, wird Erste Bank Serbia ihr Filialnetz 2007 weiter ausbauen, und zwar mit fünf bis drei neuen Zweigstellen in größeren Städten und im Großraum Belgrad. Durch die Ausweitung ihrer geografischen Präsenz und den Ausbau des Produktangebots strebt die Erste Bank Serbia die Schaffung einer nachhaltigen Basis für beschleunigtes Wachstum in den kommenden Jahren an.

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 Schuldern, soweit es nicht das Interbankengeschäft des Treasury betrifft.

Die Filiale der Erste Bank in London fokussiert sich auf europäisches, einschließlich zentral- und osteuropäisches, Wholesale Banking und beschäftigt ca. 40 Mitarbeiter. Das Leistungsspektrum reicht von Leveraged Finance und Asset Backed Securities bis hin zu strukturierten Handels-, Gewerbeimmobilien- und Flugzeugfinanzierungen.

Die Filiale in New York hat ca. 30 Beschäftigte und bietet Unternehmens-, Handels- und Projektfinanzierungen an, unter anderem auch über den Ankauf von Schuldverschreibungen und strukturierten Obligationen, die aus M&A-Transaktionen, Leveraged Buyouts, Refinanzierungen oder Rekapitalisierungen bei Unternehmen resultieren.

Die Filiale in Hongkong ist die einzige Präsenz der Erste Bank im asiatisch-pazifischen Raum. Sie beschäftigt 20 Mitarbeiter und konzentriert sich vornehmlich auf den Aufbau eines breit gestreuten Kreditportfolios. Die Filiale Hongkong betreibt auch Eigenhandelsaktivitäten in den Bereichen FX- und Money Market.

Das Profit Center Wien ist vor allem im Kreditgeschäft mit Finanzinstitutionen und staatlichen Schuldnern tätig – 96% des Wiener Kreditbuchs des Geschäftsfelds ist diesen Kundengruppen zuzuordnen.

GESCHÄFTSVERLAUF

Strategie. Die Aktivitäten des Internationalen Geschäfts konzentrieren sich darauf, Ausgleich zu den Kreditbüchern des Heimmarkts zu sein. Ziel ist die möglichst breite, konzernweite Diversifizierung des Kreditportfolios und die Streuung des damit verbundenen Kreditrisikos. Unverändert liegt der Schwerpunkt auf der Teilnahme an primären Kreditproduktsyndizierungen sowie weiteren Risikoübernahmen aus dem Sekundärmarkt. Mehr bilaterales Geschäft sowie mehr Fokus auf die Arrangierung syndizierter Transaktionen sollen dabei den anhaltenden Konditionendruck ausgleichen. Besonderes Augenmerk wird bei Kreditvergaben auf die jeweilige Risiko-Ertrags-Relation sowie gesamthaft auf die nachhaltige Qualität des Kreditbuchs gelegt. Möglichst gleichmäßige Einkommensströme, eine über dem Gruppendurchschnitt liegende Eigenkapitalverzinsung und damit die Schaffung von „Shareholder Value“ bleiben primäre Ziele.

Highlights 2006

Filiale New York mit neuem Commercial Paper-Programm. Das Highlight des Jahres 2006 war die Etablierung eines Commercial Paper-Programms über eine in Delaware neu gegründete Tochter; das maximale Ausgabevolumen beträgt vorläufig USD 3 Mrd. Die Treasury-Abteilung der Filiale arbeitete auch 2006 an der Erweiterung der Refinanzierungsquellen und sollte in Zukunft vor allem vom Standard & Poor's Rating-Upgrade der Erste Bank profitieren.

Die Kreditabteilung fokussierte sich zunehmend auf Aktiva mit potenziell mehreren Rückzahlungsquellen.

Filiale London profitiert von positivem Marktumfeld. Das Geschäft der Filiale London wurde im Jahr 2006 vor allem von zwei Faktoren beflügelt: einem Aufschwung im Leveraged Finance-Geschäft und einer starken Belebung des Markts für Flugzeugfinanzierungen. Während in ersterem Bereich das Volumen im Vergleich zum historisch hohen Vorjahresniveau und aufgrund hoher vorzeitiger Rückzahlungen jedoch nicht weiter gesteigert werden konnte, profitierte das Flugzeuggeschäft von steigenden Flugzeugwerten und Leasingraten.

Filiale Hongkong erschließt über ihr Treasury neue Liquiditätsquellen für den Konzern. Auch 2006 stand die Erschließung neuer Liquiditätsquellen in Asien im Vordergrund. Das ausgereichte Kreditvolumen lag, insbesondere wegen der angestiegenen Ausleihungen an Finanzinstitutionen und staatliche Schuldner, signifikant über dem Niveau des Vorjahrs. Der Anteil von Schuldnern guter Bonität (Investment Grade) am Kreditportfolio konnte mit 83% weiterhin sehr hoch gehalten werden.

Profit Center Wien weiter erfolgreich. Trotz umfangreicher Tilgungen hat das Profit Center Wien sein Kreditportefeuille um EUR 3,0 Mrd auf EUR 12,5 Mrd, d. h. um 33%, erhöht. Die Kreditqualität blieb gleichzeitig stabil, wobei der Investment Grade-Anteil der Ausleihungen sich auf fast 90% erhöhte (2005: 86%). In Zukunft wird eine weitere Margenverknappung erwartet. Deshalb werden 2007 steigende Volumina zur Erhaltung des Ergebnisses erforderlich sein, natürlich bei Beachtung strikter Qualitätskriterien.

Finanzergebnis

in EUR Mio	2006	2005
Jahresüberschuss vor Steuern	160,0	155,3
Konzernjahresüberschuss	118,2	110,8
Betriebsergebnis	147,8	143,1
Kosten-Ertrags-Relation (in %)	18,9	20,0
Eigenkapitalverzinsung (in %)	23,5	26,0

Das Internationale Geschäft konnte im Geschäftsjahr 2006 das gute Vorjahresergebnis noch übertreffen. Der Jahresüberschuss nach Steuern und Minderheiten stieg von EUR 110,8 Mio um EUR 7,5 Mio auf nunmehr EUR 118,2 Mio. Die Kosten-Ertrags-Relation verbesserte sich von 20% auf 18,9%. Die Eigenkapitalverzinsung sank von 26% auf 23,5%.

Das Zinsergebnis des Geschäftsfelds lag trotz Margenverengung bei syndizierten Geschäften vor allem durch die Ausweitung der Ausleihungsvolumina in Wien mit EUR 149 Mio auf Vorjahresniveau. Im Bereich der Risikovorsorgen konnten aufgrund der sehr guten Risikosituation sowohl in den Auslandsfilialen als auch in Wien Auflösungen von Risikovorsorgen vorgenommen werden, allerdings nicht mehr auf so hohem Niveau wie im Vorjahr. Das Provisionsergebnis wies eine erfreuliche Steigerung um 13,2% von EUR 29,4 Mio auf EUR 33,3 Mio aus. Der Verwaltungsaufwand konnte durch ein konsequentes Kostenmanagement gegenüber der Vergleichsperiode des Vorjahrs von EUR 35,8 Mio um EUR 1,5 Mio oder 4,2% auf EUR 34,3 Mio deutlich gesenkt werden. Der sonstige Erfolg zeigte besonders durch Teilrückführungen bereits abgeschriebener Forderungen und Bewertungserfolge im Wertpapierportfolio eine deutliche Verbesserung um EUR 8,1 Mio von EUR 2,0 Mio auf EUR 10,1 Mio.

AUSBLICK 2007

Um einen möglichst stabilen und nicht durch steigende Risikovorsorgen beeinträchtigten Einkommensstrom zu erzielen, wird die konservative Kreditvergabepolitik 2007 fortgesetzt. Der Auswahl von Transaktionen wird weiterhin hohe Aufmerksamkeit geschenkt. Dies gilt vor allem im Hinblick auf überproportional hohe Liquidität und für die tendenzielle Bereitschaft von Teilen der Finanzwirtschaft, ihre Anforderungen bei Kreditvergaben zurückzunehmen. Um dem voraussichtlich weiter bestehenden Margendruck entgegenzuwirken, sollen alternative Investitionsmöglichkeiten noch stärker genutzt werden.

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 wurde auch 2006 ein breites Marketingprogramm umgesetzt: für kleine und mittelgroße Unternehmen gab es Informationsveranstaltungen zu Basel II; Gründer und Jungunternehmer konnten Beratungsangebote nutzen und an einem Businessplan-Wettbewerb teilnehmen; einen Schwerpunkt bildete auch das Thema Erben und Vererben, das nicht nur von der Gruppe der über 60-Jährigen gut angenommen wurde. Letztere gewinnt aufgrund der zu erwartenden demografischen Entwicklung immer mehr an Wichtigkeit. Seit 2006 als eigene Zielgruppe definiert, wurde für sie ein maßgeschneidertes Produktpaket zusammengestellt. Im Bereich der freien Berufe wurde durch die bereits bewährte Zusammenarbeit mit den Standesvertretungen die klare Marktführerschaft weiter abgesichert.

In Serbien kam das bereits in der Slowakei und Ungarn erfolgreich verwendete Werbekonzept „Familie Vesely“ zum Einsatz. Damit wurden nicht nur weitere Synergien genutzt, sondern auch der Erfolg des Konzepts in Serbien wiederholt. Ein weiterer Höhepunkt des Jahres 2006 war die aktive Teilnahme an der Gestaltung und Umsetzung des BCR-Transformationsprogramms im Bereich Marketing. Der erste wesentliche strategische Erfolg ist die Markenentscheidung für die BCR. In Ungarn wurde 2006 die Vertriebsallianz zwischen der Erste Bank Hungary und der Finanzdienstleistungsschiene der Ungarischen Post erneut gestärkt. Ein speziell für diesen Vertriebsweg entwickeltes Werbekonzept steigerte die Produktverkäufe im Vergleich zum Vorjahr erheblich.

Die kroatischen Tochterunternehmen führten 2006 ein für diesen Markt völlig neues Marketingkonzept ein. Unter Führung der Erste Bank Croatia integrierte die Kampagne erfolgreich auch alle Töchter, z. B. Leasing und Versicherung. Erstmals präsentierte sich die Erste Bank Croatia somit als Gruppe in Kroatien. In der Slowakei lag der strategische Fokus auf dem Jugendsegment: Nachdem die Gruppe der Studenten bereits erfolgreich bearbeitet wurde, standen im Jahr 2006 die Schüler im Mittelpunkt. In Tschechien wurde das First Choice-Programm gestartet. Es geht weit über reine Marketingaktivitäten hinaus und soll auch eine qualitative Weiterentwicklung der Unternehmenskultur zum Vorteil der Kunden und der Mitarbeiter bringen.

Vielschichtige Aktivitäten im IT-Bereich. 2006 wurde sowohl auf Gruppenebene als auch lokal in den Ländern des Heimmarkts eine Vielzahl von Projekten umgesetzt. Besonders hervorzuheben ist sowohl der erfolgreiche Abschluss der IT-Transformation in der Erste Bank Serbia unter Einhaltung des geplanten Zeitraums und Budgets als auch die Schaffung der inhaltlichen und strukturellen Voraussetzungen für die rasche Integration der BCR und Erste Bank Ukraine; in der BCR wurde das IT-Transformationsprogramm für die Bereiche Organisation, Software-Entwicklung, dezentrale Infrastruktur und Operations bereits gestartet.

Darüber hinaus wurden 2006 substanzielle Kosteneinsparungen erzielt. Grundlagen dafür waren die gruppenweite Harmonisierung der End-User-Infrastruktur (Desktops, Notebooks), die Bündelung des Einkaufs in Zusammenarbeit mit Group Procurement, die Schaffung einer gemeinsamen Service-Gesellschaft (sDIS) für die Erste Bank und den Sparkassen-Sektor in Österreich sowie umfangreiche organisatorische Änderungen im Bereich der Infrastruktur-Betreuung in der Česká spořitelna und der Slovenská sporiteľňa.

Neuausrichtung des Beschaffungswesens. 2006 stand im Zeichen der Zentralisierung des Beschaffungswesens in der s Proserv GmbH. Ein entsprechendes Transformationsprogramm startete Mitte 2006. Ziel war die Stärkung des Beschaffungsnetzwerks und die Konzentration auf wertschöpfende Aktivitäten. Einerseits erfolgte dies organisatorisch durch die Errichtung von zweckgerichteten Tochtergesellschaften in allen Ländern des Heimmarkts, andererseits optimierte die Auslagerung abwicklungsorientierter Teile des Beschaffungsprozesses Bereiche wie Bestellwesen und Kreditorenbuchhaltung.

Parallel zu den Transformationsaktivitäten konnten auch operative Erfolge erzielt werden. So wurde der gruppenweite Einkauf in allen Produktgruppen ausgeweitet. Projekte wie Decentralized Computing, Multifunktionsgeräte, Mobiltelefonie, Büroausstattung, Sicherheitseinrichtungen, Beschaffung von Dienstfahrzeugen und Reise-management (Hotels und Fluglinien) wurden von Group Procurement aktiv unterstützt, woraus sich 2006 signifikante Einsparungen ergaben.

Finanzergebnis

in EUR Mio	2006	2005
Jahresüberschuss vor Steuern	-144,9	-105,7
Konzernjahresüberschuss	-95,6	-105,4
Betriebsergebnis	-87,2	-110,0
Kosten-Ertrags-Relation	-	-
Eigenkapitalverzinsung	-	-

Im Corporate Center werden neben den sonstigen Positionen aus der Erste Bank AG, den Hilfsbetrieben sowie der Konsolidierung auch Sondereffekte und Einmalerträge dargestellt, die zur Wahrung der Vergleichbarkeit keinem Geschäftssegment zugeordnet wurden.

Die Entwicklung im Provisionüberschuss 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 und strategische Konzernaktivitäten. Die Verbesserung im Nettozinsertrag beruhte weitgehend auf den dem Segment zugeordneten Veranlagungsertrag aus der Ende Jänner 2006 für den Erwerb der Banca Comercială Română erfolgten Kapitalerhöhung. Die Verschlechterung im sonstigen Erfolg gegenüber der Vergleichsperiode des Vorjahrs (darin waren – wie im Vorjahr berichtet – Verkaufserlöse aus Liegenschaften enthalten) war auch auf einen Einmaleffekt aus einem Wertpapier-Abwicklungsfall und die daraus resultierenden Bewertungsmaßnahmen zurückzuführen. Darüber hinaus wurde in dieser Position die erforderliche lineare Abschreibung des Kundenstocks der BCR in Höhe von EUR 18 Mio ausgewiesen. Der Verkaufserlös einer nicht dem Kerngeschäft zuzuordnenden Beteiligung in Höhe von EUR 32 Mio wird vor allem durch Aufwendungen aus operationalen Risiken, die teilweise auch das Vorjahr betreffen, und sonstigen Rückstellungen kompensiert.

Kreditrisiko

EINLEITUNG

Das Kreditrisikovolumen entspricht der Summe der Bilanzpositionen Forderungen an Kreditinstitute und Forderungen an Kunden, den festverzinslichen Wertpapieren in den Positionen Handelsbuch, Finanzielle Vermögenswerte sowie 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 2006 im Vergleich zum Vorjahr um 16,4% oder EUR 24,1 Mrd auf EUR 171,0 Mrd. Von dieser Steigerung entfielen EUR 10,6 Mrd auf die Banca Comercială Română (BCR), die erstmals als Teil der Erste Bank-Gruppe ausgewiesen wird. Ohne Berücksichtigung der BCR betrug die Wachstumsrate 9,2%.

Darüber hinaus verteilte sich die Steigerung wie folgt: EUR 1,9 Mrd entfielen auf die Erste Bank AG und hier hauptsächlich auf das Interbankgeschäft; EUR 7,3 Mrd auf Tochterbanken in den zentral- und osteuropäischen Kernmärkten, bedingt durch fortgesetztes Wachstum des Ausleihungsvolumens, vor allem an private Haushalte; und EUR 2,3 Mrd auf die Sparkassen – Haftungsverbund und eigene Sparkassen – vor allem dank Zuwächsen im Privatkreditgeschäft und der Wohnbaufinanzierung; die verbleibenden Volumenssteigerungen um insgesamt EUR 2,0 Mrd verteilten sich auf sonstige Gesellschaften der Erste Bank-Gruppe, wie die s Versicherung, die Leasing- und Wohnbautochterinstitute und die Erste Bank Malta.

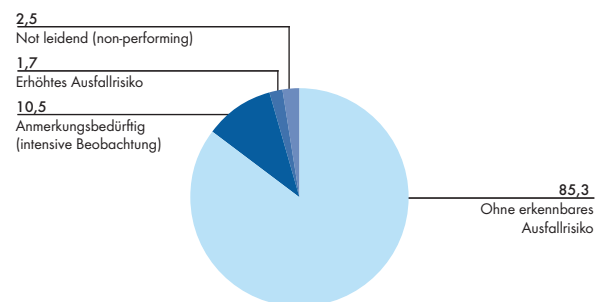
Die Klassifizierung von Forderungen in die hier verwendeten Risikokategorien erfolgt auf Grundlage des internen Ratings der Kunden. Die Erste Bank-Gruppe verwendet interne Ratingsysteme, die für Privatpersonen acht Ratingstufen für nicht ausgefallene Kunden und eine Ratingstufe für ausgefallene Kunden sowie für alle anderen Kunden 13 Ratingstufen für nicht ausgefallene Kunden und eine Ratingstufe für ausgefallene Kunden aufweisen. Das Gesamtvolumen der Forderungen wird in folgende Kategorien eingeteilt: ohne erkennbares Ausfallrisiko, anmerkungsbedürftig, erhöhtes Ausfallrisiko und Not leidend (non-performing).

BONITÄTSENTWICKLUNG

Gesamtbetrachtung

Die Zunahme des gesamten Kreditrisikos entfiel zum überwiegenden Teil auf die beste Risikokategorie (ohne erkennbares Ausfallrisiko), der Anstieg der anmerkungsbedürftigen Forderungen war ausschließlich auf die erstmalige Einbeziehung der BCR zurückzuführen, der Rückgang von Forderungen mit erhöhtem Ausfallrisiko wäre ohne BCR noch deutlicher ausgefallen, und die Zunahme in der Kategorie Not leidend (non-performing) war prozentuell geringer als die Gesamtsteigerung, sodass der non-performing-Anteil von 2,6% auf 2,5% sank.

Bonitätsstruktur des Kreditrisikos 2006 in %



85,3% des Gesamtkreditvolumens der Erste Bank-Gruppe entfielen auf die beste Risikokategorie und 10,5% auf die Kategorie anmerkungsbedürftig; der kombinierte Anteil der beiden schlechteren Risikokategorien hat sich von 4,6% auf 4,2% reduziert.

Entwicklung Inland/Ausland

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

Bonitätsstruktur des Kreditrisikos/Gesamt

in EUR Mio	Ohne erkennbares Ausfallrisiko	Anmerkungs- bedürftig	Erhöhtes Ausfallrisiko	Not leidend (non-performing)	Gesamtes Obligo
Gesamtobligo 31. Dezember 2006	145.916	17.928	2.882	4.247	170.974
Anteile am Gesamtobligo in %	85,3	10,5	1,7	2,5	100,0
Risikovorsorgen 31. Dezember 2006	106	218	388	2.491	3.203
Deckung durch Risikovorsorgen in %	0,1	1,2	13,5	58,6	1,9
Gesamtobligo 31. Dezember 2005	125.296	14.751	2.973	3.833	146.853
Anteile am Gesamtobligo in %	85,3	10,0	2,0	2,6	100,0
Risikovorsorgen 31. Dezember 2005	106	152	514	2.115	2.886
Deckung durch Risikovorsorgen in %	0,1	1,0	17,3	55,2	2,0
Differenz 2006 – 2005 Obligo	20.620	3.177	-91	414	24.120
Veränderung in %	16,5	21,5	-3,1	10,8	16,4
Differenz 2006 – 2005 Risikovorsorgen	0	66	-126	376	317
Veränderung in %	0,2	43,6	-24,4	17,8	11,0

Bonitätsstruktur des Kreditrisikos/Österreich

in EUR Mio	Ohne erkennbares Ausfallrisiko	Anmerkungs- bedürftig	Erhöhtes Ausfallrisiko	Not leidend (non-performing)	Gesamtes Obligo
Gesamtobligo 31. Dezember 2006	56.004	8.555	1.679	3.002	69.240
Anteile am Gesamtobligo in %	80,9	12,4	2,4	4,3	100,0
Risikovorsorgen 31. Dezember 2006	31	100	271	1.604	2.007
Deckung durch Risikovorsorgen in %	0,1	1,2	16,1	53,4	2,9
Gesamtobligo 31. Dezember 2005	51.651	10.672	2.305	2.932	67.559
Anteile am Gesamtobligo in %	76,5	15,8	3,4	4,3	100,0
Risikovorsorgen 31. Dezember 2005	21	38	372	1.560	1.992
Deckung durch Risikovorsorgen in %	0,0	0,4	16,2	53,2	2,9
Differenz 2006 – 2005 Obligo	4.353	-2.117	-625	71	1.681
Veränderung in %	8,4	-19,8	-27,1	2,4	2,5
Differenz 2006 – 2005 Risikovorsorgen	10	62	-101	44	15
Veränderung in %	47,3	163,3	-27,2	2,8	0,8

In Österreich erhöhte sich das gesamte Kreditrisikovolumen gegenüber dem Vorjahresende um EUR 1,7 Mrd bzw. 2,5%, wofür vorwiegend Steigerungen bei den Haftungsverbund-Sparkassen im Retailkreditgeschäft verantwortlich waren.

Einer Zunahme um EUR 4,4 Mrd bzw. 8,4% in der Kategorie Ohne erkennbares Ausfallrisiko standen Rückgänge um knapp EUR 2,1 Mrd bzw. 19,8% in der Kategorie Anmerkungsbedürftig und um ca. EUR 625 Mio oder 27,6% in der Kategorie Erhöhtes Ausfallrisiko sowie eine nur geringfügige Steigerung in der Kategorie Not leidend (non-performing) gegenüber.

Bonitätsstruktur des Kreditrisikos/Außerhalb Österreichs

in EUR Mio	Ohne erkennbares Ausfallrisiko	Anmerkungs- bedürftig	Erhöhtes Ausfallrisiko	Not leidend (non-performing)	Gesamtes Obligo
Gesamtobligo 31. Dezember 2006	89.913	9.374	1.203	1.244	101.734
Anteile am Gesamtobligo in %	88,4	9,2	1,2	1,2	100,0
Risikovorsorgen 31. Dezember 2006	74	118	117	886	1.196
Deckung durch Risikovorsorgen in %	0,1	1,3	9,7	71,2	1,2
Gesamtobligo 31. Dezember 2005	73.645	4.080	668	901	79.295
Anteile am Gesamtobligo in %	92,9	5,1	0,8	1,1	100,0
Risikovorsorgen 31. Dezember 2005	84	114	142	555	894
Deckung durch Risikovorsorgen in %	0,1	2,8	21,2	61,5	1,1
Differenz 2006 – 2005 Obligo	16.267	5.294	535	343	22.439
Veränderung in %	22,1	129,8	80,0	38,1	28,3
Differenz 2006 – 2005 Risikovorsorgen	-10	4	-25	332	301
Veränderung in %	-11,7	3,5	-17,3	59,8	33,7

Im Ausland nahm das Kreditrisikovolumen um knapp EUR 22,4 Mrd bzw. 28,3% zu. Zu dieser Steigerung trug die BCR fast die Hälfte bei, weiters lieferten das Ausleihungswachstum in Zentral- und Osteuropa und das Interbankgeschäft in der Erste Bank AG wesentliche Beiträge. Auch hier entfiel der Zuwachs von EUR 16,2 Mrd oder 22,1% überwiegend auf die besten Risikokategorien.

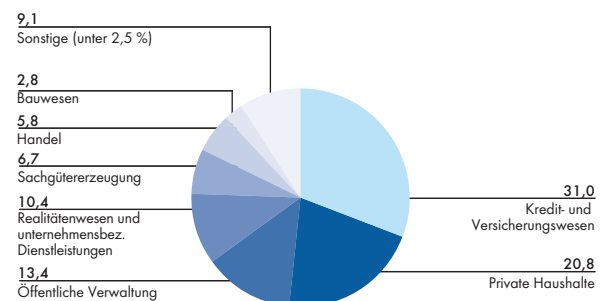
KREDITRISIKO NACH BRANCHEN

Die Branchenschwerpunkte lagen wie in den Vorjahren im Kredit- und Versicherungswesen, im Bereich der privaten Haushalte und der öffentlichen Verwaltung, auf die zusammen fast zwei Drittel des gesamten Risikovolumens entfielen. Anteilsmäßig folgten die Sektoren Realitätenwesen und unternehmensbezogene Dienstleistungen sowie Sachgütererzeugung und Handel; die Anteile der beiden letztgenannten Branchen erhöhten sich merklich durch den Beitrag der BCR.

Mit Ausnahme des Bauwesens lagen die Anteile der weiteren Branchen unter 2,5%, sodass weiterhin ein ausgewogener Branchenmix mit angemessener Risikostreuung gegeben war.

Die auf Konzernebene dargestellte Branchenstruktur ist auch für den Großteil der einzelnen Gesellschaften der Erste Bank-Gruppe repräsentativ – die Gruppe ist durchgängig eine Retailbank mit weitgehend einheitlicher Risikostruktur. Abweichungen bestanden im Wesentlichen nur bei Gesellschaften mit Produktspezialisierung, wie z. B. der s Bausparkasse, der s Wohnbaubank oder Immorent.

Branchenstruktur des Kreditrisikos 2006 in %



Branchenstruktur des Kreditrisikos/Gesamt

in EUR Mio	Ohne erkennbares Ausfallrisiko	Anmerkungs- bedürftig	Erhöhtes Ausfallrisiko	Not leidend (non-performing)	Gesamtes Obligo
Land- und Forstwirtschaft	805	684	115	91	1.695
Bergbau	522	243	33	12	809
Sachgütererzeugung	7.908	2.408	458	609	11.383
Energie- und Wasserversorgung	1.655	277	53	16	2.000
Bauwesen	3.302	973	197	325	4.798
Handel	6.248	2.700	535	499	9.982
Tourismus	1.601	1.144	304	396	3.446
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	2.210	783	244	195	3.431
Kredit- und Versicherungswesen	51.423	1.432	41	36	52.932
Realitätenwesen und unternehmensbez. Dienstleistungen	13.417	3.334	356	593	17.701
Öffentliche Verwaltung	22.286	563	29	9	22.886
Gesundheits- und Sozialwesen	947	223	34	50	1.254
Sonstige Dienstleistungen	1.348	489	106	119	2.062
Private Haushalte	31.327	2.565	375	1.284	35.552
Sonstige	917	109	2	14	1.043
Gesamt	145.916	17.928	2.882	4.247	170.974

Branchenstruktur des Kreditrisikos/Österreich

in EUR Mio	Ohne erkennbares Ausfallrisiko	Anmerkungs- bedürftig	Erhöhtes Ausfallrisiko	Not leidend (non-performing)	Gesamtes Obligo
Land- und Forstwirtschaft	424	294	46	56	821
Bergbau	79	58	25	5	168
Sachgütererzeugung	3.342	734	182	351	4.608
Energie- und Wasserversorgung	663	120	4	14	801
Bauwesen	2.375	598	137	273	3.383
Handel	3.042	1.203	301	369	4.915
Tourismus	914	875	268	322	2.380
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	1.068	283	130	116	1.597
Kredit- und Versicherungswesen	12.644	245	10	26	12.925
Realitätenwesen und unternehmensbez. Dienstleistungen	7.295	2.462	280	506	10.543
Öffentliche Verwaltung	5.191	73	6	7	5.277
Gesundheits- und Sozialwesen	718	187	26	38	969
Sonstige Dienstleistungen	800	379	70	83	1.332
Private Haushalte	17.425	1.020	193	836	19.475
Sonstige	23	24	1	0	47
Gesamt	56.004	8.555	1.679	3.002	69.240

Branchenstruktur des Kreditrisikos/Außerhalb Österreichs

in EUR Mio	Ohne erkennbares Ausfallrisiko	Anmerkungs- bedürftig	Erhöhtes Ausfallrisiko	Not leidend (non-performing)	Gesamtes Obligo
Land- und Forstwirtschaft	380	391	69	35	874
Bergbau	443	185	8	6	642
Sachgütererzeugung	4.566	1.675	276	258	6.775
Energie- und Wasserversorgung	992	157	48	2	1.199
Bauwesen	927	375	61	52	1.415
Handel	3.207	1.497	234	130	5.067
Tourismus	687	269	36	74	1.066
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	1.141	500	114	79	1.834
Kredit- und Versicherungswesen	38.779	1.187	30	10	40.007
Realitätenwesen und unternehmensbez. Dienstleistungen	6.122	872	77	87	7.158
Öffentliche Verwaltung	17.095	489	23	2	17.609
Gesundheits- und Sozialwesen	229	36	7	12	284
Sonstige Dienstleistungen	548	110	36	36	730
Private Haushalte	13.902	1.544	182	448	16.077
Sonstige	894	86	2	14	996
Gesamt	89.913	9.374	1.203	1.244	101.734

Zur Volumenssteigerung in Österreich um insgesamt EUR 1,7 Mrd trugen die Branchen Realitätenwesen und unternehmensbezogene Dienstleistungen sowie die privaten Haushalte zusammen EUR 2,0 Mrd bei, während die Forderungen gegen alle anderen Branchen per Saldo zurückgingen.

Im Ausland entfielen EUR 19,9 Mrd der Gesamtsteigerung des Kreditrisikovolumens von EUR 22,4 Mrd vorwiegend auf die privaten Haushalte, das Kredit- und Versicherungswesen, die Sachgütererzeugung, Realitätenwesen und Handel sowie auf die öffentliche Hand. Der deutliche Zuwachs im Bereich private Haushalte um EUR 6,6 Mrd bzw. 70% ging fast zur Gänze auf die Steigerung des Retailgeschäfts in Zentral- und Osteuropa und hier wieder vorwiegend auf die BCR sowie Steigerungen in der Česká spořitelna und der Erste Bank Hungary zurück.

Der Auslandsanteil des Kreditrisikos stieg 2006 von 54% auf 59,5%. Auch diese Entwicklung war stark von der BCR beeinflusst; bereinigt um die BCR wäre der Auslandsanteil nur auf knapp 57% angestiegen. Die oben dargestellte Branchenstruktur dieser Zunahme ebenso wie ihre in der Folge dargelegte regionale Verteilung zeigen jedoch, dass daraus keine signifikante Änderung des Kreditrisikoprofils der Erste Bank-Gruppe resultiert.

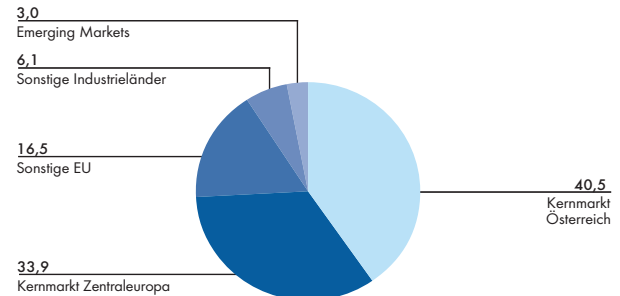
KREDITRISIKO NACH REGIONEN

Vom Zuwachs von insgesamt EUR 24,1 Mrd entfielen EUR 1,7 Mrd oder 7% auf Österreich, EUR 17,2 Mrd bzw. 71% auf den zentral- und osteuropäischen Kernmarkt (davon EUR 10,6 Mrd oder 42% auf die BCR), EUR 3,0 Mrd oder 12% auf die sonstige EU und EUR 1,2 Mrd bzw. 5% auf die sonstigen Industrieländer.

Die Volumenssteigerung in Zentral- und Osteuropa resultierte aus dem organischen Wachstum der Tochterbanken, in den sonstigen EU-Ländern und sonstigen Industrieländern wurden hauptsächlich Veranlagungen im Interbankgeschäft ausgeweitet.

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.

Regionalstruktur des Kreditrisikos 2006 in %



91% des Kreditrisikovolumens der Erste Bank-Gruppe entfielen auf Länder des Kernmarkts und der Europäischen Union.

Das Geschäft in den Emerging Markets wurde um insgesamt EUR 1,0 Mrd gesteigert, blieb mit einem Anteil von 3,0% aber weiterhin von geringer Bedeutung.

Regionale Struktur des Kreditrisikos

in EUR Mio	Ohne erkennbares Ausfallrisiko	Anmerkungs- bedürftig	Erhöhtes Ausfallrisiko	Not leidend (non-performing)	Gesamtes Obligo
Kernmarkt	104.573	15.901	2.791	4.024	127.289
Österreich	56.004	8.555	1.679	3.002	69.240
Kroatien	4.940	654	122	139	5.855
Rumänien	5.199	4.428	523	260	10.411
Serbien	379	70	3	33	486
Slowakei	7.356	722	178	148	8.403
Slowenien	1.487	119	66	77	1.749
Tschechien	21.280	507	124	217	22.128
Ungarn	7.928	847	96	147	9.017
Sonstige EU	26.981	982	56	179	28.197
Sonstige Industrieländer	10.108	270	25	35	10.438
Emerging Markets	4.255	775	10	10	5.049
Südosteuropa/GUS	1.169	330	0	6	1.505
Asien	1.606	113	1	1	1.720
Lateinamerika	583	62	9	2	655
Naher Osten/Afrika	897	271	0	1	1.169
Gesamt	145.916	17.928	2.882	4.247	170.974

KREDITRISIKO NACH SEGMENTEN

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

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

Segmentstruktur des Kreditrisikos

in EUR Mio	Ohne erkennbares Ausfallrisiko	Anmerkungs- bedürftig	Erhöhtes Ausfallrisiko	Not leidend (non-performing)	Gesamtes Obligo	Non- performing Loans	Risiko- vorsorge gesamt	NPL Coverage
								in %
Österreich	81.200	10.119	1.875	3.370	96.564	3.370	2.166	64,3
Zentral- und Osteuropa	44.597	7.092	981	861	53.532	861	967	112,3
Internationales Geschäft	19.701	716	27	16	20.460	16	69	439,5
Corporate Center	417	1	0	0	418	0	1	-
Gesamt	145.916	17.928	2.882	4.247	170.974	4.247	3.203	75,4

NOT LEIDENDE FORDERUNGEN UND RISIKOVORSORGEN

Als Not leidend, non-performing oder NPLs werden Forderungen klassifiziert, auf die zumindest ein Ausfallkriterium im Sinne von Basel II zutrifft (volle Rückzahlung unwahrscheinlich, Zinszahlung oder Kapitalrückzahlung mehr als 90 Tage überfällig, Umschuldung mit Verlust für Kreditgeber, Realisierung eines Verlustes, Eröffnung eines Insolvenzverfahrens). Diese Forderungen werden in der Kategorie Not leidend (non-performing) erfasst und dargestellt. Die hier dargestellten NPL-Beträge stellen jeweils das Bruttovolumen dar. Das bedeutet, dass keine Sicherheiten abgezogen werden.

Die ausgewiesenen NPLs sind im Konzerndurchschnitt zu 75,4% 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 Ausfalldefinition nach Basel II im Jahr 2002 wählte die Erste Bank eine konservative Vorgehensweise, indem auch Forderungen, auf die Zinsen- und Kapitaldienst geleistet werden, hierunter klassifiziert werden.

Im Verlauf des Jahres 2006 erhöhten sich die NPLs um EUR 414 Mio bzw. 10,8% auf EUR 4.247 Mio. Einem moderaten Anstieg in Österreich und einer kräftigen Zunahme in Zentral- und Osteuropa, zu der auch die BCR beitrug, stand ein signifikanter Rückgang im Internationalen Geschäft gegenüber. Dagegen wurden die Risikovorsorgen etwas stärker um EUR 317 Mio bzw. um 11,0% auf EUR 3.203 Mio angehoben; hier standen einem praktisch unveränderten Stand in Österreich kräftige Steigerungen in CEE und ein Rückgang im Internationalen Geschäft gegenüber. Aus dieser Entwicklung resultierte eine Erhöhung des Deckungsgrads der NPLs durch Risikovorsorgen um 0,1 Prozentpunkte.

KREDITRISIKO – SEGMENTBERICHT

SEGMENT ÖSTERREICH

Sparkassen

Das Kreditrisikovolumen der Sparkassen des Haftungsverbunds erhöhte sich im Jahre 2006 um EUR 2,0 Mrd oder 6,1% auf EUR 35,1 Mrd. Der Anteil am Gesamtvolumen der Gruppe verringerte sich durch das im Vergleich zum Zentral- und Osteuropasegment langsamere Wachstum auf 20,5%. Das Not leidende Volumen stieg um 7,4%. Der Anteil am Gesamtvolumen der Haftungsverbund-Sparkassen blieb mit 4,9% konstant, die Deckung durch Risikovorsorgen reduzierte sich auf 74,1%.

Der Auslandsanteil blieb mit 13,2% praktisch unverändert, hauptsächlich bestanden Forderungen in der sonstigen EU und im Kernmarkt. In der Branchenstruktur ergaben sich mit Ausnahme des Realitätenwesens, dessen Anteil sich um 1,8 Prozentpunkte auf 17,0% steigerte, keine signifikanten Änderungen. Weiterhin entfielen die größten Anteile auf die privaten Haushalte und das Realitätenwesen (Wohnbau). Auch beim Zuwachs gegenüber dem Vorjahr war der gemeinsame Anteil dieser beiden Branchen über drei Viertel.

Retail und Wohnbau

Retail. Mit 1. Jänner 2006 wurde das statistisch validierte Kundenrating eingesetzt. Das Rating erfolgt monatlich, überprüft die Risikoklasse des Kunden und stuft den Kunden automatisch ein. Das Ratingsystem erwies sich als stabil, es kam zu geringfügigen Migrationen zwischen den Risikoklassen. Über 92% des Obligos befanden sich in der Kategorie ohne erkennbares Ausfallrisiko.

Das Gesamtbligo stieg um 4,14% von EUR 5,0 Mrd auf EUR 5,2 Mrd, während der Blankoanteil nur um 0,24% anwuchs und mit EUR 2,4 Mrd stabil blieb.

Die Insolvenzstatistik zeigte bei der Personengruppe Private entgegen dem Österrichtrend eine stagnierende Anzahl, jedoch analog zum Österrichtrend einen Zuwachs des insolventen Ausleihungsvolumens.

Wohnbau. Das Geschäftsvolumen konnte trotz risikosensitiver Ausleihungsstrategie ohne Erhöhung bestehender Vorsorgen ausgeweitet und der Anteil von Forderungen mit erhöhtem Ausfallrisiko und von Not leidenden Forderungen gesenkt werden.

Auch das hypothekarisch sehr gut abgesicherte und in Österreich breit gestreute Wohnbau-Kreditportfolio der s Bausparkasse zeichnete sich weiterhin durch das traditionell niedrige Ausfallrisiko aus. Die Ausleihungssituation der s Wohnbaubank verlief weiterhin sehr erfolgreich und verzeichnete keine Ausfälle.

Kommerzkunden. Das wirtschaftliche Umfeld für Retail-Kommerzkunden war – trotz tendenziell sinkender Insolvenzquoten – nach wie vor schwierig. Sowohl die Ertragslage als auch die Eigenkapitalausstattung der Unternehmen bedingten über weite Strecken eine vorsichtige Kreditvergabe und ein durchgehendes Monitoring der bestehenden Finanzierungslinien.

Das gesamte Ausleihungsvolumen und die Kundenanzahl erhöhten sich im Jahresverlauf leicht. Beim Kreditvolumen im kommerziellen Retailgeschäft kam es jedoch zu einem Obligorückgang um 4,3% bei einer gleichzeitigen Reduktion des Blankoobligos um 14,3%. Der Anteil der Kreditkunden in der Kategorie ohne erkennbares Ausfallrisiko wuchs gegenüber dem Vorjahr um 22%. Diese deutliche Verbesserung der Portfolioqualität unterstreicht die eingeschlagene Geschäftspolitik.

Das Finanzierungsgeschäft mit den Freiberufskunden verlief vom Kreditrisikostandpunkt her nach wie vor positiv. So befanden sich 90% dieser Kundengruppe in der Kategorie ohne erkennbares Ausfallrisiko. Gegenüber 2005 zeigte sich das Geschäftsvolumen kaum verändert, jedoch wurde auch in diesem Kundensegment das Blankoobligo um 6,1% reduziert.

Der Anteil der Fremdwährungsfinanzierung hat sich in den Retailsegmenten volumensmäßig leicht erhöht und lag bei den privaten Haushalten bei 51%. Knapp über 90% des Ausleihungsvolumens in Fremdwährung wurde als ohne erkennbares Ausfallrisiko kategorisiert.

Großkunden

Das Kreditvolumen im Geschäftsfeld Großkunden entwickelte sich erfreulich und die Risikostruktur des Kreditportfolios hat sich weiter verbessert. Die Engagements ohne erkennbares Ausfallrisiko wurden erhöht, hingegen kam es in allen anderen Risikokategorien zu Verringerungen des Obligos.

Die größten Portfoliozuwächse konnten im Kredit- und Versicherungswesen bzw. Realitätenwesen erzielt werden, und lediglich im Bereich der öffentlichen Verwaltung kam es bedingt durch Budgetrestriktionen zu moderaten Rückgängen durch laufende Tilgungen.

Immobilien- und Projektfinanzierung. 2006 sank das Ausleihungsvolumen bei gleichzeitiger Verbesserung der Struktur und der Besicherungsquote. Das Volumen ohne erkennbares Ausfallrisiko erhöhte sich, während die Volumina in den anderen Risikokategorien sanken. Die Qualität des Portfolios verbesserte sich somit wiederum, die Bonitätsverbesserungen überwogen eindeutig. Für die Risikofälle bestehen Vorsorgen in ausreichender Höhe. Die unbesicherten Kreditteile verminderten sich insgesamt um 15%, wobei die stärksten Rückgänge bei Kunden mit erhöhtem Ausfallrisiko und bei Not leidenden Kunden zu verzeichnen waren.

Für das Risiko der Immorent wurden 2006, saldiert, EUR 7,8 Mio den Vorsorgen zugeführt. Die Höhe der Vorsorge bewegte sich weiterhin auf in etwa unverändertem Niveau gegenüber 2005.

Das Not leidende Volumen blieb mit knapp EUR 48 Mio fast unverändert, die Besicherungsquote lag der Struktur des Leasinggeschäfts entsprechend bei über 80%, sodass der Risikovorsorgestand von insgesamt EUR 37 Mio zufrieden stellend war. Das Obligo mit erhöhtem Ausfallrisiko konnte reduziert werden.

SEGMENT ZENTRAL- UND OSTEUROPA

Tschechien

Das gesamte Kreditrisikovolumen stieg im Verlauf des Jahres 2006 um 18,0% auf EUR 23,4 Mrd., das Kreditportfolio im engeren Sinn, also ohne Veranlagungen in festverzinslichen Wertpapieren, um lediglich 5,5% auf EUR 14,6 Mrd. Rückgängen bei den Forderungen an Kreditinstitute und Krediten an die Tschechische Konsolidierungsagentur (CKA) stand ein starkes Wachstum der Kundenkredite gegenüber, wobei besonders Hypothekar- und Wohnbaufinanzierungen in der Česká spořitelna und der Stavební spořitelna ČS als Wachstumstreiber wirkten.

Die NPLs stiegen leicht an, ihr Anteil am gesamten Kreditrisikovolumen blieb mit 0,9% konstant. Als Folge einer nur geringfügigen Anhebung der Risikovorsorgen reduzierte sich die NPL-Deckungsquote von 123% auf 117%. Fremdwährungsfinanzierungen spielten in der Tschechischen Republik keine nennenswerte Rolle, der Fremdwährungsanteil der Kundenkredite lag bei moderaten 5,1%, davon 4,5 Prozentpunkte in Euro.

Rumänien

Die positive Entwicklung der rumänischen Wirtschaft im Jahr 2006 bei sinkender Inflation führte zu stark erhöhter Kreditnachfrage und wirkte sich positiv auf die Kreditausfallraten aus. Das Volumen sowohl der Unternehmens- als auch der Retailkredite erhöhte sich um über 50%, die Konsumentenkredite konnten sogar fast verdoppelt werden, wobei vor allem mittel- und langfristige Finanzierungen wie Investitionskredite für Unternehmen bzw. Hypothekarkredite für Retailkunden nachgefragt waren.

Als Folge der starken Geschäftsausweitung erhöhten sich auch die NPLs entsprechend. Aufgrund neuer lokaler Bestimmungen – bestimmte Sicherheiten reduzieren nicht mehr die Bemessungsgrundlage für die Bildung regulatorischer Wertberichtigungen – wurden die Risikovorsorgen aufgestockt.

Die Einführung der Erste Bank-Standards im Kreditrisikomanagement, wie Ratingmethoden und Kreditgenehmigungsprozess, ist in vollem Gang; doch auch schon bisher war aufgrund der strikten aufsichtsrechtlichen Anforderungen eine angemessene Klassifizierung des Kreditportfolios gegeben.

Slowakei

Das Kreditrisikovolumen der Slovenská sporiteľňa stieg im Verlauf des Jahres 2006 um 23,3% von EUR 6,5 Mrd auf EUR 8,0 Mrd. Maßgeblichen Anteil an dieser Steigerung hatte das Wachstum der Retailkredite, das wiederum besonders durch die Nachfrage nach hypothekarisch besicherten Finanzierungen getrieben war. So nahmen die Forderungen an private Haushalte um fast 38% zu, und die Sicherheitendeckung des Retailportfolios stieg von 47% auf 53%.

Die NPLs nahmen um 87% auf EUR 143 Mio zu, während sich die Risikovorsorgen um 24% auf EUR 126 Mio erhöhten. Dem entsprechend reduzierte sich die NPL-Deckungsquote von 134% auf 88%, wozu auch systematische Änderungen der Ausfallslogik beitrugen.

Ungarn

Auch in der Erste Bank Hungary war 2006 durch ein kräftiges Wachstum des Kreditrisikovolumens um 24,6% von EUR 5,2 Mrd auf EUR 6,5 Mrd geprägt. Im Retailgeschäft war das Wachstum durch hypothekarisch besicherte Finanzierungen mit einem Plus von 47% getrieben, wobei der Zuwachs praktisch zur Gänze auf Fremdwährungskredite entfiel.

Im Großkundengeschäft war der Firmenkundenanteil fallend, lag aber noch immer über 50%. Stärkeres Wachstum, wenn auch von niedrigem Ausgangsniveau, zeigte die Finanzierung von Gemeinden und gewerblichen Immobilien sowie Handelsfinanzierungen. Da die NPLs nur leicht zunahmen und die Risikovorsorgen etwas mehr erhöht wurden, ergab sich ein leichter Anstieg der NPL-Deckungsquote von 93% auf 96%.

Kroatien

Ähnlich wie in den anderen Märkten der Erste Bank stieg 2006 auch in der Erste Bank Croatia das Kreditrisikovolumen von EUR 3,9 Mrd auf EUR 4,8 Mrd stark an. Wachstumstreibend waren vor allem das Interbanken- sowie das Geschäft mit Privatkunden. Nichtsdestotrotz blieben die Geschäftskunden mit 34% das bedeutendste Portfoliosegment. Die Wachstumsdynamik war vornehmlich auf die gute Wirtschaftslage zurückzuführen, während eine äußerst restriktive Zentralbankpolitik ein noch stärkeres Wachstum verhinderte. Letztere zielte vor allem auf die Eindämmung der Refinanzierung von Fremdwährungskrediten ab, was in der Tat auch bei der Erste Bank Croatia zu einem erheblichen relativen Rückgang derselben am Gesamtvolumen von 77,9% auf 69,5% führte.

Die Qualität des Portfolios verbesserte sich weiter. Dies kam sowohl durch gleich bleibende NPLs als auch durch einen stabilen Anteil der Kredite ohne erkennbares Ausfallrisiko und unterproportional wachsende Risikovorsorgen zum Ausdruck. Daraus resultierend erhöhte sich die NPL-Deckungsquote von 100,6% Ende 2005 auf 105,5% im Jahr 2006, während der NPL-Anteil am Kreditrisikovolumen von 3,5% auf 3,0% zurückging. Zu diesem Rückgang

trugen bis auf den öffentlichen Sektor alle Portfoliosegmente bei. In ähnlichem Ausmaß sank auch der Anteil der Risikovorsorgen am Portfoliovolumen. Nach 3,6% 2005 kam er im letzten Jahr bei 3,1% zu liegen.

Serbien

Die Erste Bank Serbia zeigte 2006 mit 71% ein besonders kräftiges Wachstum des Kreditrisikovolumens, das per Jahresende EUR 254 Mio erreichte. Der größte Teil des Zuwachses entfiel auf die Branche Kredit- und Versicherungswesen, auch als Folge der Zwischenveranlagung des Erlöses aus der gegen Ende des Jahres erfolgten Kapitalerhöhung.

Im eigentlichen Kreditgeschäft stach eine Zunahme der Forderungen an private Haushalte um 174% hervor, während die Summe aller anderen Branchen einen Rückgang aufwies. Bei den NPLs ergab sich ein Anstieg um EUR 12 Mio oder 73%, als Konsequenz der Umsetzung von Systemen und Methoden in Einklang mit den Standards der Erste Bank-Gruppe, die zur Neuklassifizierung von Altgeschäft führten; im Neugeschäft gab es keine nennenswerten Ausfälle. Die Risikovorsorgen verringerten sich um EUR 19 Mio oder 35%, hauptsächlich durch den Verbrauch von Wertberichtigungen. Die daraus resultierende NPL-Deckungsquote von knapp 122% per 31. Dezember 2006 lag nach wie vor auf einem hohen Niveau.

INTERNATIONALES GESCHÄFT

Vor dem Hintergrund eines günstigen Zinsumfelds und einer guten Konjunktur zeigte das Portfolio eine erfreuliche Risikoentwicklung. Es gab einen einzigen neuen Kreditausfall, das NPL-Volumen reduzierte sich von EUR 58 Mio auf EUR 16 Mio. Diese Reduktion ging teilweise auf die Umstrukturierung Not leidender Kredite, aber auch auf die Ausbuchung uneinbringlicher Forderungen gegen Risikovorsorgen zurück. Auch deswegen verringerten sich die Risikovorsorgen von EUR 116 Mio auf EUR 69 Mio. Sie sind jedoch höher als die Summe der ausgefallenen Forderungen und der Forderungen mit erhöhtem Ausfallrisiko. Auch für 2007 wird ein ähnliches Marktumfeld wie im abgelaufenen Geschäftsjahr erwartet, sodass mit keiner gravierenden Änderung der Kreditrisikosituation zu rechnen ist.

Impressum

Medieninhaber:

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

Redaktion:

Thomas Sommerauer, Erste Bank

Produktion:

Geschäftsüberblick: schoeller corporate communications
Anhang: Erste Bank mit Hilfe von FIRE.sys (Konrad GmbH)

Layout & Design:

schoeller corporate communications
Wien/Hamburg

Fotografie:

Peter Rigaud c/o Shotview Photographers (Seite: 4, 5)
Elisabeth Kessler (Seite: 6)

Druck:

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

