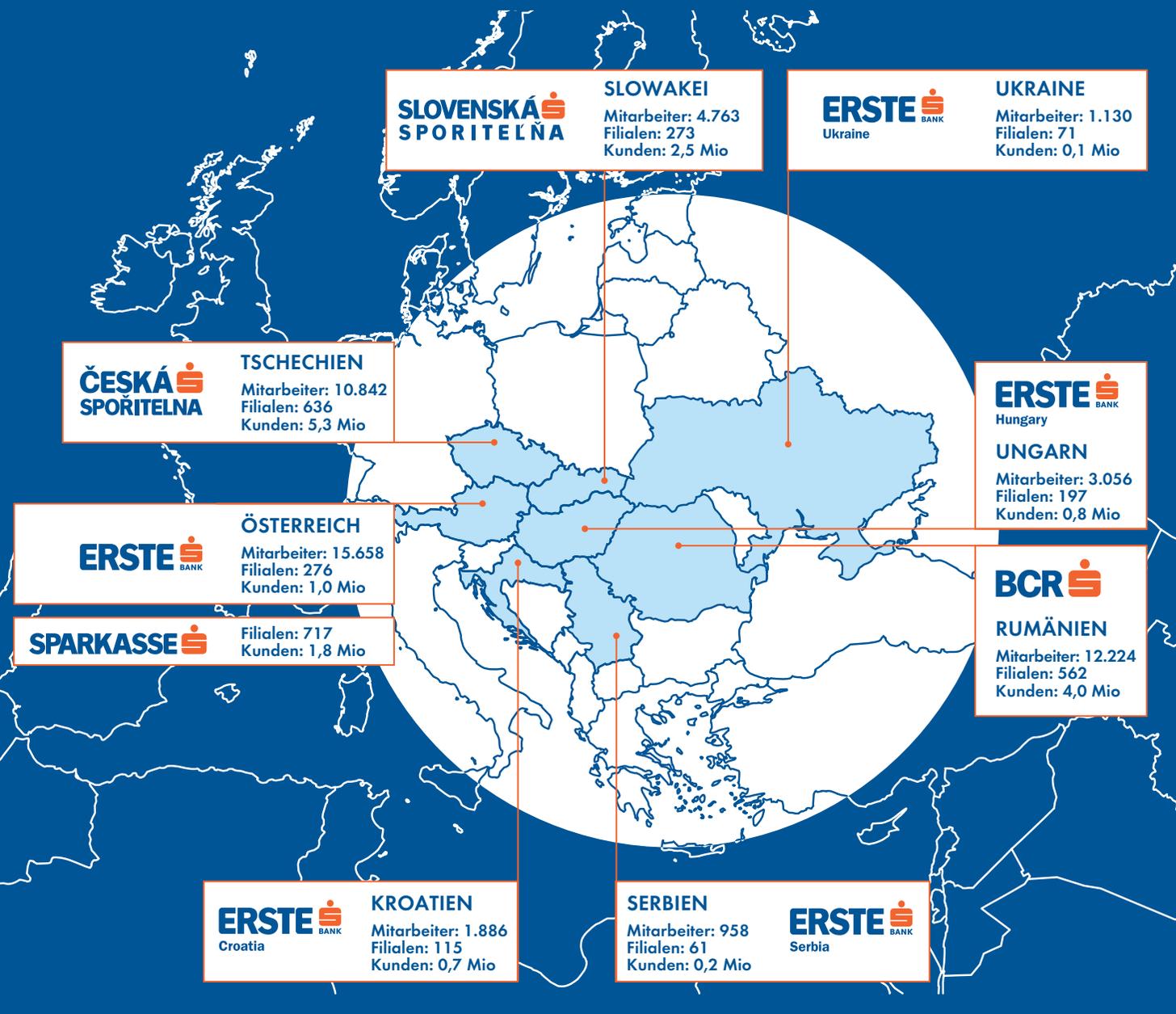


**ERSTE BANK**

**Die Bank für Zentral- und Osteuropa**

**Geschäftsbericht 2007**

# Umfassende Präsenz in Zentral- und Osteuropa



# Unternehmens- und Aktienkennzahlen\*

in EUR Mio (wenn nicht anders angegeben)	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Bilanz</b>					
<b>Summe der Aktiva</b>	<b>128.575</b>	<b>139.812</b>	<b>152.681</b>	<b>181.703</b>	<b>200.519</b>
Forderungen an Kreditinstitute	13.140	15.684	16.858	16.616	14.937
Forderungen an Kunden	67.766	72.843	80.419	97.107	113.956
Risikovorsorgen	-2.772	-2.804	-2.817	-3.133	-3.296
Handelsaktiva und finanzielle Vermögenswerte	32.873	35.071	39.455	42.497	44.214
Sonstige Aktiva	17.568	19.018	18.766	28.616	30.708
<b>Summe der Passiva</b>	<b>128.575</b>	<b>139.812</b>	<b>152.681</b>	<b>181.703</b>	<b>200.519</b>
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	25.704	28.551	33.911	37.688	35.165
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	64.839	68.213	72.793	90.849	100.116
Verbriefte Verbindlichkeiten inklusive Nachrangkapital	20.482	23.416	25.581	27.024	36.667
Sonstige Passiva, Rückstellungen	11.880	13.679	14.017	15.238	17.168
Eigenanteil am Kapital	2.791	3.424	4.065	7.979	8.452
Fremdanteil am Kapital	2.879	2.529	2.314	2.925	2.951
<b>Entwicklung der Eigenmittel</b>					
Risikogewichtete Aktiva gemäß § 22 BWG	62.188	65.384	75.078	94.129	95.091
Eigenmittel der Kreditinstitutsgruppe gemäß § 23 und § 24 BWG	7.009	7.286	8.611	10.111	11.114
Kernkapital (Tier 1)	3.912	4.377	5.112	6.185	6.674
Hybrides Kapital	605	711	900	1.250	1.247
Eigenmittelquote der Kreditinstitutsgruppe gemäß § 22 BWG	10,7%	10,7%	11,0%	10,3%	10,5%
Kernkapitalquote	6,3%	6,7%	6,8%	6,6%	7,0%
<b>Gewinn- und Verlustrechnung</b>					
Zinsüberschuss	2.586,8	2.660,3	2.794,2	3.189,3	3.945,8
Risikovorsorgen im Kreditgeschäft	-406,4	-406,2	-421,6	-439,1	-454,7
Provisionsüberschuss	996,6	1.135,4	1.256,8	1.445,9	1.857,9
Handelsergebnis	214,6	216,5	241,7	277,9	351,1
Verwaltungsaufwand	-2.460,8	-2.594,9	-2.670,0	-2.945,3	-3.642,1
Betriebsergebnis	1.370,1	1.454,1	1.659,4	2.003,6	2.547,7
Jahresüberschuss vor Steuern	761,6	996,6	1.221,7	1.522,2	1.927,6
Konzernjahresüberschuss	353,3	520,8	716,7	932,2	1.174,7
<b>Operative Daten</b>					
Anzahl der Mitarbeiter	37.830	35.862	36.150	50.164	52.442
Anzahl der Geschäftsstellen	2.370	2.242	2.283	2.721	2.908
Anzahl der Kunden (in Mio)	11,9	11,9	12,4	15,9	16,4
<b>Kurse und Kennzahlen</b>					
Höchstkurs (EUR)	24,55	39,80	47,50	59,00	61,50
Tiefstkurs (EUR)	14,61	24,78	36,36	40,40	44,00
Schlusskurs (EUR)	24,49	39,30	47,05	58,10	48,50
Kurs-Gewinn-Verhältnis	16,6	18,2	16,0	19,7	13,0
Dividende/Aktie (EUR)	0,38	0,50	0,55	0,65	0,75
Ausschüttungsquote	25,8%	23,2%	18,7%	22,0%	20,2%
Dividendenrendite	1,6%	1,3%	1,2%	1,1%	1,5%
Buchwert/Aktie (EUR)	11,6	14,3	17,1	25,6	27,0
Kurs-Buchwert-Verhältnis	2,1	2,7	2,8	2,3	1,8
Gesamtaktionärsrendite (GAR)	54,6%	62,0%	21,0%	24,7%	-15,4%
Durchschnittl. GAR (seit Börsengang 1997)	15,7%	21,5%	21,4%	21,8%	18,3%
<b>Anzahl der Aktien</b>					
Im Umlauf befindliche Aktien	239.775.232	241.442.892	243.183.600	315.296.185	316.288.945
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien	237.845.836	238.576.585	240.145.648	300.272.502	312.039.861
Börsekaptalisierung (EUR Mrd)	5,9	9,5	11,4	18,3	15,3
Börsenumsatz (EUR Mrd)	2,0	6,9	8,9	16,8	23,1

\* ) Zahlen für 2005 adaptiert um die Auswirkungen des IAS 19. Detaillierterläuterungen dazu wurden in einer eigenen Presseaussendung vom 30. Jänner 2007 publiziert ([www.erstebank.com/ir](http://www.erstebank.com/ir)).

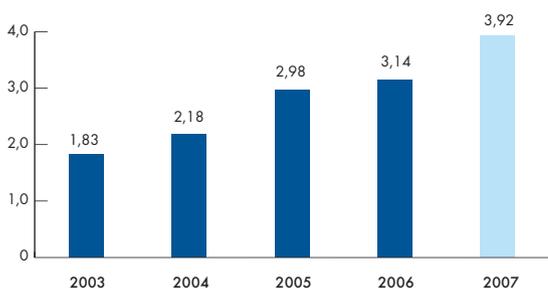
Werte adaptiert um Aktiensplit 1:4 vom 8. Juli 2004

Dividende für 2007 ist Vorschlag an die Hauptversammlung.

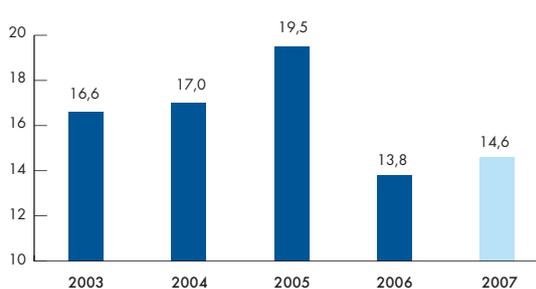
In Umlauf befindliche Aktien: Erste Bank-Aktien, die von Haftungsverbandsparkassen gehalten werden, wurden nicht in Abzug gebracht.

Aktienhandelsvolumen gemäß Wiener Börse, Einfachzählung.

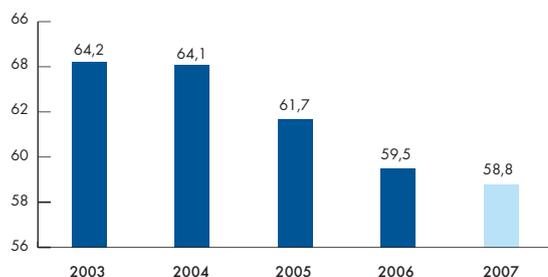
### Cash-Gewinn je Aktie in EUR



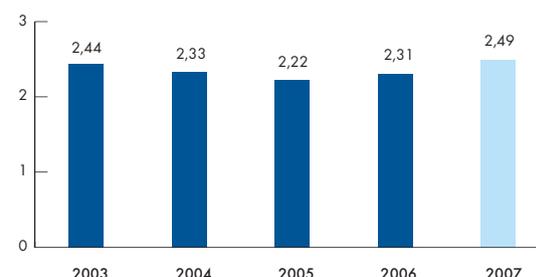
### Cash-Eigenkapitalverzinsung in %



### Kosten-Ertrags-Relation in %

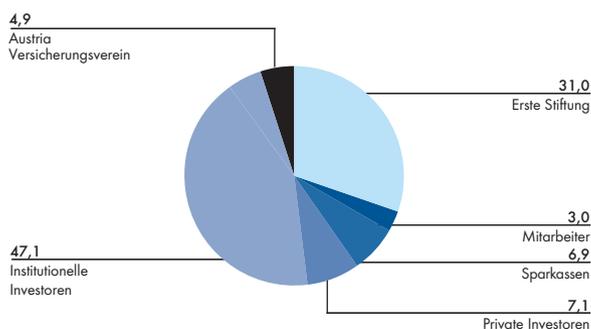


### Zinsspanne<sup>1)</sup> in %

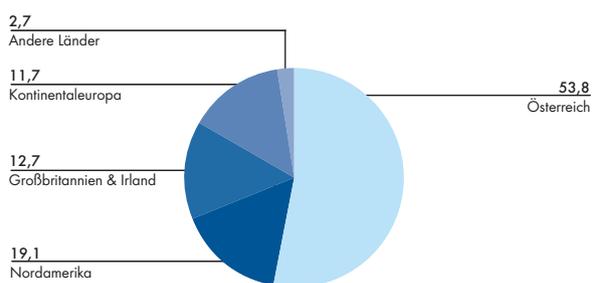


1) Auf Basis der durchschnittlichen zinstragenden Aktiva.

### Aktionärsstruktur zum 31. Dezember 2007 nach Investoren in %



### Aktionärsstruktur zum 31. Dezember 2007 nach Regionen in %



## INVESTOR RELATIONS

**ERSTE BANK**, Milchgasse 1, A-1010 Wien

Telefon: +43 (0) 50 100-17693

Fax: +43 (0) 50 100-913112

E-Mail: investor.relations@erstebank.at

Internet: www.erstebank.com/ir

**Gabriele Werzer**

Telefon: +43 (0) 50 100-11286

E-Mail: gabriele.werzer@erstebank.at

**Thomas Sommerauer**

Telefon: +43 (0) 50 100-17326

E-Mail: thomas.sommerauer@erstebank.at

**Peter Makray**

Telefon: +43 (0) 50 100-16878

E-Mail: peter.makray@erstebank.at

## Ratings zum 31. Dezember 2007

### Fitch

Langfristig

Kurzfristig

Individual

A

F1

B/C

### Moody's Investors Service

Langfristig

Kurzfristig

Bank Financial Strength Rating

A1

P-1

B-

### Standard & Poor's

Kurzfristig

Langfristig

A-1

A

# Highlights

## 10. Rekordergebnis in Folge

- \_Nettogewinn übersteigt erstmals EUR 1.000 Mio
- \_Kosten-Ertrags-Relation bei nur 58,8%

## CEE auf Wachstumspfad

- \_Solides Wirtschaftswachstum in den meisten Ländern
- \_Hypotheiken und Einlagen sind Wachstumstreiber

## Rumänien tritt EU bei

- \_Starkes BIP-Wachstum begleitet von Ungleichgewichten
- \_Zentralbank mit proaktiver Geldpolitik

## BCR-Integration vor Abschluss

- \_Konsolidierung der Back Office-Aktivitäten
- \_Einführung von Gruppenstandards im Risikomanagement

## Faktische Holding aufgebaut

- \_Zuordnung von Holding- und lokalen Verantwortlichkeiten
- \_Rechtliche Abspaltung im Sommer 2008

## Einfluss der Kreditkrise begrenzt

- \_Kein Engagement im US Hypothekenmarkt
- \_Keine Abschreibungen, nur Bewertungen von Wertpapieren

# Inhalt

2	<b>Vorwort des Vorstands</b>
4	<b>Vorstand</b>
6	<b>Bericht des Aufsichtsrats</b>
8	<b>Aufsichtsrat</b>
10	<b>Corporate Governance</b>
14	<b>Corporate Social Responsibility</b>
20	<b>Erste Bank-Aktie</b>
24	<b>Strategie</b>
32	<b>Konzernlagebericht</b>
42	<b>Segmente</b>
43	Einleitung
44	Österreich
55	Zentral- und Osteuropa
78	Internationales Geschäft
80	Corporate Center
83	<b>Konzernabschluss</b>
183	<b>Erklärung der gesetzlichen Vertreter</b>
184	<b>Glossar</b>

# Vorwort des Vorstands

## Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

**2007 war für die Erste Bank ein bedeutendes Jahr. Mit dem 10. Rekordergebnis in Folge übersprang unser Nettogewinn erstmalig die Marke von EUR 1 Milliarde. Wir gestalteten die Struktur der Gruppe grundlegend neu, um noch näher an unseren Kunden zu sein, und haben darüber hinaus alle unsere Ziele im Schlüsselmarkt Rumänien erreicht. In ganz Zentral- und Osteuropa verbuchten wir dank unserer günstigen strategischen Positionierung im Privatkundengeschäft solide Ergebnisse. Trotz dieser Erfolge war das bestimmende Ereignis des Jahres 2007 die Wiederentdeckung des Risikos, ausgelöst durch die US-Subprime-Krise. Während die Neubewertung des Risikos lange überfällig war, hatten damit einhergehende Begleiterscheinungen, wie z.B. der Vertrauensverlust in den weltweiten Bankensektor und die mangelnde Differenzierung zwischen einzelnen Banken, zur Folge, dass der Kurs unserer Aktie gerade in dem Jahr, in dem wir unser zehnjähriges Börsenjubiläum feierten, sehr gelitten hat.**

## Rumänien – trotz negativem Klima eine Erfolgsgeschichte

Rumänien hat 2007 wesentliche Fortschritte gemacht. Der EU-Beitritt des Landes erfolgte ein Jahr früher als geplant, die Wirtschaft verzeichnete weiterhin starkes Wachstum und unsere Kunden sind wohlhabender geworden. Die rapide Entwicklung des Landes brachte Ungleichgewichte mit sich, wie sie beim Transformationsprozess von der Plan- zur Marktwirtschaft typischerweise auftreten. Indirekt waren diese positiven Entwicklungen der Hauptgrund für die Ausweitung des Handelsbilanzdefizits: Der frühzeitige EU-Beitritt hatte zur Folge, dass die Wirtschaft des Landes weniger Zeit hatte, sich auf den Wegfall der Zollschranken vorzubereiten, die erhöhte Attraktivität für strategische Investoren führte zu anhaltend starkem Zufluss von Direktinvestitionen, die unmittelbar und mittelbar zu kurzfristiger Importnachfrage beitrugen, und das Wachstum der verfügbaren Einkommen verstärkte ebenfalls die Nachfrage. Wie schon in den anderen CEE-Ländern werden uns diese Ungleichgewichte auch weiterhin begleiten, wenn auch in geringerem Ausmaß.

Unter weiteren Positiva rangierten die niedrige Staats- und Auslandsverschuldung und die im Vergleich mit anderen EU-Ländern kontrollierte Budgetpolitik. Die Inflation stieg im zweiten Halbjahr hauptsächlich aufgrund der Dürre und des höheren Anteils von Nahrungsmitteln im Preiskorb in den

mittleren einstelligen Bereich, lag aber trotzdem noch weit unter dem Niveau, welches noch vor zwei bis drei Jahren vorherrschte. Das Land profitierte auch von einem flexiblen Wechselkursystem, das zum Ausgleich des Leistungsbilanzdefizits beitragen wird. Trotzdem hielt sich die Währungsvolatilität in Grenzen und zeigte ähnliche Trends, wie sie in den vergangenen Jahren auch in anderen CEE-Ländern typisch waren: obwohl der Kurs zum Jahresende um 6,8% unter dem des Vorjahres lag, wertete die rumänische Währung im Durchschnitt um 5,4% gegenüber dem Euro auf.

Inmitten des großen Augenmerks auf die Wirtschaft, mit der wir dank unserer zehnjährigen Erfahrung in der Region gut umgehen können, machten wir bei der Restrukturierung der Bank große Fortschritte und erreichten höchst anspruchsvolle Finanzziele. Wir haben der Bank einen neuen Marktauftritt verliehen, die Produktpalette umgebaut und im Rahmen der Zentralisierung der Abwicklungsfunktionen mit dem Personalabbau begonnen. Der bereinigte Gewinn stieg um 42%, was genau unseren Zielvorgaben entsprach. Wir haben alles erreicht, was wir uns 2007 vorgenommen haben, und sind für 2008 und 2009 ebenso optimistisch: Wir begrüßen die Maßnahmen der Zentralbank zur Eindämmung des zu schnellen Kreditwachstums, nachdem dieses mit jährlichen Zuwachsraten von über 50% auch klar über unseren Erwartungen lag. Nicht zuletzt ist unser Geschäftsplan flexibel genug, um die Wechselkursvolatilität, von der wir glauben, dass sie weniger dramatisch ausfallen wird, als erwartet, zu bewältigen.

## Umsichtige Investitionspolitik bei strukturierten Produkten

Während die Zielerreichung in Rumänien ein entscheidender Erfolg war, wird man sich an 2007 vor allem wegen des Ausbruchs der US-Subprime-Krise erinnern, die sich auf den Großteil des Bankensektors negativ auswirkte. Seit Sommer 2007 wurden wir oft über unser Obligo und mögliche Abschreibungen auf strukturierte Kreditprodukte (ABS/CDO) gefragt. Dass wir ein ABS/CDO-Portfolio im Wert von EUR 3,4 Mrd haben und damit besser gefahren sind als weltweit führende Banken, löste Zweifel aus.

Wir haben unsere Hausaufgaben gemacht und nicht in die riskantesten Kategorien innerhalb des ABS/CDO-Universums investiert, nämlich Produkte, die entweder direkt oder indirekt mit dem US-Hypothekenmarkt zu tun haben. Da wir die Entwicklung am US-Hypothekenmarkt mit Sorge verfolgt haben, trennten wir uns frühzeitig von bestehenden Veranlagungen

und beschränkten uns auf den Kauf von Standardprodukten. Daher profitierten wir von der hohen Qualität der zugrunde liegenden Vermögenswerte, von einem hohen Maß an Sicherheit, da wir nur die besten Tranchen in Betracht zogen, und von einem liquiden Sekundärmarkt. Das alles hatte zur Folge, dass die Gesamtauswirkung auf die G&V EUR 30 Mio betrug und eigenkapitalwirksame Neubewertungen nicht mehr als EUR 81 Mio ausmachten. Es bedeutet auch, dass wir für 2008 keine Abschreibungen (Impairments) aus unserem ABS/CDO-Obligo erwarten.

#### **Zentral- und Osteuropa weiterhin stark**

Trotz starker Fokussierung auf Rumänien trug dieser Markt 2007 nur mit einem Viertel zu unserem Gewinn aus Zentral- und Osteuropa bei, während der Beitrag der vier entwickelten Transformationsländer Tschechien, Slowakei, Ungarn und Kroatien drei Viertel ausmachte. Mit Ausnahme von Rumänien und der Ukraine wuchsen die Gewinne aus Zentral- und Osteuropa im Vergleich mit 2006 um starke 19%, wobei Česká spořitelna aufgrund des stabilen Wirtschaftswachstums und einer berechenbaren Geldpolitik ein weiteres Rekordergebnis verbuchte. Auch die Slovenská sporiteľňa profitierte von einem hervorragenden wirtschaftlichen Umfeld und hat plangemäß ein Rekordbetriebsergebnis eingefahren. Das Ergebnis der Erste Bank Hungary ist besonders bemerkenswert und dient als gutes Beispiel dafür, dass Profitabilität im Bankgeschäft nicht ausschließlich an bestimmte makroökonomische Variablen gebunden ist. Die Erste Bank Croatia hat ihr bisher bestes Ergebnis erreicht und bewiesen, dass sie das Einlagengeschäft nicht auf Kosten der Margen ausbauen konnte. In der Ukraine sind als Ergebnis unserer raschen Expansion beträchtliche Anlaufkosten aufgelaufen: Ende 2007 haben wir unsere 71. Filiale eröffnet und hielten bei einem Retail-Marktanteil von knapp 1%.

#### **Schwache Aktienkurs-Performance**

Unsere Rekord-Performance stand in starkem Gegensatz zu jener unserer Aktie, die 2007 – nach einem Rückgang von 16% – ihr schlechtestes Jahresergebnis seit unserem Börsengang im Jahre 1997 verzeichnete. Diese Entwicklung war das Ergebnis der sich rasch verschlechternden Stimmung gegenüber dem Bankensektor im Gefolge der Subprime-Krise, besonders in der zweiten Jahreshälfte, sowie bankspezifischer Sorgen. Letztere bezogen sich hauptsächlich auf Ängste von Marktteilnehmern über die Auswirkungen auf das Eigenkapital eines unter Plan liegenden Abschneidens unseres Rumäniengeschäfts

einerseits und Abschreibungen im ABS/CDO-Portfolio andererseits. In diesem Zusammenhang wurde auch die Eigenkapitalausstattung der Bank als zu niedrig kritisiert. Während wir diese Fragen ernst nehmen, sind wir optimistisch, dass sich die rumänische Wirtschaft stärker als erwartet zeigen wird und unsere ABS/CDO-Veranlagungen sich durch Risikoaversion auszeichnen. Bei Berücksichtigung von Minderheitenkapital oder -vermögen ist unsere Eigenmittelausstattung zudem wesentlich besser, als dies Ziffern aus Drittquellen vermuten lassen.

#### **Zuversichtlich ins Jahr 2008**

Das Jahr 2008 begann sehr ähnlich wie 2007 endete. Rezessionsängste in den USA führten zu weiteren Turbulenzen auf den Finanzmärkten und beschleunigten den rückläufigen Trend bei den Aktienkursen. Inmitten dieses Umfeldes blieb auch unsere Aktie nicht verschont. Wir sind uns zwar im Klaren darüber, dass Vieles auf eine globale wirtschaftliche Verlangsamung hindeutet, bleiben aber zuversichtlich, was unsere Aussichten und die Erreichung unserer Finanzziele für 2008 und 2009 betrifft. Und warum sollten wir das auch nicht sein? Wir haben in der Vergangenheit bewiesen, dass wir unter schwierigeren wirtschaftlichen Verhältnissen erfolgreich und sehr gewinnbringend arbeiten können, wir haben Zugang zur größten Finanzierungsbasis über Privatkundeneinlagen in der Region, und unsere Marktposition in den am schnellsten wachsenden EU-Ländern ist beneidenswert. Unsere wahre Stärke ist jedoch das Engagement unserer 50.000 Mitarbeiter in Zentral- und Osteuropa.



Andreas Treichl

# Vorstand



## ÖSTERREICH KOMMITEE

*von links nach rechts*

### **THOMAS UHER**

Bestellt bis Juni 2012

Geboren 1965

Nach dem Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Wien, Führungspositionen bei der Creditanstalt und Österreichische Bundesforste AG. Corporate Business - Austria, Balance Sheet Management, Controlling

### **ELISABETH BLEYLEBEN-KOREN**

Bestellt bis Juni 2012

Geboren 1948

Nach dem Studium der Rechtswissenschaften in Wien 1973 Eintritt in die Creditanstalt Bankverein. Wechsel zur Die Erste oesterreichische Spar-Casse erfolgte im Jahr 1977.

Seit 1999 Stellvertretende Vorsitzende des Vorstands.

Marketing, Organisation/IT, Communication, HR, Revision, Sparkassen

### **BERNHARD SPALT**

Bestellt bis Juni 2012

Geboren 1968

Nach dem Studium der Rechtswissenschaften in Wien,

1991 Eintritt in Die Erste oesterreichische Spar-Casse.

Führungspositionen in Österreich und Tschechien.

Seit 2006 Mitglied des Vorstands der Erste Bank als Chief Risk Officer.

Group Risk Management, Risk Management International, Group Legal, Group Compliance

### **PETER BOSEK**

Bestellt bis Juni 2012

Geboren 1968

Nach dem Studium der Rechtswissenschaften und Positionen bei der

Universität Wien, Eintritt in Die Erste oesterreichische Spar-Casse im

Jahr 1996. Mitglied des Vorstandes seit Juli 2007.

Retail Austria, Private Banking & Asset Management, Product and Channel Management

## HOLDING KOMMITEE

von links nach rechts

### PETER KISBENEDEK

Bestellt bis Juni 2012

Geboren 1964

Nach dem Studium an der Wirtschaftsuniversität in Budapest Start der Karriere bei Philip Morris und AB Aegon. 2000 Wechsel zur Erste Bank Hungary als CEO. Bestellung in den Vorstand der Gruppe im Juli 2007.

Group Accounting, Group Performance Management,  
Strategic Group Products

### BERNHARD SPALT

Bestellt bis Juni 2012

Geboren 1968

Nach dem Studium der Rechtswissenschaften in Wien,  
1991 Eintritt in Die Erste oesterreichische Spar-Casse.

Führungspositionen in Österreich und Tschechien.

Seit 2006 Mitglied des Vorstands der Erste Bank als Chief Risk Officer.

Group Risk Management, Risk Management International, Group Legal,  
Group Compliance

### ANDREAS TREICHL

Bestellt bis Juni 2012

Geboren 1952

Nach dem Studium der Volkswirtschaft in Wien begann seine Karriere 1977  
bei der Chase Manhattan Bank in New York.

1983 erstmals Eintritt in Die Erste oesterreichische Spar-Casse für drei Jahre.

1994 endgültiger Wechsel zur Erste Bank, zuerst als Mitglied des Vorstands,  
ab 1997 Vorsitzender des Vorstands.

Group Communication, Group HR, Strategic Group Development, Group  
Secretariat, Group Audit, Group Marketing, Group Investor Relations

### JOHANNES KINSKY

Bestellt bis Juni 2012

Geboren 1964

Nach dem Studium der Rechts- und Politikwissenschaften sowie Geschichte  
am Institut d'Etudes Politiques de Paris,  
Positionen bei Deutsche Bank und JP Morgan.

Eintritt in die Erste Bank mit der Bestellung in den Vorstand ab Juli 2007.

Group Real Estate & Leasing, International Business, Group Large Corporate  
Banking, Group Investment Banking



### HERBERT JURANEK

Bestellt bis Juni 2012

Geboren 1966

Nach Führungspositionen bei GiroCredit Bank AG und Reuters Ges.m.b.H.  
Austria, Wechsel in die Erste Bank im Jahr 1999.

Bestellung in den Vorstand ab Juli 2007.

Group Organisation, Group IT, Group Operations/Processing,  
Card Operations

### FRANZ HOCHSTRASSER

Bestellt bis Juni 2012

Geboren 1963

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.

Group Balance Sheet Management, Group Capital Markets, Group Research

# 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 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.

### Sitzungen des Aufsichtsrats

Im Geschäftsjahr 2007 fanden sechs Aufsichtsratssitzungen statt. Alle Mitglieder waren an mindestens der Hälfte der Sitzungen anwesend.

Am 6. Februar 2007 wurde über den aktuellen Stand bei der faktischen Holding berichtet. Der aus einem Vorauswahlverfahren des Ausschusses für Vorstandsangelegenheiten als Kandidat hervorgegangene Johannes Kinsky wurde als mögliches neues Vorstandsmitglied vorgestellt.

Am 21. März 2007 wurden Jahresabschluss und Lagebericht 2006 sowie Konzernjahresabschluss und -lagebericht 2006 geprüft und der Jahresabschluss 2006 entsprechend der Empfehlung des Prüfungsausschusses festgestellt. Weiters wurde der Vorschlag für die Gewinnverteilung für 2006 gebilligt. Es wurde der Corporate Governance-Bericht besprochen, das Mitarbeiterbeteiligungsprogramm „ESOP 2007“ beschlossen und die Tagesordnung der Hauptversammlung 2007 zur Kenntnis genommen.

In der konstituierenden Sitzung vom 31. Mai 2007 wurde Johannes Kinsky zum Vorstandsmitglied mit Wirkung ab 1. Juli 2007 bestellt. Für den Vorstand und die neu errichteten Ausschüsse des Vorstands wurden Geschäftsordnungen beschlossen und es wurden die Ausschüsse des Aufsichtsrats besetzt.

In mehreren Sitzungen des Jahres wurden Sonderberichte zur Situation in den CEE-Bankentöchtern in Rumänien und in der Ukraine erstattet. Weiters wurde regelmäßig zu den aktuellen Konzernzahlen sowie zum Marktrisiko und zur Risikotragfähigkeit und insbesondere auch über die Situation auf den Kreditmärkten informiert. Die Ausschüsse des Aufsichtsrats berichteten in den Sitzungen über ihre Tätigkeit.

In der Sitzung am 27. Juni 2007 wurde über den aktuellen Status zum geplanten Headquarter Zentralbahnhof informiert und der Beteiligungsbericht erstattet.

Am 19. September 2007 wurde ausführlich über die Subprime-Krise und deren Auswirkungen diskutiert.

Am 12. Dezember 2007 wurde über die Planung 2008 referiert und der Gesamtinvestitionsplan 2008 genehmigt. Es wurde das neu organisierte Beschaffungswesen und das CDO-Portfolio der Erste Bank-Gruppe dargestellt. Weiters wurden wir über die Aktivitäten der Erste Bank-Gruppe außerhalb ihres Kernmarktes informiert.

### Ausschüsse des Aufsichtsrats

Der Ausschuss für Vorstandsangelegenheiten hat sich in seinen Sitzungen mit den ab 1. Juli 2007 neu zu vereinbarenden Vorstandsverträgen befasst und diese beschlossen. Weiters wurde über die Erfolgprämien der Vorstandsmitglieder entschieden.

Der Prüfungsausschuss hat im Jahr 2007 viermal getagt. Am 26. Februar 2007 stand das vorläufige Jahres- und Konzernjahreser-

gebnis auf der Tagesordnung, die Prüfer haben über den Stand der Jahres- und Konzernjahresabschlussprüfung informiert. Es wurde vom Leiter der internen Revision der Revisionsplan 2007 erläutert. Die Ernst & Young Wirtschaftsprüfungsgesellschaft m.b.H. wurde als zusätzlicher Abschluss- und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2008 genehmigt.

Am 21. März 2007 hat der Prüfungsausschuss die Schlussbesprechung durchgeführt. Es wurden in dieser Sitzung Jahresabschluss und Lagebericht sowie Konzernabschluss und -lagebericht geprüft, dem Aufsichtsrat die Feststellung des Jahresabschlusses empfohlen und der Vorschlag des Vorstands für die Verteilung des Bilanzgewinns des Geschäftsjahres 2006 zur Kenntnis genommen.

Am 30. Juli 2007 wurde über die Vorort-Prüfung der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB) und über die Anti Money Laundering-Prüfung berichtet und die geänderte Aufbauorganisation der Revision erläutert.

In der Sitzung am 12. Dezember 2007 wurde von den Abschlussprüfern über das Ergebnis der Vorprüfung und die Prüfungsschwerpunkte sowie über den OeNB-Prüfbericht referiert.

Der Risikomanagementausschuss hat in seinen 17 Sitzungen im Jahr 2007 regelmäßig über die über dem Pouvoir des Vorstands liegenden Veranlagungen und Kredite entschieden und sich über die im Pouvoir des Vorstands genehmigten Kredite berichten lassen. Es wurde regelmäßig zum Marktrisiko, zur Risikotragfähigkeit, zur Asset Quality und zu Structured Finance informiert. Sonderberichte wurden unter anderem zur Entwicklung des Kredit-Portefeuilles der CEE-Bankentochtergesellschaften, über Hedgefonds, über Änderungen in der Risikoorganisation im Zuge der BCR-Integration und über die Subprime-Krise erstattet.

Der Strategieausschuss hat im Jahr 2007 viermal getagt. Er hat sich unter anderem mit der Situation in den CEE-Bankentöchtern in Rumänien und in der Ukraine und mit den aktuellen Entwicklungen bei anderen Tochtergesellschaften sowie regelmäßig mit den aktuellen Konzernzahlen beschäftigt. Weiters wurde er über die Subprime-Krise und die Börsesituation informiert.

## Jahresabschluss

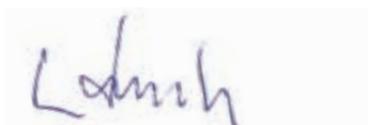
Jahresabschluss und Lagebericht sowie Konzernabschluss und -lagebericht für das Jahr 2007 sind vom Sparkassen-Prüfungsverband als gesetzlich vorgesehenem Prüfer sowie von der zum zusätzlichen Abschlussprüfer gewählten Ernst & Young Wirtschaftsprüfungsgesellschaft m.b.H. geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsbericht versehen worden. Vertreter der beiden Prüfer haben an der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats teilgenommen und Erläuterungen abgegeben. 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. Konzernabschluss und Konzernlagebericht wurden geprüft und zustimmend zur Kenntnis genommen.

## Personalia

Josef Kassler war seit dem Jahr 2000, Lars-Olof Ödlund seit 2002 im Aufsichtsrat der Erste Bank vertreten. Beide sind mit dem Tag der 14. ordentlichen Hauptversammlung am 31. Mai 2007 aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden und standen nicht mehr für eine weitere Funktionsperiode zur Verfügung. Ich bedanke mich für die Mitwirkung und den Einsatz der beiden Herren im Namen des gesamten Aufsichtsrats.

Die 14. ordentliche Hauptversammlung hat erstmals die Herren John James Stack und Brian Deveraux O'Neill sowie mich in den Aufsichtsrat der Erste Bank gewählt, und zwar jeweils bis zur Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2011 beschließt.

Für den Aufsichtsrat



Dr. Heinz Kessler  
Präsident

Wien, im März 2008

# Aufsichtsrat

## **DR. HEINZ KESSLER**

**Vorsitzender (Präsident)**

**Mandatsdauer: 26. Mai 1998 – Hauptversammlung 2012**

**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

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:

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:

Vorsitzende Drina Neretva Kraftwerke Aktiengesellschaft

Mitglied ZS Einkaufszentren Errichtungs- und Vermietungs- Aktien-gesellschaft

## **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 JOSEF KASSLER**

**Mandatsdauer: bis 31. Mai 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: bis 31. Mai 2007**

**Berater**

Weitere Aufsichtsrats-Mandate:

Vorsitzender EntreprenadMaskinSpecialisten i Sthlm AB

Vorsitzender Eurotema AB

Vorsitzender e Builder AB

Vorsitzender Litorina Capital Management AB

Vorsitzender Scandi Tech Holding AB

Mitglied APE Group AB

**BRIAN D. O'NEILL**

**Mandatsdauer: 31. Mai 2007 – Hauptversammlung 2012**

**Unternehmer i. R.**

Weitere Aufsichtsrats-Mandate:

Mitglied des Board of Trustees: El Museo del Barrio

Mitglied des Advisory Council: David Rockefeller Center for Latin American Studies

Mitglied Latin American Agribusiness Development Corporation

Mitglied Gafisa

Mitglied Council of the Americas and the Americas Society

**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**

**MAG. 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

**JOHN JAMES STACK**

**Mandatsdauer: 31. Mai 2007 – Hauptversammlung 2012**

**Unternehmer i. R.**

**HR DR. GABRIELE ZUNA-KRATKY**

**Mandatsdauer: 19. Mai 2006 – Hauptversammlung 2011**

**Direktorin des Technischen Museums Wien**

## 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 Aktiengesellschaft

**ILSE FETIK**

**Mitglied des Zentralbetriebsrats**

**DKFM. JOACHIM HÄRTEL** (bis 1. Mai 2007)

**Mitglied des Zentralbetriebsrats**

**MAG. CHRISTIAN HAVELKA**

**Mitglied des Zentralbetriebsrats**

**MAG. ANTON JANKU** (bis 26. November 2007)

**Mitglied des Zentralbetriebsrats**

**FRIEDRICH LACKNER** (seit 1. Mai 2007)

**Mitglied des Zentralbetriebsrats**

**KARIN ZEISEL** (seit 26. November 2007)

**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](http://www.corporate-governance.at) abrufbar.

Der Österreichische Arbeitskreis für Corporate Governance hat am 22. Juni 2007 die Änderung von fünf Regeln des Kodex beschlossen. Diese Anpassungen sind primär durch die Änderungen des Börsegesetzes (Umsetzung der EU-Transparenzrichtlinie) notwendig geworden.

### Klares Bekenntnis und externe Evaluierung

Die Erste Bank hat im Geschäftsjahr 2007 sämtliche L-Regeln („Legal Requirement“) und R-Regeln („Recommendation“) erfüllt. Die Abweichungen von zwei „Comply or Explain“-Bestimmungen (C-Regeln) werden auf der Website der Erste Bank ([www.erstebank.com/ir](http://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 alle Regeln des Kodex einhält. Die Evaluierung ist auf der Website der Erste Bank ([www.erstebank.com/ir](http://www.erstebank.com/ir)) einsehbar.

### Eine Aktie – eine Stimme

Die Erste Bank ist an der Wiener Börse, der Prager Börse und seit 14. Februar 2008 auch an der Bukarester Börse gelistet und hat per Ende 2007 316,3 Mio Stammaktien ausgegeben. Es existieren keine Vorzugsaktien oder Einschränkungen für die Stammaktien. Die Erste Bank hat mit der Erste Stiftung einen langfristig orientierten Kernaktionär, der einen Anteil von 30,6% hält. Die Aktionärsstruktur per Ende 2007 ist im Umschlag dargestellt.

### Compliance

Verantwortlich für alle Compliance-Maßnahmen in der Erste Bank ist das Group Compliance Office, welches als Stabsstelle direkt an das für Risiko zuständige Vorstandsmitglied berichtet. Die Compliance-Regeln der Erste Bank basieren neben den einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen, wie Börsegesetz 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 wie Chinese Walls, Regelungen für Mitarbeitergeschäfte und Geschenkkannahme, Research-Disclaimer etc. geregelt.

### Directors Dealings

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

### Transparenz

Das Vertrauen der Investoren in öffentlich gelistete Gesellschaften ist ein wichtiger Bestandteil einer funktionierenden Weltwirtschaft. Transparentes Wirtschaften und Ergebnisveröffentlichungen sind wichtig, um dieses Vertrauen zu erhalten und weiter auszubauen. Daher ist es das Ziel der Erste Bank, dass die Finanzzahlen das zugrunde liegende Geschäft so gut wie möglich abbilden. Die Erste Bank achtet mit größter Sorgfalt darauf, dass die Bestimmungen der International Financial Reporting Standards (IFRS) eingehalten werden und dass beim Finanzreporting ein hohes Maß an Objektivität und Integrität sichergestellt wird.

### 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 139 zu finden. Zusätzlich erfolgt eine detaillierte Analyse des Kreditrisikos, gegliedert nach Segmenten ab Seite 42 im Segmentbericht.

## 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, der Bestimmungen der Satzung und seiner Geschäftsordnung.

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

### Faktische Holding

In Vorbereitung für die im 3. Quartal 2008 geplante Spaltung der Erste Bank wurde mit 1. Juli 2007 eine neue Gruppenstruktur ins Leben gerufen. Es wurden zwei operative Einheiten geschaffen, die bis zur Spaltung für das Holding- bzw. für das Österreich-Geschäft zuständig sind. Die organisatorische Trennung wurde in allen Hierarchieebenen durchgeführt. Im Vorstand wurden ein Holding-Vorstandsausschuss mit dem Vorsitzenden Andreas Treichl und den Mitgliedern Franz Hochstrasser, Herbert Juranek, Johannes Kinsky, Peter Kisbenedek, Bernhard Spalt und ein Österreich-Vorstandsausschuss mit der Vorsitzenden Elisabeth Bleyleben-Koren und den Mitgliedern Peter Bosek, Bernhard Spalt und Thomas Uher eingerichtet. Bernhard Spalt ist als Chief Risk Officer Mitglied in beiden Ausschüssen vertreten. Im Holding-Vorstandsausschuss sind die Aufgabenbereiche Steuerung, Infrastruktur und die divisionalisierten Geschäftsbereiche Group Corporate and Investment Banking sowie Global Markets angesiedelt, im Österreich-Vorstandsausschuss vor allem das Geschäft mit Privat- und Firmenkunden in Österreich. In der Aufsichtsratssitzung am 31. Mai 2007 wurden die Geschäftsordnungen für die neuen Vorstandsausschüsse beschlossen.

### Das Group Executive Committee

Zusätzlich zum Vorstand der Holding gibt es das Group Executive Committee („GEC“). Es stellt das höchste Abstimmungsgremium der Gruppe dar. Das GEC setzt sich aus dem Vorstand der Erste Bank sowie den Vorstandsvorsitzenden der zentral- und osteuropäischen Bankentöchter zusammen.

Das GEC tagt sechsmal pro Jahr. Es befasst sich mit länderübergreifenden und gruppenrelevanten Themen und Projekten. Da das GEC keine formale Entscheidungsbefugnis hat, werden die getroffenen Entscheidungen durch Beschlüsse des Holdingvorstands und 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 106 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. Es liegt jedoch im Ermessen des Aufsichtsrates, außerordentliche Leistungen gesondert zu honorieren. Davon hat der Aufsichtsrat für 2006 bei drei Vorstandsmitgliedern Gebrauch gemacht. 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 Gesamtbezügen des Vorstands betrug im Berichtsjahr 35,5%.

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.

Im Bereich der Anwartschaften und Ansprüche des Vorstands im Falle der Beendigung der Funktion gelten für drei Mitglieder des Vorstands noch die üblichen gesetzlichen Abferti-

gungsbedingungen des § 23 Angestelltengesetz. Alle anderen Vorstandsmitglieder haben keinen Abfertigungsanspruch.

## **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 107 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 mit einer Ausnahme alle Aufsichtsratsmitglieder für unabhängig erklärt. John James Stack hat sich im Sinne der definierten Kriterien aufgrund seiner Tätigkeit als Vorstandsvorsitzender der Česká spořitelna bis Mai 2007 als nicht 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:

**\_Vorsitzender: Friedrich RÖDLER**

**\_Heinz KESSLER**

**\_Georg WINCKLER**

**\_Theresa JORDIS**

**\_Bettina BREITENEDER**

**\_Elisabeth GÜRTLER**

**\_Christian HAVELKA**

**\_Erika HEGMALA**

**\_Friedrich LACKNER**

**Ersatzmitglieder: Jan HOMAN, 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:

**\_Vorsitzender: Heinz KESSLER**

**\_Georg WINCKLER**

**\_Theresa JORDIS**

**\_Jan HOMAN**

**\_Friedrich RÖDLER**

**\_Gabriele ZUNA-KRATKY**

**\_Günter BENISCHEK**

**\_Ilse FETIK**

**\_Christian HAVELKA**

**Ersatzmitglieder: Jan HOMAN, 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 für die Erstattung eines Vorschlags zur 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:

\_Vorsitzender: Heinz KESSLER  
\_Georg WINCKLER  
\_Theresa JORDIS  
\_Jan HOMAN  
\_Wilhelm RASINGER  
\_Friedrich RÖDLER  
\_Günter BENISCHEK  
\_Ilse FETIK  
\_Erika HEGMALA  
Ersatzmitglied: 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:

\_Vorsitzender: Heinz KESSLER  
\_Georg WINCKLER  
\_Theresa JORDIS

## **BILANZIERUNG UND WIRTSCHAFTSPRÜFER**

Jahresabschluss, Lagebericht, Konzernabschluss und Konzernlagebericht der Erste Bank über das Geschäftsjahr 2007 wurden vom Sparkassen-Prüfungsverband als gesetzlich festgelegtem Prüfer und von der Ernst & Young Wirtschaftsprüfungsgesellschaft m.b.H. als von der Hauptversammlung bestelltem zusätzlichem Prüfer geprüft.

# Corporate Social Responsibility

## **EINLEITUNG**

Der Grundsatz des gesellschaftlich verantwortungsvollen Handelns ist in der Erste Bank stark verwurzelt. Auch 2007 drückte sich dies in einigen Auszeichnungen aus: Für den bereits im letztjährigen Geschäftsbericht beschriebenen ESPA WWF STOCK UMWELT Fonds erhielt die Erste Bank den TRIGOS, eine Auszeichnung für verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln. Mit dem NESTOR wurde die Erste Bank vom Bundesministerium für Soziales und Konsumentenschutz dafür ausgezeichnet, die Generationenvielfalt bereits heute als Teil der Unternehmenskultur zu leben, ein altersgerechtes Arbeitsumfeld zu schaffen und ältere Arbeitnehmer zu fördern.

„Kontakt. Das Programm für Kunst und Zivilgesellschaft der Erste Bank“ erhielt den renommierten Kunstsponsorpreis MAECENAS. Diesem Programm wurde Vorbildcharakter für Österreich bescheinigt. Bei der 2007 vom Center For Corporate Citizenship durchgeführten Onlinebefragung von 200 Mitarbeitern nichtstaatlicher und nicht gewinnorientierter Organisationen zum gesellschaftlichen Engagement der 22 ATX-Unternehmen – VERANTWORTUNGSINDEX – bestätigte sich das Ergebnis des CSR-Austria-Awards von 2006 mit der Erste Bank auf Platz 1.

## **UPDATE – CSR-PROGRAMM**

Das Hauptergebnis aus der Umsetzung unseres Aktionsplans 2005 war die Durchführung der gruppenweiten Mitarbeiterumfrage im Herbst 2007. Die wichtigsten Erkenntnisse werden im Unterkapitel MITARBEITER kurz vorgestellt. Außerdem werden erstmals auch Details zu den CSR-Aktivitäten der Zentral- und Osteuropa-Töchter schwerpunktmäßig präsentiert, um so ihre Integration in den CSR-Entwicklungsprozess darzustellen.

## **KUNDEN**

Kundenzufriedenheit ist einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren für die Erste Bank. In engem Zusammenhang damit steht die Entwicklung relevanter Produkte, die laufende Unterstützung bei der finanziellen Lebensplanung sowie die gezielte Aufklärung im Umgang mit Geld.

Im österreichischen Privatkundengeschäft lag der Schwerpunkt der Produktentwicklung bei den Themen Vorsorge, bei der Kundengruppe der über 60-Jährigen und bei der Weiterentwicklung des ökologischen Investmentfonds-Angebots. So-

wohl bei der Vorsorge als auch bei der Kundengruppe der über 60-Jährigen stand der Ausbau des Informations- und Beratungsangebots im Mittelpunkt. So wurden 20 Veranstaltungen zum Thema Erben und Vererben organisiert und eine Telefon-Hotline zu diesem Thema in Zusammenarbeit mit der Rechtsanwalts- und der Notariatskammer eingerichtet. Mit der neuen s-Pflegevorsorge wurde ein Produkt geschaffen, das sowohl die finanziellen Belastungen, die ein Pflegefall verursacht, abfedert als auch diverse Zusatzdienstleistungen wie z.B. das s-Pflege-Telefon, einen Rundum-Service für den Notfall, umfasst.

Auch das Fonds-Produktangebot wurde um einen weiteren ethisch-ökologischen Fonds erweitert. Zu dem im Vorjahr gemeinsam mit dem WWF aufgelegten ESPA WWF STOCK UMWELT emittierte die Erste Bank wieder gemeinsam mit dem WWF den ESPA WWF STOCK CLIMATE CHANGE, der überwiegend in Aktien von Unternehmen investiert, deren Geschäftstätigkeit mit einer Verlangsamung des globalen Klimawandels in Zusammenhang steht. Die Erste Bank verzichtet wie schon beim ESPA WWF STOCK UMWELT auf einen Teil ihrer Einnahmen, die über den WWF entsprechenden Klimaschutzprojekten in Österreich zugutekommen.

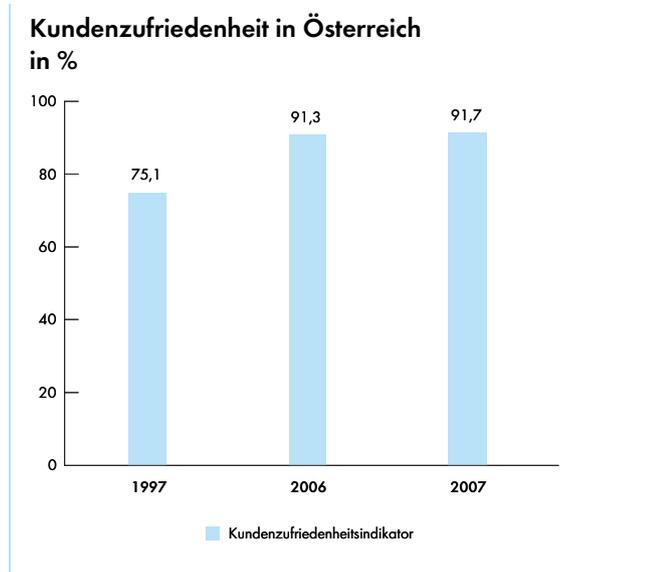
Außerdem schuf die Erste Bank im Jahr 2007 eine österreichische Produktinnovation, mit der sie das Thema Mikrofinanz aufgegriffen hat. Mit dieser Anleihenemission gelang es, Privatkunden den Zugang zu einer völlig neuartigen Veranlagungsform zu bieten und das Bekenntnis der Erste Bank zu ethisch-sozialem Wirtschaften zu bekräftigen.

Das Gesamtvolumen an ethischer Veranlagung lag per Ende 2007 bei EUR 1,27 Mrd, was einem Anteil von 4,2% am Gesamtveranlagungsvolumen und einem Marktanteil von mehr als 60% im Segment der ethischen bzw. ökologischen Veranlagung entspricht.

Bei den Kommerzkunden stand weiterhin die Unterstützung von Jungunternehmern im Rahmen der Neugründung im Mittelpunkt, da die Finanzierung von jungen Unternehmen vor allem in einer von Klein- und Mittelbetrieben (KMUs) geprägten Volkswirtschaft aktive Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung bedeutet. Konkrete Maßnahmen reichten von Beratungs- und Weiterbildungsangeboten im Rahmen der GO! Gründer Akademie bis zu kostenlosen Experten-Feedbacks für

eingereichte Businesspläne im Rahmen des i2b & GO! Businessplan-Wettbewerbes.

Dank des Ausbaus eines relevanten Produkt- und Beratungsangebots konnten die Kundenzufriedenheitswerte auch 2007 leicht verbessert werden. Diese werden einerseits mehrmals jährlich u.a. durch den Einsatz von anonymen Testkäufern in den Filialen als auch durch alle drei Jahre durchgeführte, umfassende Umfragen ermittelt. Im Zuge von Testkäufen werden alle Kontaktpunkte zwischen Kunde und Betreuer bewertet. Das daraus gewonnene Feedback ermöglichte ein Höchstmaß an Kundenorientierung, was sich in der Verbesserung des Kundenzufriedenheits-Indikators niederschlug. Dieser stieg seit Beginn der Messung im Jahr 1997 von 75,1% auf 91,7% im Jahr 2007. Darüber hinaus haben Kunden die Möglichkeit, sich über die Ombudsstelle mit Anregungen und Meinungen aktiv in den permanenten Verbesserungsprozess einzubringen.



In Zentral- und Osteuropa wurden ebenfalls vielfältige, kundenrelevante Maßnahmen umgesetzt. Unter anderem gab es in Tschechien die folgenden Aktivitäten:

**Start der Vorbereitungsarbeiten zum Aufbau einer unabhängigen Schuldnerberatung in Zusammenarbeit mit dem tschechischen Verband für Konsumentenschutz; diese soll im Jahr 2008 ihre Tätigkeit aufnehmen. Česká spořitelna will damit sowohl jene Menschen, die sich überlegen, ei-**

**nen Kredit aufzunehmen, und noch Informationen brauchen, als auch jene, die Rückzahlungsschwierigkeiten haben und unabhängige Beratung benötigen, unterstützen.**

**Ausbau des Bonuspunkte-Programms gemeinsam mit der eigenen Stiftung „Nadace České spořitelny“. Dieses erlaubt es Kunden und Mitarbeitern, die im Zuge von Banktransaktionen erworbenen geldwerten Treuepunkte auch karitativen Organisationen zur Verfügung zu stellen. 2007 wurden so sechs karitative Projekte erfolgreich unterstützt.**

**Etablierung der Česká spořitelna als Finanzierer von Energieeffizienz-Projekten von KMUs in enger Zusammenarbeit mit der International Finance Corporation.**

In Rumänien legte die Banca Comercială Română, an der die Erste Bank zu 69% beteiligt ist, den Schwerpunkt im Bereich Kunden auf die Beratung von KMUs und den Aufbau eines landesweiten Netzwerks von EU-Büros. Kleine und mittlere Unternehmen stellen das Rückgrat der rumänischen Wirtschaft dar, die zu einem signifikanten Anteil für die Schaffung neuer Arbeitsplätze verantwortlich sind. Die BCR hat mit der Verwaltung diverser EU- sowie EBW-Strukturfonds einen aktiven Beitrag zur Schaffung von siebentausend Arbeitsplätzen im Jahr 2007 beigetragen. Auch die Etablierung von EU-Beratungs-Büros zielte auf die Unterstützung von Kommunen und KMUs beim Zugang zu EU-Geldern ab, die für die Umsetzung dringend notwendiger Infrastrukturprojekte unumgänglich sind.

## ZIVILGESELLSCHAFT

Das zivilgesellschaftliche Engagement der Erste Bank wurde auch 2007 schwerpunktmäßig im Rahmen von „Kontakt. Das Programm für Kunst und Zivilgesellschaft der Erste Bank“, der Plattform für das soziale und kulturelle Engagement der Erste Bank im zentral- und osteuropäischen Raum, verwirklicht. Eine Auswahl an Projekten, die im Rahmen von „Kontakt“ realisiert wurden, sind:

**zum Thema Musik: Förderung des Klangforums Wien und jährliche Vergabe des Erste Bank-Kompositionsauftrags**

**zum Thema Film: Sponsoring der Viennale, Österreichs größtes Filmfestival**

**zum Thema Mode: Vergabe des „Kontakt. Fashion Award by Erste Bank“**

**zum Thema Literatur: Vergabe des Jean Améry-Preises für Essayistik und Förderung des TOP 22-Projekts, bei dem**

### **zentral- und osteuropäische Schriftsteller einer breiteren Öffentlichkeit in Österreich vorgestellt werden**

Im Rahmen des Engagements für Bildende Kunst wurde die Partnerschaft mit der Secession fortgeführt, die Plattform Transit weiter ausgebaut und im Rahmen von ViennaFair die Anzahl der geförderten Galerien weiter erhöht. Außerdem wurde „Kontakt. Die Kunstsammlung der Erste Bank“ in Belgrad präsentiert.

Im sozialen Bereich wurde die langjährige Partnerschaft mit der Caritas erfolgreich fortgesetzt und damit die Entwicklung Zentral- und Osteuropas in wirtschaftlicher und sozialer Hinsicht gestärkt. Schwerpunkt war auch 2007 wieder die Arbeit mit und für Kinder in den ärmsten Ländern Europas. Konkret unterstützte die Erste Bank ein Heim in der ukrainischen Großstadt Charkov, in dem 40 Straßenkinder Zuflucht vor Gewalt, Kriminalität und Prostitution finden. Außerdem bietet die Institution insgesamt 200 Kindern aus sozial schwachen Familien Kurse an, die von Englisch und EDV bis zum Handwerk eine breite Palette von Fächern abdecken.

Ein weiterer wichtiger Aspekt des gemeinsamen Engagements von Caritas und Erste Bank ist der Kampf gegen Armut in Österreich. Daher unterstützte die Erste Bank auch 2007 die jährliche Caritas-Kampagne für Menschen in Not in Österreich, die das Schicksal von knapp einer halben Million armutsgefährdeter Menschen zu lindern helfen soll.

Auch die Zusammenarbeit mit dem österreichischen Hilfswerk, einer der größten österreichischen Dienstleister auf dem Gesundheits- und Pflegesektor, die bereits seit 2003 besteht, wurde mit Schwerpunkt Pflege und Familie fortgesetzt.

Die Sportsponsoringaktivitäten in Österreich fokussierten sich auch wieder 2007 auf die Schülerligen im Fußball und Volleyball, auf die Rolle als Hauptsponsor der Eishockeyliga und die Unterstützung zahlreicher Laufveranstaltungen.

In Zentral- und Osteuropa gab es nennenswerte zivilgesellschaftliche Projekte in Tschechien, der Slowakei und Rumänien:

**„In Tschechien wurde der sogenannte Charity-Tag etabliert, bei dem Mitarbeiter ohne Verdienstentgang zwei Tage im Jahr für wohltätige Zwecke arbeiten können. Die 2002**

**gegründete Stiftung der Česká spořitelna setzte ihre Arbeit vor allem unter Einbeziehung der Kunden und Mitarbeiter ebenfalls erfolgreich fort. Der vielfältige Einsatz für die Zivilgesellschaft und die starke Spendenaktivität wurde vom Czech Donors Forum mit einer Auszeichnung honoriert.**

**„In der Slowakei förderte die Stiftung der Slovenská sporiteľňa (SLSP) Nadácia Slovenskej sporiteľne 2007 insgesamt 153 Projekte in den Bereichen Ausbildung, Gesundheitsschutz, Kultur und regionale Entwicklung. Beispielsweise wurde der Neubau eines Physiotherapiezentrum in Trenčín für von Kinderlähmung betroffene Kinder finanziert. Mit der Förderung des Projekts „Geschütztes Zuhause“ wurde es körper- und/oder geistig behinderten Menschen ermöglicht, ein unabhängiges und barrierefreies Leben zu führen. Für Mütter während des Mutterschaftsurlaubs wurde ein innovatives Ausbildungsprojekt unterstützt. Die SLSP wurde für ihr zivilgesellschaftliches Engagement mit dem Via Bona Award ausgezeichnet.**

**„Das Engagement der BCR deckte im Jahr 2007 ein breites Spektrum von Ausbildung über Kultur bis zu Sport ab. Die BCR war der Hauptpartner der Kulturhauptstadt 2007 Sibiu (Hermannstadt) und unterstützte eine Vielzahl weiterer kultureller Veranstaltungen. Ausbildungsprogramme an Schulen und Universitäten wurden gefördert und die Zusammenarbeit mit der UNICEF fortgesetzt.**

## **MITARBEITER**

### **Gruppenweite Mitarbeiter-Umfrage**

Wie im letzten Geschäftsbericht angekündigt, fand im Herbst 2007 die erste gruppenweite Mitarbeiterumfrage statt. Insgesamt hatten 41.875 Mitarbeiter in 55 verschiedenen Organisationen (Banken und andere Töchter) die Möglichkeit teilzunehmen. Die Umfrage wurde anonym und online durchgeführt. Diese Gelegenheit wurde von 55% der Mitarbeiter genützt. Detaillierte Ergebnisse werden im nächsten Geschäftsbericht präsentiert. Die zu Redaktionsschluss vorliegenden vorläufigen Erkenntnisse waren wie folgt:

**„Die Mitarbeiter identifizieren sich stark mit dem Unternehmen.**

**„Sie haben Vertrauen in das Unternehmen und in die laufenden Veränderungen.**

**„Die Zufriedenheit mit den Arbeitsbedingungen ist sehr hoch.**

**\_Kundenorientierung ist einer der wichtigsten Werte.  
\_Offenheit besteht für Impulse aus anderen Ländern, nach dem „Best Practice-Prinzip“.**

### **Gruppenweites Talentmanagement**

Mit dem Start eines gruppenweiten Talentmanagements im Oktober 2006 wurde ein umfassender Prozess eingeleitet, der die bessere Identifikation von Talenten, deren Entwicklung und Einsatz in gruppenweiten Verantwortungen und Positionen unterstützen soll. Dadurch soll eine neue Generation von Führungskräften und Experten geschaffen werden, die basierend auf gemeinsamen Werten und Zielen einen wesentlichen Beitrag zur Steuerung der Erste Bank leisten können. Das Group Leadership Development-Programm hat einen modularen Aufbau, um die Teilnahme von Personen in Managementpositionen über einen langen Zeitraum zu ermöglichen und eine stufenweise Erreichung der Programmziele sicherzustellen.

### **Personalentwicklung in Österreich**

Die Personalentwicklung stand 2007 im Zeichen der Vorbereitung der neuen „Führungs(kräfte)-Entwicklung“. Zielsetzung war es dabei, die Führungskräfte in ihrer Funktion und Entwicklung optimal zu unterstützen, indem Bewährtes beibehalten, aber gleichzeitig moderne und attraktive Ansätze integriert wurden. Gezielte, praxisnahe und individuell gestaltete Entwicklungsmöglichkeiten sollen den Erfolg unterstützen. Besonderes Augenmerk wurde auch auf die Vermittlung der Wichtigkeit des Führens gelegt.

Weitere Maßnahmen im Bereich der Personalentwicklung waren auf die Erleichterung des Einstiegs in den Vertrieb gerichtet. Unter dem Titel „Erste Bank goes Campus“ wurde das erste Mal ein neues Integrationsverfahren pilotiert: Eine Gruppe von Maturanten bekam nach einer intensiven Ausbildungsphase und persönlicher Betreuung durch erfahrene Lernpaten sieben Monate Zeit, Kundenkontakt zu üben, Gespräche zu führen und das Filialgeschäft ohne Ergebnisdruck kennenzulernen. Damit ist es gelungen, die neuen Mitarbeiter noch besser auf ihre neue Tätigkeit als qualitativ hochwertige Kundenbetreuer vorzubereiten.

### **LIFETIME: Altersgerechtes Betriebsumfeld**

Maßnahmen aus dem Projekt LIFETIME zu den Themen Gesundheit, Unternehmens- und Führungskultur, Ausbildung,

junge Mitarbeiter und Vertrieb wurden auch 2007 weiter erfolgreich umgesetzt. Diese inkludierten:

**\_intensive Auseinandersetzung mit Mitarbeitern, die 3–5 Jahre vor der Pensionierung stehen, zur aktiven Gestaltung der letzten Arbeitsjahre zu den Themen Wissensvermittlung, Übergang, Ausstieg und Vorbereitung auf einen neuen Lebensabschnitt**  
**\_Information aller Führungskräfte über aktuelle wissenschaftliche Erkenntnisse zum Thema generationengerechtes Führen mit dem Schwerpunkt, Stärken älterer Mitarbeiter für das Unternehmen optimal zu nutzen**  
**\_eine große Anzahl attraktiver Angebote zur Gesundheitsvorsorge in physischen und psychischen Bereichen**  
**\_aktive Betreuung in Abschlussklassen zur Kontaktaufnahme mit zukünftigen Bewerbern beim Recruiting**  
**\_spezielle Angebote für Kunden über 60 und vermehrt altersgerechte Kunden-Berater-Zuordnungen**

Eines der Projektergebnisse aus dem Projekt LIFETIME führte zur Gründung des Work Life Center (WLC). Das WLC bietet Mitarbeitern professionelle Unterstützung auf ihrem individuellen Weg zu körperlichem und mentalem Wohlbefinden, da dies eine wichtige Voraussetzung für nachhaltig hohe Leistungsbereitschaft und Leistungsfähigkeit ist. Hoch qualifizierte Trainer verschiedenster Fachrichtungen vermitteln bei Vorträgen, Kursen (z.B. Bewegungs- und Entspannungsprogramme) oder Beratungen gezielt Wissen zur Wahrnehmung und Nutzung persönlicher Ressourcen. Ein Schwerpunkt war auch die Einbindung karentzierter Eltern in das Unternehmensgeschehen durch regelmäßige Informationsveranstaltungen. Eine Innovation des Jahres 2007 war ein neuartiges, flächendeckendes Projekt zur Förderung der Koordinationsfähigkeit im Filialvertrieb. Die freiwillige hohe Nutzung seitens der Filialmitarbeiter (mehr als 40%) spiegelte den großen Erfolg wider.

Ein weiteres Ergebnis aus dem Projekt LIFETIME war die Umstrukturierung des Work Health Center (WHC). Dieses entwickelte 2007 mit dem Projekt First Health – dem Erste Bank-Gesundheits-Check für Lehrlinge – ein umfassendes und ganzheitliches betriebliches Gesundheitsförderungsprojekt speziell für die Zielgruppe der kaufmännischen Lehrlinge. Die Erste Bank beschäftigt ca. 100 Lehrlinge im Alter von 15–19 Jahren und nimmt jährlich zwischen 30 und 35 neue Lehrlinge auf. Neben der gezielten Erhaltung und Verbesserung des aktuellen Gesundheitszustandes soll das Bewusstsein für Ge-

sundheit und Prävention gefördert werden. Die einzelnen Maßnahmen zielen darauf ab, die Gesundheitsressourcen der Lehrlinge zu stärken und bereits bestehende Defizite zu erkennen und zu bearbeiten. Mittels themenspezifischer Module sollen das Gesundheitsbewusstsein sowie die Selbstbestimmung über die eigene Gesundheit in dieser Zielgruppe gefördert werden.

### Gesundheitsförderprogramme

Die Gesundheit der Mitarbeiter stellte für die Erste Bank auch 2007 ein zentrales Anliegen dar. Für alle Mitarbeiter der Erste Bank gab es laufend die Möglichkeit, Vorsorgeprogramme in Anspruch zu nehmen. Das Angebot reichte von einer regelmäßig organisierten Untersuchung der Augen und der Sehkraft über erweiterte Vorsorgeuntersuchungen bis zu einem Melanom-Screening. Die Beteiligung bei diesen Maßnahmen lag bei ca. 40% der österreichischen Belegschaft. Im Gesundheitszentrum WHC können die Mitarbeiter ärztliche und psychologische Beratungen, weiters Ernährungsberatung und Physiotherapie in Anspruch nehmen.

### Zentral- und Osteuropa: Fokus auf BCR

In Zentral- und Osteuropa lag der Schwerpunkt im Personalbereich bei der Sicherstellung der sozial verträglichen Restrukturierung der BCR. Die Folgen des im Jahr 2007 angelaufenen Mitarbeiterabbaus wurden durch eine breite Palette an Maßnahmen abgefedert:

**Einrichtung eines Outplacement-Programms.** Dieses soll entlassenen Mitarbeitern mit individueller Berufsberatung bei der Jobsuche helfen. Schulung und Umschulung gehören ebenso zum Maßnahmenpaket wie die Erstellung persönlicher Entwicklungspläne.

**Großzügige Abfertigungsangebote.** Beim Verlassen der Bank werden jene Mitarbeiter, die höchstens acht Jahre vor der Pensionierung stehen oder ernsthafte Gesundheitsprobleme haben, mit einem attraktiven Abfertigungspaket bedacht. 800 Mitarbeiter profitieren von dieser Maßnahme.

### Kennzahlen – Mitarbeiter (Österreich, ohne Sparkassen)

	2007	2006	2005
Fluktuation	5,5%	4,8%	4,5%
Krankheitstage/Jahr	7,0	7,1	8,2
Schulungstage/Jahr	3,2	2,6	2,6
Frauenanteil an Führungspositionen	22,9%	23,1%	24,3%
Anteil an Teilzeitmitarbeitern	22,5%	22,8%	23,4%
Frauenanteil an Teilzeitmitarbeitern	85,5%	86,4%	86,8%

### UMWELT

Die erstmalig im Geschäftsbericht 2006 aufgenommenen Informationen und Daten zur Umwelttätigkeit der Erste Bank Österreich wurden im Jahr 2007 weiter ausgebaut und im Rahmen des Ökoprotit-Projektes 2007 als Ökobusiness-Betrieb auch öffentlich anerkannt. Die nachstehend angeführten Datenreihen zeigen die Entwicklung der Jahre 2005 und 2006. Die Flächenerweiterung wurde optimiert und konnte trotz Anstieg der Beschäftigten in den Zentralgebäuden der Erste Bank Österreich mit 1% sehr gering gehalten werden.

## Kennzahlen – Umwelt\*

	2006	2005
Flugkilometer (km/Mitarbeiter)	1.643,3	938,0
CO <sub>2</sub> -Ausstoß (t/Mitarbeiter)	2,9	2,7
Wasserverbrauch (l/Mitarbeiter)	12.209,8	15.586,0
Papierverbrauch (kg/Mitarbeiter)	47,2	55,9
Energieverbrauch (kWh/Mitarbeiter)	320,0	332,3
Strom (kWh/Mitarbeiter)	196,0	190,8
Heizenergie (kWh/Mitarbeiter)	136,2	129,2
Abfall (kg/Mitarbeiter)	346,2	279,5

\*) Die Angaben zu Flugkilometern und CO<sub>2</sub>-Verbrauch wurden auf Basis der Daten der Erste Bank AG in Österreich bzw. 4.184 Mitarbeitern berechnet. Die übrigen Daten basieren nur auf den Zentralgebäuden der Erste Bank AG in Österreich oder 55.301 m<sup>2</sup> bzw. 2.624 Mitarbeitern.

Die Verbrauchswerte bei Energie und Papier zeigten deutliche Einsparungen, die insbesondere durch den regelmäßigen Einsatz von Energiecontrolling bzw. die organisatorische Einbindung aller Mitarbeiter im sparsamen Umgang mit Papier, Lüftung, Heizung, Kühlung sowie die Fortsetzung der Modernisierung bei erforderlichen Umbauten (z.B. Beleuchtungsumbau) erreicht werden konnten.

Die Optimierung von Flächen hat in einigen Gebäuden eine Zunahme von Stromenergie (Verstärkung der Datenzentrumsräume in einigen Gebäuden) bewirkt und zur Anbringung von Kühlgeräten an exponierten Stellen in den Bestandsgebäuden geführt. Gleichzeitig hat die milde Winterperiode eine zusätzliche Einsparung der Heizenergie gebracht.

Der massive Anstieg der Abfallmengen wurde durch die sehr intensive Übersiedelungs- und Modernisierungstätigkeit an einigen Standorten und die damit einhergehende Entsorgung von Büroabfällen ausgelöst. Die Auswirkungen des Abfallreduktionsprogramms sollten in den Ziffern 2007 sichtbar werden. Die stark gestiegene Flugkilometerleistung ist auf die Akquisitionen und den folgenden Erwerb von Bankbeteiligungen in Rumänien und der Ukraine zurückzuführen.

Das für 2007 geplante Abfallreduktionsprogramm wurde implementiert und gleichzeitig eine neue Abfalltrennkampagne in allen Objekten der Erste Bank Österreich erfolgreich gestartet. Die für 2007 vorgesehene Festlegung einer Umweltpolitik der Erste Bank Österreich ist erfolgt. Die Umsetzung eines umweltfreundlichen Druckerkonzepts war eines der greifbaren Ergebnisse. Auch die Anschaffung von erdgasbetriebenen Fahrzeugen für die Techniker der Objektverwaltungstochter wurde beschlossen; die Lieferung soll im Jahr 2008 erfolgen. Bei entsprechend positiven Erfahrungen ist die Umrüstung des gesamten Fuhrparks geplant.

## Umwelt-Ausblick

Folgende Schwerpunkte wird es zum Thema Umwelt im Jahr 2008 geben:

- Start eines Architekturwettbewerbes für eine neue Unternehmenszentrale der Erste Bank bereits im Jahr 2007 mit besonderem Augenmerk auf umweltrelevante Eigenschaften des Gebäudekomplexes. Die Errichtung soll bis 2012 realisiert werden. Erste Konzepte für das innovative Projekt werden für 2008 erwartet.**
- Start der Aufzeichnung und damit Erweiterung der Umweltdaten in den Filialen der Erste Bank.**
- Abschluss des neuen flächendeckenden Drucker- und Multifunktionsgerätetausches in der Erste Bank.**
- Weiterführung des Energiecontrollings und Start von Schulungsmaßnahmen zum sparsamen Umgang mit Ressourcen (Klima aktiv mobil-Programm).**

## Beschaffungswesen

Wie im letzten Geschäftsbericht angekündigt, wurden im Zuge des gruppenweiten Supply Chain-Managements ethische Richtlinien in die Rahmenverträge für Lieferanten aufgenommen. Diese neuen verpflichtenden Richtlinien werden mit jedem neuen Vertrag sofort wirksam, bestehende Verträge werden laufend angepasst.

# Aktienkurs gibt nach

Beeinflußt durch die Kreditkrise und schlechte Marktstimmung

## Kursverlauf der Erste Bank-Aktie in EUR



**0,75** EUR Dividende  
Dividenden-Vorschlag um 15% höher

**Ausschüttungsquote  
stabil bei 20%**

# Erste Bank-Aktie

Seit ihrem Börsengang im Jahr 1997 befand sich die Aktie der Erste Bank in einem kontinuierlichen Aufwärtstrend. Entscheidend für den positiven Kurstrend war die erfolgreiche Expansionspolitik der vergangenen Jahre und die Entwicklung zu einem der führenden Finanzdienstleister in Zentral- und Osteuropa mit einer Kundenbasis von mehr als 16 Millionen Kunden. Bedingt durch die negativen Auswirkungen der US-Subprime-Krise auf Finanzaktien in den USA und Europa musste die Erste Bank-Aktie, trotz weiterer Rekordergebnisse, erstmals seit 1999 einen Kursrückgang hinnehmen.

## ENTWICKLUNG DER BÖRSENINDIZES

### US-Hypothekenkrise sorgt für Volatilität

Der Großteil der internationalen Aktienmärkte konnte im Jahr 2007 zwar an den seit fünf Jahren andauernden Aufwärtstrend anschließen, jedoch lag die Jahresperformance deutlich unter der der Vorjahre mit zweistelligen Zuwachsraten. Nachdem im ersten Halbjahr des abgelaufenen Jahres die Aktienbörsen, getragen durch positive Konjunktur- und Unternehmensnachrichten, noch deutliche Zuwächse und einige Indizes in den USA und Europa neue Allzeithochs erreichten, sorgte erhöhte Volatilität aufgrund der von den USA ausgehenden Krise auf dem Hypothekenmarkt für Kursabschläge. In Summe beendete der Großteil der beobachteten Börsenplätze, trotz der erlittenen Verluste im 3. und 4. Quartal, den Beobachtungszeitraum positiv. Der deutsche Aktienindex DAX erzielte mit einem Plus von rund 22% den größten Zugewinn. Der US-amerikanische Dow Jones Industrial Index zeigte eine Jahresperformance von 6,4%, der europäische Eurotop 300 Index schloss mit einem Plus von 1,6%. In der Schweiz, Italien und Japan mussten die Aktienmärkte das Jahr hingegen mit Kursrückgängen beenden.

Die Entwicklung der Aktienmärkte wurde im abgelaufenen Jahr durch die anhaltende Finanz- und Kreditkrise in den USA und deren Auswirkungen auf die Realwirtschaft bestimmt. Drastische Gewinnrückgänge und Verluste bei den Quartalszahlen der großen amerikanischen Banken (Citigroup, Bank of America, JP Morgan, Merrill Lynch, Morgan Stanley etc.) durch milliarden schwere Abschreibungen, die Verstrickung europäischer Banken in die US-Subprime-Krise und weltweit befürchtete Liquiditätsengpässe sorgten auch in Europa für deutliche Kursabschläge und steigende Unsicherheit bei den Investoren. Zusätzliche Belastungsfaktoren waren neue Allzeithochs des Euro gegenüber dem US-Dollar und der Anstieg

des Ölpreises auf beinahe USD 100/Barrel. Die seit Mitte September erfolgte dreimalige Senkung der Leitzinsen in den USA und Interventionen der US-Notenbank (FED), der Europäischen Zentralbank (EZB) und anderer Zentralbanken zur Erhöhung der Liquidität am Geldmarkt sowie der von der US-Regierung vorgestellte Notfallplan gegen die Subprime-Krise brachten nicht die gewünschte Entspannung an den Finanzmärkten.

### Bankensektor unter Druck

Die europäischen Banken standen im Beobachtungszeitraum wegen der Unsicherheit über das Ausmaß ihrer Engagements in uneinbringliche US-Hypothekarkredite und Kreditderivate sowie deren Auswirkungen im Fokus der Investoren. Liquiditätsengpässe, Abschreibungsbedarf in Euro-Milliardenhöhe, die Veröffentlichung deutlicher Gewinnrückgänge bzw. Verluste für das 3. Quartal bei einigen europäischen Finanzinstituten (UBS, Deutsche Bank, Credit Suisse, Northern Rock etc.) hatten deutliche Kursabschläge, teilweise im zweistelligen Bereich, zur Folge. Der Dow Jones Euro Stoxx Bank Index, der die wichtigsten europäischen Bankaktien repräsentiert, schloss das Jahr mit 407,32 Punkten. Aufgrund der anhaltenden internationalen Kreditkrise und den zu erwartenden Gewinnrückgängen (bzw. Verlustausweisungen) und Dividendenkürzungen verlor der Index 8,9% im Beobachtungszeitraum.

### ATX von internationalen Vorgaben beeinflusst

Nach dem Erreichen eines neuen Allzeithochs am 9. Juli 2007 bei 4.981,87 Punkten konnte sich auch der Austrian Traded Index (ATX) dem Einfluss des negativen internationalen Börsenumfeldes nicht entziehen und verzeichnete einen volatilen Kursverlauf. Mit einem Indexwert von 4.512,98 Punkten zum Jahresende und einer Performance von +1,1% seit Jahresbeginn konnte auch der ATX nicht an die Entwicklung der Vorjahre, in denen der Index zweistellige Zuwächse verzeichnete, anschließen. Positive Impulse erhielt die Wiener Börse durch die steigenden Handelsumsätze, die im Durchschnitt von 10,5 auf knapp EUR 15 Mrd stiegen, und Kapitalzuflüsse durch Börsengänge und Kapitalerhöhungen in Höhe von insgesamt EUR 10,1 Mrd, die in etwa auf dem Niveau des Rekordzuflusses an Kapital im Vorjahr lagen.

## ENTWICKLUNG DER ERSTE BANK-AKTIE

### Performance unter jener der vergangenen Jahre

Nachdem der Schlusskurs der Erste Bank-Aktie am 27. April 2007 den bislang höchsten Wert bei EUR 61,50 erreichte, musste die Aktie im weiteren Jahresverlauf aufgrund der Auswirkungen der Subprime-Krise am US-Hypothekenmarkt deutliche Kursabschläge hinnehmen. Zum Jahresultimo 2007 lag der Aktienkurs bei EUR 48,50, um 16,5% unter dem Vorjahreswert. Diese Entwicklung lag im Durchschnitt der Performance der europäischen Finanzwerte, die großteils ebenfalls zweistellige Kursrückgänge verzeichneten. Im Gegensatz zu einigen europäischen Banken hat die Erste Bank im Jahr 2007 ihren Wachstumskurs mit dem Erreichen von Rekordergebnissen fortgesetzt. Ebenso hat die Erste Bank auch nicht im US-Hypothekenmarkt und in Subprime-Anleihen investiert, sodass auch keine Abschreibungen, sondern nur Anpassungen an Marktpreise, vorgenommen werden mussten. Auch die Sorgen internationaler Investoren über die weitere makroökonomische Entwicklung in Rumänien und mögliche Auswirkungen auf die BCR (größte Bank des Landes und 69%-Tochter der Erste Bank) belasteten den Aktienkurs sehr. Die Einschätzungen der 24 Investmenthäuser, die regelmäßig die Erste Bank analysieren, blieb weiterhin mehrheitlich positiv. In den Analysen wurde vor allem der erfolgreiche Expansions- und Integrationskurs der Erste Bank als beispielgebend auf dem CEE-Bankensektor hervorgehoben. Der Großteil der Analysten zeigte sich durch die Bekräftigung der Finanzziele durch das Management in den Einschätzungen für Gewinnwachstum, Kostenkontrolle und positive Auswirkungen der Restrukturierungs- und Effizienzsteigerungsprojekte bestätigt.

### Handelsvolumen und Marktkapitalisierung

Durch den erfolgten Kursrückgang im Beobachtungszeitraum ermäßigte sich die Marktkapitalisierung trotz der Erhöhung der Aktienanzahl durch die laufenden Mitarbeiterbeteiligungsprogramme. Das Handelsvolumen konnte weiter ausgebaut werden. Im Schnitt wurden an der Wiener Börse im Jahr 2007 pro Tag rund 850.888 Erste Bank-Aktien gehandelt. Das entspricht einer Steigerung des durchschnittlich gehandelten täglichen Volumens von rund 21%. 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 53% aus und erreichte rund 275.600 Aktien pro Tag. Die Marktkapitalisierung der Erste Bank lag zum Jahresultimo 2007 bei EUR 15,3 Mrd nach EUR 18,3 Mrd per 31. Dezember 2006.

### Performance der Erste Bank-Aktie im Vergleich\*

	Erste Bank-Aktie	ATX	DJ Euro Stoxx Bank Index
Seit IPO (Dez. 1997)	337,6%	245,9%	-
Seit SPO (Sept. 2000)	312,8%	286,2%	15,9%
Seit SPO (Juli 2002)	178,3%	270,0%	62,1%
Seit SPO (Jän. 2006)	7,8%	15,8%	7,5%
2007	-16,5%	1,1%	-8,9%

\*) 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 Vorjahres liegen kann.

### Neuerliche Dividendenerhöhung

Der ordentlichen Hauptversammlung am 6. Mai 2008 wird die Ausschüttung einer Dividende von EUR 0,75 je Aktie vorgeschlagen. Durch die neuerliche Erhöhung der Dividende um 15% und die gestiegene Zahl der im Umlauf befindlichen Aktien infolge der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme ergab sich eine mit den vergangenen Jahren vergleichbare Ausschüttungsquote von 20%.

### Attraktive und langfristige Wachstumsziele

Die Erste Bank bietet Investoren langfristige und stabile Wachstumsperspektiven. Die mittelfristigen Ziele bis 2009 wurden mit der Präsentation der Zahlen für das 3. Quartal 2007 präzisiert. Basierend auf einem wesentlich geringeren Kostenwachstum wird für das Jahr 2008 ein Anstieg des Jahresüberschusses nach Steuern und Minderheiten von zumindest 20%

und für 2009 von mindestens 25% erwartet. Die Kosten-Ertrags-Relation soll bis 2009 auf unter 55% gesenkt werden. Die Eigenkapitalverzinsung, die im Vorjahr aufgrund der durchgeführten Kapitalerhöhung deutlich abgesunken war, soll 2009 wieder einen Wert von 18% bis 20% erreichen.

## INVESTOR RELATIONS

Schwerpunkt der Investor Relations-Tätigkeit bildete auch im abgelaufenen Jahr wieder die Ausweitung der Investorenbasis und die Verbreitung der Equity Story der Erste Bank. Highlight des Jahres war neben den regulären Frühjahrs- und Herbstroadshows der 5. Internationale Kapitalmarkttag. Im Juni und November 2007 besuchte das Management Investoren in den USA und Europa, um über die Integrationsfortschritte in den neuen Märkten bzw. über die stabile Ergebnisentwicklung der Erste Bank vor dem Hintergrund der Finanz- und Kreditkrise zu berichten.

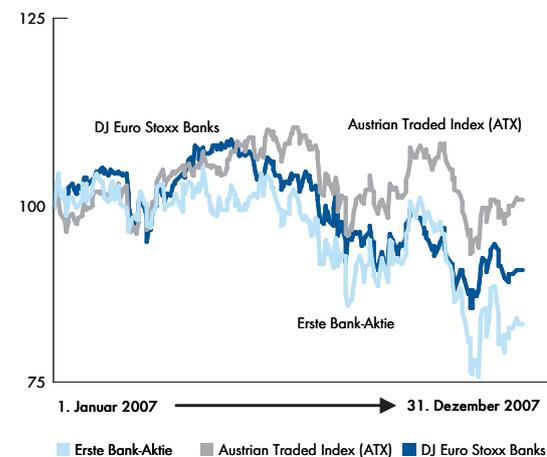
Am 21. September 2007 fand der 5. Internationale Kapitalmarkttag der Erste Bank in Bratislava statt. Unter Beteiligung von mehr als 50 institutionellen Investoren und Analysten informierte das Management ausführlich über die neue Holdingstruktur, Integration der BCR sowie Risiko- und Performancemanagement. Ebenso berichtete das Management über Entwicklungen und Aussichten in den Märkten der Erste Bank. Starkes Interesse verzeichnete auch die Live-Übertragung des Kapitalmarkttagess im Internet, mit 1.121 Zugriffen am Tag der Veranstaltung.

Auch im Jahr 2007 hat das Management gemeinsam mit dem Investor Relations-Team der Erste Bank an zahlreichen Banken- und Investorenkonferenzen, veranstaltet von den internationalen Investmenthäusern Merrill Lynch, Morgan Stanley, ING, UBS und Goldman Sachs, teilgenommen und eine Vielzahl von Investorenterminen wahrgenommen. Ebenso wurden Strategie und Ausrichtung der Erste Bank anlässlich der von Wiener Börse, Erste Bank und anderen österreichischen Banken gemeinsam veranstalteten Roadshows in London und New York vor internationalen Investoren präsentiert. Insgesamt wurden im abgelaufenen Jahr 515 Einzel- oder Gruppentermine mit österreichischen und internationalen Investoren vom Management und IR-Team der Erste Bank wahrgenommen (2006: 516 Termine).

Ebenso gab es im abgelaufenen Jahr zwei Termine, die auf die Privataktionäre der Erste Bank ausgerichtet waren. Am 19. April 2007 fand bereits zum achten Mal in Folge der Internet-Chat mit dem Vorstand der Erste Bank statt. Dabei hatten zahlreiche Retailinvestoren und Interessenten die Möglichkeit, direkt mit dem Vorsitzenden des Vorstands, Andreas Treichl, zu kommunizieren. Am 27. September hatten die Aktionäre Gelegenheit zum Gespräch mit den Privataktionärsvertretern im Aufsichtsrat.

Das rege Interesse an der Erste Bank-Aktie wurde durch zahlreiche Analysen zur Erste Bank dokumentiert. Insgesamt publizierten 24 Investmenthäuser Studien zur Erste Bank, davon waren drei Analyse-Neuaufnahmen.

### Kursverlauf der Erste Bank-Aktie und wichtiger Indizes indexiert

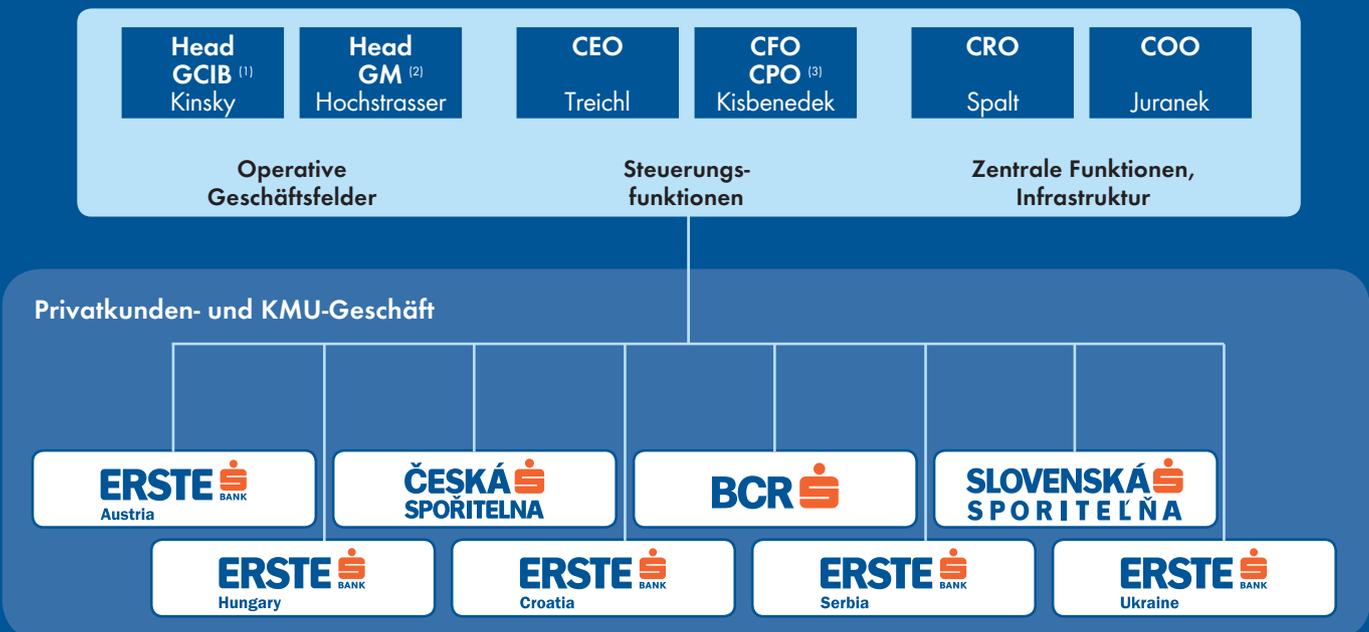


### Analysen zur Erste Bank-Aktie

\_Bear Stearns \_Cazenove \_Citigroup \_Credit Suisse  
 \_Deutsche Bank \_Dresdner Kleinwort \_Fox-Pitt, Kelton  
 \_Goldman Sachs \_ING \_JP Morgan \_KBC Securities  
 \_Keefe, Bruyette & Woods \_Kepler \_Lehman \_MainFirst  
 \_Merrill Lynch \_Morgan Stanley \_Raiffeisen Centrobank  
 \_Redburn \_Sal. Oppenheim \_Société Générale \_UBS  
 \_Unicredit \_WestLB \_Wood

# Neues Governance-Modell

Klare Aufteilung von Verantwortlichkeiten  
zwischen Holding und lokalen Banken



<sup>(1)</sup> GCIB: Group Corporate & Investment Banking

<sup>(2)</sup> GM: Global Markets/Treasury

<sup>(3)</sup> CPO: Chief Performance Officer

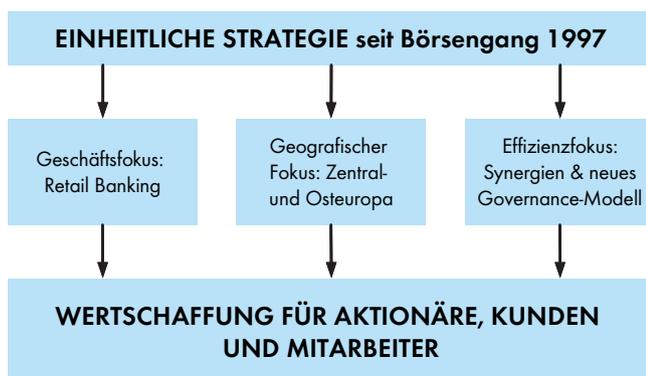
**Governance,** die mit unserer Expansion  
in den CEE-Raum Schritt hält

# Strategie

## Strategie konsequent weiterverfolgt

Im Jahr 2007 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 2007 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 dahin gehend 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 16,4 Mio Kunden in acht Kernmärkten und betreiben rund 2.900 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 Großkundengeschäft oder im Investment Banking 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 Haftungsverbundes 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:**

#### **Zügige Umsetzung des neuen Governance-Modells**

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 sind. 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. Nachdem wir bis dato einen projektorientierten Ansatz zur Realisierung der Synergien angewandt hatten, war die Weiterentwicklung des Unternehmungsführungsmodells daher der logische nächste

Schritt, um erhöhte strategische Flexibilität und zusätzliche Effizienzen zu realisieren.

Wir haben daher den Ende 2006 begonnenen Aufbau einer operativen Holding-Gesellschaft fortgesetzt und die Vorbereitungen für die Abspaltung des österreichischen Privatkunden- und KMU-Geschäfts in eine eigenständige Tochtergesellschaft aktiv vorangetrieben. Die neu geschaffene Erste Holding wird die folgenden drei Hauptfunktionen in sich vereinen:

**\_zentrale Steuerungsfunktionen für die Gruppe, wie z. B. Strategie, Performance-Management, Risiko-Management oder Personalentwicklung**

**\_operatives Geschäft in Form der beiden neu geschaffenen Divisionen Global Markets (GM) and Group Corporate and Investment Banking (GCIB)**

**\_Bereitstellung und Planung von Infrastruktur für die Erste Holding und auch das lokale Kundengeschäft**

Im Gegensatz zur Erste Holding sind die einzelnen Tochterbanken in Zentral- und Osteuropa sowie das abgespaltene österreichische Kundengeschäft, die Erste Bank Österreich, für das lokale Privatkunden- und KMU-Geschäft zuständig. Zusätzlich sollen Plattformen, die Themen von länderübergreifender Bedeutung behandeln, die Übernahme von Best Practices und den gruppenweiten Austausch von Erfahrungen sicherstellen.

Das neue Governance-Modell wird in zwei Phasen eingeführt, vor allem um operationale Risiken bei der Migration der IT-Systeme zu vermeiden. Die erste Phase wurde 2007 vollständig abgeschlossen und brachte die Etablierung einer faktischen Holding mit sich. Mit diesem Schritt wurde innerhalb der existierenden Gesellschaft „Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG“ das Österreich-Geschäft von den Gruppenfunktionen getrennt. Das Ziel der ersten Phase, nämlich die Etablierung der Zielstruktur innerhalb des existierenden rechtlichen Rahmens wurde so erreicht. Konkret wurden folgende Maßnahmen umgesetzt:

**\_klare Zuweisung von Verantwortlichkeiten an zwei Vorstands-ausschüsse, nämlich Holding-Ausschuss und Österreich-Ausschuss**

**\_Verteilung der Geschäftsfelder zwischen Holding und zukünftiger Erste Bank Österreich sowie Teilung von rele-**

vanten Stabsabteilungen, wie Controlling, Marketing oder Kommunikation

**„Auswahl der zukünftigen Management-Teams für Erste Holding und Erste Bank Österreich um Kontinuität zu gewährleisten“**

**„Umsetzung eines Zusammenarbeitsmodells für alle Geschäftsfelder und Steuerungsfunktionen zwischen Holding und den lokalen Banken“**

**„der Zielstruktur entsprechender Aufbau der internen Reporting-Strukturen“**

Die zweite Phase wird Mitte 2008 abgeschlossen und wird zur rechtlichen Trennung der Erste Bank Österreich und der Erste Holding führen. Beide Gesellschaften werden ab dann eigenständige Unternehmen in rechtlicher, regulatorischer, logistischer und technischer Hinsicht sein.

Die Umsetzung des neuen Governance-Modells ist ein Meilenstein in der Entwicklung der Erste Bank: Das Management der Erste Bank Österreich kann sich nun voll auf das österreichische Kundengeschäft und die Zusammenarbeit mit den Sparkassen konzentrieren, während sich der neue Holding-Vorstand auf strategische Themen fokussieren und ausgewogen allen Geschäftsbereichen widmen kann. Damit wird das Fundament für stabiles, zukünftiges Wachstum und die Hebung weiterer Synergiepotenziale geschaffen.

## 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.

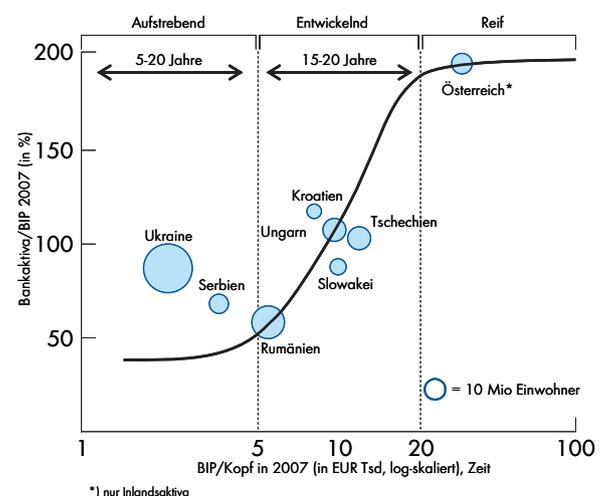
### Wachstumsmuster

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 die folgende 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 Bankverbindungsdichte typischerweise eine signifikante Wachstumsquelle für das Bankgeschäft.

### Bankentwicklungsstufen in Transformationsländern



Quelle: Lokale Zentralbanken, Eurostat, Erste Bank.

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 ge-

schätzten 60% und 140%. Wir gehen davon aus, dass diese Phase mindestens 15 bis 20 Jahre dauert. Während dieser Periode gewinnt das Kreditgeschäft mit Privatkunden stark an Bedeutung, und die im Transformationsprozess befindlichen Länder erreichen ein Wohlstandsniveau, das die Einführung anspruchsvollerer Bankprodukte wie Hypothekendarlehen, Kreditkarten, Verbraucherkredite oder von Produkten der Vermögensverwaltung ermöglicht. Zu dieser Gruppe von Märkten gehören unsere zentraleuropäischen Aktivitäten in Tschechien, der Slowakei sowie in Ungarn und Kroatien.

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 Marktes ist der Grad der Aktionärsorientierung der Banken.

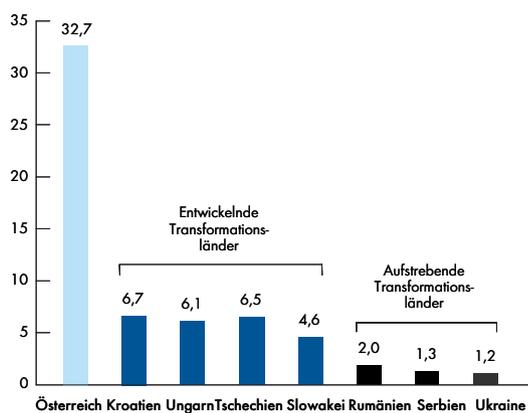
### **Kreditwachstum**

In vielen Ländern, in denen wir operativ tätig sind, waren Ausleihungen im Retailbereich noch bis vor wenigen Jahren nicht existent. Das lag zum einen an den hohen nominellen wie realen Zinsen, zum anderen erlaubten die verfügbaren Einkommen keine weitreichende Kreditvergabe an Haushalte. Drittens fehlte wegen des hohen Staatsanteils ein gesundes Wettbewerbsumfeld. All dies hat sich in den letzten Jahren geändert. In den sich entwickelnden Transformationsländern befinden sich die Zinsen im Konvergenzprozess oder sind bereits auf Euro-Niveau konvergiert. Die verfügbaren Einkommen sind 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 Bankenmarktes einzuschätzen, werden üblicherweise diverse Intermediationskennzahlen herangezogen. Dazu gehören Relationen wie Kundenkredite/BIP, Haushaltskredite/BIP und Wohnbaukredite/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 (2007) in EUR Tsd



Quelle: Lokale Zentralbanken, Eurostat.

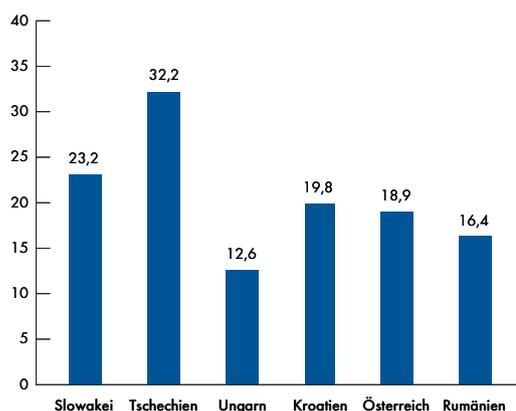
Im Rahmen des allgemeinen Wachstumstrends bei den Krediten werden wir insbesondere von unserem Fokus auf das Privatkundengeschäft profitieren. Denn das Geschäft mit Retailkrediten und speziell mit Wohnbaurdarlehen hat in fast allen unseren Märkten gerade erst begonnen. Ein typisches Beispiel dafür ist die Marktdurchdringung mit Wohnbaurdarlehen. Sie liegt in den meisten unserer Märkte bei etwa 14% 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 2007 bereits 50% erreicht.

### Vermögensverwaltung

Das Kreditwachstum des privaten Sektors und hier speziell bei den Retailkrediten wird der Wachstumsmotor in der unmittelbaren Zukunft sein. Die Vermögensverwaltung dagegen, zu der unser Private Banking, das Fondsmanagement und das Geschäft mit Lebensversicherungen gehören, wird sich zum Wachstumstreiber entwickeln, sobald unsere Märkte wohlhabender werden. Obwohl wir nicht genau wissen, wann dies der Fall sein wird, so sind wir doch schon jetzt hervorragend positioniert, um von einer solchen Entwicklung zu profitieren. Wir dominieren in unseren bestehenden zentral- und osteuropäischen Märkten das Fondsmanagement mit einem Marktanteil von 22%; 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 Gesamtrang. 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 (2007) in %

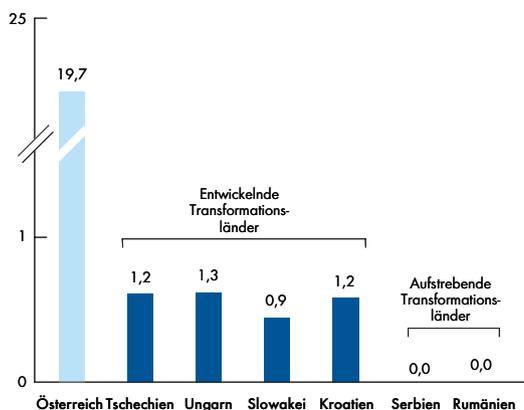


Quelle: Erste-Sparinvest.

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. Fast alle unsere entwickelten Transformationsländer, wie Tschechien, die Slowakei, Ungarn und Kroatien, haben diese Schwelle entweder überschritten oder befinden sich knapp davor. Unserer Meinung nach sind ab diesem Punkt die Grundbedürfnisse des Konsums erfüllt, und die Menschen beginnen, 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 2007 in Österreich bei EUR 19.700. In Ungarn und in Tschechien betrug diese Kennzahl EUR 1.300 bzw. EUR 1.200. In Rumänien ist die Vermögensverwaltung noch in einem sehr frühen Entwicklungsstadium. Das Wachstum erreichte 2007 fast 40%, allerdings stand das verwaltete Volumen erst bei EUR 260 Mio, was EUR 12 pro Kopf entspricht. In Serbien wurde erst 2007 die gesetzliche Infrastruktur für das Fondsmanagement geschaffen, und dementsprechend liegt dort das gesamte Wachstum noch in der Zukunft.

**Fondsvolumen/Kopf in CEE (2007)  
in EUR Tsd**



Quelle: Lokale Fondsmanagement-Verbände, Eurostat.

Das Potenzial in der Vermögensverwaltung lässt sich am besten an einem beeindruckenden Beispiel festmachen. Ende 2007 verwalteten wir in Österreich, einem Markt mit 8,3 Mio Einwohnern, ein Vermögen von EUR 31 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 7,8 Mrd. Während das verwaltete Vermögen in Österreich im Jahr 2007 kaum stieg, lag das Wachstum in der oben genannten Region bei 33%. In

der Vergangenheit war das Wachstumsdifferenzial sogar noch höher, was den Schluss nahelegt, 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, substanzielle 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 internationales 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-Wachstum verbessert sich auf 27%

in EUR Mio	2007	2006	Vdg.
<b>BILANZ</b>			
Summe der Aktiva	200.519	181.703	10,4%
Forderungen an Kreditinstitute	14.937	16.616	-10,1%
Forderungen an Kunden	113.956	97.107	17,4%
Risikovorsorgen	-3.296	-3.133	5,2%
Handelsaktiva und finanzielle Vermögenswerte	44.214	42.497	4,0%
Sonstige Aktiva	30.708	28.616	7,3%
Summe der Passiva	200.519	181.703	10,4%
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	35.165	37.688	-6,7%
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	100.116	90.849	10,2%
Verbriefte Verbindlichkeiten inklusive Nachrangkapital	36.667	27.024	35,7%
Sonstige Passiva, Rückstellungen	17.168	15.238	12,7%
Eigenanteil am Kapital	8.452	7.979	5,9%
Fremdanteil am Kapital	2.951	2.925	0,9%
<b>GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG</b>			
Zinsüberschuss	3.945,8	3.189,3	23,7%
Risikovorsorgen im Kreditgeschäft	-454,7	-439,1	3,6%
Provisionsüberschuss	1.857,9	1.445,9	28,5%
Handelsergebnis	351,1	277,9	26,4%
Verwaltungsaufwand	-3.642,1	-2.945,3	23,7%
Betriebsergebnis	2.547,7	2.003,6	27,2%
Jahresüberschuss vor Steuern	1.927,6	1.522,2	26,6%
Konzernjahresüberschuss	1.174,7	932,2	26,0%

# 58,8%

**Kosten-Ertrags-Relation**  
auf neuem Allzeit-Tief

# Konzernlagebericht

## ZUSAMMENFASSUNG DER WIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG DES ERSTE BANK-KONZERNS 2007

### Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen waren im abgelaufenen Jahr sowohl in den USA als auch im EU-Raum durch eine gute Konjunktorentwicklung sowie damit einhergehend steigenden Rohstoffpreisen und einem steigenden Zins-trend geprägt.

Insbesondere das 2. Halbjahr 2007 stand unter dem Eindruck der Subprime-Krise in den USA und der damit einhergehenden Liquiditätsknappheit, was in der Folge zu deutlichen Kurs-rückgängen an nahezu allen wesentlichen internationalen Börsen führte.

Auch in Österreich war im Jahre 2007 ein sehr positives öko-nomisches Umfeld gegeben. Das reale Wachstum des Brutto-inlandsproduktes lag 2007 bei geschätzten 3,3%.

In den Märkten Zentral- und Osteuropas war das Wachstum jedoch in den wesentlichsten Ländern, in welchen die Erste Bank tätig ist, mit 5% bis 9% noch wesentlich höher, nur in Ungarn war eine deutliche Wachstumsverlangsamung bei stark steigender Inflation zu beobachten.

Die Europäische Zentralbank setzte die im Dezember 2005 begonnene Politik der kleinen Zinsschritte auch 2007 weiter fort und hob den Referenzzsatz bis zur Jahresmitte auf 4% an. Die Liquiditätsknappheit im Zuge der Subprime-Krise führte jedoch zu einem wesentlich stärkeren Anstieg der kurzfristigen Marktzinsen.

### Geschäftsverlauf der Erste Bank-Gruppe

Die Banca Comercială Română (BCR) ist seit 12. Oktober 2006, die Erste Bank Ukraine seit 24. Jänner 2007, der Diners Club Adriatic, Croatia (DCA) seit 2. April 2007 und die von der Steiermärkischen Sparkasse erworbene ABS Banka, Bos-nien seit 3. April 2007 im Konzernabschluss enthalten, wo-durch es zu Verzerrungen bei angeführten Veränderungsraten kommt.

Da die Einbeziehung der BCR wesentliche Auswirkungen hat (jene der Erste Bank Ukraine, des DCA sowie der ABS Banka sind noch gering), wurden bei den Veränderungsraten der

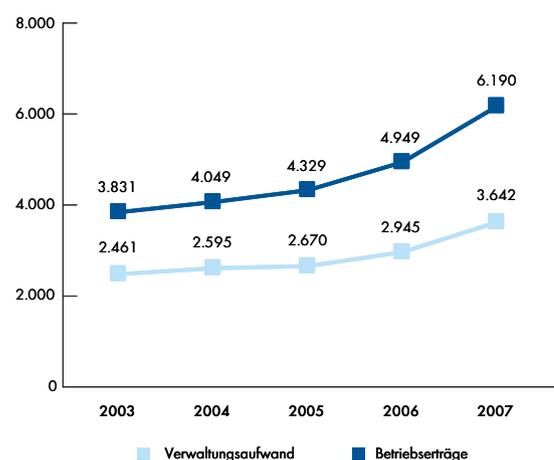
Gewinn- und Verlustrechnung auch die um die BCR-Effekte bereinigten Werte angeführt. Dabei wurde das Zinsergebnis des Vorjahres auch um die Veranlagungserträge der Ende Jänner 2006 für die Akquisition der BCR durchgeführten Ka-pitalerhöhung bereinigt, die bis zum Closing der Transaktion im Oktober 2006 entstanden waren und im Berichtsjahr 2007 weggefallen sind (rund EUR 56,4 Mio). Bei Bilanzwerten wird mit dem 31. Dezember 2006 verglichen, in diesen Zahlen sind die Werte der BCR bereits enthalten.

Trotz der internationalen Finanzkrise konnte die Erste Bank-Gruppe auch im Jahre 2007 wieder ein Rekordergebnis und damit ihre anspruchsvollen Ergebnisziele erreichen.

Wie zuletzt prognostiziert, stieg der **Konzernüberschuss nach Steuern und Fremdanteilen** um 26,0% von EUR 932,2 Mio auf EUR 1.174,7 Mio (ohne BCR + 14,2% auf EUR 984,6 Mio).

Dabei konnte das **Betriebsergebnis** als Saldo aus Betriebser-trägen und Verwaltungsaufwendungen mit 27,2% noch stärker von EUR 2.003,6 Mio auf EUR 2.547,7 Mio erhöht werden (ohne BCR +15,9% auf EUR 2.151,0 Mio).

Entwicklung Betriebserträge und Verwaltungsaufwand in EUR Mio



Der Anstieg bei den **Betriebserträgen** von EUR 4.948,9 Mio um 25,1% auf EUR 6.189,8 Mio (ohne BCR +12,1% auf EUR 5.264,4 Mio) fiel dabei höher aus als jener bei den Ver-

waltungsaufwendungen von EUR 2.945,3 Mio um 23,7% auf EUR 3.642,1 Mio (ohne BCR +9,7% auf EUR 3.113,3 Mio).

Die **Kosten-Ertrags-Relation** (Verwaltungsaufwendungen in Prozent der Betriebserträge) verbesserte sich von 59,5% im Vorjahr auf nunmehr 58,8% (ohne BCR 59,1%).

Der Bedarf an **Kreditvorsorgen** erhöhte sich moderat um 3,6% von EUR 439,1 Mio auf EUR 454,7 Mio (ohne BCR +11,3% auf EUR 479,5 Mio).

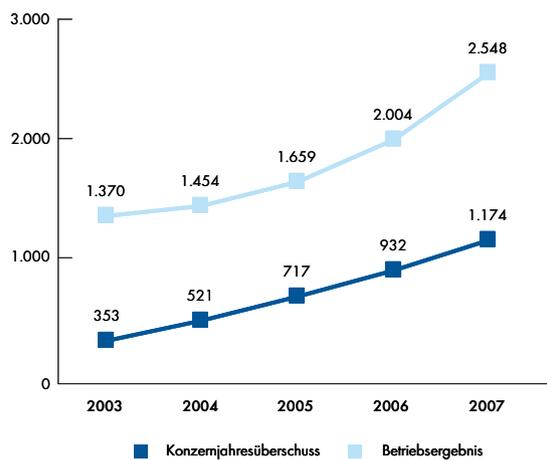
Eine deutliche Verschlechterung von EUR -42,3 Mio auf EUR -165,4 Mio (ohne BCR von EUR -12,7 Mio auf EUR -77,2 Mio) erfuhr der Gesamtsaldo aus **sonstigem betrieblichen Erfolg** sowie den **Ergebnissen** aus den verschiedenen Kategorien an **Finanzvermögen**, vor allem bedingt durch geringere Erträge bzw. höhere Abschreibungen bei Wertpapieren sowie zusätzlichen linearen Kundenstockabschreibungen in der BCR und DCA.

Als **Jahresüberschuss vor Steuern** ergab sich ein Wert von EUR 1.927,6 Mio, was einen Anstieg um 26,6% gegenüber dem Vorjahreswert von EUR 1.522,2 Mio (ohne BCR +12,9% auf EUR 1.594,4 Mio) bedeutet.

Die durchschnittliche Mitarbeiteranzahl im Erste Bank-Konzern betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 52.352 (Vorjahr: 40.032, wobei die BCR nur für das 4. Quartal 2006 einbezogen war – siehe dazu Angaben im Anhang). Setzt man diese Zahl in Relation zum Jahresüberschuss vor Steuern, erhält man als Mitarbeiterproduktivität einen gegenüber dem Vorjahr fast unveränderten Wert von EUR 37 Tsd (VJ 38 Tsd EUR).

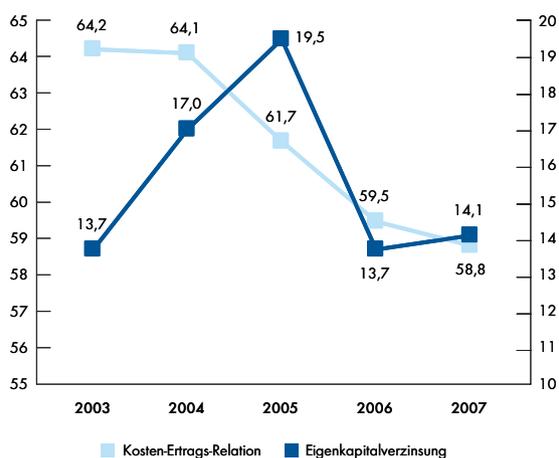
Daraus ergibt sich für das Gesamtjahr 2007 eine **Eigenkapitalverzinsung** nach Steuern und Fremdanteilen (cash, das heißt unter Eliminierung der linearen Abschreibung der aktivierten immateriellen Werte für den Kundenstock und das Vertriebsnetz aus getätigten Akquisitionen) von 14,6% (ausgewiesener Wert 14,1%) gegenüber 13,8% (ausgewiesen 13,7%) im Jahr 2006.

### Entwicklung Betriebsergebnis und Konzernjahresüberschuss in EUR Mio



Der **Gewinn je Aktie** (cash) erreichte 2007 einen Wert von EUR 3,92 (ausgewiesener Wert EUR 3,76) gegenüber EUR 3,14 (ausgewiesener Wert EUR 3,10) im Vorjahr.

### Ergebniskennzahlen in %



Die **Bilanzsumme** stieg im Berichtsjahr von EUR 181,7 Mrd um 10,4% auf EUR 200,5 Mrd. Per 31. Dezember 2007 betrieb die Erste Bank-Gruppe in Österreich 993 Bankstellen (einschließlich jener der Haftungsverbundsparkassen) und in Zentral- und Osteuropa 1.915.

Die **Eigenmittelquote** (ab 2007 nach Basel II), bezogen auf das Kreditrisiko, erhöhte sich von 10,3% zum Jahresende 2006 auf nunmehr 10,5% per 31. Dezember 2007. Dabei stieg die **Kernkapitalquote**, bezogen auf das Kreditrisiko, von 6,6% auf nunmehr 7,0%.

#### Dividende

Der Vorstand wird der am 6. Mai 2008 stattfindenden Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2007 eine Erhöhung der **Dividende** von EUR 0,65 je Aktie auf EUR 0,75 vorschlagen.

#### Ausblick

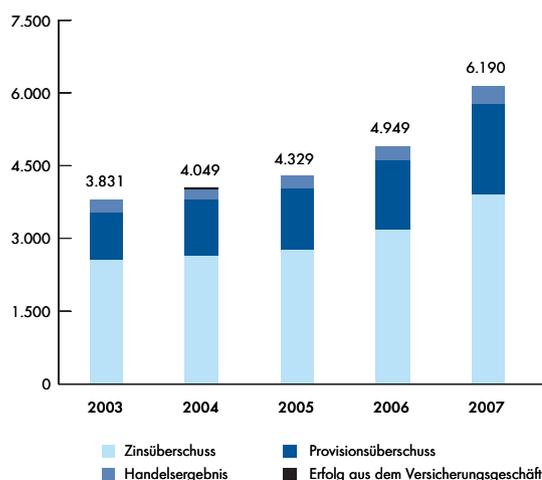
Voraussichtlich im 3. Quartal 2008 plant die Erste Bank AG die Ausgliederung des **Geschäftsfeldes Österreich** (betrifft im Wesentlichen das inländische Privat- und Firmenkundengeschäft inkl. zugeordnete Einheiten) in eine 100-prozentige Tochtergesellschaft. Der verbleibende Teil der Erste Bank AG wird die Funktion einer Holdinggesellschaft für die wesentlichen Bankbeteiligungen und für den Infrastrukturbereich der Gruppe sowie die operativ tätigen Einheiten Global Markets und Group Corporate and Investment Banking übernehmen. Dieser innerkonzernmäßige Vorgang wird auf die Finanzzahlen des Gesamtkonzerns keine Auswirkungen haben.

Die **Erste Bank-Gruppe** hat sich als **Ziele** gesetzt, für das Jahr 2008 einen Anstieg des Jahresüberschusses nach Steuern und Minderheiten von zumindest 20% und für 2009 von zumindest 25% zu erreichen.

Die **Kosten-Ertrags-Relation** soll bis 2009 auf unter 55% gesenkt werden. Die **Eigenkapitalverzinsung** soll 2009 wieder einen Wert von 18–20% erreichen.

## ANALYSE DES GESCHÄFTSVERLAUFS

### Struktur/Entwicklung Betriebserträge in EUR Mio

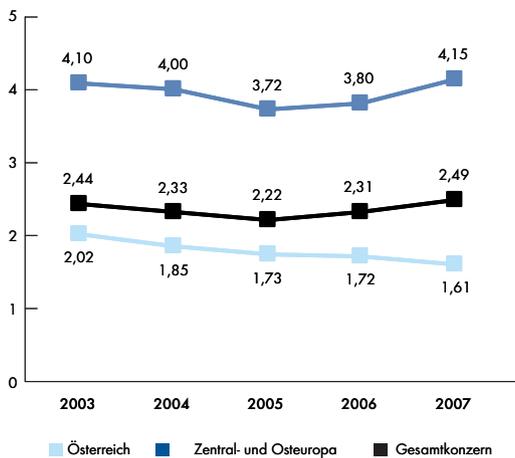


#### Zinsüberschuss

Die starke Nachfrage nach Krediten in den zentral- und osteuropäischen Tochtergesellschaften, verbunden mit einem steigenden Zinstrend führte zu einer Erhöhung des Zinsüberschusses von EUR 3.189,3 Mio um 23,7% auf EUR 3.945,8 Mio. Auch bei Ausklammerung des verzerrenden Effekts aus der Einbeziehung der BCR war der Anstieg um 11,9% auf EUR 3.358,8 Mio sehr zufriedenstellend.

Die Zinsspanne (Zinsüberschuss in Prozent der durchschnittlichen zinstragenden Aktiva) verbesserte sich von 2,31% auf 2,49%. Diese Erhöhung resultiert überwiegend aus der Einbeziehung der BCR. Die durchschnittliche Spanne im Österreichgeschäft ist auf rund 1,6% leicht gesunken. Die durchschnittliche Zinsspanne in den CEE-Ländern konnte 2007 gegenüber dem Vorjahr von 3,8% auf 4,1% gesteigert werden.

### Zinsspanne in %



### Provisionsüberschuss

Der Provisionsüberschuss konnte im Berichtsjahr gegenüber dem Vorjahr von EUR 1.445,9 Mio um 28,5% auf EUR 1.857,9 Mio (ohne BCR +14,3% auf EUR 1.601,4 Mio) gesteigert werden.

Überdurchschnittliche Zuwachsraten konnten dabei mit +64,0% (ohne BCR +17,9%) vor allem im Kreditgeschäft und im Zahlungsverkehr (+34,7%, ohne BCR +15,3%) erzielt werden, wobei bei letzterem vor allem im Kartengeschäft eine starke Steigerung erzielt wurde (+48,4%, ohne BCR +28,7%).

Besonders hervorzuheben ist dabei vor allem die sehr positive Entwicklung in den Tochtergesellschaften in Ungarn und Kroatien.

### Handelsergebnis

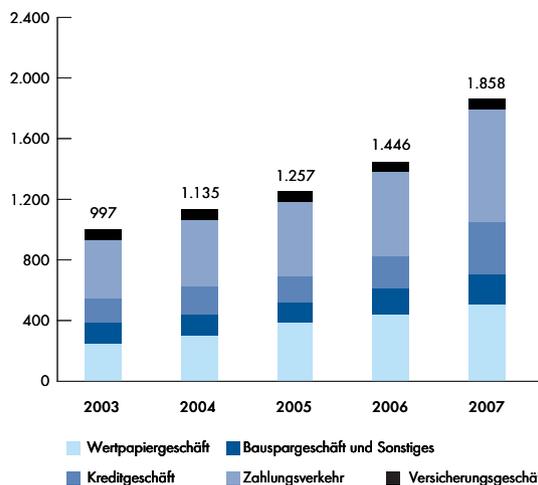
Trotz der insbesondere im 2. Halbjahr 2007 gegebenen schwierigen Marktverhältnisse konnte das Handelsergebnis um 26,4% von EUR 277,9 Mio auf EUR 351,1 Mio gesteigert werden (ohne BCR +6,1% auf EUR 274,6 Mio).

### Erfolg aus dem Versicherungsgeschäft

Mit EUR 35,0 Mio blieb das Ergebnis aus dem Versicherungsgeschäft gegenüber dem Vorjahr (EUR 35,8 Mio) praktisch unverändert.

Ohne BCR war hingegen ein Rückgang um 8,8% auf EUR 29,6 Mio zu verzeichnen. Das Ergebnis 2007 war dabei auch durch Aufwendungen aus Wertpapierbewertungen bzw. Verkaufsrealisaten belastet.

### Struktur/Entwicklung Provisionsüberschuss in EUR Mio

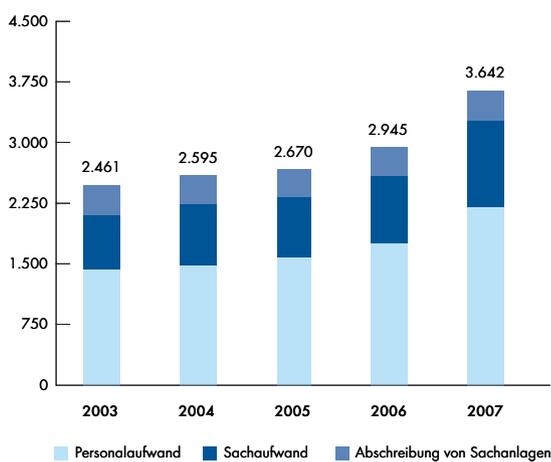


### Verwaltungsaufwand

In Summe erhöhten sich die Verwaltungsaufwendungen von EUR 2.945,3 Mio um 23,7% auf EUR 3.642,1 Mio. Als Vorleistungen für künftige Effizienzsteigerungen schlugen sich – insbesondere im Bereich des Sachaufwands – dabei auch zusätzliche Aufwendungen für Gruppenprojekte entsprechend nieder. In der BCR ist der Aufwand stark belastet durch die 2007 angefallenen Restrukturierungs- und Transformationskosten (rd. EUR 68,2 Mio).

Bei Eliminierung der BCR lag der Kostenanstieg bei 9,7% auf EUR 3.113,3 Mio. Bereinigt man die Werte auch um die 2007 neu hinzugekommenen kleineren Tochtergesellschaften Erste Bank Ukraine, Diners Club Adriatic und ABS Banka, so reduziert sich die Steigerungsrate auf 8,0% (EUR 3.065,6 Mio).

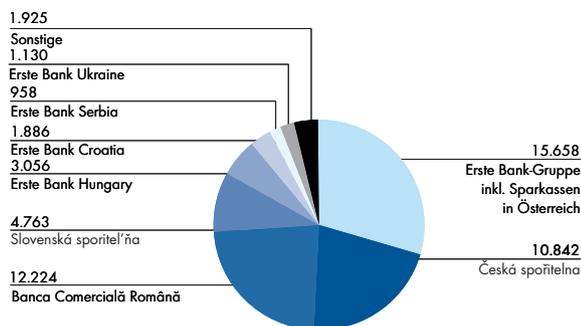
### Struktur/Entwicklung Verwaltungsaufwand in EUR Mio



Der **Personalaufwand** stieg um 25,1% von EUR 1.750,5 Mio auf EUR 2.189,3 Mio (ohne BCR +8,7% auf EUR 1.832,4 Mio).

In Zentral- und Osteuropa wirkten sich dabei der Ausbau der erfolgsabhängigen Gehaltsbestandteile, die Abfindungszahlungen (bzw. Bildung von Rückstellungen dafür) für ausscheidende Mitarbeiter in der BCR und die Erweiterung des Filialnetzes in Rumänien und der Ukraine erhöhend aus.

### Mitarbeiterstand zum 31. Dezember 2007



Insgesamt waren am 31. Dezember 2007 52.442 Mitarbeiter in der Erste Bank Gruppe tätig (31. Dezember 2006: 50.164 Mitarbeiter).

Bei Bereinigung um die erstmals im Jänner 2007 einbezogene Erste Bank Ukraine, den seit April 2007 einbezogenen Diners Club Adriatic sowie die ABS Banka in die Bilanz der Steiermärkischen Sparkasse ist der Gesamtpersonalstand im Jahr 2007 nur leicht gestiegen. Im Rahmen der gruppenweiten Zentralisierung von IT-Aktivitäten kam es zu einer Umschichtung von 378 Mitarbeitern aus der Česká spořitelna, der Slovenská sporiteľňa und der Erste Bank Croatia in eine Gruppentochter.

Der **Sachaufwand** erhöhte sich um 26,2% von EUR 848,2 Mio auf EUR 1.070,5 Mio (ohne BCR +16,2% auf EUR 950,1 Mio).

Der Anstieg war dabei in Zentral- und Osteuropa mit 36,0% auf EUR 628,8 Mio (ohne BCR 17,6% auf EUR 508,3 Mio) deutlich höher als im restlichen Konzern (+14,5% auf EUR 441,7 Mio).

Unter anderem wirkten sich dabei Aufwendungen in Zusammenhang mit der Umstellung des Kernbankensystems und der Euro-Einführung in der Slowakei sowie mit dem „Bank of First Choice“-Programm in der Tschechischen Republik aus.

Der IT-Aufwand als wesentlichste Teilposition erhöhte sich dabei um 43,9% auf EUR 244,4 Mio.

Die **Abschreibungen auf Sachanlagen** stiegen zwar um 10,3% von EUR 346,6 Mio auf EUR 382,3 Mio, ohne BCR war jedoch ein leichter Rückgang um 1,0% auf EUR 330,9 Mio zu verzeichnen. Diese Entwicklung resultiert aus einer restriktiven Investitionstätigkeit in den letzten Jahren in Österreich, sodass dort diese Aufwandsposition auch mit -8,7% rückläufig war.

### Betriebsergebnis

Die **Betriebserträge** (Zinsüberschuss, Provisionüberschuss, Handelsergebnis und Ergebnis aus dem Versicherungsgeschäft) konnten insgesamt von EUR 4.948,9 Mio um 25,1% auf EUR 6.189,8 Mio gesteigert werden (ohne BCR +12,1% auf EUR 5.264,4 Mio).

Die **Verwaltungsaufwendungen** erhöhten sich von EUR 2.945,3 Mio um 23,7% auf EUR 3.642,1 Mio (ohne BCR +9,7% auf EUR 3.113,4 Mio). Daraus resultiert eine **Kosten-Ertrags-Relation** von 58,8% (Vorjahr: 59,5%).

Das **Betriebsergebnis** konnte damit um 27,2% von EUR 2.003,6 Mio auf EUR 2.547,7 Mio gesteigert werden (ohne BCR +15,9% auf EUR 2.151,0 Mio).

### **Risikovorsorgen**

Per saldo (Dotierung bzw. Auflösung von Vorsorgen für das Kreditgeschäft sowie Aufwendungen aus Direktabschreibung von Forderungen und Erträge aus Eingängen bereits abgeschriebener Forderungen) erhöhte sich die Gesamtposition nur um 3,6% von EUR 439,1 Mio auf EUR 454,7 Mio. Ein wesentlicher Grund dafür waren rund EUR 39,6 Mio Erträge aus Neubewertung und Verkauf bereits abgeschriebener Forderungen in der BCR. Ohne BCR wäre es zu einer Erhöhung um 11,3% auf EUR 479,5 Mio gekommen.

Erhöhungen in der Region Zentral- und Osteuropa stehen im Wesentlichen in Zusammenhang mit dem starken Kreditwachstum der letzten Jahre. Im Internationalen Geschäft gibt es nach wie vor eine günstige Risikoentwicklung, sodass per saldo Auflösungen von Vorsorgen verzeichnet werden konnten. Bei den Sparkassen kam es im Zuge der Umstellung auf Basel II zu Auflösungen von Einzelwertberichtigungen, welchen nur in geringerem Ausmaß der Bedarf an Portfoliovorsorgen gegenüberstand. Dieser Effekt wird jedoch weitgehend durch die Fremdanteilsrechnung eliminiert und wirkt sich daher im Konzernüberschuss nur in geringem Umfang aus.

Hinsichtlich der Erläuterungen 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**

Die Verschlechterung des Saldos um 17,6% von EUR -144,0 Mio im Vorjahr auf EUR -169,3 Mio resultiert aus der nunmehr für ein Gesamtjahr angefallenen linearen Abschreibung des Kundenstocks für die BCR sowie die erstmalige Abschreibung des Kundenstocks und des Vertriebsnetzes für den Diners Club Adriatic. Insgesamt waren aus diesem Titel im Vorjahr EUR -18 Mio Aufwand enthalten, 2007 jedoch EUR -81,8 Mio (hievon EUR -76,0 Mio BCR). Ohne BCR hätte sich bei dieser

Saldoposition eine Verbesserung von EUR -113,8 Mio um 27,5% auf EUR -82,5 Mio ergeben.

### **Ergebnisse aus finanziellen Vermögenswerten**

Der Gesamtsaldo aus allen Kategorien der finanziellen Vermögenswerte verringerte sich deutlich von EUR +101,7 Mio im Vorjahr auf nunmehr EUR +3,9 Mio.

Neben geringeren realisierten Erträgen aus dem Wertpapier-Available for Sale-Bestand waren für diesen Rückgang vor allem Abwertungserfordernisse im Wertpapier-Fair Value-Bestand, vor allem bei strukturierten Produkten und Aktien, maßgeblich. Diese stehen zum Teil in Zusammenhang mit der vor allem im 2. Halbjahr 2007 gegebenen schwierigen Marktsituation.

### **Jahresüberschuss vor Steuern**

Der Jahresüberschuss vor Steuern erreichte nach EUR 1.522,2 Mio im Vorjahr nunmehr einen Wert von EUR 1.927,6 Mio, was eine Steigerung von 26,6% bedeutet (ohne BCR +12,9% auf EUR 1.594,4 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 Körperschaftsteuergesetzes einbezogen und unterliegt dort einer Gruppenbesteuerung.

Für diese Gewinngemeinschaft ergab sich im Jahr 2007 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 2007 ist im gesamten ausgewiesenen Aufwandssaldo von EUR 377,6 Mio (Vorjahr: EUR 339,8 Mio) ein latenter

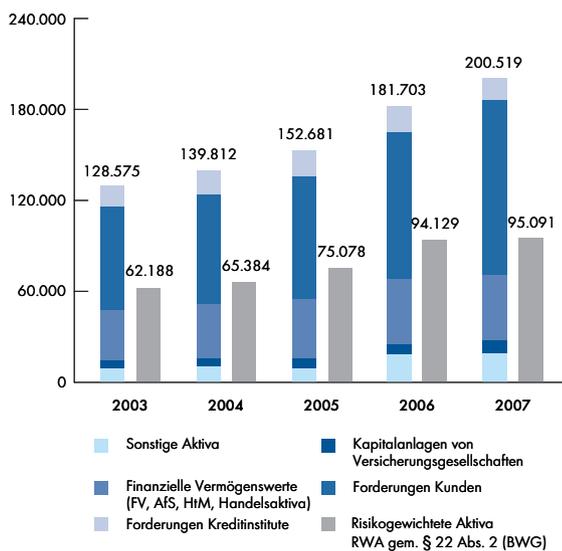
Steueraufwand von EUR 33,3 Mio (Vorjahr EUR 82,7 Mio) enthalten.

Die Steuerquote ging von 22,3% im Vorjahr auf nunmehr 19,6% zurück, was vor allem aus einem deutlich höheren Ergebnisanteil aus der BCR, welcher nur mit dem niedrigen rumänischen Steuersatz von 16% belastet ist, resultierte.

### Bilanzentwicklung

Die Bilanzsumme des Erste Bank-Konzerns erhöhte sich im Jahre 2007 von EUR 181,7 Mrd im Vorjahr um 10,4% auf nunmehr EUR 200,5 Mrd.

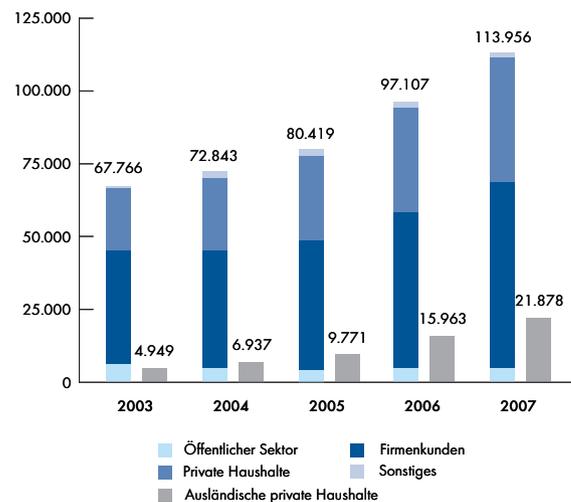
**Entwicklung der Bilanzstruktur/Bilanzaktiva in EUR Mio**



Aktivseitig konnten dabei die **Kundenforderungen** überdurchschnittlich von EUR 97,1 Mrd um 17,4% auf EUR 114,0 Mrd ausgeweitet werden.

Im Österreichgeschäft war ein moderates Wachstum von 10,0% zu verzeichnen. Überdurchschnittlich war hingegen die Steigerung bei den Kundenkrediten in Zentral- und Osteuropa mit 31,7%. Vor allem das Privatkundengeschäft entwickelte sich dort sehr positiv, das Kreditvolumen konnte in diesem Segment um 40,4% ausgeweitet werden.

**Struktur/Entwicklung Forderungen an Kunden in EUR Mio**



Der Stand der **Risikovorsorgen** hat sich im Berichtsjahr aufgrund von Neudotierungen einerseits sowie Auflösungen und der Verwendung von Vorsorgen andererseits von EUR 3,1 Mrd um 5,2% auf nunmehr EUR 3,3 Mrd erhöht.

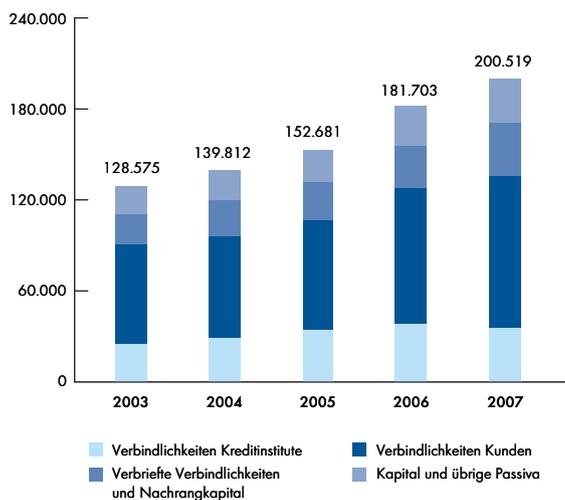
Die **Handelsaktiva** stiegen von EUR 6,2 Mrd um 7,2% auf EUR 6,6 Mrd.

Die **Wertpapierveranlagungen** in den verschiedenen Kategorien der finanziellen Vermögenswerte erhöhten sich – nicht zuletzt aufgrund der im 2. Halbjahr 2007 gegebenen Marktsituation – insgesamt nur unterdurchschnittlich von EUR 36,3 Mrd um 3,5% auf EUR 37,6 Mrd. Dabei standen Zuwächsen bei festverzinslichen Anleihen Rückgänge bei sonstigen Wertpapieren gegenüber.

Die **Kapitalanlagen der Versicherungsgesellschaften** stiegen von EUR 7,3 Mrd im Vorjahr um 9,9% auf nunmehr EUR 8,1 Mrd.

Ein Rückgang von EUR 16,6 Mrd um 10,1% auf EUR 14,9 Mrd war bei den **Forderungen an Kreditinstitute** zu verzeichnen.

## Bilanzstruktur/Bilanzpassiva in EUR Mio



Auch passivseitig war – analog zur Aktivseite – ein Rückgang bei **Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten**, und zwar von EUR 37,7 Mrd um 6,7% auf EUR 35,2 Mrd, zu verzeichnen.

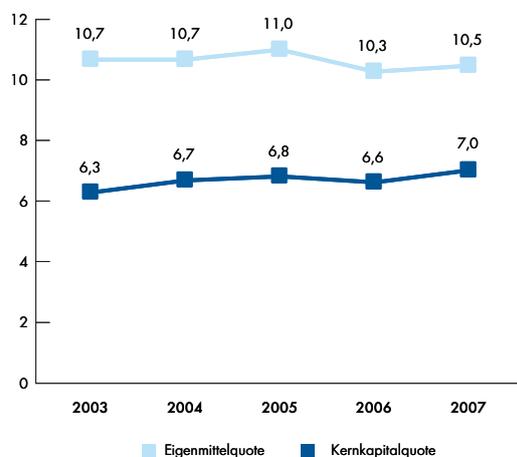
Erfreulich war die Entwicklung bei den **Kundeneinlagen**, die von EUR 90,8 Mrd im Vorjahr um 10,2% auf EUR 100,1 Mrd erhöht werden konnten.

Eine sehr starke Ausweitung um 42,5% von EUR 21,8 Mrd auf EUR 31,1 Mrd war bei **verbrieften Verbindlichkeiten** zu verzeichnen. Dies resultiert im Wesentlichen aus Umschichtungen von Einlagenprodukten zu verbrieften Produkten bei institutionellen Kunden, was insbesondere zu einem Anstieg bei Commercial Papers und Certificates of Deposits führte.

Mit 1. Jänner 2007 wurde die **Solvabilitätsberechnung** gemäß österreichischem Bankwesengesetz auf die Regelungen von **Basel II** umgestellt. Dabei wird ab 2007 beim Retailgeschäft für Österreich und Tschechien im Bereich des Kreditrisikos der fortgeschrittene IRB-Ansatz (Internal Rating-based) –und in den anderen Basel-Segmenten der Foundation IRB-Approach angewandt. Bei den übrigen Konzerngesellschaften kam 2007 der Standard Approach zum Einsatz. Die Marktrisiken werden durch ein internes Modell abgedeckt, das von der österreichischen Aufsichtsbehörde genehmigt ist. Das operati-

onale Risiko wurde 2007 mittels Basis-Indikatoransatz gemessen.

## Entwicklung der Eigenmittel- und Kernkapitalquote in %



Trotz des starken aktivseitigen Wachstums des Bilanzvolumens hat sich die **Bemessungsgrundlage für das Kreditrisiko** (risikogewichtete Aktiva) nur von EUR 94,1 Mrd per Jahresende 2006 (Berechnung nach Basel I) um 1,02% auf EUR 95,1 Mrd per 31. Dezember 2007 (Berechnung nach Basel II) erhöht. Dies ist insbesondere auf die nach Basel II günstigeren Risikogewichtungen im Retailbereich zurückzuführen.

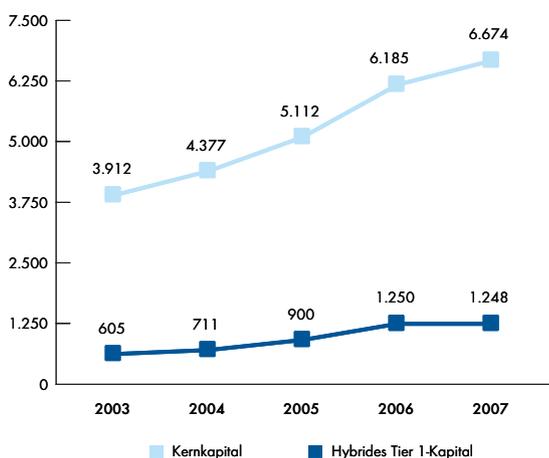
Hinsichtlich der ergänzenden Offenlegungspflichten des § 243a österreichisches Unternehmensgesetzbuch (UGB) verweisen wir auf die Erläuterungen zum Kapital im Anhang (Notes).

Die gesamten anrechenbaren **Eigenmittel** der Erste Bank-Kreditinstitutsgruppe nach BWG betragen zum Jahresende 2007 EUR 11,1 Mrd. Die Deckungsquote, bezogen auf das gesetzliche Mindestfordernis zu diesem Stichtag (EUR 8,8 Mrd), betrug wie im Vorjahr 127%.

Das **Kernkapital** lag nach Vornahme der im BWG festgelegten Abzugsposten bei EUR 6,7 Mrd.

Als **Kernkapitalquote**, bezogen auf das Kreditrisiko (Kernkapital nach Abzugsposten gemäß BWG in Prozent der Bemessungsgrundlage für das Kreditrisiko gemäß § 22 Abs. 2 BWG) ergab sich ein Wert von 7,0% (Jahresende 2006: 6,6%).

### Kernkapital gem. BWG und Hybrides Tier 1 in EUR Mio



Die **Eigenmittelquote**, bezogen auf das Kreditrisiko (gesamte Eigenmittel abzüglich Erfordernisse außerhalb des Kreditrisikos – insbesondere Abwicklungsrisiken, operationale Risiken und Positionsrisiken für das Handelsbuch und Fremdwährungen – in Prozent der Bemessungsgrundlage für das Kreditrisiko gemäß § 22 Abs. 2 BWG), lag per 31. Dezember 2007 bei 10,5% (Jahresende 2006: 10,3%) und damit deutlich über dem dafür definierten gesetzlichen Mindestanforderung von 8%.

### Corporate Social Responsibility (CSR)

Ein ausführlicher Nachhaltigkeitsbericht ist im Geschäftsbericht 2007 der Erste Bank-Gruppe in einem eigenen Abschnitt außerhalb des Lageberichts veröffentlicht.

# Wachsender Beitrag aus Zentral- und Osteuropa

## 2007

## 2006

in EUR Mio	
<b>Überschuss vor Steuern</b>	
Österreich	698,7
CEE	808,5

<b>Konzernjahresüberschuss</b>	
Österreich	345,9
CEE	563,7

<b>Durchschnittliche risikogewichtete Aktiva</b>	
Österreich	49.634,7
CEE	24.146,7

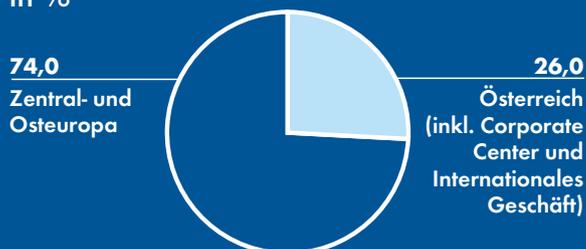
in EUR Mio	
<b>Überschuss vor Steuern</b>	
Österreich	790,2
CEE	1.246,4

<b>Konzernjahresüberschuss</b>	
Österreich	374,5
CEE	869,6

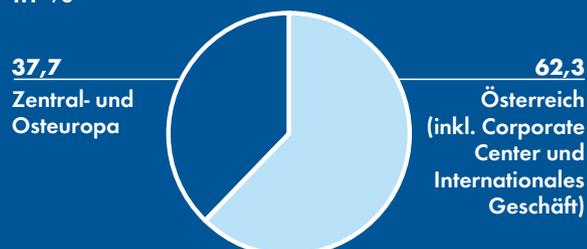
<b>Durchschnittliche risikogewichtete Aktiva</b>	
Österreich	49.365,8
CEE	34.757,9



**Nettogewinnverteilung nach Regionen**  
in %



**Risikogewichtete Aktiva-Verteilung nach Regionen**  
in %



# Segmente

## EINLEITUNG

Der Segmentbericht inkludiert dieses Jahr auch Kommentare zum Kreditrisiko, folgt aber ansonsten der Struktur der Vorjahre. 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 wurde eine neue Eigenkapitalallokation eingeführt. Nach der vorherigen 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 Nettozinsersatz zu Abweichungen gegenüber den lokalen Ergebniszahlen:

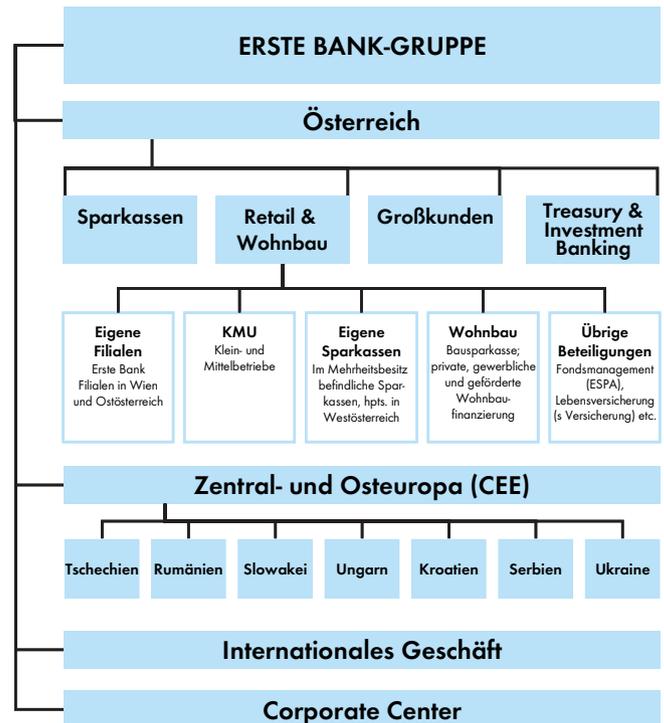
- Eliminierung des lokalen Eigenkapitals inkl. des entsprechenden Veranlagungsertrags
- Eliminierung der bisher den Beteiligungen zugerechneten Refinanzierungskosten der Beteiligungsbuchwerte (diese werden nunmehr dem Corporate Center zugewiesen)
- Zuteilung des entsprechenden Konzerneigenkapitals und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

– **Erworbene Firmenwerte (inkl. Kundenstock und Vertriebsnetz) und deren Ergebniseffekte werden dem Corporate Center zugewiesen.**

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 132 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 Teilsegmente: Sparkassen, Retail und Wohnbau, Großkunden sowie Treasury und Investment Banking.

### Wirtschaftliches Umfeld

Die österreichische Wirtschaft war 2007 von anhaltend starkem Wachstum geprägt, welches zum sechsten Mal in Folge über den Zuwachsraten der Eurozone lag. Das reale Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) lag mit 3,3% auf Vorjahresniveau; auch das BIP je Einwohner erreichte mit EUR 32.700 wieder einen Rekordwert. Wie im vergangenen Jahr war die Inlandsnachfrage der Hauptwachstumsmotor, allerdings hatte auch das Exportwachstum einen positiven Einfluss. Die traditionell eher moderate Arbeitslosenrate sank daher auf etwas über 4% und lag damit weiterhin weit unter dem durchschnittlichen, in der Eurozone registrierten Wert.

Die Inflation stieg aufgrund anziehender internationaler Rohstoffpreise von erheblich unter 2% im Jahr 2006 auf knapp 2%. Da auch in den anderen Ländern der Eurozone das Wirtschaftswachstum anzog, setzte die Europäische Zentralbank die im Dezember 2005 begonnene Politik der kleinen Zins-schritte auch 2007 weiter fort und hob den Referenzsatz bis zur Jahresmitte auf 4% an. Im Gegensatz dazu stiegen die kurzfristigen Zinsen aufgrund des Ausbruchs der Subprime-Krise in den USA und der damit einhergehenden Liquiditätsknappheit im Jahresmittel von 2,9% 2006 auf 4,4% im Jahr 2007 stark an.

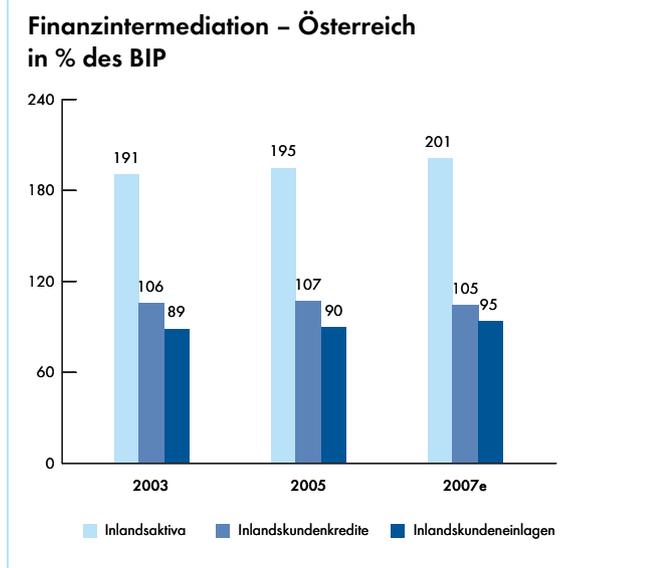
Der Leistungsbilanzsaldo Österreichs verbesserte sich dank einer starken Exportleistung weiter. Der Handelsbilanzüberschuss stieg von auf 1,4% des BIP im Vorjahr auf 2,1%. Der Saldo der öffentlichen Haushalte blieb dank erhöhter Steuereinnahmen, positiver Effekte aus früheren Pensionsreformen und einer fallenden Arbeitslosenrate ausgeglichen, und damit weiterhin innerhalb der durch den Stabilitäts- und Wachstumspakt vorgegebenen Grenzen.

Wirtschaftsindikatoren Österreich	2004	2005	2006	2007e
Bevölkerung (Durchschnitt, Mio)	8,2	8,2	8,3	8,3
BIP (nominell, EUR Mrd)	236,1	245,3	257,9	272,4
BIP pro Kopf (EUR Tsd)	28,9	29,8	31,1	32,7
Reales BIP Wachstum	2,3%	2,0%	3,3%	3,3%
Privater Konsum - Wachstum	1,8%	2,0%	2,1%	1,7%
Exporte (Anteil am BIP)	51,0%	53,4%	56,1%	57,9%
Importe (Anteil am BIP)	46,7%	48,5%	50,4%	51,2%
Arbeitslosenquote (Eurostat-Definition)	4,8%	5,2%	4,7%	4,3%
Inflationsrate (Durchschnitt)	2,0%	2,1%	1,7%	1,9%
Kurzfristiger Marktzins (Monat)	2,1%	2,1%	2,9%	4,1%
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)	2,4%	3,0%	3,3%	4,6%
Öffentl. Finanzierungssaldo (Anteil am BIP)	-1,2%	-1,6%	-1,4%	-0,8%

Quelle: Eurostat.

## Marktüberblick

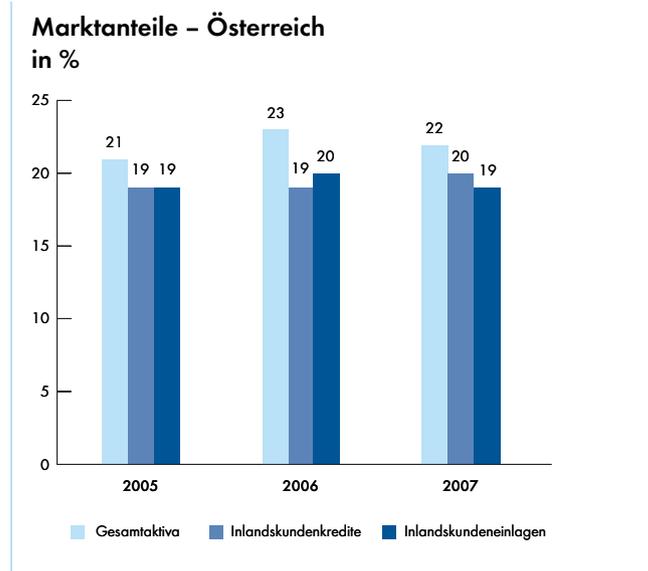
Der österreichische Inlandsbankenmarkt weist viele, für reife westliche Märkte typische Merkmale auf, wie z. B. hochgradigen Wettbewerb und niedrige Gewinnmargen. Dies erklärt sich zum Teil aus einer Marktstruktur, die durch eine große Zahl nicht börsennotierter Institute bestimmt ist. Dies beeinflusst auch die Kostenstruktur und damit die Profitabilität. Obwohl dies zur Folge hat, dass die Branche weniger profitabel als in den schnell wachsenden Märkten 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.



Quelle: Oesterreichische Nationalbank, Eurostat.

Bei Betrachtung des Gesamtmarktes, 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 268% im Jahr 2003 auf 330% im Jahr 2007 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.



Quelle: Oesterreichische Nationalbank, Erste Bank.

Die Erste Bank hat parallel zur stabilen Entwicklung im Inlandsmarkt ihre Position als eine der führenden Banken Österreichs gehalten. Im Jahr 2007 sank der Marktanteil gemessen an der Bilanzsumme nur marginal auf 22%. 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 993 eigenen Geschäftsstellen und Sparkassenfilialen sowie über elektronische Vertriebskanäle.

## Sparkassen/Haftungsverbund

**Geschäftsprofil.** Das Segment Sparkassen umfasste im vergangenen Jahr 45 österreichische Sparkassen mit 717 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.

Im Oktober 2007 wurde mit Genehmigung der ersten Zusammenschlüsse mit den Sparkassen durch die österreichischen Kartellbehörden der Haftungsverbund Neu etabliert. In diesem Rahmen können die Erste Bank und die teilnehmenden Sparkassen bei allen 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 KMU-Geschäft verstärkt kooperieren. Ebenso gehören zur Zusammenarbeit in diesem Rahmen die Entwicklung gemeinsamer Managementinformations- und Kontrollsysteme und die Integration zentraler Funktionen.

### Geschäftsverlauf

**Strategie.** Ziel der Kooperation zwischen Erste Bank und den Sparkassen ist die Zusammenarbeit bei bedeutenden betrieblichen Aufgaben. Dazu zählen Projekte hinsichtlich gesetzlicher Anforderungen ebenso wie die Zusammenarbeit im Rahmen der Entwicklung von Managementinformations- und Kontrollsystemen sowie Organisationsvorhaben und Themen der Informationstechnologie. Diese Zusammenarbeit wird durch die Etablierung des Haftungsverbund Neu uneingeschränkt ermöglicht.

### Highlights 2007

**Kundenzuwachs und Marktanteilsgewinne.** Der Erste Bank in Österreich und den Sparkassen gelang es 2007, den Anteil an Hauptkunden weiter auszubauen. Das war unter anderem auch auf den Erfolg des einheitlichen Marktauftritts und einer gemeinsamen Werbestrategie zurückzuführen. In der Erste Bank und den Sparkassen wurden insgesamt 2,8 Mio Kunden betreut, was einem Zuwachs seit 2006 von rund 2% entsprach.

**Erweitertes Produktangebot.** Das Produktportfolio wurde 2007 auf die Bedürfnisse nach Lebensphasen abgestimmt. Dies umfasste zum Beispiel Unterstützung zu den Themen Erben/Vererben, Vorsorgevollmacht, Pflegevorsorge, ein Förderservice für Freiberufler und Unternehmen, ein spezielles Ärzteservice, Unterstützung bei Betriebsgründung, Risikoabsicherung und Betriebsübergabe.

**Umsetzung europäischer Standards.** Im Jahr 2007 stand die Umsetzung zweier europäischer Initiativen im Mittelpunkt. Einerseits wurde die Umsetzung der MiFID-Richtlinie (Markets in Financial Instruments Directive) in Angriff genommen, andererseits an der Vereinheitlichung des europäischen Zahlungsverkehrs (SEPA – Single European Payment Area), der den innereuropäischen, bargeldlosen Zahlungsverkehr erleichtern soll, gearbeitet. Ziele von MiFID sind ein einheitlicher Markt für Finanzdienstleistungen, einheitliche Standards für Anbieter von Wertpapierdienstleistungen, eine weitere Steigerung des Wettbewerbs und eine höhere Berücksichtigung von Anlegerschutzinteressen. Die Sparkassengruppe konnte 2007 in enger Zusammenarbeit mit der s IT Solutions die gestellten gesetzlichen Anforderungen erfüllen.

### Finanzergebnis

in EUR Mio	2007	2006
Jahresüberschuss vor Steuern	320,4	246,1
Konzernjahresüberschuss	20,0	15,8
Betriebsergebnis	433,9	406,0
Kosten-Ertrags-Relation	65,6%	67,0%
Eigenkapitalverzinsung	8,8%	6,0%

Das Ergebnis nach Steuern und Fremddanteilen lag mit EUR 20,0 Mio deutlich (+26,8%) über dem Vergleichswert des Jahres 2006. Eine deutliche Steigerung im Kundengeschäft führte zu einer Verbesserung des Nettozinsenertrags von EUR 839,7 Mio auf EUR 864,6 Mio (+3,0%). Das Betriebsergebnis verbesserte sich auch aufgrund der nach wie vor günstigen Kostenentwicklung (EUR -4,1 Mio oder -0,5%) von EUR 406,0 Mio auf EUR 433,9 Mio (+6,9%). Die Kosten-Ertrags-Relation sank von 67,0% auf 65,6%.

Der Rückgang im sonstigen Erfolg war durch Bewertungsergebnisse von Wertpapieren außerhalb des Handelsbestands und Beteiligungen im Jahr 2007 geprägt. Die Risikoversorgen

reduzierten sich gegenüber der Vergleichsperiode des Vorjahres von EUR 171,3 Mio auf nunmehr EUR 96,2 Mio (-43,9%), was sich mit laut Basel II notwendigen Auflösungen von Risikovorsorgen für Kundengruppen, die nicht als Not leidend einzustufen waren, erklärt. Die Eigenkapitalverzinsung stieg auf 8,8%. Dazu trug auch ein anteilig niedrigerer Eigenkapitalbedarf aufgrund der Basel II-Einführung bei.

### **Kreditrisiko**

Das Kreditrisikovolumen der Sparkassen des Haftungsverbundes erhöhte sich im Jahre 2007 um EUR 3,6 Mrd oder 9,4% auf EUR 42,1 Mrd und stellte somit einen Anteil von 19,9% am Gesamtvolumen der Gruppe dar. Die Not leidenden Kredite (NPL) stiegen um 28,6% und ihr Anteil am Gesamtvolumen der Haftungsverbund-Sparkassen erhöhte sich 5,4%. Die Deckung durch Risikovorsorgen betrug 54,4%.

### **Ausblick 2008**

2008 wird im Zeichen des weiteren Aufbaus des Haftungsverbund Neu stehen. Diesem werden voraussichtlich 48 Sparkassen bzw. unter Einbeziehung der drei im Mehrheitsbesitz der Erste Bank befindlichen Sparkassen (Salzburger Sparkasse, Tiroler Sparkasse, Sparkasse Hainburg-Bruck-Neusiedl) 51 Sparkassen angehören. Damit kommt es zu einer richtungweisenden Weichenstellung bei der Kooperation der Sparkassen. Es handelt sich dabei um einen wirtschaftlichen Zusammenschluss zwischen rechtlich selbstständigen Sparkassen, der nun eine intensive Zusammenarbeit in der Sparkassengruppe gestattet. Der Vorteil für Kunden liegt bei einer bis zu hundertprozentigen Absicherung der Spareinlagen, sowie einer flächendeckenden Versorgung mit Finanzdienstleistungen auch außerhalb der städtischen Ballungszentren. Eine gemeinsame Marketingstrategie mit abgestimmten Verkaufsschwerpunkten wird den Absatz von Finanzprodukten aus den Bereichen Sparen, Finanzieren, Vorsorgen, Veranlagen unterstützen und stellt 2008 einen Managementschwerpunkt dar.

### **Retail und Wohnbau**

**Geschäftsprofil.** Das Segment Retail und Wohnbau umfasst sämtliche außerhalb des Segments Sparkassen/Haftungsverbund liegenden Aktivitäten in Österreich, die den Privatkunden, dem Wohnbau sowie kleinen und mittleren Kommerzkunden zuzuordnen sind. Insbesondere gehört dazu das aus 143 eigenen Filialen und 6 Kommerzcentren bestehende Netzwerk im Osten Österreichs einschließlich Wien, das

vor allem Freiberufs- und Privatkunden sowie kleine und mittlere Unternehmen serviert. Ebenso enthalten sind darin die drei Sparkassen, an denen die Erste Bank mehrheitlich beteiligt ist mit 133 Filialen: 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 2 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 Hypothekarkredite, 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 dem Ausbau der Marktposition bei Jugendlichen und Studierenden, 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.

## Highlights 2007

**Erfolgreiches Retailgeschäft.** Das Geschäft der eigenen Filialen war auch 2007 von Wachstum in den Kernbereichen gekennzeichnet. Das Spareinlagenvolumen stieg um 4,2% auf EUR 7,9 Mrd. Aufgrund steigender Geldmarktzinssätze wurden kurzfristige, fixverzinsten Sparprodukte, wie z.B. Kapital-sparen, oder auch Sparkonten mit Karte am stärksten nachgefragt. Nach dem Rekordjahr 2006 erhöhte sich 2007 auch das Provisionsergebnis aus dem Wertpapiergeschäft trotz Markt-turbulenzen in der zweiten Jahreshälfte um 5% auf EUR 106 Mio. Zu den Highlights des Jahres zählte auch die Gründung eines Joint Ventures zwischen der Erste Bank und der Wiener Städtische Versicherung. In gemeinsamen Aktionen sollen direkt in Betrieben sowohl Bank- als auch Versicherungspro- dukte angeboten werden. Die Verstärkung des Cross-Selling, die offensive Marktbearbeitung, eine Verbesserung der Servi- cequalität und nicht zuletzt die Gewinnung neuer Kunden stehen im Mittelpunkt.

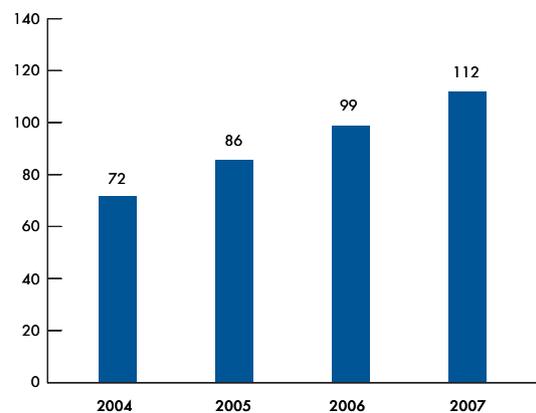
**Kommerzgeschäft auf profitabilem Wachstumspfad.** 2007 entwickelte sich das Geschäft mit kleinen und mittelgroßen Unternehmen hervorragend. Im Vergleich zum Vorjahr konnte das Ausleihungsvolumen um mehr als 15% auf EUR 1,9 Mrd bei unveränderter Risikosituation ausgeweitet werden. Sowohl beim Nettozins- als auch beim Provisionsüberschuss wurden zweistellige Wachstumsraten erzielt. Da trotz des Wachstums die Kosten zurückgingen, stieg das Betriebsergebnis um nicht weniger als 42% auf EUR 39 Mio. Die Eigenkapitalverzinsung erreichte mit 9,5% einen neuen Höchstwert, während die Kos- ten-Ertrags-Relation mit knapp 40% einen Tiefststand erreichte.

**Zuwächse bei der s Bausparkasse und im Wohnbau.** Die außerordentlichen Volumenzuwächse der Vorjahre wurden 2007 dank der erfolgreichen Kooperation mit den Sparkassen nochmals übertroffen: Das Volumen stieg bei großvolumigen Bauspardarlehen von 759 Mio um 22,7 % auf EUR 932 Mio, während sich jenes bei den von der s Bausparkasse für die Erste Bank generierten großvolumigen Finanzierungen um 13,8% auf EUR 2,2 Mrd erhöhte. Der Ausleihungsstand der Wohnbaufinanzierungen der Erste Bank und s Bausparkasse (privater Wohnbau und großvolumiger Wohnbau) verzeichnete 2007 von bereits hohem Niveau ausgehend einen äußerst erfreulichen Anstieg von 7,7% auf EUR 13,2 Mrd. Im privaten Wohnbau lag der Schwerpunkt bei Beratung und Serviceange- boten rund um Wohnhaus- und Wohnungssanierungen mit

dem Ziel der Erhöhung der Energieeffizienz. Im großvolumi- gen Wohnbau wurde die laufende Diversifizierung des Ange- bots in Richtung Veranlagungs- und Zahlungsverkehrsgeschäft sowie sonstige Bankdienstleistungen, z.B. Zinsabsicherungs- geschäfte, Informations- und Fachveranstaltungen, Klima- schutz und Kommunalfinanzierungen, fortgesetzt. Mit dem Beginn des Autorisierungsprozesses für eine Bausparkasse in Rumänien wurde auch die internationale Expansion vorange- trieben.

**Zunehmende Nutzung alternativer Vertriebskanäle.** 2007 setzte sich der Trend einer weiteren Verlagerung von standar- disierten Dienstleistungen in Richtung Nutzung alternativer Vertriebskanäle fort. Die Nutzung von Netbanking, der Onli- ne-Anwendung der Erste Bank in Österreich, stieg bei Privat- kunden von 99 Tsd auf 112 Tsd.

**Netbanking-Kunden der Erste Bank in Österreich – in Tsd**



Quelle: Erste Bank.

Insgesamt wurden im Jahr 2007 11,5 Mio Netbanking- Kundenkontakte gegenüber 10,8 Mio im Jahr zuvor registriert. Die Anzahl der über Netbanking abgewickelten Transaktionen ist um 400 Tsd oder 10,2 % auf insgesamt 4,3 Mio gestiegen. Die Netbanking-Quote der von Privatkunden durchgeführten Transaktionen ist von 30% im Dezember 2006 auf 36% im Dezember 2007 gestiegen.

**Starkes Wachstum im CEE-Fondsvermögen.** Die Erste Sparinvest steigerte das von ihr verwaltete Gesamtfondsvermögen im Jahr 2007 um 3,3% auf EUR 38,2 Mrd. Damit wuchs sie deutlich schneller als der Gesamtmarkt. Der Ausbau und die Standardisierung der regionalen Private Banking-Dienstleistungen stand 2007 ebenso im Mittelpunkt wie die Planung des Markteintritts in neue, vielversprechende Märkte, wie z. B. Serbien oder die Ukraine. Die Gewinnung diverser Vermögensverwaltungsmandate von Pensionsfonds stellte ebenso eine sehr positive Entwicklung dar. Insgesamt wurde die Leistung der Erste Sparinvest mit einer Vielzahl von Auszeichnungen bedacht. Dies war nicht zuletzt auf die Anwendung eines für Kunden vorteilhaften, lösungsorientierten Investmentansatzes zurückzuführen, der eine Übergewichtung einzelner Assetklassen vermeidet. Besonders im Lichte der jüngsten Marktturbulenzen hat sich diese Strategie sehr bewährt.

**Lebensversicherung in ungünstigem Marktumfeld.** Die von einer zunehmend flachen Zinskurve gekennzeichnete Zinslandschaft hatte 2007 einen großen Einfluss auf das Versicherungsgeschäft der Erste Bank. Da für kurzfristige Veranlagungen annähernd die gleichen Zinsen bezahlt wurden wie für Einmalanlage mit langen Laufzeiten, kam es zu einem deutlichen Rückgang bei dieser bis dato beliebten Veranlagungsform. Eine positive Entwicklung konnte im Absatz von staatlich geförderten Pensionsvorsorgen verzeichnet werden. Auch in der Sparte Unfall wurden deutliche Zuwächse erreicht.

#### Finanzergebnis

in EUR Mio	2007	2006
Jahresüberschuss vor Steuern	198,4	178,3
Konzernjahresüberschuss	143,1	123,4
Betriebsergebnis	308,4	279,9
Kosten-Ertrags-Relation	66,9%	68,9%
Eigenkapitalverzinsung	18,8%	14,1%

Das Segment Retail und Wohnbau entwickelte sich weiterhin sehr erfreulich. Das Ergebnis nach Steuern und Minderheiten wurde um EUR 19,6 Mio (+15,9%) von EUR 123,4 Mio auf 143,1 Mio abermals deutlich verbessert, was insbesondere auf eine sehr erfreuliche Entwicklung des operativen Ergebnisses und eine relativ günstige Risikosituation zurückzuführen ist.

Durch die Ausweitung des Ausleihungsvolumens (insbesondere im Wohnbaubereich) stieg der Nettozinsertrag trotz eines anhaltend starken Margendrucks auf der Einlagenseite gegenüber dem Jahr 2006 um 2,9% auf EUR 552,8 Mio. Der Provisionsüberschuss erreichte EUR 354,6 Mio nach EUR 335,1 Mio (+5,8%) – getragen vom nach wie vor sehr guten Wertpapiergeschäft.

Besonders erfreulich entwickelte sich der Verwaltungsaufwand, der trotz der verstärkten Geschäftsausweitung (z.B. im Asset Management) in Zentral- und Osteuropa mit +0,3% (EUR 622,8 Mio nach EUR 621,0 Mio) nur geringfügig über dem Niveau der Vergleichsperiode 2006 lag. Das Betriebsergebnis verbesserte sich in diesem Teilsegment von EUR 279,9 Mio auf EUR 308,4 Mio (+10,2%). Die Kosten-Ertrags-Relation sank gegenüber 2006 von 68,9% auf nunmehr 66,9% deutlich. Die Eigenkapitalverzinsung lag bei 18,8% (nach 14,1% in der Vergleichsperiode des Vorjahres).

#### Kreditrisiko

Das Finanzierungsvolumen an Privatkunden blieb mit einem Anstieg von 0,7% auf EUR 5,3 Mrd stabil; 87,7% entfiel auf die beste Risikokategorie; die Besicherungsquote betrug mehr als 55%. Im KMU-Geschäft stieg das Kreditvolumen um 2,3% auf EUR 1.069 Mio, wobei das Wachstum stark von den guten Risikoklassen getragen wurde. Gleichzeitig erhöhte sich auch die Besicherungsquote von 49% im Vorjahr auf 52,5% im Jahr 2007. Im Geschäftsfeld Wohnbau erhöhte sich das Obligo um rund 13%. Der Anteil der Ausleihungen ohne erkennbares Ausfallrisiko verbesserte sich von 82% im Vorjahr auf über 86% im Jahr 2007. Der Anteil von erhöhten Ausfallrisiken und Not leidender Obligos blieb mit 1,9% des Gesamtobligos weiterhin niedrig. Der Anteil der Fremdwährungsfinanzierungen hat sich in den Retailsegmenten als Konsequenz der Stärke des Euro reduziert und liegt bei den privaten Haushalten bei 44%. Knapp unter 90% des Ausleihungsvolumens in Fremdwährung lag in der Kategorie Ohne erkennbares Ausfallrisiko.

#### Ausblick 2008

Neben dem Thema Vorsorge wird die Zielgruppe der über 60-Jährigen einen wesentlichen Produktentwicklungs- und Verkaufsschwerpunkt im Jahr 2008 darstellen. Mittelfristig handelt es sich dabei um die größte Zielgruppe mit sehr differenzierten Beratungs- und Produkthanforderungen. Einen weiteren Schwerpunkt wird auch 2008 die Wohnbaufinanzierung bilden, wobei der Fokus insbesondere auf Sanierungs- und Ener-

gieweffizienzmaßnahmen gelegt werden wird. Auch die Vorzüge des Bausparens als finanzieller Vorsorge für alle Lebensabschnitte und als Beitrag zur Wohlstandssicherung werden 2008 weiter hervorgehoben. Im Sinne einer frühzeitigen Kundenbindung und im Hinblick auf die geringe Wechselbereitschaft im österreichischen Markt wird 2008 das Produktangebot für Kinder, Jugendliche und Studenten weiter ausgebaut. Das **Kommerzgeschäft** plant im Jahr 2008 eine Marktoffensive und die Rückbesinnung auf die Wichtigkeit des mittelständischen Geschäfts. Im **Fondsgeschäft** soll das Angebot an Private Banking-Dienstleistungen nach den Erfolgen des Jahres 2007 weiter ausgebaut werden.

## **Großkunden**

**Geschäftsprofil.** Das Segment Großkunden betreut Firmenkunden in Zentral- und Osteuropa, die entweder einen signifikanten länderübergreifenden Betreuungsbedarf oder besondere Produktbedürfnisse (wie z.B. M&A-Beratung) haben. Das Immobilien- und Leasinggeschäft der Immorent wird ebenfalls diesem Segment zugeordnet. In Folge der Restrukturierung der Erste Bank wird das Segment Großkunden zukünftig Teil der neu geschaffenen operativen Division Group Corporate and Investment Banking der Holdinggesellschaft.

## **Geschäftsverlauf**

**Strategie.** Hinter dem Aufbau des Geschäftsfeldes Group Large Corporates (GLC) vor drei Jahren stand die Idee eines gruppenweiten Ansatzes gegenüber den Großkunden in Österreich und Zentral- und Osteuropa. Mitte 2007 entschied sich die Erste Bank, das ursprüngliche GLC-Konzept weiterzuentwickeln und die Group Corporate and Investment Banking (GCIB) Division als operative Einheit der neuen Holdinggesellschaft zu schaffen. Zu den Neuerungen zählen die Industriespezialisierung bei Account Managern, ein einheitlicher Markenauftritt, eine Geschäftseinheit für internationale Kunden mit dem Ziel, auch Kunden außerhalb des CEE-Raumes anzusprechen, und die Einbeziehung des Segments „Internationales Geschäft“ – dieses wird im vorliegenden Geschäftsbericht noch als separates Segment geführt –, um die Diversifizierung des Portfolios zu verbessern.

Lokale Präsenz ist für die Wachstumsstrategie der GCIB Division von fundamentaler Bedeutung. Hauptziel ist es, Chancen mit länderübergreifend tätigen Großkunden sowie institutionellen und Kunden des öffentlichen Sektors wahrzunehmen.

Einen weiteren Fokus bilden Immobilienprojekte und die vertiefte Zusammenarbeit mit anderen Geschäftsfeldern. Dies soll durch gruppenübergreifendes Bündeln von Know-how in Kompetenzzentren und ein erweitertes Produktangebot (Fremd- und Eigenkapitalfinanzierung, M&A, Beratung bei Fremdfinanzierungen, Projektfinanzierungen, Syndizierungen und Leasing) erreicht werden. Als integraler Teil der GCIB Division wird sich die IMMORIENT auf ihre Stärken im Leasing und bei Anlageprodukten sowie bei der Projektentwicklung und bei Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Errichtung von Immobilien fokussieren. Was die geografische Ausrichtung betrifft, so sollte der Markteintritt in der Ukraine und in Serbien neue Chancen für die GCIB Division eröffnen.

## **Highlights 2007**

**Emission von Unternehmensanleihen.** Trotz zunehmenden Wettbewerbs verbuchte das Großkundensegment auch heuer wieder ein gutes Jahr. Sowohl das Geschäftsvolumen als auch der Beitrag zum Gruppenergebnis stiegen substanziell. Das Debt Capital Market-Geschäft war besonders erfolgreich. Zu den Höhepunkten des Jahres zählten die Platzierung einer Anleihe von Wienerberger im Wert von EUR 500 Mio im Frühjahr 2007 und eine überzeichnete Emission einer Hybrid-Anleihe für Voestalpine im Wert von EUR 1 Mrd. Letztere Transaktion konnte trotz schwierigerer Marktbedingungen nach dem Ausbruch der Subprime-Krise im Sommer durchgeführt werden.

**Starkes Jahr für Börseneinführungen.** Im Jahr 2007 wurden mehrere Börseneinführungen erfolgreich über die Bühne gebracht; institutionelle und Retailkunden erhielten so Zugang zu vielversprechenden Anlagemöglichkeiten. Die Börseneinführung von T-HT, dem kroatischen nationalen Telekommunikationsanbieter, bei der die Erste Bank Teil des Verkaufskonsortiums und für das überzeichnete Retailangebot verantwortlich war, lief besonders gut. In Österreich verteidigte die Erste Bank ihre Nummer 1-Position bei KMU-Kapitalmarkttransaktionen: Drei von vier dieser Transaktionen wurden im Jahr 2007 von der Erste Bank abgewickelt. Trotz der sich gegen Ende 2007 eintrübenden Marktlage erwirtschaftete die Erste Bank aus diesem Titel Provisionseinnahmen von EUR 19 Mio.

**Ausbau der Corporate Finance-Aktivitäten.** Im Bereich Corporate Finance gab es 2007 folgende Highlights: Es wurden diverse Beratungsdienstleistungen im Zusammenhang mit Unternehmensverkäufen bzw. Verkäufen von Unternehmens-

teilen, die nicht zum Kerngeschäft gehören, erbracht; zusätzlich wurden Machbarkeitsstudien erstellt und internationale M&A-Beratungsprojekte abgewickelt. Wichtige Mandate von Kunden aus Österreich, aber auch Zentral- und Osteuropa wurden an Land gezogen: U.a. wurden Dienstleistungen für lokale Großkunden, wie CEZ, Telefonika O2 Czech Republic, Slovak Telekom, die tschechische und slowakische Regierung bzw. Behörden (Justizministerium der tschechischen Republik, Finanzministerium der Slowakei, das Regionalkrankenhaus von Pardubice, die Stadt Zlín), sowie lokale mittelgroße Unternehmen und Privatkunden erbracht.

**Erfolgreiches Immobiliengeschäft.** 2007 kam es zu einer weiteren deutlichen Steigerung des Neugeschäftsvolumens sowie zu einem Höchststand beim Gesamtgeschäftsvolumen. Dies war insbesondere auf die Aktivitäten der neuen Kompetenzzentren auf Gruppenebene zurückzuführen. Gleichzeitig blieb die Qualität des Portfolios stabil. Im Bereich der kommerziellen Immobilien ist es gelungen, mit der Finanzierung des Projektes „Viertel Zwei“ in Wien mit einem Volumen von annähernd EUR 300 Mio einen neuen Meilenstein in diesem Markt zu setzen und zu zeigen, dass auch in gesättigten Märkten hervorragende Projekte realisiert werden können. Die Position in Zentral- und Osteuropa wurde deutlich gefestigt. So fand eine starke Expansion in Rumänien statt, wo Einkaufszentren in Bukarest und mehreren Regionalstädten ebenso wie mehrere Bürohäuser und Logistikzentren finanziert wurden.

**IMMORENT außerordentlich gut unterwegs.** Der Höhepunkt des Jahres für die IMMORENT war der Ankauf eines 36 Tsd m<sup>2</sup>-großen Geländes am Wiener Südbahnhof zum Zwecke der Errichtung des neuen Hauptquartiers der Erste Bank. Das Entwicklungsprojekt wurde 2007 gestartet; die erste Bauphase soll bis 2012 abgeschlossen sein. Darüber hinaus hat die IMMORENT ein weiteres Projekt im Zentrum von Wien, den Neubau von Büro- und Wohngebäuden in Slowenien, die Errichtung von Bürogebäuden in Prag und Logistikzentren in der Slowakei (Košice) und Kroatien (Jastrebarsko) in Angriff genommen.

## Finanzergebnis

in EUR Mio	2007	2006
Jahresüberschuss vor Steuern	157,4	115,4
Konzernjahresüberschuss	122,2	83,0
Betriebsergebnis	169,0	154,0
Kosten-Ertrags-Relation	39,6%	38,8%
Eigenkapitalverzinsung	16,9%	16,4%

Das Ergebnis nach Steuern und Minderheiten im Segment Großkunden verzeichnete 2007 gegenüber der Vergleichsperiode einen Anstieg um 47,3% von EUR 83,0 Mio auf EUR 122,2 Mio. Der Nettozinsenertrag weitete sich gegenüber 2006 überdurchschnittlich (+20,3%) von EUR 147,6 Mio auf EUR 177,6 Mio aus. Wesentlicher Faktor dabei war die Expansion der Immobilienleasingtochter Immorent sowohl in Österreich als auch in der CEE-Region. Da es im abgelaufenen Geschäftsjahr zu keinen größeren Ausfällen bzw. Insolvenzen gekommen ist, verringerte sich der Risikovorsorgebedarf gegenüber dem Jahr 2006. Der Anstieg im sonstigen Erfolg beruht insbesondere auf höheren Bewertungs- und Veräußerungserfolgen von Beteiligungen.

Die Expansion im Leasingbereich in den CEE-Raum trug unter anderem auch zum Anstieg des Verwaltungsaufwands von EUR 97,6 Mio um 13,7% auf nunmehr EUR 111,0 Mio bei. Die Kosten-Ertrags-Relation lag bei 39,6%, die Eigenkapitalverzinsung stieg von 16,4% auf 16,9%. Belastend für die Eigenkapitalverzinsung wirkte der – erwartete – höhere Eigenkapitalbedarf gemäß Basel II. Neben der Geschäftsvolumenausweitung führte die geänderte Regelung für die Ermittlung des Eigenkapitalbedarfs für das Kreditrisiko (insbesondere in den Bereichen Kundenrating und höhere Gewichtung von nicht genutzten Kreditlinien) zu einer deutlichen Steigerung der risikogewichteten Aktiva und der daraus resultierenden Eigenkapitalzuordnung.

## Kreditrisiko

Das Kreditvolumen des Großkunden-Segments stieg im abgelaufenen Jahr um 18% auf EUR 18,2 Mrd. Dabei verbesserte sich die Risikostruktur weiter: In der besten Risikokategorie wurde ein überproportionaler Zuwachs von 22,7% verzeichnet. Insgesamt gehörten damit 85% des Portfolios zur besten Risikokategorie. In der Immobilien- und Projektfinanzierung stieg

das Ausleihungsvolumen 2007 um 39% auf EUR 3,0 Mrd, bei gleichzeitiger Verbesserung der Ratingstruktur. Die Besicherungsquote war mit 76,2% gegenüber 78,4% im Jahr 2006 dagegen nur leicht rückläufig. Für Not leidende Kreditbeständen Vorsorgen in ausreichender Höhe. Unbesicherte Kreditteile bei anmerkungsbedürftigen Kunden wurden um 60% reduziert, bei Kunden mit erhöhtem Ausfallrisiko und Not leidenden Kunden um 24%. Die Besicherungsquote des Portfolios der IMMORANT-Gruppe in Höhe von EUR 5,5 Mrd lag der Struktur des Leasinggeschäfts entsprechend bei knapp 80%. Einer leichten Reduktion des Not leidenden Volumens stand ein leichter Anstieg in der Kategorie erhöhtes Ausfallrisiko bei einem zufriedenstellenden Risikoversorgungsstand gegenüber.

#### **Ausblick 2008**

In Jahr 2008 wird sich die neu geschaffene GCIB Division auf die Chancen in den aufstrebenden Märkten Rumänien und Ukraine fokussieren. Zusätzlich sollen stabile Einkommensströme in den schon entwickelteren und reifen Märkten wie Tschechien bzw. Österreich lukriert werden. Zum erwarteten Wachstum sollen alle drei Hauptgeschäftsfelder beitragen: Real Estate & Leasing kann auf viel Erfahrung zurückgreifen und sieht große Wachstumschancen in Zentral- und Osteuropa; man wird die internationalen Finanzmärkte genau beobachten und auf die eigenen Stärken bauen, nämlich die genaue Kenntnis des Kunden, der Region Zentral- und Osteuropa und der Einzelprojekte. Weiters werden keinerlei Investments in Derivate oder Hypothekensicherheiten des Sekundärmarkts getätigt. Außerdem soll im kommenden Jahr auch das risikoarme Infrastruktur- und Public Sector-Geschäft ausgebaut werden, dem hohes Wachstumspotenzial zugebilligt wird. Group Large Corporates and Investment Banking wird sich vornehmlich der Entwicklung des Geschäfts in Zentral- und Osteuropa widmen. Auch das internationale Geschäft wird solide Ergebnisbeiträge leisten. Details dazu befinden sich im Segment „Internationales Geschäft“ ab Seite 78.

#### **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. In Folge der Umstrukturierung der Erste Bank wird der Großteil des Treasury und Investment Banking Segments zukünftig Teil der neu geschaffenen Division Global Markets sein.

#### **Geschäftsverlauf**

**Strategie.** Die CEE-Expertise ist das strategische Kapital für zukünftige Produktinnovationen. Sie macht dieses Geschäftsfeld zu einem kompetenten Partner bei Investmententscheidungen im Heimatmarkt der Erste Bank. Treasury und Investment Banking hat den Anspruch, sich als bester Produktanbieter 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 2007**

**Etablierung der Global Markets Division.** Die Umstrukturierung der Erste Bank in eine Holdinggesellschaft und eine Österreich-Tochter führte zur Integration des Treasury und Investment Banking-Geschäfts als operative Division in die Holding. Die neue Struktur wird zu einer Konzentration bei der Übernahme von Risiken und bei Trading-Aktivitäten auf Konzernhandelsbücher führen. Gleichzeitig werden mehrere Handelsstandorte zur Bewahrung des regionalen Markt Know-

hows beibehalten. Auch die Sales-Einheiten werden weiterhin regional organisiert. Von der Divisionalisierung sind im ersten Schritt die Erste Bank in Österreich, Česká spořitelna, Slovenská sporiteľňa, Erste Bank Hungary und Erste Bank Croatia sowie die Investmentbanken in Ungarn, Polen und Kroatien betroffen. In einem zweiten Schritt werden BCR, Erste Bank Ukraine und Erste Bank Serbia integriert. Ziel der neuen Struktur ist die Erzielung von Skaleneffekten, die zu einer besseren Marktpositionierung führen sollen.

**Erfolgreich mit strukturierten Produkten.** Im Bereich strukturierter Investmentprodukte war 2007, trotz eines zunehmend volatilen Marktumfeldes, ein erfolgreiches Jahr. Einer der Schwerpunkte des vergangenen Jahres war der weitere Ausbau des Produktangebots bei Zertifikaten: Die Zahl der angebotenen Produkte wurde gegenüber 2005 nahezu verdreifacht. Um den Bekanntheitsgrad der Produkte zu erhöhen, wurden neben etlichen Vertriebschulungen für Erste Bank und Sparkassen auch internationale Roadshows, Messen und Vorträge in den wichtigsten Finanzzentren in Deutschland und CEE durchgeführt. Weiters wurde ein neues IT-System für strukturierte Produkte im Front Office implementiert, welches die Versorgung des Vertriebs mit innovativen und selbst entwickelten Produkten sicherstellt und dem Handel die Möglichkeit gibt, den Eigenproduktionsgrad weiter auszubauen. Die angeführten Initiativen sollen auch kommendes Jahr zu zweistelligen Wachstumsraten in diesem Produktsegment beitragen.

**Vielfältige Produktinnovationen.** Auch 2007 konnten wieder einige Produktinnovationen am Markt platziert werden. Unter den neu angebotenen Produkten befanden sich z.B. Hybrid-Anleihen mehrerer namhafter Unternehmen oder Zertifikate auf regionale, zentral- und osteuropäische Aktienkörbe. Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der Vorbereitung der Platzierung von Zertifikaten an zentral- und osteuropäischen Börsen, wo es der Erste Bank gelungen ist, als erster Emittent ein Zertifikat an der Warschauer Börse zu listen. Im nächsten Jahr sollen in Budapest und eventuell anderen Börsen der Region ähnliche Schritte gesetzt werden.

Nicht zuletzt konnten die Sales-Initiativen mit maßgeschneiderten Lösungen für Firmenkunden erfolgreich fortgesetzt und ausgebaut werden. Die Palette an Kapitalmarktprodukten zur Absicherung von Risiken im Bereich Fremdwährung, Zinsen und Liquidität wurde laufend erweitert und adaptiert. Äußerst erfolgreich entwickelte sich 2007 ebenfalls der im Bereich

Capital Markets gemanagte ESPA Alternative Multistrategie-Fonds, der auch die Auszeichnung des besten Dachhedgefonds in Österreich erzielen konnte.

### Finanzergebnis

in EUR Mio	2007	2006
Jahresüberschuss vor Steuern	114,0	158,9
Konzernjahresüberschuss	89,1	123,7
Betriebsergebnis	131,2	144,2
Kosten-Ertrags-Relation	46,9%	41,5%
Eigenkapitalverzinsung	31,6%	51,2%

Gegenüber 2006 verzeichnete das Ergebnis nach Steuern und Minderheiten einen Rückgang von EUR 123,7 Mio um -27,9% bzw. EUR -34,6 Mio auf nunmehr EUR 89,1 Mio. Dabei wird die überaus erfreuliche Ergebnisentwicklung im Zins- und Provisionsergebnis des Treasury durch die – nicht unerwartete – Verschlechterung der Ergebnisbeiträge aus dem Bilanzstrukturmanagement relativiert. Im Nettozinsenertrag konnte der durch die allgemeine Marktziensentwicklung und die flache Zinskurve bedingte Rückgang im Bilanzstrukturmanagement durch außergewöhnlich gute Ergebnisse im Money Market Geschäft nur teilweise kompensiert werden. Somit ergab sich im Zinsüberschuss ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr von EUR 13,7 Mio (bzw. 20,1%) auf nunmehr EUR 54,5 Mio.

Das Provisionsergebnis stieg von EUR 90,3 Mio um EUR 17,6 Mio oder 19,5% auf nunmehr 107,9 Mio, was zu einem überwiegenden Teil auf das Wertpapiergeschäft – insbesondere bei strukturierten Produkten – und auf Erträge aus Kapitalmarkttransaktionen zurückzuführen ist. Der Rückgang im sonstigen Erfolg (EUR -17,2 Mio nach EUR +14,8 Mio in der Vergleichsperiode des Vorjahres) erklärt sich insbesondere mit Bewertungserfordernissen aufgrund der allgemeinen Markt- und Zinsentwicklung im Fair Value Portfolio. Der Verwaltungsaufwand stieg – insbesondere im Zusammenhang mit der Geschäftsausweitung – von EUR 102,3 Mio um 13,4% auf EUR 116,0 Mio im laufenden Geschäftsjahr. Die Kosten-Ertrags-Relation lag bei 46,9%, die Eigenkapitalverzinsung sank von 51,2% auf 31,6%.

---

### **Ausblick 2008**

Der Fokus der Geschäftsinitiativen im Jahr 2008 wird auf einer Erhöhung des Anteils an kundengetriebenen gegenüber risikogetriebenen Erträgen liegen. So soll dieses Verhältnis von derzeit ca. 45:55 risikogetriebenen Erträgen mittelfristig auf 60:40 zugunsten kundengetriebener Erträge gedreht werden.

Um das zu erreichen, soll die Kooperation zwischen Erste Bank und Sparkassen im Vertrieb von strukturierten Investmentprodukten weiter ausgebaut werden. So sollen verstärkt Initiativen in der Schulung, im Produktmanagement, aber auch im After Sales Support und Marketing gesetzt werden, um dieses Produktsegment als fixen Bestandteil des Produktportfolios zu verankern. Institutionellen und Großkunden sollen auch kommendes Jahr zusätzlich zu den Standard-Produkten vor allem innovative strukturierte Produkte mit CEE-Fokus angeboten werden.

Im Handel wird auch 2008 in die Strukturierungskapazitäten investiert. Ziel ist es, den Vertrieb auch zukünftig mit innovativen Produkten zu versorgen und gleichzeitig den Eigenproduktionsgrad in ausgesuchten Assetklassen zu erhöhen. Zusätzlich sollen durch eine Konzentration der Kräfte die Effizienz erhöht werden.

## ZENTRAL- UND OSTEUROPA

Das Zentral- und Osteuropa-Segment umfasst die Aktivitäten in den Transformationsländern Zentral- und Osteuropas: die Teilkonzerne Česká spořitelna, Banca Comercială Română, Slovenská sporiteľňa, Erste Bank Hungary, Erste Bank Croatia, Erste Bank Serbia und die Erste Bank Ukraine.

### 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 636 Filialen und 1.124 Bankomat-kassen. Bis 2007 hat die Česká spořitelna über 3,3 Mio Bankkarten ausgestellt, darunter mehr als 600 Tsd Kreditkarten. Die Tochtergesellschaften der Bank für Vermögensverwaltung, Bausparen, Factoring, Pensions- und Lebensversicherung nehmen in ihren jeweiligen Sparten ebenfalls führende Positionen ein.

### Wirtschaftliches Umfeld

Im Jahre 2007 verzeichnete die tschechische Wirtschaft weiterhin einen starken Anstieg. Gestützt von starken Exporten und einer weiteren beschleunigten Zunahme der Inlandsnachfrage lag das reale Wachstum des Bruttoinlandsprodukts mit geschätzten 6,1% nur geringfügig unter der Rekordmarke des Vorjahres; Privatkonsum und Investitionen trugen zu dieser Entwicklung in gleichem Ausmaß bei. Das BIP/Kopf der Bevölkerung verzeichnete jedoch eine starke Zunahme und erreichte mit etwa EUR 12.400 einen der höchsten Werte in Zentral- und Osteuropa. Dank der positiven Wirtschaftslage setzte sich der Rückgang der Arbeitslosigkeit im Jahre 2007 weiter auf unter 7% fort.

Die Inflation hielt sich auf moderatem Niveau und innerhalb des von der Zentralbank vorgegebenen Zielbereichs, während die Tschechische Krone ihren Aufwertungstrend zum Euro, sowohl nominell als auch real fortsetzte. Die Geldpolitik folgte jener der Europäischen Zentralbank, wenn auch mit etwas schnellerer Gangart: Dies resultierte in einer Halbierung des Zinsunterschieds zwischen der Eurozone und Tschechien auf 50 Basispunkte. Ende 2007 betrug der Referenzsatz der Tschechischen Nationalbank 3,5%.

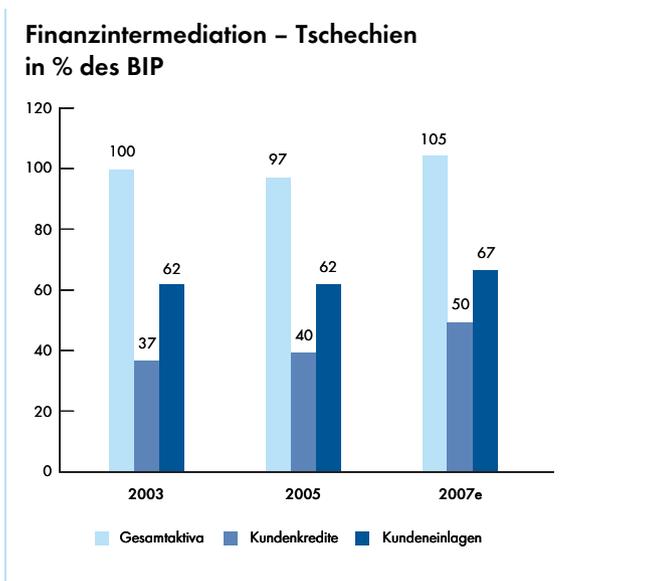
Wirtschaftsindikatoren Tschechien	2004	2005	2006	2007e
Bevölkerung (Durchschnitt, Mio)	10,3	10,3	10,3	10,3
BIP (nominell, EUR Mrd)	88,2	100,3	114,0	128,0
BIP pro Kopf (EUR Tsd)	8,6	9,7	11,1	12,4
Reales BIP Wachstum	4,5%	6,4%	6,4%	6,1%
Privater Konsum - Wachstum	2,9%	2,3%	5,4%	6,1%
Exporte (Anteil am BIP)	61,2%	62,5%	66,4%	69,3%
Importe (Anteil am BIP)	62,1%	61,2%	65,1%	66,9%
Arbeitslosenquote (Eurostat-Definition)	9,4%	8,9%	8,1%	6,6%
Inflationsrate (Durchschnitt)	2,8%	1,9%	2,5%	2,9%
Kurzfristiger Marktzins (Monat)	2,3%	2,0%	2,2%	3,0%
EUR-Wechselkurs (Durchschnitt)	31,9	29,8	28,4	27,8
EUR-Wechselkurs (Jahresende)	31,0	29,3	28,0	26,9
Leistungsbilanzsaldo (Anteil am BIP)	-5,2%	-1,5%	-3,0%	-3,2%
Öffentl. Finanzierungssaldo (Anteil am BIP)	-3,0%	-3,5%	-2,9%	-1,9%

Quelle: Erste Bank.

Eine Verbesserung des Leistungsbilanzsaldos rundete das insgesamt positive Bild ab. Diese Entwicklung war eine direkte Folge einer starken Exportleistung, die die Handelsbilanz noch positiver ausfallen ließ. Das Haushaltsdefizit stand weiterhin bei ca. 3%; auch die Bruttoverschuldung der öffentlichen Haushalte hielt sich mit 27% des BIP in überschaubarem Rahmen.

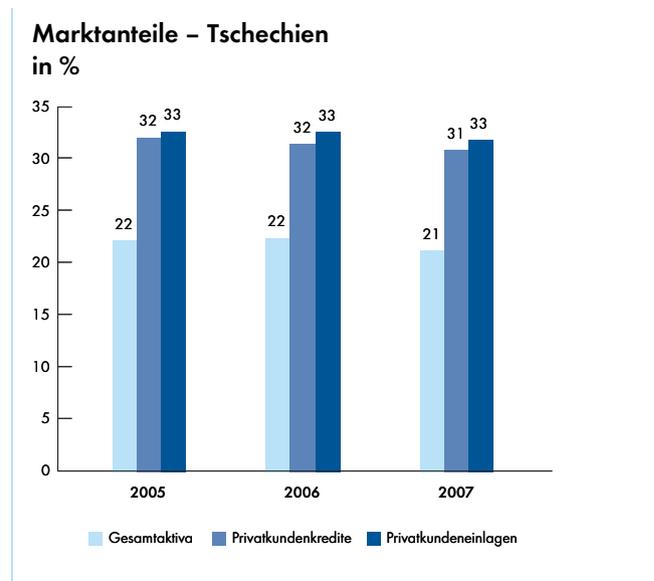
### Marktüberblick

Im Jahre 2007 waren die Wachstumstreiber im Bankgeschäft im Wesentlichen die gleichen wie im Jahr zuvor: andauerndes starkes Wirtschaftswachstum und niedrige, wenn auch steigende, Zinsen. Dies hatte zur Folge, dass der Bankenmarkt wesentlich stärker als die Gesamtwirtschaft wuchs und zum ersten Mal seit 2002 die 100%-zu-BIP-Marke überschritt. Das Branchenwachstum basierte im gleichen Maße auf dem Kreditgeschäft, das von 44% des BIP vor einem Jahr auf über 49% im Jahre 2007 emporschnellte, sowie Kundeneinlagen, die ebenfalls um fünf Prozentpunkte zunahm. Innerhalb des Kreditgeschäfts waren die Privatkredite das größte Antriebsmoment. Nach einem schwächeren Vorjahr verzeichneten dank der guten Wirtschaftslage auch Firmenkredite ein stärkeres Wachstum.



Quelle: Tschechische Nationalbank, Eurostat.

Privatkredite wuchsen aufgrund der nachhaltig starken Nachfrage nach Wohnbaukrediten, einschließlich Hypotheken, zum sechsten Mal in Folge in der Größenordnung von 30%. Der Anstieg bei den Wohnbaukrediten lag im achten Jahr in Folge bei über 30%. Gemessen am Anteil vom BIP nahmen die Privatkredite auf beinahe 20% zu, gleichzeitig erreichten Wohnbaukredite einen Anteil von beinahe 14%. Beide genannten Ziffern liegen damit noch immer wesentlich unter dem Niveau entwickelter, westlicher Volkswirtschaften. Devisenkredite, die in Märkten mit höheren nominalen Zinssätzen wie zum Beispiel Ungarn, Rumänien oder Kroatien eine dominierende Rolle spielten, blieben 2007 in Tschechien weiter unbedeutend.



Quelle: Tschechische Nationalbank, Česká spořitelna

Vor dem Hintergrund des positiven Gesamtumfeldes behauptete die Česká spořitelna einmal mehr ihre Position als Nummer 1 im Privatkundengeschäft und rangierte bei der Bilanzsumme weiterhin unter den drei führenden Banken. Ihr Marktanteil gemessen an der Bilanzsumme erreichte 2007 21%. Bei den Produkten im Privatkundengeschäft behauptete die Česká spořitelna ihre dominierende Stellung mit einem Drittel des Privatkundenkredit- und -einlagengeschäfts. In wachstums-trächtigen Marktsegmenten, wie z.B. Wohnbaukrediten, erging es ihr mit einem Marktanteil von fast 32% noch besser. Bei

Bankomat- und Kreditkarten sowie bei Kontokorrentkonten war die Česká spořitelna gleichermaßen erfolgreich.

### **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.

### **Highlights 2007**

**Anhaltendes Kreditwachstum.** Die florierende tschechische Wirtschaft, die Zunahme der verfügbaren Einkommen sowie steigende, aber immer noch niedrige, Zinsen unterstützten das starke Wachstum des Kreditportefeuilles. Das Wachstum war im so wichtigen Privatkundensegment besonders ausgeprägt: Dieses expandierte weiterhin stärker als Unternehmenskredite und machte 59% des Kreditbuches aus. Insgesamt wuchs das Kreditportefeuille der Česká spořitelna von EUR 10,8 Mrd im Jahr davor, auf EUR 14,1 Mrd, was einem Volumenzuwachs von 27,0% entsprach, während die Retailkredite von EUR 6,3 Mrd auf EUR 8,3 Mrd anstiegen. Im Bereich der Privatkundenkredite war das Wachstum bei den Privathypotheken mit 39,2% am stärksten. Firmenkundenkredite expandierten 2007 nach einem schwachen Vorjahresergebnis ebenfalls stark und verzeichneten in allen Untersegmenten, von Mikrounternehmen über kleine und mittlere Firmen bis zu den Großkunden, solide Anstiege. Trotz der starken Kreditausweitung, blieb die Qualität der Aktiva stabil.

**Schwerpunkt auf Vermögensverwaltung.** Česká spořitelna betrachtet die Vermögensverwaltung als einen der wichtigen zukünftigen Wachstumstreiber. Infolgedessen erweiterte die ČS ihr Produktangebot im Jahre 2007 ganz wesentlich mit zwei Innovationen: Erstens führte ČS den ersten Immobilienfonds für Privatinvestoren in Tschechien ein. Zweitens brachte die ČS Lebenszyklusfonds auf den Markt, die den Anlegern helfen sollen, ihren Lebensstandard auch in der Pension beizubehalten. Der Hauptvorteil von Lebenszyklusfonds ist die aktive Verwaltung der Fonds auf der Grundlage variabler Anteile von Geldmarktpapieren, Anleihen, Rohstoffen und Aktien während der Lebensdauer der Fonds.

**Fortschritte bei der „First Choice Bank (FCB)“-Initiative.** Das FCB-Programm startete im Juli 2006 mit dem klaren Ziel, die führende Position der Česká spořitelna im Gesamtbankenmarkt zu kräftigen und ihre Position in den Schlüsselsegmenten Privatkunden und KMU zu verstärken. Wichtige Eckpunkte im Jahre 2007 waren unter anderem die Einführung eines neuartigen Privatkontos, das es den Kunden ermöglicht, entsprechend ihren Bedürfnissen aus einer Reihe von Produkten und Dienstleistungen zu wählen; die Gründung eines Schuldnerberatungszentrums für überschuldete Konsumenten; der Start eines Spezialprogramms für Unternehmen, die in der Entwicklung alternativer Energiequellen tätig sind; und die Einführung des „Cool Branch“-Konzepts – ČS Kunden können ihren Aufenthalt in der Filiale genießen, Kaffee trinken und Zeitung lesen, während die Kinder in der Spielecke gut aufgehoben sind. Das FCB-Programm soll im Jahre 2008 abgeschlossen werden.

**Einführung des neuen Privatkontos.** Im Hinblick auf die Verbesserung der Angebotsauswahl und der individuellen Wahlfreiheit brachte die ČS ein neuartiges Privatkonto auf den Markt, das es Kunden ermöglicht, Girokonten mit Produkten und Dienstleistungen zu bündeln, die auf ihre individuellen Anforderungen zugeschnitten sind. Es gibt fast 30 verschiedene Produktkonfigurationen mit zusätzlichen Optionen zur Individualisierung. Der Start des neuen Privatkontos erwies sich als großer Erfolg: Fast 500 Tsd Kunden entschieden sich bis Anfang 2008 für das neue Produkt.

**Starke Nachfrage nach Electronic Banking und Bankkarten.** Bei den elektronischen Bankdienstleistungen hat Česká spořitelna ihre führende Position behauptet: Die Gesamtzahl der aktiven Nutzer der Direct Banking-Produkte (vor allem Internetbanking) SERVIS 24 und BUSINESS 24 erreichte 1,14 Mio Kunden, eine Zunahme von 4% gegenüber 2006. Die Anzahl aktiver Bankkarten betrug 3,3 Mio, eine Zunahme von 7,9% gegenüber dem Vorjahr, was hauptsächlich auf einen Anstieg von 39% bei den ausgegebenen Kreditkarten auf mehr als 600 Tsd Stück zum Jahresende 2007 zurückzuführen war.

## Finanzergebnis

in EUR Mio	2007	2006
Jahresüberschuss vor Steuern	524,3	451,7
Konzernjahresüberschuss	407,3	324,4
Betriebsergebnis	606,7	486,8
Kosten-Ertrags-Relation	52,2%	55,7%
Eigenkapitalverzinsung	49,2%	40,7%

Der Konzernbeitrag der Česká spořitelna stieg gegenüber 2006 von EUR 324,4 Mio um EUR 82,9 Mio oder 25,5% auf EUR 407,3 Mio. Besonders erfreulich ist der Zuwachs im Betriebsergebnis um +24,6% von EUR 486,8 Mio auf EUR 606,7 Mio. Eine Steigerung, die sich hauptsächlich mit der starken Ausweitung des Nettozinsertrags von EUR 705,6 Mio um 18,3% oder EUR 129,2 Mio auf EUR 834,9 Mio erklärt. Dazu haben vor allem Zuwächse im Kundenausleihungsgeschäft von über 20% und steigende Marktzinsen beigetragen, ebenso deutlich verbesserte Ergebnisbeiträge aus dem Bauspar- und Pensionskassen-Geschäft.

Die Zuwächse im Provisionsüberschuss um 9,1% von EUR 324,9 Mio auf EUR 354,5 Mio reflektieren die überaus erfreuliche Entwicklung im Zahlungsverkehr und im Wertpapiergeschäft. Die Erhöhung des Verwaltungsaufwands von EUR 613,2 Mio auf EUR 662,9 (+8,1%) resultiert aus gestiegenen Personalaufwendungen (teilweise bedingt durch die Erhöhung der Wochenarbeitszeit) und Aufwendungen im Zusammenhang mit der deutlichen Ausweitung des Kundengeschäfts. Der Rückgang im sonstigen Erfolg (EUR -11,7 Mio nach EUR 17,4 Mio in 2006) basiert auf Bewertungserfolgen von Wertpapieren außerhalb des Handelsbestands 2006, die 2007 nicht wiederholt werden konnten. Die Kosten-Ertrags-Relation lag bei 52,2% (nach 55,7% in der Vergleichsperiode des Vorjahres), die Eigenkapitalverzinsung bei 49,2% (nach 40,7% im Vorjahr).

## Kreditrisiko

Getrieben durch das Wachstum bei Kundenforderungen stieg das gesamte Kreditrisikovolumen 2007 um 15,7% auf EUR 31,2 Mrd. Das Kundengeschäft erhöhte sich um 21,7% auf EUR 15,7 Mrd. Bereinigt um die Rückzahlung des an die Czech Consolidation Agency vergebenen Kredits lag das Wachstum bei 29,1% und damit erheblich über dem Niveau des Jahres 2006 von 21,0%. Hypothekendarlehen waren der Hauptwachstumstreiber und bauten ihren Anteil am Kreditbuch von 39% im Vorjahr auf 42,6% aus. Die Kennzahlen zur Kreditqualität verbesserten sich 2007 unter dem Einfluss starken Kreditwachstums und dem Verkauf Not leidender Forderungen weiter. Der Anteil Not leidender Forderungen am Gesamtobligo sank auf 0,6%. Der Stand der Risikovorsorgen in Relation zu Gesamtkundenforderungen bzw. -kreditrisikovolumen betrug 1,6% bzw. 0,8%.

## Ausblick 2008

Das wirtschaftliche Umfeld in Tschechien wird voraussichtlich sehr günstig bleiben, wenn auch die Umsetzung der Steuerreform einen leichten Rückgang des Wachstums erwarten lässt: Kürzungen von Sozialleistungen zugunsten niedriger Körperschafts- und Einkommensteuer sollten mittel- und langfristig allerdings wesentliche Vorteile bringen. Darüber hinaus wird die „First Choice Bank“-Initiative bei der Aufrechterhaltung der Marktführerschaft im Retailgeschäft und dem Ausbau der Position im KMU- und Großkundengeschäft eine zentrale Rolle spielen. Die unmittelbarste Auswirkung wird ein schnelleres Wachstum des Nettogewinns von 15-20% im Jahre 2008 sein, die Beibehaltung einer Eigenkapitalverzinsung von über 20% und eine Reduktion der Kosten-Ertrags-Relation auf unter 50%. Alle Finanzziele beziehen sich auf lokale, konsolidierte Ergebniszahlen.

## Rumänien

**Geschäftsprofil.** Das Segment Rumänien umfasst die Banca Comercială Română (BCR) und ihre Tochtergesellschaften. Die BCR ist der führende Finanzdienstleister in Rumänien. Neben dem Bankgeschäft ist die BCR auch die Nummer 1 im Leasing und in der Vermögensverwaltung und gut positioniert im aufstrebenden Versicherungs- und Brokergeschäft. 2007 erfolgte auch die Gründung einer Pensionskasse, während die Bausparkasse Anfang 2008 ihren Betrieb aufnahm. Die Bank hat 4,0 Mio Privat- und Geschäftskunden und betreibt ein rasch wachsendes Netz von 562 Filialen.

### Wirtschaftliches Umfeld

Die Entwicklung und die Zukunftsaussichten der rumänischen Wirtschaft standen 2007 zunehmend im Mittelpunkt des Interesses. Steigende externe Ungleichgewichte, insbesondere die Defizite in der Leistungs- und Handelsbilanz, sowie die Entwicklung der Landeswährung zogen die Aufmerksamkeit von Analysten und Wirtschaftsbeobachtern auf sich. Trotz der Zweifel über die Nachhaltigkeit des kurzfristigen Wachstumspfad es war 2007 von etlichen positiven Entwicklungen gekennzeichnet. Das BIP-Wachstum betrug fast 6%, während das BIP pro Kopf, auch dank der Aufwertung der Landeswährung (Durchschnittskurs), noch schneller auf geschätzte EUR 5.500 wuchs. Investitionen waren die am schnellsten wachsende Komponente des BIP. Dahinter folgten privater und öffentlicher Konsum. Der Beitrag des Außenhandels war negativ. Dank der robusten Wirtschaftsentwicklung und gemäß der Berechnungen der Zentralen Statistikbehörde blieb die Arbeitslosigkeit unter 5%.

Der stetige Rückgang der Inflation der vergangenen Jahre kam 2007 zum Stillstand. Schuld daran waren höhere Preise für einheimische Nahrungsmittel bedingt durch die Dürre, höhere Weltmarktpreise für Nahrungsmittel und nicht zuletzt die Abwertung der Landeswährung in der zweiten Jahreshälfte. Nichtsdestotrotz blieb die Inflation auf einem sehr wohl verkraftbaren, mittleren einstelligen Niveau und damit weit entfernt von der Hyperinflation, die vor nur sieben Jahren noch an der Tagesordnung war. Das Gleiche gilt für die Zinsen: Die Zentralbank senkte den Leitzins im Jahre 2007 von 8,75% zu Jahresbeginn um 265 Basispunkte, nur um sie wieder in einem Schritt zur Inflationsbekämpfung erhöhen zu müssen. Ende 2007 war dieser bei 7,5%. Anfang 2008 zog die Zentralbank die Schraube weiter an und hob den Leitzins auf 9%. Die Devisenmärkte zeigten ähnliche Volatilität: Nach einer starken Aufwertung gegenüber dem Euro in der ersten Jahreshälfte von 3,38 auf 3,11, entgegen den wirtschaftlichen Eckdaten, kehrte sich der Trend um und der RON schloss zu Jahresende mit 3,61 im Verhältnis zum Euro.

Nachfragedruck und früher EU-Beitritt, die einheimischen Firmen weniger Zeit zur Verbesserung ihrer Konkurrenzfähigkeit angesichts fallender Zölle gaben, führten zu einem starken Anstieg des Handelsbilanzdefizits, wobei die Importe fast doppelt so schnell wie die Exporte stiegen. Das trug zu einer Vergrößerung des Leistungsbilanzdefizits bei – jedoch wird ein wesentlicher Teil des Außenhandelsdefizits durch ausländische Direktinvestitionen, Überweisungen rumänischer Gastarbeiter im Ausland und die Ausweitung der Auslandsschuld finanziert, welche derzeit bei 44% des BIP im überschaubaren Rahmen hält. Die vielgeschmähte Budgetsituation blieb besser als ihr Ruf: Bei 2,7% beziehungsweise 20% waren weder das Haushaltsdefizit noch die Gesamtverschuldung des Staates auf bedenklichem Niveau; letztere war sogar eine der niedrigsten in der gesamten EU.

Wirtschaftsindikatoren Rumänien	2004	2005	2006	2007e
Bevölkerung (Durchschnitt, Mio)	21,7	21,6	21,6	21,5
BIP (nominell, EUR Mrd)	60,8	79,5	97,2	118,3
BIP pro Kopf (EUR Tsd)	2,8	3,7	4,5	5,5
Reales BIP Wachstum	8,4%	4,4%	7,7%	5,7%
Privater Konsum - Wachstum	12,9%	9,1%	12,6%	9,6%
Exporte (Anteil am BIP)	31,1%	28,0%	26,6%	24,8%
Importe (Anteil am BIP)	39,9%	37,8%	38,7%	42,8%
Arbeitslosenquote (Eurostat-Definition)	6,3%	5,9%	5,2%	4,1%
Inflationsrate (Durchschnitt)	11,9%	9,0%	6,6%	4,8%
Kurzfristiger Marktzins (Monat)	20,5%	9,3%	8,7%	6,7%
EUR-Wechselkurs (Durchschnitt)	4,1	3,6	3,5	3,3
EUR-Wechselkurs (Jahresende)	4,0	3,7	3,4	3,6
Leistungsbilanzsaldo (Anteil am BIP)	-8,4%	-8,7%	-10,3%	-14,3%
Öffentl. Finanzierungssaldo (Anteil am BIP)	-1,1%	-0,8%	-1,6%	-2,4%

Quelle: Erste Bank.

## Marktüberblick

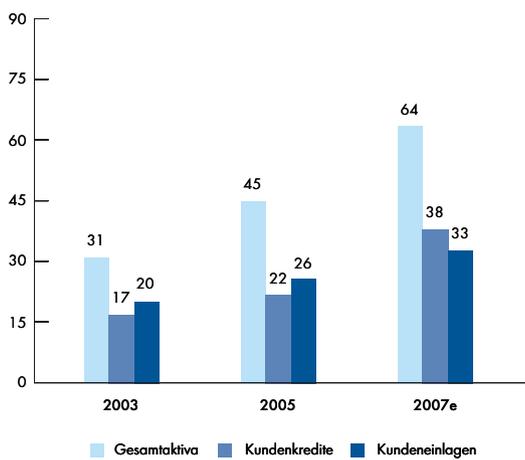
Das rumänische Bankgeschäft entwickelte sich in den vergangenen Jahren zwar sehr dynamisch, ist jedoch innerhalb der Länder in denen die Erste Bank tätig ist, nach wie vor einer der am wenigsten erschlossenen Märkte und bietet somit ausgezeichnete Wachstumschancen. Die Kennzahlen zur Finanzintermediation, die schnell und annähernd linear ansteigen, näherten sich rasch dem Niveau entwickelterer CEE-Länder an. Der umfassendste Maßstab, die Gesamtkтива des Marktes gemessen am BIP, erreichte 2007 64%, nach einem Stand von nur 32% im Jahre 2003. Das Kreditwachstum war sogar noch ausgeprägter und stieg in der Berichtsperiode um mehr als 60%, was zu einem starken Ansteigen der Kredit-BIP-Relation von 15% auf 37% in den letzten fünf Jahren führte.

Retailkredite wuchsen am stärksten, zwar von einer sehr niedrigen Basis ausgehend, jedoch entsprechend der raschen wirtschaftlichen Entwicklung des Landes in den vergangenen

Jahren. Nach einem Stand von nur 4% des BIP im Jahre 2003 vervierfachte sich diese Kennziffer auf 17% bis zum Ende des Jahres 2007. Wohnbaukredite, die in besser entwickelten CEE-Märkten der wichtigste Wachstumsmotor sind, verweilten noch immer auf einem niedrigen Niveau von knapp 4% des BIP.

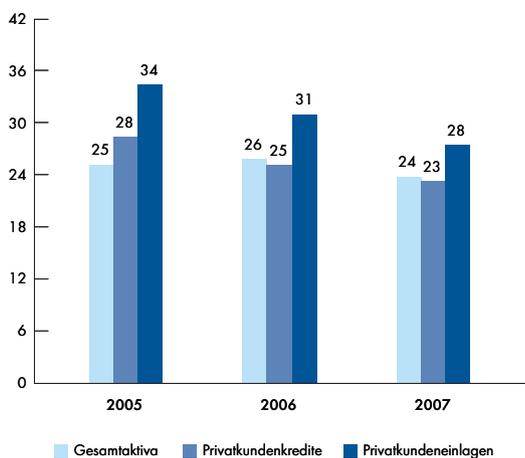
Strukturell zeichnet sich dieser Markt durch einige Ähnlichkeiten mit dem ungarischen Bankensektor aus. Während die Tatsache, dass er von ausländischen Investoren dominiert ist, in einem CEE-Kontext nicht besonders bemerkenswert ist, ist die Tatsache sehr wohl hervorzuheben, dass es nur zwei dominierende Akteure am Markt gibt. Die BCR ist der klare Marktführer, gefolgt von der BRD, gefolgt von Banken, die gesundes Wettbewerbsverhalten an den Tag legen, aber 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 Marktes ist das starke Interesse an Devisenkrediten. Trotz einer Reihe von Einschränkungen der Zentralbank, deren bedeutendste die Vorschrift von 40% Reserven für Fremdwährungsverbindlichkeiten der Banken ist, ist das Verhältnis solcher Kredite zum ausstehenden Gesamtkreditvolumen 2007 auf 53% gestiegen. In diesem Umfeld und vor dem Hintergrund weiter laufender Restrukturierungsbemühungen hat die BCR leichte Marktanteilsverluste hinnehmen müssen, ihre Führungsposition jedoch mühelos behauptet. Somit stand der Marktanteil gemessen an der Bilanzsumme im Dezember 2007 bei 24%, im Vergleich zu 26% Ende 2006, während sich die Marktanteile im so wichtigen Retailgeschäft bei 25–30% stabilisierten.

### Geschäftsverlauf

**Strategie.** Das wichtigste Ziel der BCR ist die Behauptung der Marktführerschaft im rumänischen Bankgeschäft, während sie einen ehrgeizigen Transformationsprozess durchläuft, der die Grundlage für Verbesserungen bei Effizienz und Kundenservice liefert. Zu den strategischen Verbesserungen gehörten die komplette Neuorganisation der Vertriebsaktivitäten nach Kundensegmenten, die Konsolidierung der Abwicklungs- und Supportaktivitäten, die Herauslösung des Risikomanagements aus dem Tagesgeschäft und die Prozessoptimierung auf allen Gebieten. Was die Geschäftsstrategie betrifft, liegt das Hauptaugenmerk auf dem Ausbau der gewerblichen und privaten Immobilienfinanzierung, Vermögensverwaltung und Lebensversicherung, KMU-Krediten und Beratung für den Zugang zu EU-Mitteln.

### Highlights 2007

**Optimierung der Vertriebskanäle & Kundensegmentierung.** Die klare Trennung zwischen Firmen- und Privatkundenvertriebsnetz ist ein weiterer wichtiger Erfolg des Jahres 2007. Innerhalb der neuen Struktur wurde eine neue Kundensegmentierung für Privatkunden (Einzelpersonen, Kleinstunternehmen, Geschäft mit vermögenden Privatkunden) und Firmenkunden eingeführt. In letzterem Segment werden gruppenweite und lokale Großkunden sowie große Kommunen und Immobilienprojekte zentral bzw. KMUs und kleine Gemeinden lokal betreut. Weiters wurde eine neue operative Struktur eingeführt, die aus 6 regionalen Zentralen besteht, die das Filialnetz koordinieren, 8 regionalen Zentren für das Firmengeschäft und 52 Kommerzcentren, um die Nähe zu den KMU-Kunden sicherzustellen. Die neue Geschäftsstruktur wird ihrerseits höhere

Kundenfokussierung und ein besseres Verständnis der Kundenbedürfnisse fördern.

**Reorganisation der Supportfunktionen und Abwicklung.** Im Jahre 2007 durchlief die BCR einen ausgedehnten Transformationsprozess mit dem Ziel der Schaffung einer flexibleren und stärker kundenorientierten Struktur auf dem Niveau der Standards der Erste Bank. Das Integrationsprogramm umfasste die Verlegung von Abwicklungstätigkeiten aus dem Filialnetz in die Zentrale in Bukarest oder in regionale Abwicklungszentren sowie die Zentralisierung oder Auslagerung von Supportfunktionen. Die Trennung von Kundenbereich und Abwicklung führt zu einem höheren Niveau der Kundenorientierung beim Filialpersonal sowie zu einheitlichen Qualitätsstandards im gesamten Netz. Weiters wird dadurch die Effizienz erhöht und ein verbessertes Risikomanagement im Bereich der gesamten Bank ermöglicht.

**Neuer Markenauftritt und Produkt-Offensive.** Am 3. September 2007 führte die BCR als Teil einer umfassenden Imagekampagne ein neues Logo ein, das auf der visuellen Identität der Erste Bank-Gruppe aufbaut. Die Begleitbotschaft des neuen Logos „*We think alike*“ soll das Interesse der Bank zum Ausdruck bringen, besser auf die Kundenbedürfnisse einzugehen. Gleichzeitig baute die BCR ihre Produkte und Dienstleistungen wesentlich aus: zum Beispiel auf dem Gebiet der Hypothekendarlehen – nach wie vor ein sehr unterentwickeltes Marktsegment; oder bei den Girokonten – mit dem Ziel, das Kundenverhalten von Bartransaktionen zu bargeldlosen Transaktionen zu lenken; sowie bei der Kundeninteraktion, sowohl online als auch im Filialnetz, durch die Eröffnung eines neuen Kontaktzentrums und eines neuen multifunktionalen Webportals.

**Übernahme des gruppenweiten Risikomanagementmodells.** Einer der grundlegenden Erfolge im Jahre 2007 war die Umsetzung des Gruppenrisikomanagementkonzepts: Risikomanagementfunktionen wurden auf allen Ebenen von Marktfunktionen getrennt und berichten an den Chief Risk Officer der BCR. Die Evaluierung des Risikos im Retailgeschäft erfolgt auf der Grundlage von Scoring-Modellen mithilfe eines automatisierten IT-Genehmigungssystems, das rasche Entscheidungen ermöglicht. Im Corporate Geschäft wurden ebenfalls die Risikoinstrumente der Gruppe implementiert. Weiters wurden die internen Abläufe für Banklimits und die Überwachung in das Gruppenmodell integriert. Anwendungen für das Monitoring

des Markt- und operativen Risikos wurden ebenfalls umgesetzt. Für die Überwachung des Liquiditätsrisikos wurden die Steuerung des Aktiv- und des Passivgeschäfts und die Finanzierungsstrategie der BCR mit der Gruppenstrategie abgestimmt. Ein Verrechnungspreissystem auf der Grundlage von Opportunitätskosten, das die Festlegung von Preispolitik und Genehmigungslimits auf der Ebene der Geschäftssparten ermöglicht, wurde ebenfalls eingeführt.

**Ausgewogenes Kreditbuch wächst mit dem Markt.** Trotz der Durchführung weitreichender Transformationsmaßnahmen wuchs die BCR mit ähnlicher Geschwindigkeit wie der Gesamtmarkt. Retailkredite waren für die Ausweitung des Gesamtbuchs maßgeblich; dieses erreichte ein Niveau von EUR 10,1 Mrd. Privatkredite wuchsen um hohe 72%, während Wohnbaukredite um mehr als 76% zunahmen. Unternehmenskredite wuchsen mit 26% zwar etwas langsamer; Wachstumstreiber waren Investitionskredite für KMUs und Immobilienfinanzierungen für Bauträger. Der Anteil an Fremdwährungskrediten – fast ausschließlich in Euro – stieg auf 49% und wurde zu einem Großteil mit lokalen Fremdwährungseinlagen finanziert. Im Großen und Ganzen blieb die Struktur des Kreditportefeuilles ausgewogen, wobei die Qualität der Aktiva von einer vorsichtigen und sorgfältigen Kreditvergabepolitik profitierte, die sich auch 2008 positiv auswirken sollte.

**Finanzziele voll erreicht.** Zum Zeitpunkt der Akquisition formulierte die Erste Bank ehrgeizige Ziele für die BCR. So wurde ein durchschnittliches, bereinigtes Wachstum des konsolidierten Nettogewinns von über 40% für die Jahre 2006 bis 2009 (CAGR) budgetiert, und die Eigenkapitalverzinsung sowie eine Verzinsung investierten Kapitals von 35% beziehungsweise 10% für das Jahr 2009 anvisiert. Die Kosten-Ertrags-Relation sollte bis 2009 40% erreichen. Im Jahr 2007 verbuchte die BCR ein um den Integrationsaufwand sowie außerordentliche Risikovorsorgen bereinigtes Wachstum von 42% und ist dementsprechend auf dem besten Weg, diese Ziele zu erreichen.

## Finanzergebnis\*

in EUR Mio	2007	2006
Jahresüberschuss vor Steuern	391,0	67,9
Konzernjahresüberschuss	218,2	34,6
Betriebsergebnis	377,9	87,7
Kosten-Ertrags-Relation	58,3%	55,1%
Eigenkapitalverzinsung	45,7%	34,6%

\* ) Segmentbeitrag: keine vergleichbaren Vorjahresdaten vorhanden.

Durch die erstmalige Einbeziehung der BCR mit 12. Oktober 2006 stehen im Rahmen der Segmentberichterstattung keine Vergleichswerte für den Vergleichszeitraum des Vorjahres zur Verfügung. Der Konzernjahresüberschuss nach Steuern und Fremddanteilen erreichte im Gesamtjahr 2007, das wesentlich von den Transformationsprojekten geprägt war, EUR 218,2 Mio. Das Betriebsergebnis lag bei EUR 377,9 Mio. Daraus abgeleitet ergaben sich eine Kosten-Ertrags-Relation von 58,3% und eine Eigenkapitalverzinsung von 45,7%. Die Risikovorsorgen wurden sowohl durch den Verkauf abgeschriebener Forderungen als auch durch nicht erwartete Erträge aus bereits abgeschriebenen Forderungen deutlich verbessert. Darüber hinaus wirkten sich die Teilaufösungen von Vorsorgen, die im Rahmen der Erstkonsolidierung auf Konzernebene dotiert wurden, im Ausmaß von EUR 74,0 Mio entsprechend positiv aus.

Die in diesem Ergebnis enthaltenen Restrukturierungs- und Transformationskosten in der Höhe von EUR 68,2 Mio (insbesondere für Abfertigungsaufwendungen sowie Marketing, Beratung, Schulung) verzerren das Ergebnis entsprechend. All diese Maßnahmen werden einen wesentlichen Beitrag zur Erreichung des Ertragsziels (CAGR über 40% des EUR Konzernjahresüberschusses bis 2009 auf lokaler Basis und vor Restrukturierungskosten) leisten. Die gemäß IFRS 3 (Purchase Price Accounting) erforderliche Bewertung des Kundenstocks und die damit verbundene lineare Abschreibung in Höhe von EUR 76,1 Mio (ausgewiesen in der Position Sonstiger Erfolg) wird vor allem zur Wahrung der Vergleichbarkeit mit allen anderen Segmenten dem Corporate Center zugewiesen.

## Kreditrisiko

Das gesamte Kreditrisikovolumen stieg 2007 um 27% auf EUR 15,2 Mrd. Gleichzeitig erhöhten sich die Kundenforderungen dank überdurchschnittlicher Zuwächse im Privatkundengeschäft um 41% auf EUR 10,9 Mrd. Trotz guter Trends bei Hypothekendarlehen und mit besicherten Konsumkrediten machten unbesicherte Konsumkredite fast 58% des Geschäfts mit Privatkunden aus. Insgesamt gewann das Retailgeschäft weiter an Bedeutung und machte 53% des gesamten Kreditbuchs aus. Aufgrund des Stopps der Versicherung von unbesicherten Konsumkrediten im Jahr 2007 und der Umsegmentierung von Kleinstunternehmen stieg der Anteil Not leidender Kredite gemessen am Retailvolumen von 1,5% im Vorjahr auf 3,0% im Jahr 2007. Dagegen blieb der Anteil Not leidender Forderungen (NPL) bei Firmenkunden, Hypothekarkrediten und besicherten Konsumkrediten 2007 stabil. Die NPL-Deckungsquote war mit 176% adäquat.

## Ausblick 2008

Das Jahr 2008 wird im Zeichen des Abschlusses des Integrationsprogramms stehen. Finanziell wird die BCR auf die Erreichung der bereits 2006 publizierten Finanzziele hinarbeiten: ein durchschnittliches Wachstum (2006–2009 CAGR, mit Ausgangsbasis im Jahr 2006 von EUR 250 Mio) des bereinigten IFRS-Nettogewinns der BCR-Gruppe von über 40%, eine Kosten-Ertrags-Relation von unter 40% im Jahr 2009 und eine Verzinsung auf das eingesetzte Kapital (Return on Investment) von über 10%.

## Slowakei

**Geschäftsprofil.** Das Segment Slowakei umfasst die Slovenská sporiteľňa (SLSP) und ihre Tochtergesellschaften. Die SLSP ist der klare Marktführer im slowakischen Bankgeschäft. Die ehemalige staatliche Sparkasse bedient über ein Netzwerk von 273 Filialen mit 585 Bankomaten etwa 2,5 Mio Kunden und damit rund 50% der Bevölkerung der Slowakei. Sie ist Marktführer bei Retail- und bei den gesamten Kundeneinlagen sowie bei Retailkrediten und gesamten Kundenkrediten. Die Tochtergesellschaften für Vermögensverwaltung und Lebensversicherung nehmen ebenfalls führende Positionen in ihren jeweiligen Geschäftssparten ein.

## Wirtschaftliches Umfeld

Die slowakische Wirtschaft setzte mit einem Plus von 10,3% ihr eindrucksvolles Wachstum fort und überflügelte damit sogar den außerordentlichen Anstieg von 8,5% im Jahr 2006. Diese Entwicklung wurde vor allem durch starke Exportleistung der Auto- und Elektronikbranche getrieben. Der wirtschaftliche Höhenflug war ebenso von starkem Konsum der Privathaushalte und reger Investitionstätigkeit geprägt. Das

BIP/Kopf der Bevölkerung stieg auf ein neues Allzeit-Hoch von EUR 10.100. Die Arbeitslosigkeit, die 2004 noch fast 20% betrug, bewegte sich seit Beginn der Transformation erstmalig im einstelligen Bereich, während die verfügbaren Masseneinkommen dynamisch anstiegen. Im Großen und Ganzen profitierte die Slowakei von starken ausländischen Direktinvestitionen.

Wirtschaftsindikatoren Slowakei	2004	2005	2006	2007e
Bevölkerung (Durchschnitt, Mio)	5,4	5,4	5,4	5,4
BIP (nominell, EUR Mrd)	34,0	38,5	44,6	54,8
BIP pro Kopf (EUR Tsd)	6,3	7,1	8,3	10,1
Reales BIP Wachstum	5,2%	6,6%	8,5%	10,3%
Privater Konsum - Wachstum	4,2%	6,5%	5,9%	7,1%
Exporte (Anteil am BIP)	65,4%	66,7%	74,3%	76,6%
Importe (Anteil am BIP)	69,1%	71,6%	78,8%	77,7%
Arbeitslosenquote (Eurostat-Definition)	14,3%	11,6%	10,4%	8,4%
Inflationsrate (Durchschnitt)	7,5%	2,7%	4,5%	2,8%
Kurzfristiger Marktzins (Monat)	4,8%	3,0%	4,1%	4,3%
EUR-Wechselkurs (Durchschnitt)	40,0	38,6	37,2	33,8
EUR-Wechselkurs (Jahresende)	38,8	37,8	34,6	33,6
Leistungsbilanzsaldo (Anteil am BIP)	-3,6%	-8,4%	-7,2%	-4,8%
Öffentl. Finanzierungssaldo (Anteil am BIP)	-2,4%	-2,8%	-3,7%	-2,5%

Quelle: Erste Bank.

Nach einem kurzen Anziehen der Inflation auf über 4% im Jahre 2006 ging dieselbe 2007 infolge einer straffen Geldpolitik seitens der Zentralbank zurück – der Referenzsatz erreichte im März 2007 mit 4,75 % seinen Höchstwert. Seitdem lockerte die Zentralbank die Zügel etwas und senkte in Vorbereitung auf die Euro-Einführung im Jahr 2009 den Leitzins auf 4,25%. Trotz niedrigerer Zinsen wertete die Währung im Lauf des Jahres stark auf.

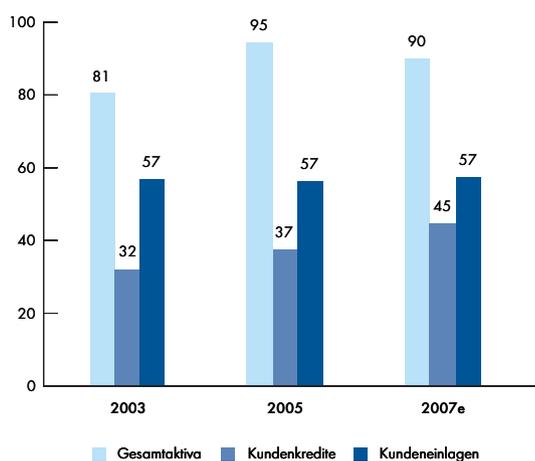
Im Jahre 2007 sank das Defizit der öffentlichen Haushalte weiter auf geschätzte 2,9% des BIP. Gleichzeitig schrumpfte das Leistungsbilanzdefizit vor dem Hintergrund einer außerordentlich starken Exportleistung dramatisch. Im Großen und Ganzen erfüllte die Slowakei somit sämtliche Kriterien des Stabilitäts- und Wachstumspaktes – allgemeiner Staatshaushaltssaldo, Bruttostaatsverschuldung und Inflation – ein Jahr

früher als geplant und sollte daher für den zeitgerechten Beitritt in die Eurozone gut vorbereitet sein.

## Marktüberblick

Vor dem Hintergrund einer weiterhin boomenden Wirtschaft erfreute sich der Bankensektor im abgelaufenen Jahr eines raschen Wachstums. Die Gesamtaktiva-BIP-Relation wuchs dank zweistelligen Kreditwachstums im Vergleich zum Vorjahr dynamisch. Auch die Einlagen verblieben auf ihrem hohen Anteil am BIP. Wie schon 2006 wuchsen die Privatkredite im Allgemeinen und Wohnbaukredite im Besonderen am stärksten, getrieben durch die Zunahme der verfügbaren Einkommen, höhere Arbeitsplatzsicherheit und den daraus folgenden verstärkten Privatkonsum. Der Anteil der Privatkredite erreichte 15% des BIP, während der Anteil der Wohnbaukredite knapp unter 9% lag, was ein weiteres Aufholpotenzial für die Zukunft nahelegt.

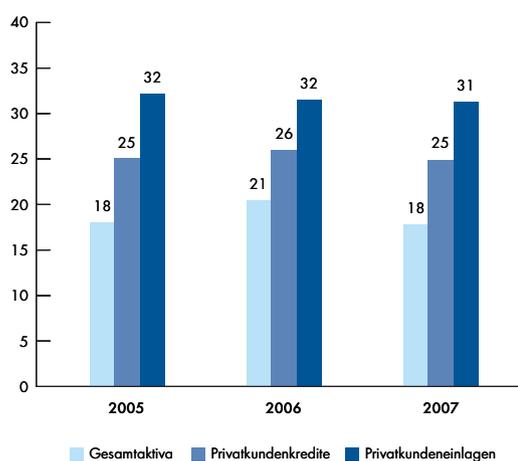
### Finanzintermediation – Slowakei in % des BIP



Quelle: Nationalbank der Slowakei, Eurostat.

Nicht zuletzt wegen des allgemein positiven Umfeldes stärkte die Slovenská sporiteľňa ihre Führungsstellung in den meisten Segmenten weiter. Gemessen an der Bilanzsumme betrug ihr Marktanteil rund 18%, ein markanter Rückgang gegenüber dem Vorjahr, was auf das Auslaufen von Staatsanleihen und damit auch ein kleineres Wertpapierportefeuille zurückzuführen war. Die Bank überflügelte ihre Mitbewerber dank eines sehr konkurrenzfähigen Produktangebots auch bei den Wohnbaurdarlehen. Auch Unternehmenskredite verzeichneten starken Zuwachs. Auf der Einlagenseite behielt die Bank trotz fallender Zinsen ihre Marktführerschaft dank innovativer Produkte, wie z.B. strukturierter Einlagen. Im Gegensatz zur Vergangenheit expandierte das Investmentfondsgeschäft dank der Umsetzung einer gruppenweiten Vermögensverwaltungsinitiative.

### Marktanteile – Slowakei in %



Quelle: Slovenská sporiteľňa, Nationalbank der Slowakei.

### Geschäftsverlauf

**Strategie.** Die strategische Ausrichtung der Slovenská sporiteľňa blieb während der vergangenen Jahre sehr stabil. Das Hauptziel ist die Behauptung der führenden Marktstellung bei Einlagen und im Kreditgeschäft. Neben der Konzentration auf das Retail-Kerngeschäft wird das Geschäft mit Klein- und Mittelbetrieben als eine weitere Wachstumsquelle angepeilt. Die Strategie für die Gewinnung von KMU-Kunden mittels klassischer Finanzierungen wird weiter verfolgt und sollte zukünftig beträchtliches Cross-Selling-Potenzial bieten. Starke lokale Präsenz wird die KMU-Wachstumsstrategie abrunden. Darüber hinaus beabsichtigt die SLSP, Großkunden mit hochwertigem Service und kompetenter Beratung als Kunden zu gewinnen, besonders auf den Gebieten der Projekt- und Immobilienfinanzierung.

### Highlights 2007

**Etwas schwächeres Kreditwachstum.** Nach zwei Jahren außerordentlichen Wachstums von durchschnittlich 40% stiegen die Kundenkredite 2007 um 23% von EUR 3,6 Mrd auf EUR 4,5 Mrd. Der Boom bei Wohnbaurdarlehen blieb die treibende Kraft bei Privatkrediten. Da ein beträchtlicher Teil des Kreditportefeuilles mit Immobilien abgesichert ist und der Wohnbausektor keineswegs überhitzt ist, blieb die Werthaltigkeit des Kreditportefeuilles sehr gut. Steigende Realeinkom-

men der Haushalte und Durchdringungsraten weit unter dem EU-Durchschnitt und sogar etwas unter denen der benachbarten CEE-Länder sollten auch in der Zukunft gute Wachstumsaussichten bieten.

**Starker Anstieg bei bargeldlosen Transaktionen.** Das Transaktionsgeschäft war immer eines der erfolgreichsten Geschäftsfelder der Slovenská sporiteľňa. 2007 tätigten schon 95% der Kunden mit Hilfe eines der größten Bankomatnetze des Landes bargeldlose Transaktionen oder bezahlten ihre Einkäufe per Karte. Die Strategie der Bank, die Gebühren zugunsten der bargeldlosen Bezahlung umzuschichten, wurde von den Kunden voll angenommen. Die Verwendung von Girokonten seitens der Haushalte stieg ebenfalls um 2%: Die Zahl der Konten erhöhte sich von 1,08 Mio auf 1,11 Mio. Das entspricht einem Wachstum des durchschnittlichen Girokontensaldos von 21%. Insgesamt beliefen sich die Sichteinlagen auf SKK 40 Mrd. Der Großteil des Zuwachses entfiel auf elektronische Buchungen; nur 10% wurden in den Bankfilialen abgewickelt. Darüber hinaus wurde eine beträchtliche Zunahme der Transaktionen im Electronic Banking und bei Kassenautomaten verzeichnet. Das Volumen dieser Transaktionen stieg um 23% von SKK 8,8 Mrd auf SKK 10,9 Mrd. Im Jahre 2007 brachte die Bank auch mehrere Produktinnovationen auf den Markt, die den bargeldlosen Zahlungsverkehr fördern und damit auch den Erhalt der Markführerschaft auf diesem Gebiet sichern sollten. Zu diesen zählen u.a. Bankkarten mit Foto, die es dem Kunden ermöglichen, das Kartendesign individuell zu gestalten.

**Neues Kernbankensystem.** Die Slowakei will 2009 die europäische Einheitswährung einführen. Als Teil der Umstellungsvorbereitungen entschloss sich die SLSP, das Kernbankensystem der Gruppe sowohl für den Kunden- als auch den Abwicklungsbereich und die damit verbundenen Prozessoptimierungen zu übernehmen. Damit spart sich die Bank das Geld für eine Euro-Umstellung des alten EDV-Systems, das in der Folge sowieso vom gruppenweiten Kernbankensystem abgelöst würde. Gleichzeitig wird die Bank auch in die neue Zentrale übersiedeln, die die zahlreichen Bürostandorte in Bratislava konsolidiert. Trotz der Belastung des Managements und der Mitarbeiter durch diese Maßnahmen hat die SLSP im Jahre 2007 ein hervorragendes Betriebsergebnis erreicht. Nach ihrer Fertigstellung werden diese Projekte die Grundlage für ein langfristiges Geschäftswachstum bilden.

**Schwerpunkt auf KMUs, wachsendes Firmenkundengeschäft.** Neben dem wichtigen Retailsegment blieb das Geschäft mit KMUs ein Schlüsselfaktor für das Wachstum der Slovenská sporiteľňa. Das Geschäft mit Firmenkunden entwickelte sich dank eines hervorragenden ökonomischen Umfeldes und einer verbesserten öffentlichen Wahrnehmung der SLSP sehr gut. Sie wurde in zunehmendem Maße als eine Bank gesehen, die für die Bedürfnisse der Firmenkunden gut gerüstet ist. In dieser Beziehung wurde der Abstand zu den Mitbewerbern aufgeholt. Die Slovenská sporiteľňa hat die sich ergebenden Chancen, dank ihres weitläufigen Filialnetzes und entsprechender Produkte und Dienstleistungen speziell für kleine und mittlere Unternehmer, genützt. Cross-Selling und der Verkauf höhermargiger Produkte für Kunden, die zunächst nur einen Kredit aufgenommen haben, blieben ein wichtiges Merkmal, ebenso wie zunehmender Erfolg bei der Begleitung strategischer Transaktionen.

#### Finanzergebnis

in EUR Mio	2007	2006
Jahresüberschuss vor Steuern	129,1	134,3
Konzernjahresüberschuss	117,6	107,7
Betriebsergebnis	194,4	158,1
Kosten-Ertrags-Relation	53,4%	53,9%
Eigenkapitalverzinsung	38,1%	44,8%

Das Ergebnis der Slovenská sporiteľňa stieg nach Steuern und Minderheiten gegenüber 2006 von EUR 107,7 Mio um 9,2% auf nunmehr EUR 117,6 Mio. Der Nettozinsertrag verbesserte sich gegenüber der Vergleichsperiode von EUR 239,5 Mio um 25,5% oder EUR 61,0 Mio auf EUR 300,5 Mio. Dazu trug unter anderem auch die massive Ausweitung des Kundenkreditgeschäftes bei. Das Provisionsergebnis (EUR 95,8 Mio nach EUR 82,8 Mio 2006) erhöhte sich durch die starke Kreditnachfrage und das gestiegene Transaktionsvolumen im Zahlungsverkehr. Der Verwaltungsaufwand stieg von EUR 185,0 Mio um EUR 37,7 Mio bzw. +20,4% auf insgesamt EUR 222,8 Mio. Dazu trugen einerseits höhere Aufwendungen im Zusammenhang mit IT-Projekten (Kernbankensystem und Euro-Einführung), andererseits aber auch die Entwicklung des Devisenkurses (+9,0%) bei. Das Betriebsergebnis erhöhte sich somit um knapp 23% von EUR 158,1 Mio auf nunmehr EUR 194,4 Mio (bereinigt um den Währungseffekt ergab sich

ein Zuwachs von 11,9%). Der signifikante Zuwachs im Bereich der Risikovorsorgen von EUR 16,5 Mio 2006 auf nunmehr EUR 37,5 Mio erklärt sich neben der deutlichen Kreditausweitung in den letzten Quartalen auch mit Auflösungen von Risikovorsorgen im Jahr 2006 (EUR 9,5 Mio). Der Rückgang im sonstigen Erfolg von EUR -7,3 Mio 2006 auf nunmehr EUR -27,8 Mio basierte in erster Linie auf einer außerordentlichen Software-Abschreibung im Zusammenhang mit der Implementierung eines neuen Kernbankensystems und der Euro-Einführung sowie Bewertungserfordernissen für Wertpapiere außerhalb des Handelsbestands. Der Rückgang im Steueraufwand beruht auf der Auflösung einer Rückstellung aus dem Geschäftsjahr 2006, die aufgrund einer Gesetzesänderung nicht mehr benötigt wurde. Die Eigenkapitalverzinsung lag bei 38,1%, die Kosten-Ertrags-Relation verbesserte sich von 53,9% auf 53,4%.

### Kreditrisiko

Das Gesamtobligo der Slovenská sporiteľňa stieg dank des starken Wirtschaftswachstums auf EUR 9,6 Mrd. Retailkredite waren der Wachstumsmotor und hier vor allem Wohnbaukredite. Insgesamt stiegen die Forderungen an private Haushalte im Jahr 2007 um 27% auf EUR 2,1 Mrd. Ein Zuwachs auf EUR 195 Mio war auch bei den Not leidenden Krediten zu verzeichnen; der Stand der Risikovorsorgen betrug EUR 164 Mio.

### Ausblick 2008

Die Aussichten für die SLSP, den Bankensektor und für die Gesamtwirtschaft bleiben hervorragend. Obwohl für das Wirtschaftswachstum ein geringfügiger Rückgang auf ungefähr 7% erwartet wird, sollte das Wachstum der Realeinkommen und der unmittelbar bevorstehende Beitritt zur Eurozone eine Vielzahl von Wachstumschancen schaffen. Die Aufrechterhaltung der Marktführerschaft hat dabei oberste Priorität. In Zahlen ausgedrückt peilt die Bank ein Nettogewinnwachstum von mindestens 10% an – beeinflusst durch Investitionen in das neue Kernbankensystem und die Vorbereitungen auf die Euro-Einführung – und eine Eigenkapitalrendite von über 20%. Alle Ziele bezogen auf lokale, konsolidierte Ergebnisse.

## Ungarn

**Geschäftsprofil.** Das Segment Ungarn umfasst die Erste Bank Hungary und ihrer Tochterunternehmen. Nach der erfolgreichen Fusion mit und Integration der Postabank in den Jahren 2003 und 2004 wurde die Erste Bank Hungary einer der Schlüsselakteure am ungarischen Bankenmarkt. Mit einem Marktanteil von über 10% hat sie sich zur zweitgrößten Retailbank und zur fünftgrößten Bank, gemessen an der Bilanzsumme entwickelt. In der Fondsverwaltung und im Leasinggeschäft nimmt sie auch eine starke Position ein. Mit einem landesweiten Netz von 197 Filialen bedient die Erste Bank Hungary knapp 800 Tsd Privatkunden.

### Wirtschaftliches Umfeld

2007 war von einer wirtschaftlichen Verlangsamung geprägt. Diese war ein direktes Ergebnis des Sparpakets zur Budgetsänierung, das die Steuerlast für Private und Firmen beträchtlich erhöhte. Der Regierung gelang es zwar, das Budgetdefizit um ein Drittel zu senken, allerdings drosselte sie damit auch das Wirtschaftswachstum. Der private Konsum ging erstmals seit Jahren zurück, da die Bevölkerung mit einem Rückgang der verfügbaren Einkommen zu kämpfen hatte. Die Inlandsnachfrage befand sich in einer Rezession, während dynamisch wachsende Exporte die Wirtschaft stützten. Das reale BIP wuchs um gedämpfte 1,3%, was ein BIP/Kopf von EUR 9.900 ergab. Die Arbeitslosigkeit nahm auch etwas von 7,5% auf 7,7% zu, im Gleichklang mit dem langsameren Wirtschaftswachstum. Das BIP-Wachstum sollte zwar 2008 wieder steigen, jedoch wird die Erholung wahrscheinlich schwächer als erwartet ausfallen.

Im Gegensatz zur Realwirtschaft blieb die Landeswährung – der ungarische Forint – nach einer zwischenzeitlich beträchtlichen Volatilität im Vorjahr gegenüber dem Euro relativ stabil. Die positive Entwicklung ging hauptsächlich auf das entschlossene Handeln der Nationalbank zurück, die den lokalen Leitzins im Laufe des Jahres 2006 auf 8% anhob. 2007 begann die Zentralbank die Zinsen, die zu Jahresende bei 7,5% standen, zu senken. Eine weitere Rücknahme des Zinssatzes war wegen der schlechter als erwartet ausgefallenen Inflationswerte nicht möglich, hauptsächlich aufgrund gestiegener Lebensmittelpreise.

Die größte Sorge war das Budgetdefizit, das zwar wesentlich zurückging, aber weiterhin auf nicht vertretbarem Niveau war, besonders vor dem Hintergrund einer über 70% liegenden Bruttostaatsverschuldung. Die Leistungsbilanz blieb weiterhin

stark negativ, zeigte jedoch aufgrund starker Exporte einen positiven Trend.

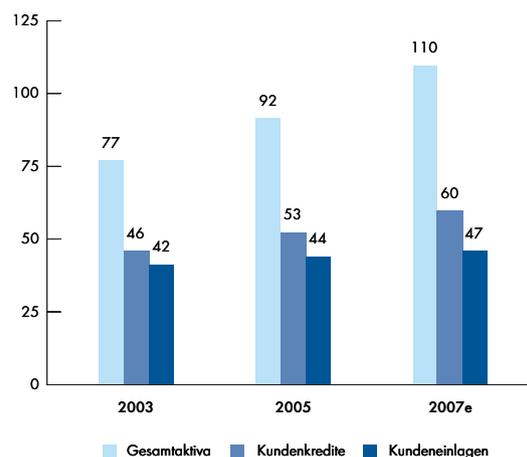
Wirtschaftsindikatoren Ungarn	2004	2005	2006	2007e
Bevölkerung (Durchschnitt, Mio)	10,1	10,1	10,1	10,1
BIP (nominell, EUR Mrd)	82,3	88,9	89,9	100,7
BIP pro Kopf (EUR Tsd)	8,1	8,8	8,9	9,9
Reales BIP Wachstum	4,8%	4,1%	3,9%	1,3%
Privater Konsum - Wachstum	2,5%	3,4%	1,9%	-1,2%
Exporte (Anteil am BIP)	54,4%	56,4%	62,6%	68,7%
Importe (Anteil am BIP)	57,4%	58,0%	63,6%	67,6%
Arbeitslosenquote (Eurostat-Definition)	6,1%	7,2%	7,5%	7,7%
Inflationsrate (Durchschnitt)	6,8%	3,6%	3,9%	8,0%
Kurzfristiger Marktzins (Monat)	11,5%	7,2%	6,9%	7,7%
EUR-Wechselkurs (Durchschnitt)	251,7	248,1	264,3	251,3
EUR-Wechselkurs (Jahresende)	245,9	252,7	251,8	253,4
Leistungsbilanzsaldo (Anteil am BIP)	-8,4%	-6,8%	-6,5%	-5,2%
Öffentl. Finanzierungssaldo (Anteil am BIP)	-6,5%	-7,8%	-9,2%	-5,7%

Quelle: Erste Bank.

## Marktüberblick

Ungarn profitierte seit dem Beginn der Transformation von einem gesunden Bankensektor, nachhaltigen, marktorientierten Reformen und groß angelegten, ausländischen Direktinvestitionen. Demgemäß entwickelten sich Finanzintermediationskennzahlen viel linearer als in Tschechien oder der Slowakei. Als Folge des langsameren Wirtschaftswachstums stiegen die Gesamtaktiva im Einklang mit dem BIP, im Vergleich zu 2003 erhöhte sich die Gesamtaktiva-BIP-Relation jedoch ganz erheblich und erreichte 2007 110%. Bei den Krediten folgte die Marktdurchdringung einem ähnlichen Trend: Sie stieg hier von 46% im Jahre 2003 auf 60% 2007. In der gleichen Periode stieg der Anteil von Wohnbaukrediten am BIP von 8% auf über 12% stark und war demgemäß der Wachstumstreiber im Kreditgeschäft. Auch das Einlagengeschäft machte Fortschritte, wenn auch in geringerem Ausmaß. Dies spiegelte die verstärkte Annahme anspruchsvollerer Investmentprodukte, wie z.B. von Fondsanteilen und Lebensversicherungspolizzen, wider.

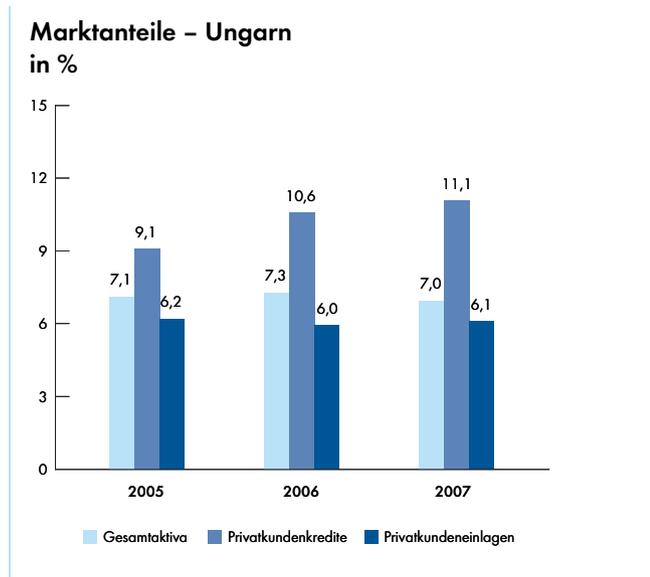
## Finanzintermediation – Ungarn in % des BIP



Quelle: Ungarische Nationalbank, Eurostat.

Die Dominanz von Fremdwährungskrediten war auch 2007 ein Charakteristikum des ungarischen Bankenmarktes. Der Großteil der Retailkredite wurde auch im vergangenen Jahr in Schweizer Franken ausgezahlt. Die mit Devisenkrediten verbundenen Risiken wurden durch vorsichtige Beleihungsquoten eingegrenzt, besonders im Falle von Hypotheken, sowie durch eine Zentralbank, die die Währungsstabilität fest im Auge hatte.

Die Erste Bank Hungary konnte im Jahre 2007 ihren Marktanteil gemessen an der Bilanzsumme mit 7,0% erfolgreich behaupten. Bei der Anzahl der Kunden und der Filialen stand sie weiterhin an zweiter Stelle. Der Anstieg des Anteils an den Privateinlagen ist im Verhältnis zur Abnahme des Marktanteils bei der Vermögensverwaltung zu sehen, der von 13,6% Ende 2006 leicht auf 12,6% per Ende des Vorjahres zurückging. Der Marktanteil bei Privatkrediten entwickelte sich ebenfalls positiv, besonders in der Wohnbaufinanzierung, wo der Anteil der Erste Bank Hungary von 11,5% im Vorjahr auf 12,9% anstieg, dank neuer attraktiver Produkte und des größeren Filialnetzes.



Quelle: Erste Bank Hungary, Ungarische Nationalbank.

## Geschäftsverlauf

**Strategie.** Das strategische Hauptziel der Erste Bank Hungary – gemäß der Strategie der Gruppe, letztendlich einen Retailmarktanteil von mindestens 15%–20 % in allen Märkten zu erreichen – ist die Ausweitung ihrer Marktposition. Auf der Grundlage ihres 3 bis 5 Jahre umfassenden strategischen Plans peilt die Bank eine Erhöhung ihres Marktanteils im Retailgeschäft auf 20% und auf 10%–15% im Markt für Mikro- und Kleinunternehmen an. Im Lichte der jüngsten wirtschaftlichen Abschwächung steht eine weitere Verbesserung des Kundenservice im Mittelpunkt.

## Highlights 2007

**Hypotheken gefragt.** Die Erste Bank Hungary war weiterhin unter den führenden Banken im ungarischen Hypothekenmarkt. Ihr Marktanteil betrug 12% und über 17% bei klassischen Wohnbau- beziehungsweise nicht zweckgebundenen Hypothekarkrediten. Devisenkredite, hauptsächlich in Schweizer Franken, machten den Großteil des Neugeschäfts aus (über 90%), nicht zuletzt bedingt durch das beträchtliche Zinsgefälle und die Politik der Nationalbank, die Währungsstabilität auf Kosten höherer inländischer Zinsen aufrechtzuerhalten. Hypotheken waren weiterhin das am schnellsten wachsende Segment des Kreditportefeuilles; wenn auch das Wachstum gedämpfter war als in früheren Jahren, verzeichneten Hypotheken im Jahr 2007 einen Anstieg über 20%.

**Äußerst vorteilhafte Zusammenarbeit mit der Post.** Der Hauptvorteil der Zusammenarbeit mit der ungarischen Post ist der Zugang zu einem weiteren Vertriebskanal ohne die mit dem Betrieb solcher Kanäle üblicherweise verbundenen Fixkosten. Die Post wiederum profitiert von einer breiten und modernen Produktpalette von einfachen Bankprodukten wie z.B. Kontokorrentkonten, Bankkarten, Einlagen, Investmentfonds, Privatkrediten und Kreditkarten. Diese bietet sie unter ihrem eigenen Markennamen an und generiert damit zusätzliche Einkommensströme. Im Lichte der jüngsten wirtschaftlichen Abschwächung erwies sich die Kooperation als bedeutender Konkurrenzvorteil: Die Anzahl der Bankkonten überschritt erstmalig die Marke 100 Tsd, während das über das Postfilialnetz verkaufte Volumen an Investmentfondsanteilen sich mit EUR 100 Mio fast verdoppelte. Anleihen und insbesondere Retailkredite erfreuten sich ähnlich positiven Wachstums.

**Solides KMU-Geschäft.** Die Erste Bank Hungary betrachtet das KMU-Geschäft als eines der größten Wachstumschancen am ungarischen Markt. Das Kundenpotenzial zählt 21.000 Unternehmen mit einem Umsatz zwischen EUR 0,8 Mio und EUR 80 Mio. 2007 machte die Erste Bank Hungary solide Fortschritte, sowohl bei Kunden- als auch Volumenzuwachs: Insgesamt wurden 621 Neukunden akquiriert.

**Ausbau des Leasinggeschäfts.** Trotz eines Rückganges bei Neuwagenverkäufen und stärkerer Konkurrenz konnte die Erste Bank Hungary ihren dritten Platz im Autoleasingmarkt im Jahre 2007 aufrechterhalten. Eine ständig erweiterte und marktfähige Produktpalette, wie z.B. Kredite mit integrierter Kaskoversicherung oder Devisen-Autokredite mit fixen Monatsraten, ausgezeichneter Service für die Händler, ein effizientes Vertriebsnetz und die ständige Rationalisierung der Abwicklungsprozesse waren die Hauptelemente des Erfolgs. Zusätzlich wurden Geschäftsbeziehungen zu Händlern in der Kompakt- und Mittelklasse (Opel, Ford) aufgebaut, um den Rückgang in den Marktsegmenten Stadt- und Kleinauto abzufangen.

#### Finanzergebnis

in EUR Mio	2007	2006
Jahresüberschuss vor Steuern	123,4	111,8
Konzernjahresüberschuss	92,6	85,2
Betriebsergebnis	194,1	168,0
Kosten-Ertrags-Relation	54,2%	55,2%
Eigenkapitalverzinsung	29,8%	31,0%

Das Betriebsergebnis der Erste Bank Hungary stieg von EUR 168,0 Mio um 15,5% (EUR 26,1 Mio) auf EUR 194,1 Mio. Der Nettozinsertrag zeigte einen leichten Anstieg von EUR 251,2 Mio um EUR 2,0 Mio (+0,8%) auf EUR 253,2 Mio. Belastend für den Nettozinsertrag wirkte einerseits eine

Korrektur aus Zinsabgrenzungen aus dem Vorjahr (ca. EUR 8 Mio im 1. Quartal 2007), andererseits führte die geänderte Zuordnung von Einmalprovisionen im Leasinggeschäft aus dem Provisionsergebnis zu einem Rückgang in dieser Position. Der deutliche Anstieg bei den Risikovorsorgen von EUR 34,2 Mio auf EUR 59,3 Mio steht im Einklang mit den Zuwächsen im Ausleihungsgeschäft unter Berücksichtigung der allgemeinen volkswirtschaftlichen Entwicklung. Darüber hinaus wurden im 4. Quartal 2007 Portfoliovorsorgen für das Kreditgeschäft im Ausmaß von EUR 6,4 Mio gebildet.

Der Provisionsertrag stieg gegenüber der Vergleichsperiode des Vorjahres deutlich an (EUR 133,4 Mio nach EUR 88,4 Mio 2006). Dies basiert auf einem deutlichen Anstieg im Zahlungsverkehr und Wertpapiergeschäft und teilweise auch auf den bereits erwähnten ausweistechnischen Verschiebungen. Der Anstieg im Verwaltungsaufwand (+11,2% von EUR 206,9 Mio auf nunmehr EUR 230,1 Mio) erklärt sich vorwiegend aus einem Anstieg der Personalaufwendungen im Zusammenhang mit der Ausweitung des Filialnetzes und der gesetzlich erforderlichen Anstellung von Leasingpersonal in der Bank. Der Sachaufwand hingegen konnte währungsbereinigt gegenüber 2006 um 2% gesenkt werden. Die Verbesserung des sonstigen Erfolgs (EUR -11,3 Mio nach EUR -22,0 Mio 2006) ist zu einem überwiegenden Teil auf eine geänderte Zuordnung des Aufwands an lokalen Steuern („Gemeindesteuer“ und „Innovationssteuer“) in die Position „Steuern vom Einkommen“ zurückzuführen. Das Ergebnis nach Steuern und Minderheiten stieg von EUR 85,2 Mio um 8,6% auf EUR 92,6 Mio. Die Kosten-Ertrags-Relation lag bei 54,2%, die Eigenkapitalverzinsung sank von 31,0% auf 29,8%.

### **Kreditrisiko**

Im Jahr 2007 stieg das gesamte Kreditrisikovolumen der Erste Bank Hungary um 14% auf EUR 8,2 Mrd. Mit einem Wachstum von 31% waren Hypothekarkredite – und hier fast ausschließlich Fremdwährungskredite – für den Anstieg des Retailbuchs hauptverantwortlich. Im Firmenkundengeschäft, das auch Kunden der öffentlichen Verwaltung einschließt, blieb der Anteil der klassischen Firmenkunden auch weiterhin über 50%; stärkeres Wachstum, wenn auch von einer niedrigeren Basis, verzeichneten das Geschäft mit Stadtverwaltungen und die Sektoren Gewerbeimmobilien und Handel. Die Deckung Not leidender Kredite durch Risikovorsorgen lag 2007 bei 93%, was einerseits über Einzelwertberichtigungen gemäß erwarteter Ausfälle im Firmenkundengeschäft und andererseits über Pauschalvorsorgen im Retailgeschäft erreicht wurde.

### **Ausblick 2008**

Nach einer beträchtlichen, wirtschaftlichen Verlangsamung im Jahr 2007 wird für 2008 eine verhaltene Beschleunigung Wachstums erwartet. Zusammen mit dem Abschluss der Filialexpansion und der Vertiefung der Zusammenarbeit mit der ungarischen Post sollte sich die Gewinnsituation noch weiter verbessern, womit die Tatsache unterstrichen wird, dass hochprofitable Geschäfte auch in einem schwierigeren wirtschaftlichen Umfeld möglich sind. Die Erste Bank Hungary ist zuversichtlich für das Jahr 2008 einen Nettogewinnzuwachs in der Größenordnung von mindestens 30%, eine Eigenkapitalverzinsung von über 20% zu erwirtschaften.

### **Kroatien**

**Geschäftsprofil.** Das Segment Kroatien umfasst die Erste Bank Croatia (EBC) und ihre Tochtergesellschaften, deren prominenteste die kürzlich erworbene Kreditkartenfirma Diners Club Adriatic (DCA) ist. DCA ist das zweitgrößte Kreditkartenunternehmen in Kroatien und wird in Zukunft bedeutende Provisionseinnahmen generieren. Im Großen und Ganzen ist die EBC eines der größten und am schnellsten wachsenden Bankinstitute in Kroatien. Sie zählt über 680 Tsd Kunden, die durch ein landesweites Netzwerk von 115 Filialen mit 1.886 Mitarbeitern versorgt werden. Die EBC verfügt über zweistellige Marktanteile in den meisten Segmenten und ist im Retail- und KMU-Geschäft besonders erfolgreich. Zusätzlich zu einer

umfassenden Palette von Bankdienstleistungen vertreibt die EBC Vermögensverwaltungs-Produkte, Lebensversicherungen, Wertpapierdienstleistungen, Leasing- und Pensionskassenprodukte. In einigen dieser Segmente, vor allem in der Vermögensverwaltung, im Wertpapiergeschäft und im Leasing nimmt die EBC führende Positionen ein.

### **Wirtschaftliches Umfeld**

Im Jahre 2007 beschleunigte sich das reale Wachstum der kroatischen Wirtschaft. Das BIP wuchs 2007 um geschätzte 5,7%, während das BIP/Kopf ein Niveau von an die EUR 8.500 erreichte. Der Zuwachs resultierte aus Produktivitätssteigerungen und einem beschleunigtem Beschäftigungswachstum. In der Tat ging die Arbeitslosigkeit zum ersten Mal seit vielen Jahren auf unter 10% zurück. Starke inländische Nachfrage, gestützt durch den privaten Konsum, war 2007 maßgeblich am Wachstum beteiligt, während die Investitionen nach einem starken Vorjahr etwas an Fahrt verloren, jedoch weiter wachstumsgestützt blieben.

Trotz höherer Preise für landwirtschaftliche Produkte und Nahrungsmittel ging die durchschnittliche Inflation 2007 weiter zurück. Das reale Einkommenswachstum befand sich im Einklang mit dem Produktivitätszuwachs. Der Kurs der Währung bewegte sich gegenüber dem Euro in einem engen Rahmen, teilweise aufgrund der Interventionen der Nationalbank zur Verhinderung der Volatilität. Darüber hinaus setzte die Zentralbank ihren Kurs zur Eindämmung der Auslandsverschuldung fort, indem sie die prohibitiven Reservevorschriften für Auslandsverbindlichkeiten von Banken auf gleichem Niveau beließ und den Banken ein strenges jährliches Kreditwachstumslimit von 12% setzte.

Fiskalpolitisch gesehen verbesserte sich 2007 das Haushaltsdefizit auf geschätzte 2,3% des BIP, während das Leistungsbilanzdefizit im Wesentlichen unverändert auf einem Hoch von 8,1% verblieb, hauptsächlich als Ergebnis der negativen Handelsbilanz. Der Fehlbetrag im Außenhandel wurde jedoch zum Großteil gedeckt: Ausländische Direktinvestitionen waren auf Rekordniveau, welches auf starke Kapitalzuflüsse in die Finanz- und Telekommunikationssektoren zurückzuführen war.

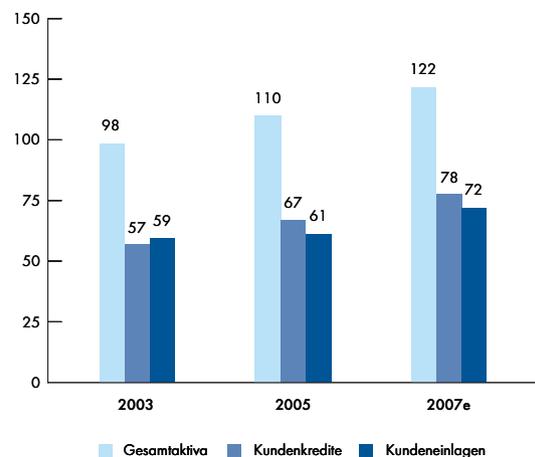
Wirtschaftsindikatoren Kroatien	2004	2005	2006	2007e
Bevölkerung (Durchschnitt, Mio)	4,4	4,4	4,4	4,4
BIP (nominell, EUR Mrd)	28,7	31,3	34,2	37,6
BIP pro Kopf (EUR Tsd)	6,5	7,0	7,8	8,5
Reales BIP Wachstum	4,3%	4,3%	4,8%	5,7%
Privater Konsum - Wachstum	4,8%	3,4%	3,5%	5,9%
Exporte (Anteil am BIP)	23,0%	23,1%	24,6%	24,6%
Importe (Anteil am BIP)	46,5%	47,1%	49,1%	49,6%
Arbeitslosenquote (Eurostat-Definition)	13,8%	12,3%	10,5%	9,8%
Inflationsrate (Durchschnitt)	2,1%	3,3%	3,2%	2,9%
Kurzfristiger Marktzins (Monat)	7,0%	6,0%	4,2%	5,8%
EUR-Wechselkurs (Durchschnitt)	7,5	7,4	7,3	7,3
EUR-Wechselkurs (Jahresende)	7,7	7,4	7,4	7,3
Leistungsbilanzsaldo (Anteil am BIP)	-5,1%	-6,4%	-7,8%	-8,3%
Öffentl. Finanzierungssaldo (Anteil am BIP)	-4,9%	-4,2%	-3,0%	-2,3%

Quelle: Erste Bank.

## Marktüberblick

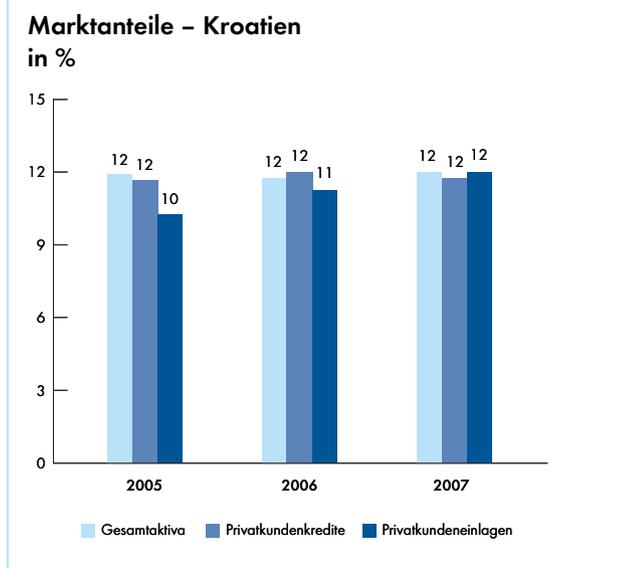
Der kroatische Bankenmarkt ist gemessen an den Intermediationskennzahlen einer der am besten entwickelten im CEE-Raum. Sein starkes Wachstum wurde von einem stabilen wirtschaftlichen Umfeld unterstützt. Die Gesamtaktiva-BIP-Relation lag 2007 bei 122%, ein starker Zuwachs gegenüber den im Jahre 2003 verzeichneten 98%. Die Entwicklung des Sektors wurde hauptsächlich von der Aktivseite getrieben, und hier hauptsächlich durch Retailkredite, die im gleichen Zeitraum von 28% auf über 40% des BIP anstiegen. Wie im Falle der anderen zentral- und osteuropäischen Märkte der Erste Bank war ein wesentliches Element für das Wachstum bei Privatkrediten die starke Nachfrage nach Hypotheken für die Schaffung von Wohnraum: Der Anteil der Wohnbaukredite am BIP kletterte von 8,5% im Jahre 2003 auf über 16% im Jahre 2007. Auf der Passivseite stieg die Einlagen-BIP-Relation von 59% im Jahre 2003 auf 72% für 2007.

## Finanzintermediation – Kroatien in % des BIP



Quelle: Kroatische Nationalbank, Eurostat.

Wie in Ungarn und anders als in Tschechien und der Slowakei waren hauptsächlich Fremdwährungskredite für das Kreditwachstum verantwortlich. Die Zentralbank reagierte mit der Beibehaltung strenger Reservevorschriften für Devisenverbindlichkeiten von Kommerzbanken, um die Auslandsverschuldung in Grenzen zu halten. Im Laufe des Jahres 2007 verschärfte sie auch die Limits für das Kreditwachstum der Kommerzbanken. Trotz des schwierigeren Marktumfeldes gelang es der EBC 2007, in den meisten Segmenten schneller als der Markt zu wachsen. Das beste Ergebnis wurde mit Unternehmenskrediten erzielt, bei welchen der Marktanteil der Bank von 12,6% im Vorjahr auf 13,6% im Jahr 2007 stieg.



Quelle: Kroatische Nationalbank, Erste Bank Croatia.

## 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 die Servicequalität betrifft. Mit einem modernen Filialnetz und über alternative Vertriebskanäle sollen vornehmlich das Massengeschäft ausgebaut und wohlhabendere Kunden angesprochen werden. Kern der Bemühungen, Kunden höherwertige Dienstleistungen zu bieten, sind eine stetige Weiterentwicklung des Produktportfolios und der Vertriebskapazitäten sowie ein aktiver und persönlicher Umgang mit Kunden.

## Highlights 2007

**Trotz eines schwierigen Umfeldes gut unterwegs.** Das Geschäftsumfeld für die Erste Bank Croatia war stark von der Beschränkung des Kreditwachstums durch die Nationalbank beeinflusst. Dies brachte zwar insbesondere die Retailkreditmargen unter Druck, wurde jedoch durch Provisionen aus erhöhten Zahlungsverkehrsvolumen, steigender Bankkartennutzung und höheren Investmentfondsverkäufen mehr als ausgeglichen. Provisionen aus dem Investment Banking, vor allem das Wertpapieremissionsgeschäft, leisteten auch einen positiven Beitrag. Die EBC profitierte auch von der Privatisierung des etablierten Telekomproviders T-HT, für den sie eine sehr erfolgreiche und stark überzeichnete Retailtranche in Kroatien platzierte.

**Starkes Privatkundengeschäft.** Um näher am Kunden zu sein, besseren Service zu bieten und effizienter zu werden, wurde die Struktur des Filialnetzes zugunsten größerer Filialen angepasst. Zusätzliche Retailprojekte umfassten die Bildung einer mobile Verkaufseinheit in Kooperation mit Drittfirmen und eine neue Kampagne zum Ausbau des Bestands an Inlandseinlagen, z.B. über Sparkonten für Kinder. Schließlich zielte eine Imagekampagne auf das Kleinstfirmensegment ab, mit dem Ziel, die Kundenwahrnehmung der EBC als potenziellen, zukünftigen Geschäftspartner zu verbessern.

**Neue Produkte für Firmenkunden.** Die Erste Bank Croatia brachte eine Reihe innovativer Produkte auf den Markt, die zur Vergrößerung ihres Marktanteils im Firmensegment beitrugen. Dazu gehörte ein Cash-Pooling-Produkt, das die Aggregation mehrerer Konten erlaubt, genauso wie Immobilienfinanzierungen, Exportpakete gemeinsam mit lokalen Factoring- und Leasingtöchtern, und eine VISA-Firmenkreditkarte. Weitere

Initiativen reichten von der Förderung von Public Private Partnerships unter der Patronanz der Republik Kroatien bis zu Krediten für Familien und kleine Hotels sowie der Förderung von Gewerbebezonen im Zusammenhang mit Investmentprojekten.

### Finanzergebnis

in EUR Mio	2007	2006
Jahresüberschuss vor Steuern	105,0	64,1
Konzernjahresüberschuss	55,7	32,9
Betriebsergebnis	128,1	76,1
Kosten-Ertrags-Relation	48,1%	52,6%
Eigenkapitalverzinsung	39,2%	24,1%

Mit dem Jahr 2007 ist die Erste Bank Croatia als Teilkonzern konsolidiert. Daraus ergaben sich Effekte im Provisionsgeschäft und beim Verwaltungsaufwand, die sich im Konzernergebnis nahezu zur Gänze kompensierten. Ab dem 2. Quartal 2007 werden auch die Ergebnisse der Diners Club Adriatic d.d. (DCA) im Teilsegment Kroatien dargestellt.

Das Betriebsergebnis der Erste Bank Croatia erhöhte sich gegenüber 2006 signifikant um 68,3% oder EUR 52,0 Mio von EUR 76,1 Mio auf EUR 128,1 Mio. Das Zinsergebnis stieg trotz des restriktiven gesetzlichen Regimes zur Eindämmung von Fremdwährungsfinanzierungen und der generellen Limitierung des Kreditwachstums deutlich, wobei neben steigenden Wachstumsraten im Ausleihungsgeschäft zusätzlich die Margen durch Umschichtung zu höher verzinsten Produkten im Retailbereich verbessert wurden. Infolgedessen stieg der Netozinsertrag von EUR 111,1 Mio um EUR 48,2 Mio auf EUR 159,2 Mio (DCA: EUR +10,3 Mio). Das Provisionsgeschäft konnte von EUR 29,7 Mio auf EUR 68,6 Mio mehr als verdoppelt werden – insbesondere im Zahlungsverkehr, im Wertpapiergeschäft, aber auch bei den Erträgen aus der Kreditkartentochter DCA (EUR +19,2 Mio). Die Verwaltungsaufwendungen stiegen von EUR 84,5 Mio um EUR 34,1 Mio oder 40,4% auf nunmehr EUR 118,6 Mio, hauptsächlich bedingt durch die bereits erwähnte Einbeziehung von zusätzlichen Tochtergesellschaften. Die Eigenkapitalverzinsung stieg deutlich von 24,1% auf 39,2%, die Kosten-Ertrags-Relation verbesserte sich von 52,6% auf 48,1%.

### Kreditrisiko

Das Gesamtbligo der Erste Bank Croatia stieg 2007 um 13% auf EUR 5,8 Mrd. Die Struktur des Portfolios hat sich im Vergleich zum Vorjahr kaum verändert. Das Geschäft mit Privat- und Firmenkunden wuchs am stärksten und machte beinahe 70% des Kreditbuchs aus. Die Rating-Verteilung wurde zwar von neuen Rating-Methoden beeinflusst, die Portfoliostruktur blieb jedoch zufriedenstellend und auch die Qualität des Portfolios verbesserte sich: Der Anteil Not leidender Forderungen (NPL) am Gesamtbligo fiel von 3,0% auf 2,6%; gleichzeitig stieg die NPL-Deckung von 105,5% im Jahr 2006 auf 119,0%. Der Stand der Risikovorsorgen gemessen am Gesamtbligo sank von 3,1% auf 2,8% leicht. Aufgrund der Maßnahmen der Zentralbank verringerte sich der Anteil an Fremdwährungskrediten auf 60,6% signifikant.

### Ausblick 2008

Im Jahre 2008 wird das geschäftliche Umfeld weiterhin eine große Herausforderung für die Erste Bank Croatia sein. Ein Beispiel dafür ist das Wachstumslimit der Zentralbank für die Kundenforderungen, einschließlich außerbilanzieller Produkte. Als Reaktion wird die EBC versuchen, Produkte mit höheren Margen zu forcieren, einerseits durch Barkredite für Privatkunden und andererseits durch Kreditvergabe mittels der Kroatischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung im Firmenkundensegment. Auf der Finanzierungsseite wird der Schwerpunkt auf Ausbau des Einlagengeschäfts – sowohl in inländischer als auch in ausländischer Währung – liegen. Bei den Finanzziele peilt die Erste Bank Croatia einen Nettogewinnzuwachs von 30% für 2008, die Eigenkapitalverzinsung soll 17% erreichen. Alle Ziele beziehen sich auf lokale, konsolidierte Ergebnisse.

## 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 in den großen Geschäftszentren Serbiens vertreten. Die EBS bietet eine große Bandbreite von Finanzprodukten an. Bei den Kernprodukten beträgt ihr Marktanteil ca. 2,5%, allerdings rangiert sie bei den alternativen Vertriebskanälen erheblich besser; so liegt z.B. der Marktanteil im elektronischen Zahlungsverkehr bei über 10%.

### Wirtschaftliches Umfeld

2007 verbuchte Serbien ein gesundes BIP-Wachstum von 5%, geringfügig weniger als 2006, während das BIP/Kopf der Bevölkerung EUR 3.800 erreichte. Wachstumsfaktoren waren die starke Inlandsnachfrage, besonders in Form des Privatkonsums. Die öffentlichen Ausgaben stiegen vor den Parlaments- und Präsidentschaftswahlen ebenfalls an, was zu einem schwächeren, allerdings immer noch positiven Budgetsaldo führte. Serbiens andauernder Transformationsprozess spiegelte sich in

einer relativ hohen Arbeitslosigkeit wider, die mit 20% auf hohem Niveau verharrte.

Die Inflation verzeichnete einen weiteren Rückgang, dank einer wachsenden Zentralbank, die die Zinsen so steuerte, dass die Inflation innerhalb des Zielkorridors von 4%–8% verblieb. Die Zentralbank setzte auch diverse Maßnahmen zur Eindämmung der Kreditwachstums ein, darunter befanden sich hohe Reservevorschriften für Fremdwährungsverbindlichkeiten der Banken sowie strenge Risikobeurteilungsstandards und zusätzliche Kapitalerfordernisse für Retailkredite.

Während die Handelsbilanz aufgrund der starken Inlandsnachfrage tief in den roten Zahlen verblieb und für ein weiterhin zweistelliges Leistungsbilanzdefizit verantwortlich zeichnete, blieb der Saldo des Staatshaushaltes im positiven Bereich, obwohl die Löhne im öffentlichen Bereich stärker gestiegen waren. Ausländische Direktinvestitionen verringerten sich gegenüber dem außergewöhnlichen Niveau des Jahres 2006, vor allem aufgrund geringerer Privatisierungseinnahmen, deckten jedoch immer noch einen wesentlichen Teil des Leistungsbilanzdefizits ab.

Wirtschaftsindikatoren Serbien	2004	2005e	2006	2007e
Bevölkerung (Durchschnitt, Mio)	7,6	7,6	7,6	7,6
BIP (nominell, EUR Mrd)	19,7	21,1	24,8	29,9
BIP pro Kopf (EUR Tsd)	2,6	2,8	3,3	3,9
Reales BIP Wachstum	8,4%	6,2%	5,7%	7,3%
Privater Konsum - Wachstum	na	na	na	na
Exporte (Anteil am BIP)	15,3%	19,1%	20,8%	21,7%
Importe (Anteil am BIP)	42,5%	39,4%	40,7%	43,2%
Arbeitslosenquote (Eurostat-Definition)	18,5%	20,8%	20,9%	20,0%
Inflationsrate (Durchschnitt)	10,1%	16,5%	12,8%	6,8%
Kurzfristiger Marktzins (Monat)	na	20,2%	21,0%	10,9%
EUR-Wechselkurs (Durchschnitt)	72,6	82,9	84,1	80,1
EUR-Wechselkurs (Jahresende)	78,9	85,5	79,0	79,2
Leistungsbilanzsaldo (Anteil am BIP)	-11,6%	-8,5%	-11,7%	-16,8%
Öffentl. Finanzierungssaldo (Anteil am BIP)	1,1%	1,6%	0,2%	-1,0%

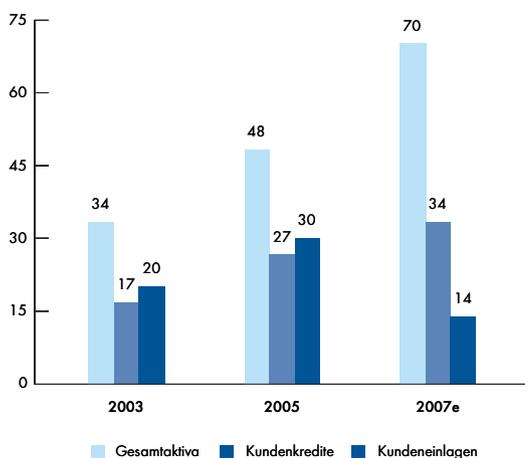
Quelle: Erste Bank.

## Marktüberblick

Trotz einer strikten Geldpolitik wuchs der serbische Bankensektor beträchtlich schneller als das BIP. Auslösendes Moment dafür war hauptsächlich der anhaltende Boom bei Importen, der großteils durch das Wachstum der Retailkredite finanziert wurde. Wie in vielen anderen Märkten verzeichneten Privatkredite das schnellste Wachstum und erreichten erstmals einen Anteil von 13% des BIP. Hypothekarkredite wuchsen ebenfalls schnell, machten jedoch trotzdem nur 4% des BIP aus.

Ausgedehnte Privatisierungsaktivitäten unterstützten die Entwicklung des Bankensektors ebenso. Nach einer Periode zurückgehender Marktanteile am Anfang des Jahrzehnts, während der die Zentralbank die Lizenzen einiger der größten Bankkonzerne des Landes widerrief, holt Serbien jetzt gegenüber seinen mittel- und osteuropäischen Nachbarn auf. Die Gesamtaktiva-BIP-Relation erreichte 2007 geschätzte 70%, ein starker Anstieg gegenüber den 48% vor zwei Jahren. Auf ähnliche Weise stieg in der gleichen Periode die Marktdurchdringung mit Krediten um 7 Prozentpunkte, während das Verhältnis Einlagen/BIP im Wesentlichen unverändert blieb.

### Finanzintermediation – Serbien in % des BIP



Quelle: Nationalbank von Serbien.

## Geschäftsverlauf

**Strategie.** Das Hauptziel der Erste Bank Serbia ist der weitere Ausbau der Marktanteile in den Schlüsselsegmenten Privatkunden sowie KMUs. Um dies zu erreichen, baut die Bank ein modernes, landesweites Vertriebsnetz aus. Auch in die 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 2007

**Signifikantes Kreditwachstum bei Privatkunden- und KMUs.** Im Jahre 2007 erhöhte die Erste Bank Serbia ihren Marktanteil bei Krediten um mehr als 0,5 Prozentpunkte auf knapp 2,5%. Im Vergleich zu Ende 2006 hat sich das Retail-Kreditportfolio mehr als verdoppelt, hauptsächlich getrieben vom starken Wachstum bei Hypothekarkrediten, welche sich verdreifachten, sowie Barkrediten und Krediten an Kleinunternehmer. Unternehmenskredite wuchsen 2007 auch um über 100%, vor allem dank des starken KMU-Geschäfts.

**Stark bei Karten und alternativen Vertriebskanälen.** Die Erste Bank Serbia verdoppelte 2007 fast ihr Volumen ausgegebener Karten auf mehr als 150.000 und verstärkte dadurch ihre Marktpräsenz in diesem Segment wesentlich. Das Kartengeschäft und alternative Vertriebskanäle sind ein Schlüsselbereich für die Entwicklung der Bank. Eine Reihe neuer Produkte wurde in diesem Segment eingeführt, darunter eine vorausbezahlte Geschenkkarte, wobei die Erste Bank Serbia als erstes Finanzinstitut ein derartiges Produkt am einheimischen Markt einführt. Die Bank behauptete ihre starke Präsenz in alternativen Vertriebskanälen mit einem Marktanteil von an die 10%.

**Expansion in das Geschäft mit Firmenkunden und Investment Banking.** Die Erste Bank Serbia baute das Geschäft mit einigen der größten und führenden Firmenkunden Serbiens erfolgreich aus; diese werden über die Group Corporate and Investment Banking Division der Erste Bank serviciert. Die Bank führte eine Reihe neuer Finanzprodukte ein, darunter Immobilienprojektfinanzierung, sowohl für KMUs als auch für institutionelle Bauträger mit Großprojekten. Die Bank positionierte sich als einer der Hauptakteure am heimischen Geldmarkt und Deviseninterbankmarkt. Auch im Segment Wertpapierhandel wurde die Position der Erste Bank in Serbien durch den Erwerb der Synergy Capital, eines der führenden Maklerunternehmen des Landes, deutlich gestärkt.

## Finanzergebnis

in EUR Mio	2007	2006
Jahresüberschuss vor Steuern	-3,4	-21,3
Konzernjahresüberschuss	-2,7	-21,2
Betriebsergebnis	-5,4	-17,7
Kosten-Ertrags-Relation	-	-
Eigenkapitalverzinsung	-	-

Das Ergebnis nach Steuern und Minderheiten konnte von EUR -21,2 Mio um EUR 18,5 Mio oder 87,2% auf EUR -2,7 Mio verbessert werden, wobei das Geschäftsjahr 2006 von vielen Restrukturierungsmaßnahmen geprägt war. Neben einem deutlichen Anstieg im Nettozinsenertrag (EUR 16,2 Mio nach EUR 9,2 Mio 2006) – getragen durch Ausweitungen im Kundengeschäft und im Interbankenbereich – sanken auch die Risikovorsorgen deutlich. Im Geschäftsjahr 2007 verbesserte sich sowohl das Provisions- wie auch das Handelsergebnis. Der Verwaltungsaufwand ging gegenüber der Vergleichsperiode des Vorjahres leicht zurück (EUR 28,4 Mio nach EUR 30,3 Mio), was insbesondere auf notwendige Restrukturierungskosten 2006 zurückzuführen ist. Der Anstieg im sonstigen Erfolg von EUR -0,3 Mio um EUR 2,1 Mio auf EUR 1,8 Mio ist auf einen Einmalerlös aus einer Sicherheitenverwertung im 1. Quartal 2007 zurückzuführen.

## Kreditrisiko

Das Kreditrisikovolumen der Erste Bank Serbia stieg 2007 um 77% auf EUR 476 Mio, während sich die Qualität des Portfolios weiter verbesserte. So gingen Not leidende Kredite (NPL) aufgrund guter Einbringlichkeit von Forderungen, die bereits vor der Übernahme bestanden und sich im Workout-Prozess befanden, leicht zurück. Not leidende Kredite gemessen am Gesamtrisikovolumen gingen von 11,3% im Vorjahr auf 5,8% stark zurück. Dies war auf das schnellere Wachstum in den besseren Risikokategorien und gute Einbringlichkeit von überfälligen Forderungen zurückzuführen. 2007 hat die Erste Bank Serbia mit der Umsetzung der IFRS-Bevorsorgungsrichtlinien begonnen, was zu niedrigeren Risikovorsorgen führte als gemäß den Standards der serbischen Nationalbank, die bis Ende 2006 zur Anwendung kamen. Aus diesem Grund gingen die Risikovorsorgen gemessen am Gesamtbligo von 13,7% auf 7,0% zurück. Nichtsdestotrotz blieb die NPL-Deckungsquote mit 121% auf hohem Niveau.

## Ausblick 2008

Der signifikanten Intensivierung der geschäftlichen Tätigkeit im Jahre 2007 folgend, ist die Erste Bank Serbia voll entschlossen das Wachstum im Jahr 2008 weiter zu beschleunigen. Das Hauptaugenmerk der Bank wird auch weiterhin am Privatkundensektor liegen. Beim Firmenkundengeschäft sollte das starke Wachstum des KMU-Portfolios weiterlaufen, wobei weiteres wesentliches Wachstumspotenzial in den Segmenten Großkunden und Projektfinanzierung erwartet wird. Obwohl die Bank mit dem Jahr 2007 in den meisten Landesteilen gut vertreten ist, wird die Erste Bank Serbia ihr Filialnetz 2008 mit etwa 5 bis 10 neuen Filialeröffnungen vorwiegend in Zentral- und Südbosnien ausweiten. Durch den Ausbau der geografischen Präsenz sowie des Produktportfolios zielt die Erste Bank Serbia auf die Schaffung einer nachhaltigen Basis für beschleunigtes Wachstum über die kommenden Jahre.

## UKRAINE

### Geschäftsumfeld

Die Ukraine ist eines der am wenigsten entwickelten Länder in Zentral- und Osteuropa und bietet daher substanzielles, langfristiges Wachstumspotenzial. 2007 setzte sich der wirtschaftliche Aufholprozess fort. Die Wirtschaft blieb, unterstützt vom Konsum- und Investitions-Boom, stark. Das reale BIP-Wachstum war 2007 mit 7,3% beeindruckend, nachdem es schon 2006 7,1% betrug. Das Pro-Kopf-BIP überstieg daher 2007 zum ersten Mal EUR 2.000. Die starke Inlandsnachfrage führte zu steigender Inflation und zu einer Ausweitung der Handelsbilanzdefizits, das 2007 7,4% erreichte. Hohe ausländische Direktinvestitionen senkten die Auslandsverschuldung und trugen zum Aufbau der Devisenreserven bei.

Die Inflation blieb bedingt durch hohe internationale Energiepreise, eine durch die Dürre verursachte schwache Ernte, starke Gehaltserhöhungen im öffentlichen Sektor sowie Erhöhungen bei den staatlichen Transferleistungen, im zweistelligen Bereich. Die durchschnittliche Inflation betrug 12,8%, während der Jahresendwert bei 16,6% lag. Für 2008 ist es das Ziel, die Inflation auf unter 10% zu drücken. Die Währung schloss das Jahr nur leicht schwächer, was für die Stabilität des Geldpolitik wichtig war.

Der ukrainische Bankenmarkt setzte das rapide Wachstum auch dank des schnellen BIP-Wachstums fort. Das Geschäft

mit Privatkunden entwickelte sich besser als jenes mit Firmenkunden. Aufgrund des boomenden Retailgeschäfts stieg die Bankaktiva-BIP-Relation von 63% im Vorjahr auf 89% im Jahr 2007. Mit 176 Banken zum Jahresende 2007, von denen keine einen Marktanteil von über 10% hatte, war der Markt auch weiterhin von starker Fragmentierung gekennzeichnet. Obwohl die Fundamentaldaten des Marktes, wie Kreditqualität und Profitabilität solide waren, ist eine Konsolidierung auf mittlere Sicht durchaus wahrscheinlich. Aufgrund hoher lokaler Zinsen, kennzeichneten Fremdwährungskredite auch 2007 den Markt: 90% aller vergebenen Kredite waren USD-Kredite.

#### Finanzergebnis\*

in EUR Mio	2007	2006
Jahresüberschuss vor Steuern	-23,0	-
Konzernjahresüberschuss	-19,1	-
Betriebsergebnis	-12,6	-
Kosten-Ertrags-Relation	-	-
Eigenkapitalverzinsung	-	-

\*) Segmentbeitrag: keine vergleichbaren Vorjahresdaten vorhanden.

Nach der vollständigen Übernahme der Bank Prestige durch die Erste Bank-Gruppe im Jänner 2007 stand der Ausbau der Marktposition der mittlerweile in „Erste Bank Ukraine“ umbenannten Bank im Zentrum der Aktivitäten. So wird bis zum Jahr 2010 eine Erhöhung des Marktanteils auf 4% und die Erweiterung des Zweigstellennetzes auf ungefähr 400 Bankfilialen im ganzen Land angestrebt. Zum Jahresende 2007 beschäftigte die Bank 1.130 Mitarbeiter und betrieb 71 Filialen, weitere 52 Filialen wurden für die Aufnahme der Geschäftstätigkeit vorbereitet.

Im Vergleich zum 3. Quartal 2007 zeigte das 4. Quartal weiterhin einen sehr erfreulichen Anstieg im Nettozinsenertrag, der auf einen Anstieg der Kundenausleihungen zurückzuführen ist. Der Verwaltungsaufwand stieg erwartungsgemäß aufgrund der zügigen Ausweitung der Geschäftstätigkeit gegenüber dem Vorquartal deutlich an. Das kumulierte Ergebnis nach Steuern und Minderheiten im Segment Ukraine lag bei EUR -19,1 Mio.

#### Kreditrisiko

Das gesamte Kreditrisikovolumen der Erste Bank Ukraine stieg auf EUR 488 Mio, während sich die Kundenforderungen von EUR 72 Mio auf EUR 287 Mio nahezu verdreifachten. Das Geschäft mit Privatkunden und Kleinunternehmen, das um 435% von EUR 37 Mio auf EUR 197 Mio zulegte, war für die Ausweitung hauptverantwortlich. Das Wachstum im Retailgeschäft war vor allem von der starken Nachfrage nach Hypothekarkrediten und hier vor allem nach amerikanischen Hypotheken getragen. Forderungen an Firmenkunden erhöhten sich um 155% auf EUR 89 Mio. Zum Jahresende 2007 machte das Volumen der Not leidenden Kredite (NPL) EUR 5 Mio oder 1,0% des gesamten Obligos aus. Der Stand der Risikovor-sorgen belief sich auf EUR 10 Mio oder 2,1% des gesamten Obligos.

#### INTERNATIONALES GESCHÄFT

**Geschäftsprofil.** Das Internationale Geschäft umfasst das kommerzielle Kreditgeschäft mit ausländischen Banken, Leasingfirmen und staatlichen Schuldern seitens der Filialen der Erste Bank in London, New York und Hongkong sowie der Erste Bank Wien und der Erste Bank Malta, soweit es nicht das Interbankengeschäft des Treasury betrifft. Im Rahmen der Reorganisation der Erste Bank wird das Internationale Geschäft ein Teil der neu gegründeten Group Corporate and Investment Banking Division, die ihrerseits ein Geschäftsbe-reich der neu gegründeten Holding sein wird.

Die Filiale der Erste Bank in London fokussiert sich auf euro-päisches einschließlich schneller wachsendes zentral- und osteuropäisches Wholesale Banking und beschäftigt ca. 50 Mitarbeiter. Das Leistungsspektrum reicht von Leveraged und Acquisition Finance bis hin zu strukturierten Handels-, Ge-werbeimmobilien- und Flugzeugfinanzierungen.

Auch die Filiale New York ist im Wholesale Banking tätig. Die Treasury-Abteilung überwacht Zinsänderungs- und Liqui-ditätsrisiko und verwaltet eine Reihe von Investment- und Handelsportfolios. Sie ermöglicht die Diversifikation der Fi-nanzierungsquellen innerhalb der Gruppe und verwaltet ein Portfolio von hochliquiden und erstklassig eingestuften mittelfristigen Wertpapieren. Die Kreditabteilung investiert in den Leveraged Loan-, Projektfinanzierungs- und Handelsfinanzierungsmärkten und auch in Schuldverschreibungen, strukturier-te Finanzemissionen und synthetische Anlageprodukte.

Die Filiale Hongkong, als einzige Repräsentanz der Gruppe im asiatisch-pazifischen Raum, konzentriert sich in erster Linie auf den Aufbau eines Kreditportfolios im asiatischen Raum, die Unterstützung von geschäftlichen Konzerninitiativen, die Entwicklung stabiler regionaler Finanzierungsquellen zwecks Verbesserung der Gruppenliquidität und engagiert sich im Handel mit ausgewählten Finanzmarktprodukten, allesamt auf Eigenhandelsbasis.

Die Internationale Finanzierungsabteilung agiert als Profit Center in Wien und vergibt Kredite unter anderem auch in Form von synthetischen Kreditprodukten in erster Linie an Finanzinstitute und staatliche Kreditnehmer. Zum Jahresende verwaltete sie ein Portfolio von rund EUR 13,5 Milliarden, wovon Credit Default Swaps ein Drittel ausmachten.

Innerhalb der neuen Gruppenstruktur wurde eine Gruppenkreditsyndizierungs- und Portfolio Management Abteilung geschaffen. Das Ziel ist, Kunden der Erste Bank aus ihrem erweiterten Heimmarkt beträchtliche Kreditbeträge, einschließlich Emissionsgarantien, als Arranger zur Verfügung zu stellen, und diese Forderungen bei Banken und Investoren weltweit zu platzieren.

### **Geschäftsverlauf**

**Strategie.** Das strategische Ziel der Filiale New York ist die Gestion eines Portfolios von kurz- bis mittelfristigen Investitionen einerseits und die Entwicklung eines gut diversifizierten Portfolios von längerfristigen fundierten und synthetischen Veranlagungen, die einen liquiden Sekundärmarkt haben, andererseits. Attraktive Investitionsmöglichkeiten werden mithilfe fundamentaler Kreditanalyse laufend ermittelt. Die Filiale London widmet sich sehr der Unterstützung und Komplettierung der Entwicklung des Großkundengeschäfts der Gruppe in Mittel- und Osteuropa und generiert zusätzlich einen beständigen und zunehmenden Einkommensfluss aus einem Diversifikationsportfolio. Die Filiale Hongkong ist auf die Verwaltung eines hochwertigen Portfolios regionaler Forderungen hauptsächlich an Regierungen und verwandte Institutionen, Finanzinstitute und Branchenführer in wesentlichen Industriezweigen fokussiert. Ein weiterer wesentlicher Schwerpunkt ist die Schaffung einer stabilen Quelle für preisgünstige Liquidität bei regionalen Partnern. Die Internationale Finanzierungsabteilung in Wien zielt auf die Erhaltung eines ausgewogenen Portfolios ab, in dem hauptsächlich erstklassige Finanzinstitute und staatliche Kreditnehmer vertreten sind, und

erwirtschaftet durch die Platzierung von Konsortialkrediten zusätzliches Provisionseinkommen.

### **Highlights 2007**

**Filiale New York erweitert Commercial Paper-Programm.** Die Filiale New York erweiterte ihr erfolgreiches Commercial Paper-Programm, das 2006 mit einem anfänglichen Limit von USD 3,0 Mrd gestartet wurde, im Jahr 2007 auf USD 7,5 Mrd. Mehrfache Reduktionen der US-Leitzinsen sowie des Zinssatzes, zu dem teilnehmende Banken sich über die sogenannte „Discount Window Facility“ finanzieren können, führten zu einem Rückgang der kurzfristigen Refinanzierungskosten. Auf der Kreditvergabeseite hat sich die Filiale attraktive risikobereinigte Erträge unter Minimierung des Kapitaleinsatzes gesichert. Die Eigenkapitalverzinsung gemäß Basel II erreichte rund 25%.

**Filiale London agiert weiter sehr kreditrisikobewusst.** Angesichts euphorischer Marktbedingungen in der ersten Jahreshälfte und den nachfolgenden erheblichen Marktverwerfungen, war die Filiale beim Wachstum der Bilanzsumme und auch bei der Risikoübernahme während des ganzen Jahres sehr diszipliniert. In der Folge verbesserte sich die Eigenkapitalverzinsung (Basel II) weiter auf solide 31%; die Qualität des Kreditportefolles blieb hervorragend. Die Bedeutung von Zentral- und Osteuropa für das Geschäft dieser Filiale nahm weiter zu. Neben der historisch starken Präsenz bei Akquisitionsfinanzierungen hat sich das in den zentraleuropäischen Kernmärkten generierte Geschäftsvolumen auch auf andere Geschäftsbereiche der Filiale London erweitert.

**Treasury der Filiale Hongkong erschließt neue Liquiditätsquellen für die Gruppe.** Trotz Druck auf die Kreditmargen in der ersten Hälfte 2007 und bedeutender Marktverwerfungen gegen Ende des Jahres erreichte die Eigenkapitalverzinsung eindrucksvolle 50%, während die Kosten-Ertrags-Relation nur 16,5% betrug. Das regionale Investmentportfolio umfasst diverse Schuldverschreibungen in Form von Asset Swaps, oder Wertpapieren mit variabler Verzinsung, sowie Einzeladressen-Kreditderivaten, wobei der Anteil der Investment-grade-bewerteten Engagements unverändert bei 84% lag.

**Profitcenter Wien setzt seinen Erfolg fort.** Trotz beträchtlicher Tilgungen wuchs das Portfolio um 15%. Der Anteil erstklassiger Wertpapiere blieb mit 86% äußerst hoch.

## Finanzergebnis

in EUR Mio	2007	2006
Jahresüberschuss vor Steuern	161,9	160,0
Konzernjahresüberschuss	121,9	118,2
Betriebsergebnis	148,6	147,8
Kosten-Ertrags-Relation	19,7%	18,9%
Eigenkapitalverzinsung	27,4%	23,5%

Das Ergebnis nach Steuern und Minderheiten verzeichnete einen Anstieg von EUR 118,2 Mio um EUR 3,7 Mio oder 3,1% auf nunmehr EUR 121,9 Mio. Während der sonstige Erfolg einen deutlichen Rückgang (EUR 3,3 Mio nach EUR 10,1 Mio 2006) verzeichnete, der auf positive Einmaleffekte aus Bewertungen von Finanzanlagen und Verkaufserlösen von bereits abgeschriebenen Forderungen im Ausmaß von insgesamt EUR 8,1 Mio 2006 zurückzuführen ist, wurden 2007 Auflösungen von Risikovorsorgen durchgeführt, die aufgrund der Verbesserung der Risikosituation im Kreditportfolio nicht mehr benötigt wurden. Das Betriebsergebnis wurde mit EUR 148,4 Mio auf dem Vorjahresniveau gehalten, die Kosten-Ertrags-Relation lag bei beachtlichen 19,7%. Die Eigenkapitalverzinsung stieg, unterstützt vom geringeren Eigenkapitalerfordernis nach Basel II, von 23,5% auf 27,4%.

## Kreditrisiko

Aus Kreditrisikosicht war 2007 ein weiteres hervorragendes Jahr, das sich durch geringe Ausfälle auszeichnete. Not leidende Kredite (NPL) blieben mit EUR 18 Mio, im Vergleich zu EUR 16 Mio im Vorjahr, auf weiterhin niedrigem Niveau. Der Stand der Risikovorsorgen sank von EUR 69 Mio auf EUR 49 Mio, was einer NPL-Deckungsquote von 266% entsprach. Da eine Eintrübung des wirtschaftlichen Umfeldes wahrscheinlich ist, ist 2008 mit einer leichten Zunahme bei den Not leidenden Krediten zu rechnen.

## Ausblick 2008

2008 wird das Segment Internationales Geschäft weiter einer konservativen Kreditpolitik nachgehen und die Auswahl der Transaktionen sehr sorgfältig vornehmen. Die Filiale New York plant ihr Barobligo im Leveraged Loan-Markt mit synthetischen Produkten wie Credit Default Swaps zu ergänzen, allerdings immer unter strikter Auswahl und Abstellen auf die Kreditwürdigkeit der Schuldner. Die Filiale London erwartet

eine Verlangsamung bei Akquisitionsfinanzierungen, plant dies jedoch mit Projekten, die sich aus der weiteren Expansion der Erste Bank im CEE-Raum ergeben, zu kompensieren. Neben der Weiterentwicklung des Asienportfolios wird auch die Filiale Hongkong die Strategien der neu gegründeten Divisionen „Group Corporate and Investment Banking“ und „Global Markets“ ergänzen. Die Abteilung Internationale Finanzierungen in Wien wird sich auf die Sicherung nachhaltiger und stabiler Einkommensflüsse konzentrieren, gleichzeitig aber auch auf die Aufrechterhaltung der Kreditqualität achten.

## 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 Ausgaben für konzernweite Projekte versuchen wir, die Vergleichbarkeit der Ergebnisse unserer Kerngeschäftsegmente zu verbessern.

## Geschäftsverlauf

**Wichtige Marketinginitiativen in CEE.** Zu den Höhepunkten im Marketingjahr zählten die Einführung eines neuen Marketingkonzepts in Tschechien und die Einführung des Gruppen-Designs in Rumänien. Die Česká spořitelna hat den international anerkannten Fußballer Petr Cech als neuen Werbeträger für die Bank unter Vertrag genommen. Petr Cech, Tormann des britischen Erstligaklubs FC Chelsea und der tschechischen Nationalmannschaft, war schon seit seiner Kindheit Kunde der Česká spořitelna. Mit Cech hat die Česká spořitelna einen der größten Sportler Tschechiens und Europas als Repräsentanten für die Bank gewonnen. Seine sympathische Persönlichkeit wird das Markenimage der Bank bei allen Zielgruppen unterstützen.

Mit dem 3. September 2007 hat die BCR den sorgfältig geplanten Wechsel zu neuem Logo und Corporate Design gestar-

tet. Das neue Logo in den Farben der Erste Bank-Gruppe mit dem roten „s“ stellt den Beginn einer neuen erfolgreichen Ära in der Geschichte der BCR dar. Die Änderung demonstriert grafisch, dass die BCR ein starkes Mitglied der Erste Bank-Gruppe ist, und verstärkt die führende Position der BCR im rumänischen Bankgeschäft. Das neue Logo wurde von einer Imagekampagne begleitet, die der Öffentlichkeit und den BCR-Kunden die Botschaft hinter dem neuen Logo kommuniziert. Die Schlüsselbotschaft – „*We think alike*“ – zielt auf die Betonung des Bestrebens der Bank, die Kundenwünsche zu erfüllen und die beiderseitigen Ziele in Einklang zu bringen.

**Weiterhin umfangreiche Aktivitäten im IT-Bereich.** Nicht nur auf Gruppenebene, sondern auch lokal in den Ländern des erweiterten Heimmarktes wurde eine Vielzahl von Projekten umgesetzt oder gestartet. Besonders hervorzuheben sind sowohl die laufende und bereits großteils abgeschlossene Organisations- und IT-Transformation der BCR, die Kernbanken-System-Migration in der Slovenská sporiteľňa, die Implementierung des Kernbanken-Systems in der Erste Bank Ukraine, die technische Umsetzung des Group Performance Model-Projekts sowie die Rechenzentrums-Konsolidierung in der Česká spořitelna.

Darüber hinaus war das Jahr 2007 durch die Umsetzung der Erste Bank Holding und der damit verbundenen Aktivitäten geprägt. Die IT-technische Trennung der österreichischen Kernsysteme, die Schaffung geeigneter technischer Unterstützung für die divisionalisierten Bereiche GM/GCIB und viele weitere Vorhaben zur Unterstützung der Holding wurden umgesetzt bzw. sind kurz vor planmäßiger Fertigstellung. Weiters wurden aufbauorganisatorische Maßnahmen innerhalb der Abteilung Org/IT vorangetrieben, um das Zusammenspiel zwischen Business, Organisation und IT-Dienstleistern sowohl auf lokaler als auch auf Gruppenebene noch weiter zu verbessern.

**Weiterentwicklung des Beschaffungswesens.** Die Neuausrichtung im Beschaffungswesen wurde auch 2007 weiter vorangetrieben. Durch enge Kooperation wurde der Wissenstransfer zwischen den Einkaufsverantwortlichen in allen Märkten der Erste Bank aktiv gefördert, was zu einer besseren und einheitlicheren Bearbeitung des Marktes führte. Der Erfolg hat sich in vielen gelungenen Einsparungsinitiativen gezeigt, wie zum Beispiel in Bereichen der Telekommunikation, Soft- und Hardware sowie auch im Facility Management, Outsourcing

(Call Center Rumänien), Consulting, im Personalwesen, Office Operations und Travelmanagement (Fluglinien und Hotels).

Neben dem strategischen und operativen Einkauf kann auch das Transformationsprojekt „PARiS“ auf ein gelungenes Jahr zurückblicken. In diesem Projekt werden wesentliche Teile der Bestellabwicklung und Kreditorenbuchhaltung an unseren Geschäftspartner Accenture ausgegliedert. Hierzu werden in allen Märkten der Erste Bank mit SAP-Anbindung eine standardisierte Bestellsoftware und die dazugehörigen Prozesse ausgerollt. Die für 2007 geplanten Rollouts in der Slowakei sowie in Österreich (Erste Bank AG und Holding) wurden wie geplant umgesetzt. Zusätzlich wurden die Rollouts für Rumänien und Tschechien vorbereitet. Insgesamt werden Ende 2008 rund 40 Entitäten (Banken und Tochterunternehmen der Erste Bank) aus fünf Ländern mit der neuen Bestelllösung operieren, wodurch eine erstmalige Standardisierung in der gesamten Gruppe, Transparenz und damit Kosteneffizienz erreicht wird.

#### Finanzergebnis

in EUR Mio	2007	2006
Jahresüberschuss vor Steuern	-270,8	-144,9
Konzernjahresüberschuss	-191,2	-95,6
Betriebsergebnis	-126,7	-87,2
Kosten-Ertrags-Relation	-	-
Eigenkapitalverzinsung	-	-

Das Segment Corporate Center umfasst die Ergebnisse jener Gesellschaften, die nicht unmittelbar einem Geschäftssegment zugeordnet werden können, Erfolgskonsolidierungen zwischen den Segmenten, die lineare Abschreibung des Kundenstocks für BCR und DCA sowie Einmaleffekte, die zur Wahrung der Vergleichbarkeit keinem Geschäftssegment zugeordnet wurden. So ist im Ergebnis 2007 der Unwinding-Effekt (Zinseszins-effekt aus erwarteten Cash Flow-Rückflüssen bei Notleidenden Kundenforderungen) in Höhe von rund EUR 62 Mio diesem Segment zugeordnet. Dieser positive Effekt im Nettoszins ertrag wird im Vergleich zum Vorjahr durch den Wegfall der positiven Effekte aus der im Jahr 2006 durchgeführten Kapitalerhöhung kompensiert. Insgesamt ist der oben erwähnte Unwinding-Effekt ergebnisneutral, da der positive Effekt im Zinsüberschuss gleichzeitig zu höheren Risikovorsorgen führt.

---

Daher ergibt sich im laufenden Geschäftsjahr in der Position Risikovorsorgen insgesamt ein Zuwachs von EUR 67,7 Mio.

Die Entwicklung im Provisionsüberschuss und im Verwaltungsaufwand war zu einem wesentlichen Teil auf Erfolgskonsolidierungen von Bankhilfsbetrieben zurückzuführen. Belastend für den Verwaltungsaufwand sind insbesondere Gruppenprojekte und Aufwendungen in Zusammenhang mit der Neustrukturierung der Erste Bank-Gruppe. Das Handelsergebnis stieg durch positive Bewertungsergebnisse strategischer Positionen im ersten Halbjahr 2007. Der sonstige Erfolg beinhaltet die nunmehr erforderliche lineare Abschreibung des Kundenstocks der BCR sowie der Kundenstockabschreibung der Diners Club Adriatic d.d. in Höhe von insgesamt EUR 81,8Mio.

# Impressum

**Medieninhaber:**

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

**Redaktion:**

Thomas Sommerauer, Erste Bank

**Produktion:**

Erste Bank mit Hilfe von FIRE.sys (Konrad GmbH)

**Fotografie:**

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

**Druck:**

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