

Member of  UniCredit Group

Bank Austria
Creditanstalt



Sprawozdanie Roczne 2006



Michelangelo Pistoletto, Embraces Differences 2005, UniCredit collection



Spis treści

Wprowadzenie	5
Profil przedsiębiorstwa UniCredit Group	6
Strategia, wyniki i model działania	14
Przesłanie – Alessandro Profumo	16
Przesłanie – Erich Hampel	18
Rozwój i strategia BA-CA	20
Pion Retail	32
Pion Private Banking & Asset Management	38
Pion Corporates	44
Pion Markets & Investment Banking	50
Pion Central & Eastern Europe	56
Risk Management	78
Pion Global Banking Services	82
Human Resources i Corporate Social Responsibility	87
Human Resources	88
Gospodarka na zasadach zrównoważonego rozwoju	92
Ekologia produktów	92
Ekologia zakładowa	93
Diversity Management i Corporate Social Responsibility	94
Financial Statements – Raport o sytuacji Grupy*)	97
Otoczenie działalności bankowej w roku 2006	98
Raport o sytuacji Grupy za rok 2006 Banku Austria Creditanstalt	100
Financial Statements – Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe wg MSSF	120
Spis treści	120
RZiS, Bilans, Kapitał własny, Rachunek przepływów pieniężnych	122
Dane objaśniające (noty) do skonsolidowanego sprawozdania finansowego łącznie z Raportem na temat ryzyka	126
Uwaga końcowa Zarządu Banku Austria Creditanstalt	185
Raport biegłych rewidentów	186
Raport Rady Nadzorczej	188
Ład korporacyjny (Corporate Governance) i organy Banku Austria Creditanstalt	191
Ład korporacyjny	192
Organy Banku Austria Creditanstalt	194
Rada Nadzorcza	194
Zarząd	195
Komisje Rady Nadzorczej	195
Dane uzupełniające	197
RZiS Grupy BA-CA I kwartał 2005 – 4 kwartału 2006	198
RZiS w pełni skonsolidowanych Banków zależnych w CEE	200
Bilans naszych w pełni skonsolidowanych Banków zależnych w CEE	202
Glosariusz	204
Oddziały	210
Investor Relations, Impressum, Uwagi	216

*) Część: Skonsolidowane sprawozdanie finansowe – według MSSF



Wprowadzenie

Profil przedsiębiorstwa UniCredit Group

6

Profil przedsiębiorstwa UniCredit Group

Pierwszy prawdziwie europejski Bank



Klienci: 35 mln

Pracownicy¹: ponad 142.000

Filie²: ponad 7.200

Działalność operacyjna: w 20 krajach

1. Osobolata, łącznie z Yapi Group.
2. Yapi Group uwzględniony w 100%.

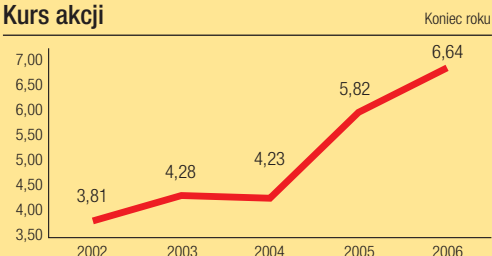
Highlights

UniCredit Group jest jednym z największych wykonawców usług bankowych i finansowych w Europie.

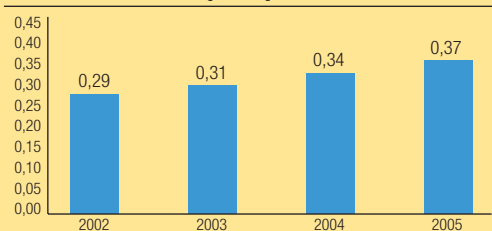
Zajmujemy tutaj dzięki zakresowi i jakości naszych aktywów pozycję wiodącą na rynku, wspieraną naszym jedynym w swoim rodzaju strategicznym położeniem.

W ostatnich latach, UniCredit udowodnił swoją zdolność do tworzenia wartości.

Kurs akcji



Zysk/strata na jedną akcję w €



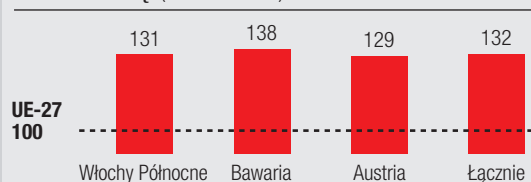
Jako Global Player działamy na 5 kontynentach

- Kraje, w których Grupa UniCredit posiada większość bądź znaczną część udziałów w kapitale banków lokalnych.
- Kraje, w których UniCredit Group posiada swoje filie, przedstawicielstwa, mniejsze spółki zależne lub centra Investment (Pioneer).



Grupa UniCredit bazuje na wiodącej pozycji w trzech najbardziej zamożnych regionach Europy: Bawarii, Austrii i Włoszech Północnych.

PKB na osobę (UE-27=100)



Źródło: CE inforegio Report z lutego 2007
(w oparciu o aktualne, przedłożone informacje)

Oprócz tego Grupa jest numerem jeden wśród banków Europy Środkowo-Wschodniej (CEE). Rynki w tym regionie należą do szczególnie szybko rosnących i dysponują – z dużym wyprzedzeniem – najlepszym potencjałem przychodów w sektorze bankowym. Grupa UniCredit profituje w tym regionie ze znacznych walorów wypływających z konkurencyjności – mierzac wg sumy bilansowej, dochodowości i liczby filii i placówek bankowych.

Suma bilansowa (w mld €)



Przychody (w mln €)



Placówki bankowe



Źródło: UniCredit New Europe Research Network – stan: na koniec 2005.
Uwaga: 100% sumy bilansowej i przychodów przedsiębiorstw kontrolowanych (udział > 50%) i zgodnie z udziałem w przypadku przedsiębiorstw nie kontrolowanych – 100% filii i placówek bankowych (bez przedstawicielstw). Łącznie z wynikami pro forma i akwizycjami w roku 2006.

Profil przedsiębiorstwa UniCredit Group

ciąg dalszy

Model działalności



Pion Retail	Pion Corporate	Pion Private Banking & Asset Management	Pion Markets & Investment Banking	Pion Poland's Markets	Pion CEE	Pion Global Banking Services
----------------	-------------------	--	--	-----------------------------	-------------	---------------------------------------

Grupa UniCredit zorganizowała się w pionach. Pozwala nam to na optymalną realizację silnych stron konkurencyjności, wynikających z naszego położenia geograficznego i pozycji w działaniu. Walory te odda-

jemy bezpośrednio w służbę naszym Klientom w Europie i innych regionach.

Grupa może przez to również zwiększyć swoją wydajność operacyjną i przez następne

trzy lata znacznie poprawić swój wkład w zarządzanie wartością (Economic Value Added). Wszystkie piony dokonają w tym zakresie swojego wkładu.

Dla UniCredit specjalizacja jest centralnym czynnikiem sukcesu. Różnimy się przez to od innych konkurentów w Europie i stwarzamy sobie uprzywilejowanie w konkurencji.

Z tego powodu Grupa wprowadziła model działalności ze strukturą podziału na piony, będący w stanie efektywnie i przy pomocy ukierunkowanych na zapotrzebowanie modeli opieki, reagować na wyzwania w pojedynczych segmentach rynkowych. Piony działające operacyjnie, podejmują swoje strategiczne decyzje na własną odpowiedzialność. Wspecjalizowane „fabryki produktów” zwiększają czerpanie wartości na korzyść Klientów i innych grup roszcujących UniCredit. W ten sposób wykorzystujemy

duże szanse w naszej globalnej działalności i tworzymy równocześnie wartość dodatkową na wszystkich istotnych rynkach.

UniCredit Group utworzyła „Centers of Excellence” w wybranych kategoriach produktów o międzynarodowym ukierunkowaniu (Asset-Management, Investment-Banking i globalne linie produktów tj. leasing i kredyty konsumenckie), w celu poprawy konkurencyjności tych produktów i zagwarantowania ich stałe wysokiej jakości.

Grupa przyjęła za strategię, wykonywanie komercyjnej działalności bankowej we Włoszech, Niemczech i Austrii w ponadregionalnym związku swoich miejsc lokalizacji i zdobywania na szczeblu lokalnym wschodzących rynków wzrostowych (Polska i CEE), w celu pełnego wyczerpywania ich potencjału wzrostu i oferujących się możliwości tworzenia wartości.

UniCredit Group chce na wszystkich rynkach, na których jest obecna, postrzegana być jako adres rodzimy, i dlatego kładzie jak największą wagę na angażowanie się w obrębie miejscowych społeczności.

Strategie kluczowe

- **Pion Retail** poprawi sytuację w zakresie przychodów, poprzez nawiązanie do odnoszącej sukcesy strategii we Włoszech, wzmocnienie siły dystrybucyjnej przez segmentowe modele opieki i wykraczające poza granice jednego segmentu centra kompetencji, jak i utrzymanie pod kontrolą kosztów w Niemczech i Austrii.

- **Pion Corporate** stawia przy osiąganiu swoich celów związanych ze wzrostem na: silniejsze skoncentrowanie na istniejącej bazie Klientów, ekspansję w nowych regionach i na potencjały przychodów w zakresie leasingu i Trade Finance w Europie Środkowo-Wschodniej.

- **Pion Private Banking** przejmie - odnoszący we Włoszech sukcesy - model działalności, w celu stosowania go na rynku niemieckim i austriackim. Naszym celem jest osiągnięcie przez to silniejszego skoncentrowania na istniejącej bazie Klientów i obniżenie kosztów akwizycji nowych Klientów.

- **Pion Asset Management** chce wyczerpać znaczny potencjał wzrostu, tkwiący w instytucjonalnym segmencie Klientów i w zarządzaniu majątkiem. Bazował będzie przy tym na akwizycji z lat ubiegłych i wyraźnie bardziej zróżnicowanym asortymencie

produktów. W segmencie Retail wykorzystywać będziemy wysoką jakość naszych usług doradczych, w celu wzmocnienia istniejących kontaktów biznesowych.

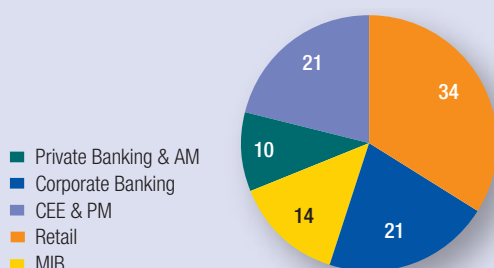
- **Piony CEE i Poland's Markets** sięgać będą w przyszłości w większym stopniu do wysoko rozwiniętej i gęstej sieci dystrybucyjnej Grupy UniCredit, po to by móc szybko i elastycznie reagować na doskonale szanse wzrostu istniejące na tych rynkach. Za szczególnie wiele obiecujące uważamy zakresy: kredytów konsumenckich, kart kredytowych i zarządzania majątkiem.

- **Pion Markets & Investment Banking** stanowi globalną fabrykę produktów, jak i centrum kompetencyjne Grupy dla wszystkich działalności w zakresie rynków finansowych i bankowości inwestycyjnej. Jego właściwy walor konkurencyjności tkwi w powiązaniu z grupą, dysponującą szeroką bazą Klientów na licznych europejskich rynkach. UniCredit posiada we Włoszech, Austrii i Niemczech silną pozycję rynkową w zakresie bankowości inwestycyjnej i reprezentowany jest silnie w Europie Środkowo-Wschodniej. W tym zakresie Grupa ma zamiar jeszcze silniej się rozwijać, po to by stać się dla przedsiębiorców będących jej Klientami, bankiem inwestycyjnym ich pierwszego wyboru.

- **Global Banking Services** wspiera poszczególne zakresy działalności i posiada strategiczne znaczenie w odniesieniu do ich dalszego zrównoważonego rozwoju. Zadaniem tego pionu jest oferowanie usług wysokiej jakości i efektywności i przeprowadzanie ich w jak najlepszy sposób, jak i optymalizacja przebiegów wewnątrzgrupowych i struktur kosztów. Ma przy tym dojść do powstania kultury, naznaczonej świadomością kosztów i stałym Reengineering, przy ciągłym korzystaniu z Best Practice.

Grupa będzie dalej rozbudowywała swoje wyspecjalizowane ponadregionalne fabryki produktów, w celu wspierania własnej działalności bankowej, ale również aby profilować się jako kompetentny partner dla Klientów zewnętrznych. Następnym ważnym zagadnieniem jest optymalizacja alokacji kapitału ze specjalnym skoncentrowaniem na silnie rosnące zakresy działalności i zakresy o największym potencjale zwiększania wartości. Dzięki osiągniętemu rzędowi wielkości, Bank może wykorzystywać efekty synergii i utrzymywać w ten sposób koszty pod ścisłą kontrolą, a to z kolei uwalnia zasoby, jakie konieczne są pilnie dla poszerzających się ciągle zakresów działalności.

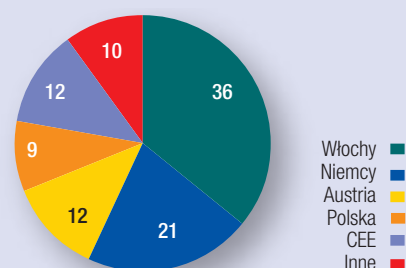
Przychody wg pionów (w %)



UniCredit charakteryzuje się silnym zróżnicowaniem źródeł przychodów wg regionów i zakresów działalności, z czego profituje dochodowość Grupy. Komercyjna działalność bankowa jest nadal naszą działalnością podstawową. Największe przychody osiągamy w zakresie

działań z Klientami detalicznymi (jedną trzecią ogólnych przychodów), a zaraz po nich z działalności z Klientami korporacyjnymi (ok. 20%). Ukierunkowanie Grupy jest międzynarodowe, co potwierdza specyfikacja przychodów wg regionów geograficznych. Włochy nadal pozostaną

Przychody wg regionów (w %)



najważniejszym rynkiem, przy czym duża część przychodów wygospodarowywana jest także w Niemczech, w regionie CEE i Austrii.

Profil przedsiębiorstwa UniCredit Group

ciąg dalszy

Integrity – podstawą zrównoważonego rozwoju

Rozsądne dążenie do osiągania zysków jest zdaniem Gurpy UniCredit najważniejszym warunkiem dla zrównoważonego wzrostu. Jednakże zyski same w sobie nie są wystarczające: zyski muszą być osiągnięte na bazie prawości, która przyczyni się do wzmocnienia naszego wizerunku zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz i do jego kontynuacyjnej poprawy. Tym samym zapewniamy również zrównoważenie naszych działań.

Grupa UniCredit stawia na przedsiębiorcze myślenie i umiejętności swoich pracowniczek i pracowników. W tym celu Grupa nie tylko wdrożyła jasny ład korporacyjny, lecz stworzyła również kodeks wartości, oferujący

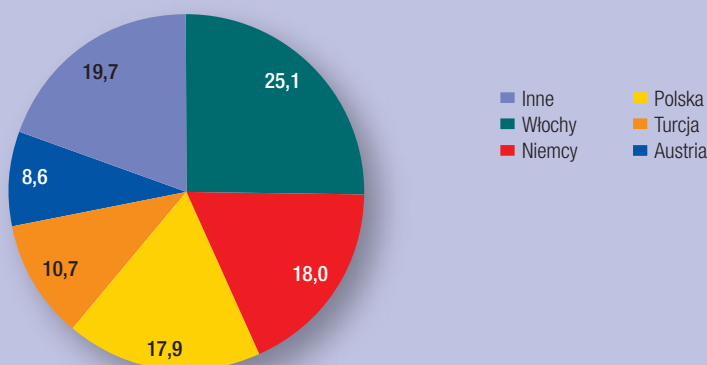
pracownikom pomoc w orientacji przy codziennym podejmowaniu decyzji.

„Integrity Charter” (reguły integracji) uosabiają nasze wspólne wartości i zawierają „podstawowe filary naszej prawości”: Fairness, respekt, wolność, przejrzystość, wzajemność i zaufanie.

Kategorie te stosujemy bez wyjątku wobec wszystkich grup interesariuszy, które stanowią o naszym przedsiębiorstwie – pracowników, inwestorów, Klientów i dostawców, a także w odniesieniu do lokalnego dobra ogólnego. W ten sposób chcemy przekształcić osiągnięty zysk w zrównoważoną wartość dla wszystkich grup interesariuszy.

Integrity Charter służą naszym pracowniczkom i pracownikom jako skala orientacji w odniesieniu do ich zachowania i wspomagają ich przy tym, w pokonywaniu problemów i konfliktów w codziennym dniu pracy, a także podejmowaniu odpowiedzialnych i niezawodnych decyzji.

Miejsca działania pracowników UniCredit (w %)



Źródło: Dane wewnętrzne na dzień 31 grudnia 2006.

Grupa UniCredit stawia na kulturową różnorodność i postrzega ją jako pozytywną cechę rozróżniającą wśród konkurencji.

Skład pracowniczek i pracowników wg dużych regionów jest zrównoważony.



Values Expressed Through Our Behavior —

Fairness

Transparency

Respect

Responsibility

Freedom

Trust

... Building Our Reputation —

Our key enabler

to transform

our profits

into

sustainable value

... For All of Our Stakeholders

Our Colleagues

Our Customers

Our Suppliers

Our Investors

the local communities in
which we operate

It is this group identity, together with our strong performance and sense of innovation, which sets us apart from our competitors.

THE INTEGRITY CHARTER

Fairness in relation to Investors

- This means paying proper attention to every investor, without discrimination, in order to make markets even more open and competitive

Fairness in relation to Local Communities

- We must be proactive in our relations with all stakeholders, by offering support, services and opportunities without discrimination.
- We should promote local development by choosing initiatives that take account of the real needs of communities and local areas and are consistent with the goal of creating sustainable value.





Strategia, wyniki i model działania

Przesłanie – Alessandro Profumo	16
Przesłanie – Erich Hampel	18
Rozwój i strategia BA-CA	20
Pion Retail	32
Pion Private Banking & Asset Management	38
Pion Corporates	44
Pion Markets & Investment Banking	50
Pion Central & Eastern Europe	56
Risk Management	78
Pion Global Banking Services	82

Posłanie – Alessandro Profumo



„Decydującym zadaniem Banku Austria Creditanstalt jest odnoszenie dalszych sukcesów na rynku austriackim i wyczerpywanie pełnych potencjałów wzrostu, tkwiących w krajach Europy Środkowo-Wschodniej”

Szanowni Państwo,

Bank Austria Creditanstalt i cała Grupa UniCredit spoglądają wstecz na pełen sukcesów rok 2006. Integracja BA-CA, UniCredit i HVB przerosła w odniesieniu do jej szybkości i efektywności, nasze najśmielsze oczekiwania. Grupa i należące do niej duże Banki stworzyły wartość i solidną podstawę dla przyszłego rozwoju.

Wyzwanie na przyszłość tkwi w kontynuowaniu rozwoju, jako jeden z wiodących europejskich usługodawców w zakresie finansowania i w wykorzystaniu wszystkich możliwości działania na rynkach silnych i dojrzałych tj. Austria, jak i na rynkach o znaczącym potencjale wzrostu. BA-CA ma przy tym decydujące zadanie, odnoszenia w dalszym ciągu sukcesów w działaniach na rynku austriackim, a także wyczerpywania pełnego potencjału wzrostu w krajach Europy Środkowo-Wschodniej.

Dla osiągnięcia tych celów, wprowadziliśmy w roku 2006 model działalności, opierający się na strukturze pionów i ukierunkowany – zgodnie z zapotrzebowaniem – na segmenty Klientów. Tym samym możemy z jednej strony, poprzez zróżnicowane podejście do zapotrzebowań lokalnych, osiągnąć najwyższy stopień zadowolenia Klientów, a z drugiej strony poprzez stworzenie globalnych zakresów działalności i centrów kompetencji, dobrze wykorzystać potencjały i atuty wypływające z wielkości naszej Grupy.

Jesteśmy przekonani, że nasi Klienci w Austrii będą profitować z know-how Grupy w poszczególnych zakresach działalności, tak samo jak z globalnych linii produktów i platform produkcyjnych, przy pomocy których Grupa wykazuje znaczenie korzyści, wypływających z jej wielkości i wiedzy fachowej.

Przekazanie funkcji Subholdingu dla Europy Środkowo-Wschodniej na rzecz Banku Austria Creditanstalt – jak i wiążące się z nią odpowiedzialności za kierowanie udziałami w bankach tego regionu – było konsekwentnym uznaniem historycznej roli, jaką odgrywa BA-CA – i cała Austria – jako mostu łączącego ze Wschodem.

Ogłoszona niedawno decyzja przejęcia akcji Akcjonariuszy mniejszościowych BA-CA, winna być postrzegana jako logiczne zakończenie reorganizacji Grupy. Poprzez tą decyzję zamierzamy udoskonalić zakładowe przebiegi i procesy decyzyjne pomiędzy przedsiębiorstwami Grupy, a BA-CA odniesie z tego również korzyści z powodu swojej ważnej podwójnej funkcji jako przedsiębiorstwo austriackie i Subholding dla krajów CEE.

W niniejszym Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym, BA-CA wykazuje na szczelbu operacyjnym i ogólnie, nadzwyczaj solidne wyniki finansowe. W wynikach tych wyrażona została bardzo wyraźnie, nasza zdolność do tworzenia wartości. Oprócz tego wskazują one na przyszłe możliwości rozwoju dla BA-CA i całej Grupy.

Wiemy, że dla osiągnięcia naszych ambitnych celów w działalności, potrzebna jest jasna skala wartości, służąca orientacji naszych pracowników w ich działaniach i postępowaniu, i zachowująca zarazem ich przedsiębiorczą zdolność działania, jak i prestiż Grupy. W tym celu wprowadziliśmy w roku 2006 Integrity Charter (reguły integracji), zapoznając się intensywnie z ustalonymi w nich wspólnymi wartościami, tworząc przez to podwaliny dla powstania wspólnej tożsamości całej Grupy.

Na zakończenie chciałbym wyrazić moje serdeczne podziękowanie naszym Kolegom i Koleżankom w BA-CA, którzy świadczyli swoje usługi w roku ubiegłym przy często znacznym obciążeniu i niepewnej sytuacji. To oni są w końcu architektami naszej historii sukcesu, która się dopiero rozpoczyna.



Alessandro Profumo
Chief Executive Officer UniCredit
Przewodniczący Rady Nadzorczej
Bank Austria Creditanstalt AG

Posłanie – Erich Hampel

Do naszych Akcjonariuszy, Klientów i Partnerów handlowych



„Poprzez integrację w Grupie UniCredit myślimy i działamy w kategoriach europejskich, tak jak zawsze zamierzaliśmy. Przed naszymi Klientami występujemy z konkurencyjnością dużego banku międzynarodowego, lecz również z bliskością do regionu. Poszerzenie naszej sieci zwiększyło nasze szanse wzrostu, ale także naszą odpowiedzialność. Wymóg europejski spełnimy przez zaangażowanie 50.000 pracowników w 17 krajach.“

Szanowni Państwo,

rok 2006 był dla Banku Austria Creditanstalt rokiem pełnym sukcesów w zakresie działalności operacyjnej, jak i rokiem nowego ukierunkowania. Wraz z przedłożeniem niniejszego Sprawozdania Rocznego, dobiegły końca uczynione przez nas znaczące kroki w kierunku integracji naszego Banku w UniCredit Group.

Pomimo wiążącej się z tym restrukturyzacji, mogliśmy przedłożyć dobre rezultaty: Wynik na działalności operacyjnej poprawił się o jedną czwartą do powyżej 2 mld €, przede wszystkim dzięki wzrostowi przychodów u naszych spółek zależnych w CEE, lecz również w austriackiej współpracy z Klientami, a także w pionie Markets & Investment Banking, który ponownie osiągnął doskonały wynik handlowy. Rozwój kosztów pozostawał ogólnie nadal pod kontrolą, a także w Austrii nasze starania w osiągnięciu wskaźników gospodarczych (Benchmark) uwiłocznily pierwsze sukcesy.

Oprócz komponentów operacyjnych, w wynikach za rok 2006 zawarte zostały wysokie zyski ze sprzedaży naszych banków, które stały się konieczne w celu wdrożenia struktury docelowej w CEE. Jednocześnie zwiększyliśmy standardy w zakresie ryzyka kredytowego i utworzyliśmy liczne rezerwy na restrukturyzację, przede wszystkim w celu poprawy struktury w zakresie działań z Klientami w Austrii, po to by zapewnić trwałość rozwoju osiągniętych wyników. Te jednorazowe efekty są obok dobrego rozwoju w zakresie działalności operacyjnej, głównym powodem osiągnięcia tak wysokiego zysku wielkości 3,0 mld €. Kapitał własny Banku zwiększył się przez to z końcem roku 2006 do powyżej 10 mld €, przez co jesteśmy jak najlepiej przygotowani do dalszego wzrostu organicznego i zadań stojących przed nami w CEE. Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy proponujemy zwiększenie dywidendy z 2,50 € do 4,00 € na jedną akcję.

Miniony rok można by dla Banku Austria Creditanstalt określić mianem „poszerzania i pogłębiania”.

Nawiązujemy przez to po pierwsze do europejskich kategorii wielkości, do których BA-CA zmierzał już od czasu swojego założenia. W tym kontekście zrobiliśmy ponownie duży krok do przodu: Po oddaniu HVB Splitska banka – z powodów kartelowo-prawnych – jak i Banku BPH – z powodu poleceń Rządu polskiego – przejęliśmy w pierwszym kwartale 2007 roku udziały od UniCredit bądź HVB w Bośni-Hercegowinie, Bułgarii, Estonii, Chorwacji, Łotwie, Litwie, Rumunii, Rosji, Słowacji, Czechach i Turcji. Tym samym otrzymaliśmy kompetencje w odniesieniu do obszaru obejmującego przeszło 300 milionów mieszkańców. Otwiera to przed nami nowe perspektywy wzrostu, lecz oznacza również nowe wyzwania w odniesieniu do naszego kapitału własnego i zarządzania ryzykiem.

Pod słowem „pogłębianie” rozumiana jest integracja w Grupie UniCredit i tym samym wdrażanie wspólnego modelu działalności, jak i stworzenie jasnych Governance.

Poprzez nowy podział naszych pionów specjalizujemy się zgodnie z podstawowymi strukturami zapotrzebowań Klientów, zwłaszcza, że modele opieki i segmenty rynkowe są do siebie bardziej zbliżone niż narodowe zwyczaje. Chcemy przede wszystkim wykorzystywać Best Practice i występować ze wzmocnionymi siłami na arenie międzynarodowej. W pionie Markets & Investment Banking tworzymy szczególnie ścisły związek – bo przecież istnieje tylko jeden światowy rynek finansowy. W zakresie Asset Management wykorzystujemy know-how i standing Pioneer Investments – z ok. 280 mld € Assets under Management – jednego z największych na świecie działających zarządców majątku. W działalności Retail chcemy przede wszystkim uczyć się od siebie nawzajem: W Austrii jesteśmy nadal ofensywni, a jednocześnie musimy zakończyć nasze dopasowanie struktur przede wszystkim po stronie kosztów. W międzynarodowej działalności z Klientami korporacyjnymi, uwiłoczniamy ze wzmocnionym skutkiem przede wszystkim naszą szeroką sieć, po to by stwarzać połączenia idące we wszystkich kierunkach – przez co staniemy się tak międzynarodowi, jak międzynarodowa jest już większość naszych dużych Klientów korporacyjnych.

Jednym słowem: członkostwo w pierwszym prawdziwie europejskim banku ogromnie zwiększa znaczenie na naszych rynkach, jak i konkurencyjność w odniesieniu do naszych Klientów, a przecież Klienci znajdują się na naszej skali priorytetów na pierwszym miejscu.

BA-CA jest dzisiaj w 96,35% bankiem zależnym UniCredit. Stwarzamy przez to, jak i przez strukturę udziałów w CEE, a także wycofanie się BA-CA z giełdy – prostą strukturę instytucjonalną, jaka odpowiada naszemu modelowi działalności. Nasz wspólny sukces ma zostać wyrażony w jednolitej akcji Grupy - akcji UniCredit.

Odnoszony sukces sprowadza się zwłaszcza do profesjonalności i niezawodności naszych pracowników i pracowników we wszystkich naszych bankach i regionach. To im dziękuję szczególnie za to, że nie zważając na przeprowadzane zmiany struktur, nie stracili z oczu bieżącej działalności i codziennie z dużym oddaniem są do dyspozycji swoich Klientów.

Z radością i jak najlepszymi uwarunkowaniami, zabieramy się do dużych, stojących przed nami zadań.

Erich Hampel

Prezes Zarządu
Bank Austria Creditanstalt AG

Rozwój i strategia BA-CA

W połączeniu z UniCredit Group jesteśmy liderem w naszym poszerzonym zasięgu działania. Pracujemy, posiadając Standing i Know-how wielkiego międzynarodowego banku. Jesteśmy w równym stopniu bankiem międzynarodowym jak lokalnym, a tym samym jesteśmy blisko potrzeb naszych Klientów docelowych.

Integracja w UniCredit Group poprawia konkurencyjność Bank Austria Creditanstalt. W Austrii i CEE występujemy w randze i z Know-how wielkiego międzynarodowego banku. Nasz model działania stawia na specjalizację zgodnie z potrzebami Klientów i wykorzystanie dobrych praktyk w obrębie pionów. Przede wszystkim możemy Klientom całej UniCredit Group uzmysłowić naszą pozycję rynkową w Austrii i Europie Środkowo-Wschodniej, gdzie po połączeniu wszystkich banków CEE w Grupie jesteśmy zdecydowanie na pierwszym miejscu. Posiadamy najlepsze przesłanki dla zrównoważonego wzrostu i podnoszenia wartości.

Niecałe dwa lata od utworzenia UniCredit Group w połowie roku 2005 możemy z dumą powiedzieć: Stworzyliśmy struktury prawdziwie europejskiego banku a tym samym bardzo zbliżyliśmy się do naszej wizji przedsiębiorstwa. Jeśli rok 2005 był dla Bank Austria Creditanstalt jeszcze rokiem koniecznych zmian, to rok 2006, a mówiąc dokładniej okres od marca 2006 do marca 2007, stał całkowicie pod znakiem integracji i urzeczywistniania modelu działania UniCredit Group.

- W tym krótkim okresie stworzyliśmy jasny **ład korporacyjny**.

- Dostosowaliśmy naszą strukturę organizacyjną i definicje segmentów do struktury **pionów** w UniCredit Group.

- Z tą nową strukturą rozpoczęliśmy realizować nasz nowy wspólny **model działania**. Z jednej strony jest on bliski Klientowi a z drugiej strony wykorzystuje efekty synergetyczne i zalety połączenia banków zajmujących pozycję lokalnych liderów w wielką sieć. Linie specjalizacji w UniCredit Group nie są zatem wyznaczone według granic narodowych, lecz według segmentów Klientów z ich specyficznymi profilami wymagań. Działamy i myślimy tak międzynarodowo jak nasi Klienci.

- W ubiegłym roku w kilku etapach obejmowaliśmy funkcje Holdingu dla **Europy Środkowo-Wschodniej (CEE)** z wyjątkiem Polski i Ukrainy. W ten sposób nasz zasięg znacznie się powiększył. Zapewnia nam to także perspektywy trwałego rozwoju ze względu na obecność nowych dobrze działających banków na młodych rynkach.

- Nie bacząc na te liczne zmiany, które miały wpływ na zamknięcie roczne 2006, udało nam się poprawić **wynik operacyjny** w stosunku do ubiegłych lat.

W pełnej ciągłości z rozwojem historycznym

Integracja Bank Austria Creditanstalt w obrębie UniCredit Group mieści się w logice długofalowego rozwoju. Ręka w rękę idą tu przemiany w otoczeniu rynkowym – otwarcie rynku, europejski rynek jednolity, rozszerzenie UE – trendy w sektorze bankowym – deregulacja, koncentracja – oraz historia własnego przedsiębiorstwa – fuzja w kraju, osiągnięcie międzynarodowych rozmiarów, utworzenie banku o formacie europejskim. BA-CA zawsze postrzegał się na czele tych nieuniknionych przemian.

- Już fuzja w roku 1997 i integracja zakończona zdobyciem pozycji wiodącego banku austriackiego w kolejnych latach następowały z zamiarem stworzenia austriackiego banku o wysokiej randze. Miał on być konkurencyjny w skali UE, a z drugiej strony miał odgrywać międzynarodową rolę u boku przemysłu działającego na szczeblu międzynarodowym. Fuzja w kraju zakończyła się sukcesem, podobnie jak zaangażowanie w CEE. Skutkiem były modernizacja, a przede wszystkim ukierunkowanie na rynek kapitałowy.

- Pogłębienie europejskiego rynku jednolitego i rozkwit krajów CEE po udanej transformacji systemowej od końca lat 90. stawiały nowe wymagania: Nowe rozmiary należało skorelować ze zdolnością ponoszenia ryzyka i wyposażeniem we własny kapitał. Z drugiej strony silny, organiczny wzrost stawał się możliwy dopiero od przekroczenia określonych progów w udziale rynkowym. Równocześnie presja na wyniki wzrosła ze względu na rynek kapitałowy. Miało temu zaradzić połączenie z HVB: Obecność w CEE nagle się podwoiła za sprawą sieci obejmującej cały obszar, nowa Grupa w kilku krajach uzyskała wiodącą pozycję.



Z pomocą fuzji w ramach działań w CEE udało się utworzyć rozległe synergie. Bazując na tym BA-CA kontynuował wzrost, który został uwiarygodniony kapitałowo i uwidocznił przez wejście na giełdę w połowie roku 2003.

● Przedstawione kierunki rozwoju z ostatnich bez mała dziesięciu lat prowadziły do tego, że dzisiaj jako bank stoimy przed jakościowo zupełnie nowym otoczeniem, nawet jeśli to jeszcze nie wszędzie zostało zauważone i uznane, a mianowicie z trzech względów: **Model Wewnętrznego Rynku UE** i związana z tym polityka regulacyjna przejmowana jest przez coraz większą liczbę krajów. Gospodarki narodowe z pierwszej tury krajów, które przystąpiły do UE są zintegrowane z Rynkiem Wewnętrznym, rozszerzenie UE w 2007 roku i państwa kandydujące ponownie przesuwają horyzont geograficzno-ekonomiczny, a zatem przed drzwiami czekają młode, znaczące powierzchniowo, duże gospodarki narodowe z ogromnym potencjałem wzrostu. To istotnie odnawia ogólnoeuropejski cykl wzrostu.

Powiązania w obrębie gospodarki stworzyły nowe fakty. Przemysł i usługodawcy produkują i planują, nie zważając na narodowe granice. Już teraz wyczerpują możliwości rynku wewnętrznego w istniejącym zakresie,

a sektor bankowy ... kuleje z tyłu. Jednolity Rynek Finansowy, pomyślany jako odpowiednik, a nawet jako infrastruktura dla gospodarki Rynku Wewnętrznego, jest rozproszony, abstrahując od dużych instytucji finansowych i handlu oraz Investment Banking. Tworzenie wartości z zainwestowanego kapitału wymagane przez rynek kapitałowy osobno w każdym kraju jest mało realne.

→ W takiej sytuacji UniCredit Group jako pierwszy naprawdę europejski bank pojawił się we właściwym czasie.

„Industrializacja“ branży bankowej

Sektor bankowy konkuruje z innymi branżami o kapitał inwestorów. Oczekiwania inwestorów co do zysków kapitałowych na tle specyficznego profilu ryzyka w sektorze bankowym wymaga tworzenia coraz wyższej wartości dodanej, co można osiągnąć poprzez wzrost i/lub podnoszenie wydajności. Nawet po wyczerpaniu wewnętrznego potencjału racjonalizacji i po wykorzystaniu synergii z lokalnych fuzji, banki wkrótce będą ograniczone granicami narodowymi. Efekt ten spotęguje fakt, że ich firmowa Klientela już pracuje w międzynarodowych sieciach. Także Klienci indywidualni i instytucjonalni rozdysponowują swoje lokaty inwestycyjne w skali światowej. Jeśli chodzi o oferty, to wyspecjalizowani oferenci niszowi jak na przykład banki bezpośrednie, ze swoimi odchudzonymi modelami działania przenikają już do dziedzin dotychczas dominowanych przez narodowe banki uniwersalne.

Obrany cel jest tym samym osiągalny tylko wówczas, gdy uda się uzyskać **efekty skali i efekty zakresu** (economies of scale and scope) z ponadregionalnej współpracy i z integracji silnie rosnących rynków – oczywiście przy równoczesnym ukierunkowaniu na lokalnie zróżnicowane potrzeby Klienta. Inne branże są w tym względzie dużo dalej, często za przykład stawia się przemysł samochodowy. Produkuje on z dużym nakładem kapitałowym i zastosowaniem najnowocześniejszych technologii w licznych lokalizacjach rozsianych po całej Europie. Tak zwany system platformowy pozwala na opracowanie różnorodnych wariantów modeli, dostosowanych do lokalnego gustu i przepisów, bazujący jednak na niewielkiej liczbie podstawowych form. Model działania jest transportowany poprzez jasną architekturę marki. Na zewnątrz obowiązuje zróżnicowanie, do wewnątrz uproszczenie.

Podobnie można to zastosować w branży bankowej. Nasz rynek w Europie jest co prawda aktualnie rozproszony o wiele bardziej, ale prędzej czy później to się zmieni. Ostatecznie celem jest Jednolity Rynek Finansowy, pewnego dnia oferty Cross-border będą normalne również w działalności detalicznej. Zdeklarowanym celem w polityce UE jest ustanowienie poza jednolitym Rynkiem

Wewnętrznym, także rynku usług finansowych. Wyraża się to w Financial Services Action Plan (FSAP) i jego 40 inicjatywach. Następnie w obliczu realizacji są liczne dyrektywy: I tak na przykład dla obrotu płatniczego – hasło „SEPA“ = Single Euro Payments Area – do kredytu konsumpcyjnego lub hipotecznego lub w celu ułatwienia transgranicznego działania funduszy (Dyrektywa w sprawie koordynacji przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych odnoszących się do przedsiębiorstw zbiorowego inwestowania w zbywalne papiery wartościowe (UCITS)). Po raz kolejny znikają obszary dotychczas podlegające ochronie. Wcześniej, niż oczekiwano tego wiele osób także w sektorze finansowym będziemy mieć jednolite warunki dopuszczania, nadzoru i konkurencji – Level Playing Field.

→ Z UniCredit jako forpocztą skorzystamy na tym nieuchronnym rozwoju a jako członek Grupy będziemy mogli naszym Klientom ukazać korzyści płynące z naszej pozycji konkurencyjnej.

Rozwój i strategia BA-CA – ciąg dalszy

Zadania i strategia Bank Austria Creditanstalt w UniCredit Group

Format ogólooeuropejski

Z chwilą połączenia z UniCredit Group powstał bank z jednostkami operacyjnymi działającymi w 20 krajach. Ponad 142.000 pracowników obsługuje około 35 milionów Klientów. Ten powiązany zasięg działania obejmuje wysoko rozwinięte, jednakże nadmier nie obsadzone rynki, w tym trzy z najzamożniejszych regionów Europy oraz silnie wzrastające rynki Europy Środkowo-Wschodniej.

Na przecięciu koncepcji strategicznych

Pod dachem Bank Austria Creditanstalt krzyżują się dwie linie strategiczne Grupy: Po pierwsze poprzez austriackie segmenty działalności jesteśmy powiązani z pionami UniCredit. Po drugie w Europie Środkowo-Wschodniej, gdzie jako Subholding jesteśmy odpowiedzialni za wszystkie banki córki Grupy (poza Polską i Ukrainą), naszym zadaniem jest lokalna realizacja szans na wzrost na młodych rynkach w zróżnicowany sposób. Na obydwóch rynkach zajmujemy czołową pozycję: W Austrii utrzymujemy udział w rynku wynoszący około 20 %, w kilku segmentach i regionach udział ten jest znacząco wyższy; w CEE po połączeniu naszych własnych córek z córkami UniCredit i HVB jesteśmy bezdyskusyjnym liderem, posiadając udział dwukrotnie wyższy niż kolejny konkurent.

Celem trwałej realizacji wyników, jakich rynek kapitałowy oczekuje od UniCredit Group, musimy na obydwóch rynkach wnieść istotny wkład ustalony w ramach odnawialnego planu trzyletniego w procesie Top-down i Bottom-up. W tym celu w ramach realizacji strategii Grupy poczyniliśmy trzy następujące założenia:

Jasny ład korporacyjny

Proste i jednoznaczne ścieżki decyzyjne stanowią warunek konieczny, aby w ogóle sprostać zadaniom w tak złożonej i wieloczołowej grupie.

Stworzenie tych instytucjonalnych przesłanek stanowiło jeden z priorytetowych punktów w naszym ubiegłorocznym programie. Po tym, jak w połowie marca porozumienie akcjonariuszy (ReBoRA) przetarło ścieżkę, rozpoczęła się wieloetapowa przebudowa (patrz pole tekstowe obok). W efekcie przeniesień Bank Austria Creditanstalt stała się jako Subholding odpowiedzialna za CEE, przy czym rynki polskie (sama Polska i Ukraina) ze względu na warunki postawione przez polski rząd podlegają bezpośrednio Holdingowi UniCredit. Sam BA-CA po przekazaniu udziałów HVB do UniCredit (i po zarejestrowaniu dokonanego podwyższenia kapitału) pozostaje w 96,3 % własnością UniCredit. Rozpoczęte wycofywanie akcji BA/CA z giełdy i odszkodowanie dla akcjonariuszy mniejszościowych stanowią następny w kolejności krok do uproszczenia struktur udziałowych.

Ukierunkowanie na wartość i przejrzystość wyników

Makrosterowanie bankiem odbywa się w łącznym kontekście UniCredit Group zgodnie z zasadami zarządzania wartościami. Już w minionych latach wprowadziliśmy ekonomiczną wartość dodaną (Economic Value Added – zysk operacyjny po opodatkowaniu – koszt kapitału w procentach) jako wielkość sterującą i uwzględnialiśmy koszty kapitałowe nie tylko szczeblu segmentowym i regionalnym, lecz również w mikrosterowaniu (aż po kalkulację warunków dla poszczególnych produktów). Zarządzanie wartościami wyznacza zasadnicze kierunki dla prowadzenia obydwóch części przedsiębiorstwa Austrii i CEE, szczególnie że stanowi ono jednolitą skalę dla pomiaru wyniku, kojarząc wzrost (rozwój aktywów ważonych ryzykiem, a tym samym zaangażowanie własnego kapitału) i/lub wzrost rentowności jako motor tworzenia wartości.

W zgodzie z aktualnym planem trzyletnim oczekujemy w równym stopniu od pionów austriackich jak

Filary strategii BA-CA

- Ambicja: Lider rynku w coraz większym promieniu
- Ekonomiczna wartość dodana poprzez wzrost i wydajność
- Ponadregionalne połączenia pionów; Transfer Know-how dotyczący globalnych linii produktowych
- Szczegółowy podział na segmenty ukierunkowany na Klienta
- Zadowolenie Klienta: „All Business is local“
- Skalowalność produkcji
- Tworzenie sieci regionalnych
- Stopniowe tworzenie wspólnej infrastruktury
- „From Profit to Value”: różnorodność, integralność i tożsamość Grupy

i od naszych wzrastających rynków w CEE silnie rosnącej ekonomicznej wartości dodanej. Subwencjonowanie skrośne między tymi dwoma działami oraz pomiędzy segmentami zostanie ujawnione i zakończone. W austriackich działaniach z Klientami chcemy utrzymać lub umocnić naszą pozycję rynkową, mimo to decydującym czynnikiem dla tworzenia wartości jest w tym przypadku poprawa efektywności nakładów.

W krajach CEE należy uwzględnić, że organiczny wzrost angażuje także kapitał, z którego trzeba z kolei wygospodarować zyski. Próg opłacalności zgodnie z tym przesuwają zatem coraz bardziej w górę. Z tego wynika, że musimy utrzymać względnie dobrą rentowność dla aktywów ważonych ryzykiem, mimo przewidywanej konwergencji sektorów bankowych w CEE w stosunku do warunków istniejących w Europie Zachodniej.

Highlights

14 marca 2006	Porozumienie Akcjonariuszy o roli BA-CA w UniCredit Group zostaje przedłożone odpowiedzialnym organom.	8 listopad	Capital Invest zostaje przekształcony w Pioneer Investments Austria.
3 maja	Rada Nadzorcza: Zostaje rozpoczęty „podział na pionowy” (dostosowanie do struktury organizacyjnej UniCredit Group).	4 grudzień	Uchwała Zarządu o podwyższeniu kapitału przez wniesienie aportu w postaci banków córek UniCredit w Bułgarii, Chorwacji, Rumunii, Słowacji, Czechach i w Turcji.
30 czerwca	BA-CA ze względu na przepisy antymonopolowe sprzedaje swój chorwacki bank córkę HVB Split-ska banka francuskiej Société Générale za około 1 miliard €.	20 grudnia	BA-CA podpisuje umowę kupna celem przejęcia działań z Klientami instytucjonalnymi rosyjskiego banku inwestycyjnego „Aton Capital” (obejmuje spółkę „Aton Broker” i „Aton International”). Cena zakupu wynosi 424 miliony USD.
4 sierpnia	Rada Administracyjna UniCredit i Rada Nadzorcza BA-CA postanawiają: BA-CA sprzedaje 71,03 % udziałów w kapitale akcyjnym Banku BPH na rzecz UniCredit (transfer BPH); UniCredit wniesie do BA-CA udziały w bankach w Europie Środkowo-Wschodniej (CEE Business Unit) z wyjątkiem Polski za 55 milionów nowych akcji BA-CA, które mają zostać wyemitowane.	28 grudnia	BA-CA obejmuje 19,77 % udziałów VTB Bank (France) SA (wcześniej Banque Commerciale pour l'Europe du Nord-EURO-BANK) w IMB 395 milionów USD.
11 sierpnia	Ustanowienie „Regional Centers” do opieki nad Klientami korporacyjnymi w Pionie Corporates.	9 stycznia 2007	HVB sprzedaje swój udział w BA-CA w wysokości 77,53 % za zapłatę 109,81 Euro za akcję na rzecz UniCredit, co odpowiada łącznej cenie kupna około 12,5 miliarda Euro w gotówce. UniCredit utrzymuje w tej chwili udział w wysokości 94,98 % kapitału akcyjnego BA-CA.
1 września	Fuzja rumuńskich banków córek HVB Banka Romania i Banca Tiriac jako HVB Tiriac Bank.	10 stycznia	BA-CA otrzymuje od HVB oddziały w Estonii, Łotwie, Litwie.
12 września	UniCredit Group postanawia dalsze kroki w ramach restrukturyzacji Koncernu: Udział HVB w BA-CA zostaje przetransferowany do UniCredit; działania rosyjskiego International Moscow Bank (IMB) i HVB w krajach nadbałtyckich zostają przeniesione do BA-CA.	11 stycznia	BA-CA przejmuje udziały większościowe w rosyjskim IMB od HVB.
1 października	Zakończenie integracji ze strukturą pionów UniCredit Group.	12 stycznia	Agencja ratingowa Standard&Poors podwyższa długoterminowy rating BA-CA na „A+”, dostosowany do ratingu UniCredit.
3 listopad	Zakończenie sprzedaży polskiego banku córki Banku BPH przez BA-CA na rzecz UniCredit.	23 stycznia	UniCredit postanawia wprowadzić proces Squeeze-Out w BA-CA i w HVB.
		17 marzec	Zarejestrowanie podwyższenia kapitału w księdze firmowej.

Rozwój i strategia BA-CA – ciąg dalszy

Zgodnie z tym w CEE od razu zwracamy uwagę na optymalne zaangażowanie kapitałowe i rozwijamy grupy produktów i usługi generujące dużą wartość, aby uniknąć błędów ostatnich dziesięcioleci w sektorze bankowym w Europie kontynentalnej.

Realizacja działań operacyjnych przez model działania oparty na pionach

Podstawą modelu działania UniCredit jest podział na segmenty Klientów. Przebiega on ponadregionalnie, ponieważ podstawowe struktury zapotrzebowania Klientów, modele opieki i segmenty rynkowe są sobie bliższe niż zwyczajnie handlowe w poszczególnych krajach. Dla takich gałęzi jak handel i Investment Banking na światowym rynku finansowym i dla międzynarodowych działań z Klientem jest to w pełni zrozumiałe, podobnie jak w przypadku Asset Management. Na tle przedstawionego otoczenia branżowego dotyczy to jednak również działań z zakresu Retail.

Generalnie naszym celem jest sprostać osobistemu zapotrzebowaniu każdego Klienta, zgodnie z dewizą „All Business is local”, niezależnie od tego, czy chodzi o produkty standardowe czy dyskrecjonalne. W produkcji i rozwoju produktów chcemy realizować efekty skali zarówno po stronie przychodów jak i kosztów. Globalne linie produktowe w obrębie pionów umożliwiają w sposób bezpośredni transfer Know-how zgodnie z zasadą najlepszych praktyk. Gdziekolwiek pojawią się specyficzne lokalne atuty w określonych miejscach, będziemy mogli je wykorzystać poprzez zakładanie centrów kompetencyjnych w celu poprawy naszej konkurencyjności.

Integracja spółek-córek w CEE

Córki w CEE są połączone we własnym pionie, ponieważ dojrzałość rynkowa, penetracja rynku przez produkty i pozycja wyjściowa naszych banków w poszczególnych przypadkach są jeszcze bardzo zróżnicowane. Nie można mieć jednak złudzeń, że działalność banku od strony ofertowej jest już zgodna z „najnowszymi standardami” oraz, jak to już wspomniano przy okazji zarządzania wartościami, że podlega takim samym kryteriom wydajności. Ze względu na wysiłki w ramach dostoso-

wywania się i rozbudowy prowadzone w ubiegłych latach produkcja poszczególnych usług zarówno w działaniach z Klientami jak i w Back Office osiąga stopień wydajności, który będziemy wykorzystywać dla całego banku.

Po stworzeniu przejrzystego ładu korporacyjnego w segmencie działalności CEE, do najbliższych zadań należy zakończenie integracji. Lokalna integracja całego segmentu w „Merger Countries”, a zatem w tych pięciu krajach, w których jesteśmy reprezentowani za sprawą kilku banków córek oraz stworzenie związanych z tym efektów synergetycznych stanowi dla nas sytuację „Quick-win”. Integracja ma jednak również znaczenie ponadregionalne: W około 20 bieżących projektach ponadregionalnych pracujemy nad włączeniem całej sieci do standardów UniCredit Group. Do tego zalicza się stworzenie kompatybilnych struktur w działaniach z Klientami przy zachowaniu lokalnych kompetencji w dziedzinie opieki nad Klientem i jednolitych mechanizmów sterowania, na przykład nadrzędny informatyczny system zarządzania, zarządzanie ryzykiem, Bank Tresury i zarządzanie własnym kapitałem. Ostatecznie uruchomiliśmy ponadregionalny program integracji HR z podziałem zadań w różnych miejscach naszej sieci. Jego celem to nie tylko rozwój lokalnych talentów, lecz również powoływanie ponadregionalnych elit wśród kadr zarządzających.

Uświadomić Klientowi sieć i atuty Grupy

W pełnej ciągłości naszego długoletniego rozwoju dostrzegamy atut konkurencyjny w oddaniu do dyspozycji Klientów obszernej sieci banków, które na szczeblu lokalnym należą do wiodących placówek. Ten atut chcemy wykorzystać w całym zasięgu działania UniCredit Group i aktywnie go sprzedawać z efektem dźwigni – na przykład w naszych Cross-border Client Groups.

I na odwrót – integracja Markets & Investment Banking i Asset Management – tego ostatniego w połączeniu ze światowym graczem najwyższej rangi Pioneer Investments – znacząco poprawia naszą sprawność i nasz Standing w lokalnych działaniach Klientem.

Naszą silną obecność podkreślamy przez harmonijną i jednolitą architekturę marek pod naczelną marką UniCredit. Uświadamia ona ambicje i siłę ponadregionalnie zorganizowanej grupy w równym stopniu jak jej zakorzenienie w regionach.

Global Banking Services: Infrastruktura i procesy

Zasadnicze znaczenie dla całego procesu integracji, dla utrzymania wydajności kosztów, realizacji synergii oraz wykorzystania w dłuższym okresie atutów lokalizacyjnych zgodnie z zasadą dobrych praktyk mają Global Banking Services, które nie bez powodu uzyskały status globalnego pionu UniCredit. Projekty sięgają począwszy od projektowania procesów poprzez harmonizację IT aż po Facility Management i zaopatrzenie zorganizowane na poziomie całego Koncernu. Zamierzone efekty synergetyczne w kosztach stanowią nie tylko sytuację „Quick-win”, lecz również przynoszą długotrwały wzrost efektywności w działaniach z Klientami.

From Profit to Value

Jak już wyjaśniano w ubiegłych latach, Bank Austria Creditanstalt postawił sobie za cel długoterminowy wzrost wartości. W UniCredit Group cel ten jest nie tylko kontynuowany, lecz nawet traktowany jako najwyższy priorytet. Cele finansowe można w naszym przekonaniu zrealizować tylko poprzez trwały rozwój, u którego podstaw leżą następujące założenia:

Key Figures Bank Austria Creditanstalt

● Dążymy do utrzymania **długotrwałych relacji z Klientem** i zadowolenie Klienta uczyniliśmy elementem składowym naszego systemu zachęt dla pracowników nie tylko ze względów komercyjnych.

● **Różnorodność:** Szczególnie jako grupa banków obejmująca tak wiele krajów i regionów, chcemy czerpać z różnorodności naszych talentów. Rosnąca świadomość grupy i lokalne zakorzenienie w żadnym wypadku nawzajem się nie wykluczają.

● **Corporate Citizenship:** Chcemy jako przedsiębiorstwo stać się zaangażowanym i wartościowym członkiem społeczeństwa w poszczególnych regionach i gminach. W tym kierunku prowadzimy również nasz sponsoring.

● **Ekologiczny zrównoważony rozwój:** W naszych aktualnych działaniach jako członek programu UNEP zwracamy uwagę na zrównoważony rozwój; w sposób szczególny próbujemy promować w krajach CEE świadomość związku zagadnień ochrony środowiska i działalności banków.

● **Pracownicy:** Chcemy poprzez kształcenie, wspieranie i nasz system zachęt stworzyć naszym pracownikom warunki, w których będą myśleć jak przedsiębiorcy, jednocześnie zachowując równowagę Work/Life.

Nasz Integrity Charter (patrz strona 89) podsumowuje nasz kodeks wartości. Przykładamy najwyższą wagę do przestrzegania wyrażonych w nim wartości – Fairness – wolności – przejrzystości – zaufania – respektu – wzajemności – i postrzegamy to jako warunek podtrzymania najwyższego dobra, jakie może posiadać bank – zaufania i reputacji.

2006 pro forma

Klienci
z tego CEE

20 milionów
18 milionów

Pracownicy
z tego CEE

51.000
39.000

Placówki
z tego CEE

2.250
1.850

Obecność poprzez działania w 17 krajach
z ponad 300 milionami mieszkańców

Wyróżnienia w roku 2006 i 2007

Banking

- Best Bank in CEE (Global Finance)
- Best Cross-Border Expansion Strategy (Retail Banker International)
- Best Bank in Bulgaria (Finance New Europe, Euromoney)
- Best Bank in Poland (Euromoney, Global Finance, Finance New Europe)
- Best Bank in Bosnia & Herzegovina (Finance New Europe)
- Bank of the Year in Romania (Bucharest Business Week)
- Best Trade Finance Bank in CEE (Global Finance)
- Best Trade Finance Bank in Austria (Global Finance)
- Best Trade Finance Bank in Russia (Global Finance)
- Best Project Finance House in CEE (Finance New Europe)

Markets & Investment Banking

- Best Investment Bank (Finance New Europe)
- Best FX-Bank in Austria (Global Finance)
- Best FX-Bank in CEE (Global Finance)
- Deal of the Year – Bioton (The Banker)
- Best Equity House in New Europe (Finance New Europe)
- Best Emerging EMEA Research Team – Hungary, Poland (Institutional Investor)
- Best Custodian in CEE (Euromoney)
- Award for 20 Years of Excellence in Investment Servicing in Central and Eastern Europe (Global Investor)
- Best Brokerage and Custody House in CEE (Finance New Europe)
- Best Sub-Custodian in CEE (Global Finance)

Rozwój i strategia BA-CA – ciąg dalszy



Wynik 2006

Poprawa wyniku operacyjnego ...

Bank Austria Creditanstalt kontynuował swój stały trend wzrostowy w roku 2006, wynik z działalności operacyjnej był dobry: Wynik z działalności operacyjnej udało się podwyższyć o 25 % do 2,0 miliardów €. Zysk brutto a także „Bottom-Line”, zysk netto bez udziałów mniejszości, po skorygowaniu były o 22 % wyższe niż przed rokiem.

... i efekty jednorazowe w związku z integracją.

Na sprawozdanie roczne za rok 2006 opublikowane w rozdziale Financial Statements (str. 122 ff) oraz szczegółowo przeanalizowane i skomentowane w raporcie o sytuacji Grupy (str. 100 ff) duży wpływ wywarła integracja z UniCredit Group: z planowanych transferów w trakcie objęcia funkcji subholdingu dla CEE transakcje sprzedaży przypadały na rok 2006, podczas gdy zakupy a tym samym rozszerzenie zasięgu konsolidacji stanęły się skuteczne dopiero w roku 2007. Stąd też w wyniku przekazania HVB Splitska banku ze względu na przepisy antymonopolowe oraz przeniesienia Banku BPH w obrębie Koncernu, które stało się

konieczne w wyniku warunków postawionych w międzyczasie przez polski Rząd, powstały znaczące zyski ze sprzedaży. Także transfer spółek córek CEE z Pioneer Investments Austria do Pioneer Investments w ramach uporządkowania relacji udziałowców doprowadził do wygenerowania zysków ze sprzedaży. Te jednorazowe dodatnie efekty podwyższyły wynik z inwestycji finansowych banku o około 2,3 miliarda €.

Z drugiej strony w pozycji koszty z tytułu integracji utworzyliśmy obszerne zabezpieczenia dla potrzeb oczekiwanej restrukturyzacji w wysokości łącznej 231 mln €. Największy udział mają w nich rezerwy na restrukturyzację utworzone w celu poprawienia rentowności działań z Klientami w Austrii.

Ostatecznie podnieśliśmy standardy ryzyka kredytowego w związku ze zmianą metodyki w świetle Umowy Kapitałowej Bazylea II, w wyniku czego powstał efekt jednorazowy w wysokości 278 mln €.

Bottom Line

Sprzyjający rozwój działań operacyjnych, co w sposób nieprzekłamyany widoczne jest w wyniku z działalności operacyjnej oraz pozostałe pozycje, na

Bank Austria Creditanstalt 2006 – podstawowe dane (1)

	2006	2005	ZMIANA	
	MLN €	MLN €	W MLN €	W PRO-CENTACH
Przychody z tytułu działalności operacyjnej	4.762	4.266	496	12 %
Koszty z tytułu działalności operacyjnej	-2.757	-2.656	-101	4 %
Wynik z działalności operacyjnej	2.005	1.610	395	25 %
Zysk brutto	3.272	1.301	1.971	>100 %
po skorygowaniu o efekty jednorazowe*)	1.514	1.250	264	21 %
Zysk netto roku obrotowego bez udziałów mniejszości	3.022	964	2.058	>100 %
po skorygowaniu o efekty jednorazowe*)	1.119	914	205	22 %
	MLD €	MLD €	+/- MLD €	W PRO-CENTACH
Aktywa wazone ryzykiem (średnia)	79,8	77,2	2,6	3 %
Suma bilansowa	154,3	158,9	-4,6	-3 %

*) po skorygowaniu za rok 2006 i 2005 w szczególności o zyski ze sprzedaży i rezerwy na restrukturyzację (włącznie z ich efektami podatkowymi) oraz o efekty jednorazowe wymienione w raporcie na temat ryzyka kredytowego (modyfikacja standardów ryzyka).

„W ramach naszego zarządzania wartościami już w bieżących działaniach zwracamy uwagę na to, aby rozrastać się, równocześnie mając na celu rentowność. Na dojrzałych rynkach chcemy podwyższyć stopę zwrotu z zaangażowanego kapitału, w CEE wspieramy docelowo rozwój w tych segmentach, które wykazują trwałą wysoką rentowność.”

Johann Strobl
Członek Zarządu
Chief Financial Officer.

które wpływ miały efekty jednorazowe – per saldo 1,8 mld €, dają w sumie zysk brutto w wysokości 3,3 mld € (2005: 1,3 mld €) oraz zysk netto bez udziałów mniejszości w wysokości 3,0 mld € (2005: 964 mln €).

Wskaźniki są miarodajne tylko po skorygowaniu (patrz podstawowe dane (2)). Wynik na jedną akcję podwyższony się o 22 % do 7,61 €. Wskaźnik rentowności kapitału (ROE netto) wzrósł z 13,5 % (po skorygowaniu 2005) do 15,8 % (po skorygowaniu 2006). Wartość dodana (Economic Value Added) podwyższyła się o ponad połowę do 517 mln €.

Poprawa jakości wyniku ...

Mimo przejściowo mniejszego zasięgu konsolidacji poprawa wyników ekonomicznych BA-CA jest widoczna poprzez fakt, że przychody z tytułu działalności operacyjnej wzrosły o 12 %, czyli trzykrotnie w stosunku do kosztów (+4 %). Z jednej strony bank skorzystał na wzroście przychodów niezależnych od oprocentowania – jak to już wyjaśniono w sprawozdaniu Koncernu – w tym na stale rosnącym wyniku z tytułu prowizji i kolejny już raz doskonałym wynikiem handlowym. Wynik z tytułu prowizji wzrósł o 5 %, przede wszystkim w wyniku

ekspansji w CEE. BA-CA wzrósł tym samym łącznie (według aktywów ważonych ryzykiem) o 3 %, w segmencie CEE udało się podnieść wolumen o 15 % mimo sprzedaży dokonanych w ciągu roku.

Z drugiej strony działania wdrożone w celu obniżenia kosztów pokazują już pierwsze efekty. Także odpisy na utratę wartości mierzone przychodami z tytułu odsetek – po skorygowaniu – lekko opadły, głównie ze względu na pozytywny rozwój w segmencie dużych przedsiębiorstw, ale także przy udziale sprzyjającej sytuacji w kontekście ryzyka w CEE.

... utrzymująca się mimo wszystko potrzeba dopasowania w austriackich działaniach z Klientem.

Obserwacja segmentów pozwala zauważyć konieczność modyfikacji w austriackich działaniach z Klientem włącznie z funkcjami operacyjnymi, w celu zapełnienia luki w rentowności, która ukazuje się także w porównaniu skrótnym z UniCredit Group.

Dostosowanie do struktury pionów

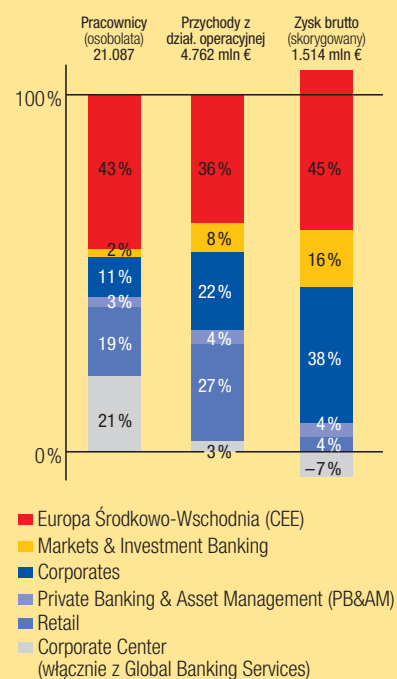
W 2006 roku dostosowaliśmy naszą strukturę segmentów działalności. Jest to nie tylko dostosowanie do struktury Grupy, lecz pozwala to na realizację modelu działania ukierunkowanego na potrzeby Klientów. Największe konsekwencje miało to dla działań z Klientem w Austrii. Podział na segmenty działalności nie został dokonany według tradycyjnych kategorii odnoszących się do produktów, lecz w taki sposób, że połączono bliskie sobie segmenty Klientów, w których można działać stosując takie same koncepcje opieki nad Klientem. I tak Pion Retail charakteryzuje się wysoką liczbą pojedynczych operacji i ich niskim wolumenem jednostkowym z powtarzalnymi potrzebami, co powoduje, że można zastosować koncepcję z niskimi kosztami i wysokim stopniem standaryzacji. Z drugiej strony segmenty działalności, które definiuje kompetencja z zakresu produktów,

Bank Austria Creditanstalt 2006 – podstawowe dane (2)

	2006		2005	
	MLN €	PO SKORYGOWANIU*) MLN €	MLN €	PO SKORYGOWANIU*) MLN €
Zysk/strata na jedną akcję	20,56	7,61	6,56	6,22
Wartość dodana	2.372	517	390	339
Cost / Income-Ratio	57,9 %	57,9 %	62,3 %	61,7 %
Risk / Earning-Ratio	25,3 %	14,9 %	19,2 %	16,4 %
Wskaźnik rentowności kapitału (ROE) brutto	39,6 %	19,7 %	17,9 %	17,2 %
Wskaźnik rentowności kapitału (ROE) netto	39,5 %	15,8 %	14,3 %	13,5 %

*) po skorygowaniu 2006 i 2005 w szczególności o zyski ze sprzedaży i rezerwy na restrukturyzację (włącznie z ich efektami podatkowymi) oraz o efekty jednorazowe wymienione w raporcie na temat ryzyka kredytowego (modyfikacja standardów ryzyka).

Struktura pionów 2006*)



*) jeszcze w starym zasięgu konsolidacji zgodnie z dokumentacją (bez spółek córek, które doszły w roku 2007)

Rozwój i strategia BA-CA – ciąg dalszy

wyodrębniliśmy dokładniej, aby wprowadzić specjalizację i aby móc lepiej zintegrować je z międzynarodowymi członkami Grupy. Chcemy przez to polepszyć naszą konkurencyjność poprzez wykorzystanie efektów skali i zakresu. W ten sposób wyodrębniliśmy Private Banking & Asset Management z dotychczasowego segmentu działalności z Klientami detalicznymi tak, aby mógł on z lepszą selektywnością działać w topowym segmencie rynku i aby mógł odnosić korzyści ze standingu i Know how Pioneer Investments. Segment działalności Markets & Investment Banking będzie tworzył szczególnie ścisły zespół na szczeblu całej Grupy, aby dynamicznie występować na międzynarodowym rynku finansowym.

Dotychczasowy segment Klientów korporacyjnych w Austrii podzieliiliśmy na nowe pionierzy Retail i Corporates. 70.000 Klientów biznesowych, których najlepiej prowadzić z zastosowaniem „konceptu przemysłowej”, przydzieliliśmy do nowego segmentu Retail, 17.000 „średnich przedsiębiorstw” przypisaliśmy według kryteriów ilościowych (od obrotów 3 mln €) względnie według zapotrzebowania do segmentu działalności Corporates, jako że już teraz dopytują oni o rozwiązania dotychczas zastrzeżone tylko dla Klientów korporacyjnych lub dla takich zostały skonstruowane.

Ze względu na przekazanie segmentu topowego i przejście „dolnego segmentu Klientów korporacyjnych” wykazującego rentowność niższą od przeciętnej, Pion Retail wykazuje wysokie koszty i obciążenie kredytowe. W celu poprawy rentowności wdrożyliśmy obszerny pakiet działań i w tym celu utworzyliśmy rezerwy na restrukturyzację.

Z UniCredit Group staniemy się liderem w krajach CEE

Pion CEE wraz z objęciem funkcji holdingu zostanie mocno powiększony. Włączenie nowych krajów, po części wykazujących silny wzrost i posiadających duże znaczenie istotnie wzmacnia nasz potencjał wzrostowy. Konsolidacja banków córek z UniCredit względnie HVB w Chorwacji, Czechach, Słowacji, Bułgarii, Rumunii, w krajach nadbałtyckich oraz w państwach o dużej populacji jak Turcja czy Rosja oznacza dla BA-CA zmianę skali, mimo że ze względu na ograniczenia wynikające z przepisów antymonopolowych lub nieprzewidywalne

okoliczności trzeba było pozbyć się HVB Splitska banka oraz Banku BPH. Jeśli porównać w rachunku pro-forma za rok 2006 nowy zasięg konsolidacji po zamknięciu transferów w obrębie Grupy zamknięciem rocznym 2006 oczyszczonym o jednorazowe efekty, a zatem przede wszystkim o zyski ze sprzedaży (włącznie z bankami HVB Splitska banka i Bankiem BPH, których konsolidacja trwała niecały rok obrotowy), to na płaszczyźnie BA-CA wyniknie z tego ogólnie silny przyrost zysku brutto wynoszący ok. 20 %. Abstrahując od efektu na tym poziomie, wśród nowych rynków znajdują się bardzo obiecujące państwa o silnym wzroście i wysokim stosunku powierzchni do populacji jak Rosja i Turcja. To podwyższa szanse BA-CA na wzrost i oczywiście równocześnie zmienia zapotrzebowanie inwestycyjne oraz profil ryzyka banku.

Poprawa wyników z działalności operacyjnej oraz zmiany w zasięgu konsolidacji (w mln €)



- Zysk brutto (za 2005 i 2006, skorygowany o efekty jednorazowe)
- Zysk brutto jak wykazano
- za 2006 pro forma – nowy zasięg konsolidacji CEE

- 1 Oddanie HVB Splitska banka i Banku BPH
- 2 Rozszerzenie zasięgu działania przez nowe spółki córki w CEE przekazane przez UniCredit i HVB

Akcja UniCredit jest jednolitą akcją Grupy

W dniu 23 stycznia 2007 roku UniCredit postanowiła wyprowadzić z giełdy akcję HVB i akcję BA-CA i złożyć pozostałym wolnym Akcjonariuszom ofertę odszkodowania.

Ten krok po transferze udziałów HVB w BA-CA do podmiotu dominującego w Grupie stanowi logiczną cezurę w realizacji docelowej struktury, która ułatwi osiągnięcie ładu korporacyjnego w Grupie. Działanie to jest logiczne także z tego powodu, że model działania UniCredit Group mocno stawia na powiązania ponadregionalne a sukces w pierwszym rzędzie będzie zauważalny także na szczeblu Grupy.

Struktura Akcjonariatu Bank Austria Creditanstalt odzwierciedla już jasne relacje. Po zarejestrowaniu podwyższenia kapitału w dniu 17 marca 2007 roku 96,35 % akcji BA-CA znajduje się w rękach podmiotu dominującego Grupy. Udział akcji rozproszonych wynosi tym samym aktualnie 3,65 %.

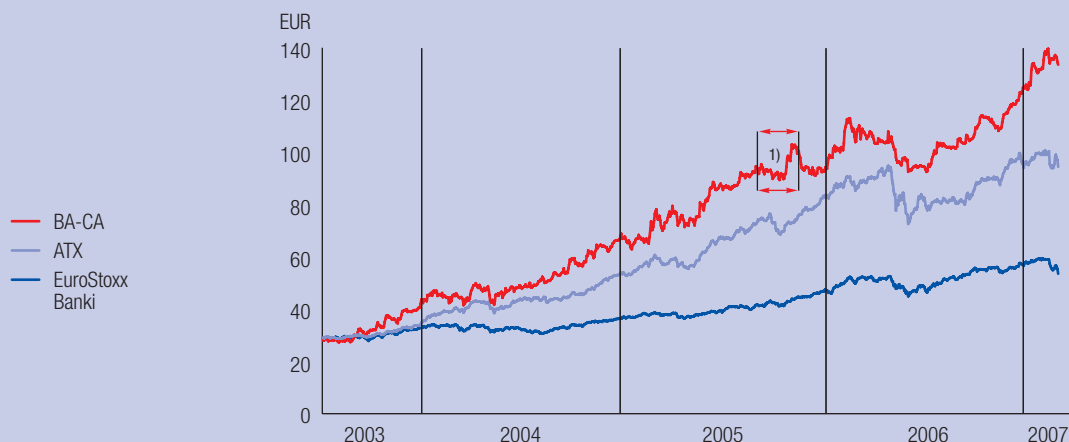
Spoglądając wstecz, akcja Bank Austria Creditanstalt od emisji w 2003 roku uwiarydociła postępek banku i wyniki ekspansji w CEE oraz wykazała doskonałe wyniki.

Już fuzja z UniCredit Group została przyjęta przez rynek silnym wzrostem kursu. Podczas terminu zamiany i po jego przedłużeniu akcja BA-CA osiągnęła poziom obrachunkowy 19,92-krotności akcji UniCredit, co zrealizowało premię oferty zamiany. 77,72 % właścicieli akcji rozproszonych skorzystało z oferty zamiany i zyskało w kolejnych miesiącach na wzroście kursu (i perspektywach dywidendy) akcji UniCredit.

W późniejszym okresie nie można mówić o samodzielnym rozwoju akcji BA-CA w harmonii z jej danymi podstawowymi. Ostatnio trend kursowy i poziom kursu charakteryzowały się bardziej działaniami spekulacyjnymi.

Mimo delistingu w pełni zachowana jest przejrzystość, a przede wszystkim ukierunkowanie BA-CA na rynek kapitałowy. W ten sposób wniesiemy nasz wkład w cele związane ze wzrostem wartości UniCredit Group, a tym samym w rozwój tego tytułu posiadającego mocny potencjał dywidendowy.

Historia kursu akcji BA-CA od emisji i Benchmark Indices na tej samej podstawie



Historia struktury akcjonariatu

	9 LIPCA 2003 PRZYDZIAŁ WG IPO	18 LISTOPADA 2005 KONIEC TERMINU ZAMIANY	9 STYCZNIA 2007 UDZIAŁY HVB DO UNICREDIT	17 MARCA 2007 ZAREJESTROWANIE PODWYŻSZENIA KAPITAŁU
Liczba akcji	147.031.740	147.031.740	147.031.740	202.031.740
Free Float ²⁾	22,47 %	5,02 %	5,02 %	3,65 %
HVB	77,53 %	77,53 %	—	—
UniCredit	—	17,45 %	94,98 %	96,35 %

1) Okres zamiany 29.8.2005 do 18.11.2005

2) Z tego AVZ posiadała i posiada 10.000 a Betriebsratsfonds (Fundusz zakładowy) posiadał i posiada 100 akcji imiennych.

Zakresy działalności BA-CA

W listopadzie 2006 roku nastąpił nowy podział na segmenty zgodny ze strukturą pionów UniCredit Group.

Profil pionów:

Zgodnie ze stosowaną w całej Grupie strukturą podziału na pion, zakresy działalności Banku Austria Creditanstalt zostały w połowie 2006 roku na nowo zdefiniowane. Składają się one z zakresów działających operacyjnie i ukierunkowanych na bliskość do Klientów, Pionu Global Banking Services i wykraczających poza granice jednego segmentu funkcji zarządzających.

Centralne funkcje zarządzania

Chief Executive Officer
Erich Hampel

Market Research
Communications & Brand Management
Legal

Chief Financial Officer
Johann Strobl

Investor Relations & Capital Allocation
Accounting, Tax & Participations
Controlling

Chief Risk Officer
Thomas Groß

Credit Management
Special Accounts Management
Strategic Risk Management

Segment Klientów i podstawowa kompetencja zakresów działalności

Austrian customer business

Pion Retail
Willibald Cernko

Retail Sales Austria
• Klienci detaliczni
• SME

Retail Planning & Controlling

Bank Austria Creditanstalt Finanzservice
VISA-Service Kreditkarten
at equity: Wüstenrot

1.283 (27%) Przychody z działalności operacyjnej
305 (15%) Wynik na działalności operacyjnej
4.094 (19%) Pracownicy (potencjał)

Pion Private Banking & Asset Management
Werner Kretschmer

Private Banking &
Asset Management

Governance

BANKPRIVAT
Schoellerbank
Asset Management GmbH
Pionier Investments Austria

171 (4%) Przychody z działalności operacyjnej
66 (3%) Wynik na działalności operacyjnej
701 (3%) Pracownicy (potencjał)

Spółki zależne

Wkład w wynik Grupy (mln €)

Infrastruktura bankowa

Chief Operating Officer
Global Banking Services
Robert Zadrzil

Cost Management
Sourcing Austria & CEE
Organization & ICT Management
Treasury & Securities Services

Internal Audit BA-CA Group
Human Resources

Active Liquidity Management Austria and CEE
Economics & Market Analyses and Research CEE
Credit Treasury

Pion Corporates Regina Prehofer

Corporates & Public Sector
• Public Sector
• Regional Centers
International Corporates
Real Estate
International Trade Finance &
Financial Institutions

BA-CA Leasing GmbH
BA-CA Wohnbaubank AG
BA-CA Real Invest GmbH
CABET-Holding AG
CAIB Corporate Finance
Beratungs GmbH
at equity: Österr. Kontrollbank AG

1.059 (22%) Przychody z działalności operacyjnej
623 (31%) Wynik na działalności operacyjnej
2.362 (11%) Pracownicy (potencjał)

Pion Markets & Investment Banking Willi Hemetsberger

Handel pieniędzmi, dewizami i akcjami
Investment Banking
M&A Boutique
Syndication & Loan Market
Corporate & Project Finance

UniCredit (CAIB) International Markets
CAIB Polska (inkl. CAIB Securities Poland)

402 (8%) Przychody z działalności operacyjnej
235 (12%) Wynik na działalności operacyjnej
469 (2%) Pracownicy (potencjał)

Pion CEE Banking Andrea Moneta

CEE Strategy & Business Development
CEE Retail and CEE Corporates

AS UniCredit Bank, Latvia
Bank Austria Creditanstalt d.d. Ljubljana
Hebros Bank AD
HVB Bank Biochim AD
HVB Bank Czech Republic a.s.
HVB Bank Serbia and Montenegro a.d.
HVB Bank Slovakia a.s.
HVB Central Profit Banka d.d.
HVB Tiriak Bank S.A.
International Moscow Bank
Nova banja lučka banka a.d.
UniCredit Bank Hungary Zrt.

1.725 (36%) Przychody z działalności operacyjnej
808 (40%) Wynik na działalności operacyjnej
8.973 (43%) Pracownicy (potencjał)

Skonsolidowane przedsiębiorstwa zależne:
BA-CA Administration Services GmbH
Domus Bistro GmbH
Domus Clean Reinigungs GmbH

Domus Facility Management GmbH
WAVE Solutions Information Technology
IT-Austria
BTS Banking Transaction Services S.R.O.

Pion Retail

Model działania UniCredit Group ukierunkowany na Klienta i zapotrzebowanie został wdrożony. Wielki potencjał czerpania wartości: Wartość dodana dla Klientów = wartość dodana dla banku. Zadowolenie Klienta i motywowanie pracowników – Umocnienie pozycji rynkowej.



Pion Retail – filar BA-CA a także UniCredit Group

Działania z zakresu Retail są nie tylko zasadniczym elementem podstawowych działań BA-CA, lecz także stanowią w modelu działania UniCredit Group pion, od którego szczególnie na dojrzałych rynkach Europy Zachodniej oczekuje się istotnego wkładu w tworzoną wartość.

W 2006 roku dostosowaliśmy naszą strukturę organizacyjną do struktury pionów UniCredit Group a nasze działania dostosowaliśmy do wspólnej idei przewodniej, kontynuując naszą dotychczasową strategię. Co prawda rynki bankowe ciągle bardzo silnie różnią się pod względem nawyków konsumpcyjnych, preferencji produktowych, wykorzystania kanałów dystrybucyjnych, a przede wszystkim w odniesieniu do otoczenia konkurencyjnego, a jednolity europejski rynek finansowy na tym tle zarysowuje się co najwyżej bardzo ogólnie. Mimo to UniCredit Group przystąpiła do działania w pełnym przekonaniu, że także działania Retail podlegają ponadregionalnym regułom funkcjonowania banków, a przede wszystkim, że można je do tego prowadzić w sposób rentowny i ku zadowoleniu Klientów. Zgodnie z powyższym nasze podstawowe założenia brzmią jak niżej:

- Podział na segmenty działalności musi być **ukierunkowany na Klienta**, a nie zgodnie z dotychczasowymi tradycjami na produkt, a mianowicie w taki sposób, aby działające na różnych szczeblach modele opieki nad Klientem w całym spektrum masowych działań mogły spełniać warunek optymalnej dyskrecjonalnej opieki zindywidualizowanej.

- **Ukierunkowanie na potrzeby** jako wyznacznik dla głębszego i bardziej szczegółowego podziału na segmenty oraz dla polityki zarządzania produktami. W tym kontekście bardzo ważne jest: Ukierunkowanie na działania odpowiadające cyklowi życia Klienta.

- **Zadowolenie Klienta** – jako najwyższy nakaz w zarządzaniu relacjami z Klientem. Zachęty dla pracowników, szczególnie pod tym względem także w celu położenia nacisku na trwałe relacje z Klientem.

- **Wykorzystanie zalet specjalizacji** także wewnętrznie, poprzez oddzielenie opieki nad Klientem, marketingu i rozwoju produktów z jednej strony, od czystego aspektu produkcyjnego oraz procesów operacyjnych i administracyjnych odbywających się „poza Klientem” z drugiej strony.

Ta zasadnicza myśl przyświecała nam już w ostatnich latach w działaniu z Klientami detalicznymi. W ramach naszego programu „Fit for Sales” przestawiliśmy naszą dystrybucję na aktywną sprzedaż, podbudowaliśmy to profesjonalnym, skwantyfikowanym zarządzaniem kampaniami i odpowiednim systemem informacji dla doradców oraz Customer Contact Center, zharmonizowaliśmy zestaw kanałów dystrybucyjnych: oddział banku/sprzedaż mobilna/Electronic Banking, wprowadzaliśmy standaryzowane rozwiązania problemów przy rozwoju produktów itd. W sposób szczególny odciążyliśmy dystrybucję od prac operacyjnych, integrując bądź wyodrębniając odnośne funkcje w BA-CA Administration Services GmbH (AS). Dzisiaj koszty tych zadań są w ramach Pionu Global Banking Services przejrzyste określone zgodnie z wewnętrznymi Service Level Agreements i są wydajnie realizowane.

W 2006 roku także Pion Retail stał pod znakiem **integracji** z UniCredit Group, i to w dwojaki sposób: Z jednej strony dostosowaliśmy się do struktury pionów, co dla Retail w porównaniu z dotychczasowym segmentem Klientów detalicznych oznaczało istotne konsekwencje. Z drugiej strony w ramach integracji doszło do ożywionej wymiany doświadczeń: Mimo różnic strukturalnych w prowadzonych lokalnie działaniach Retail byliśmy w stanie przekazać sobie nawzajem wiele pomysłów a z Benchmarkingu wewnątrz Grupy uzyskaliśmy bardzo cenne wyniki.

„Retail oznacza: Mimo dużej liczby jednostkowych operacji spełnić indywidualne potrzeby. Czym lepiej jako bank będziemy rozumieć problemy naszych Klientów, tym efektywniej będziemy w stanie to czynić dla obydwóch stron.”

Willibald Cernko

Członek Zarządu,
odpowiedzialny za Pion Retail.

1,8 mln Klientów

Podział na piony w roku 2006

Zachowując ciągłość działania na szczeblu poszczególnych jednostek dystrybucyjnych w 2006 roku w nowym Pionie Retail połączyliśmy te podsegmenty, które charakteryzują się wysoką liczbą operacji o niskim wolumenie jednostkowym. W ten sposób można było je realizować, stosując koncepcję opieki o podobnie niskim poziomie kosztów i z paletą produktów ukierunkowaną na czynniki łączące się z cyklem życia Klienta.

- Z takim zamiarem przekazaliśmy z jednej strony najwyższy segment zamożnych Klientów prywatnych (z doradztwem dla Klienta funkcjonującym według innej logiki) oraz kompetencje z zakresu produktów Asset Management do Pionu Private Banking & Asset Management (PB&M).

- Z drugiej strony działania z Klientami detalicznymi zostały połączone z segmentem Klientów biznesowych, wywodzącym się z wcześniejszego segmentu Klientów korporacyjnych w Austrii wykazującym jak dotąd rentowność poniżej przeciętnej, który i tak został utworzony z w celu jego uzdrowienia.

W efekcie końcowym w nowo zdefiniowanym Pionie Retail opiekujemy się zarówno osobami indywidualnymi (z wyjątkiem Klientów przejętych przez Private Banking podlegający Pionowi PB&M) jak i przedstawicielami wolnych zawodów. W sposób zróżnicowany postępujemy w obrębie podsegmentów Top-Klienci, Klienci Sukcesu i Klienci Biznesowi, co umożliwia nam skoncentrowanie się na



specyficznych potrzebach poszczególnych grup docelowych. Ponadto nasi pracownicy mogą konkretnie dostosować się do aktualnego zapotrzebowania naszych Klientów.

Piony Klienci Sukcesu i Top-Klienci różnią się zasadniczo wysokością wolumenu produktów oszczędnościowych. W ten sposób możemy zaoferować odpowiednie doradztwo tym Klientom, którzy pytają także o bardziej złożone produkty oszczędnościowe z określonymi minimalnymi wartościami transakcji. Wśród przedsiębiorców obsługujemy Klientów prowadzących działalność gospodarczą, wykazujących obroty handlowe poniżej 3 milionów Euro. Łącznie ponosimy w ten sposób odpowiedzialność za ponad 1,8 miliona Klientów.

Realizacja modelu działania oraz bieżąca codzienna praca w pionach zajmujących się Klientami są regulowane i aktywnie wspierane poprzez wewnętrzne funkcje sterujące i serwisowe: strategiczne zarządzanie segmentami, rozwój personalny, sterowanie ryzykiem, planowanie finansowe oraz optymalizację procesów i marketing, dbają o wyważenie stosunku między wzrostem a ryzykiem. Takie współdziałanie przeciera nam drogę do trwałego wzmocnienia relacji z Klientem i osiągnięcia wartości zapewniających zysk.

Korzyści płynące z połączenia i specjalizacji

Poprzez integrację z ponadregionalnym pionem Pion Retail w Bank Austria Creditanstalt może z jednej strony skorzystać z bieżącej wymiany doświadczeń oraz uzyskać ważne informacje z porównania najlepszych praktyk.

Pion Retail nadal ściśle współpracuje z ekspertami ds. produktów w Asset Managements i w spółce zajmującej się inwestycjami kapitałowymi Pioneer Investments Austria, które obecnie są zadołowane w Pionie PB&M. Dotyczy to nie tylko produktów strukturalnych, jak np. produkty z gwarantowaną minimalną stopą zwrotu, jednego z konkurencyjnych atutów banku, lecz także wsparcia w zakresie obrotu papierami wartościowymi i działalności brokerskiej. Przykładem produktu ukształtowanego w sposób celowy i ukierunkowany na zapotrzebowanie jest dopiero co wyemitowany standaryzowany produkt do zarządzania majątkiem „FokusInvest”, z pomocą którego inwestor już od 15.000 € może w trzech wariantach korzystać z zalet aktywnego zarządzania majątkiem.

Ponadto możemy uzyskać dostęp do ponad 60 otwartych funduszy spółki Pioneer Investments Austria, byłej spółki Capital Invest, która sama jest połączona z międzynarodowym oferentem funduszy Pioneer Investments a tym samym posiada dostęp do Know-how, Research i standingu globalnie działającego podmiotu.

Segmenty Klientów Retail

	LICZBA KLIENTÓW BA-CA RETAIL	UDZIAŁ KLIENTÓW W CAŁYM RYNKU	PRZYCHODY Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ BA-CA RETAIL
Klienci Sukcesu	1,490.000	19 %	48 %
Top-Klienci	270.000	25 %	36 %
Klienci Biznesowi	70.000	21 %	16 %
Retail razem	1,830.000	*)	100 %

*) obejmuje różne powiązania bankowe

Pion Retail – ciąg dalszy

Wynik 2006: Restrukturyzacja zaczyna skutkować

Oddanie ważnych nośników przychodów (wydzielenie Private Banking i Asset Management do nowego Pionu PB&AM), przede wszystkim jednak przejęcie pionu Klientów biznesowych z poprzedniego działu Klientów korporacyjnych w Austrii wykazało niedostateczną rentowność w porównaniu z dotychczasowym działem Klientów detalicznych w Austrii. Nowe wyniki segmentu wykazały przede wszystkim dla wyjściowego roku 2005 poziom kosztów, który jest nie do zaakceptowania (ponad 90%) oraz Risk-Earning-Ratio, które ze względu na silne obciążenie kredytowe przyłączonego dolnego segmentu SME mocno przekroczyło przeciętną wartość – główne przyczyny ujemnego wyniku. Wykazana strata odzwierciedla ponadto szeroko zakrojone **wysiłki restrukturyzacyjne**, które podjęliśmy w celu jej zlikwidowania a które przesuwają w czasie **pozytywny rozwój działań operacyjnych**.

Był segment Klientów korporacyjnych w Austrii (segment SME), który został podzielony w roku 2006, był już tworzony z zamiarem uzdrowienia. Program restrukturyzacji „SME-plus” został zakończony zgodnie z planem w roku 2006. Z pomocą naszego obszernego pakietu działań, na rzecz którego w 2005 i 2006 roku utworzyliśmy rezerwy restrukturyzacyjne, jesteśmy w trakcie wypierania tej uwarunkowanej strukturą słabej rentowności przez nasz nowy model działania. W 2006 roku osiągnęliśmy w tym względzie wyraźne postępy: po skorygowaniu o efekty jednorazowe w roku 2006 i 2005 Pion Retail dokonuje zamknięcia z pozytywnym zyskiem brutto w wysokości 67 mln €, a więc po stracie 118 mln € w roku poprzedzającym, wynik nadal leży znacznie poniżej kosztów kapitałowych.

Wynik z działalności operacyjnej, który nie jest obciążony wysiłkami restrukturyzacyjnymi, wskazuje już jednakże na wyraźną tendencję wzrostową (305 mln € po 107 mln €). Przyczyniły się do tego zarówno strona przychodów (przede wszystkim dzięki silnemu wzrostowi wyniku z prowizji), jak i silna redukcja kosztów.

Zamknięcie roczne za rok 2006 jest szczegółowo przedstawione i skomentowane w sprawozdawczości segmentów działalności w ramach Raportu o sytuacji Grupy dla Banku Austria Creditanstalt na stronie 107 ff.

W roku bieżącym nadal zamierzamy różnicować nasze **modele opieki** według grup zapotrzebowania i chcemy je dokładniej dostosowywać do požądanej intensywności opieki. **Cross-Selling** stanowi kolejny ważny punkt w dystrybucji, szczególnie w segmencie Klientów biznesowych. Koncepcja ta jest wspierana także przez **politykę produktową**, która zarówno po stronie kredytów jak i lokat jest realizowana w zależności od potrzeb w sposób standardowy i/lub dyskrecyjnie. Następnie rozpoczynamy w trybie end-to-end modyfikować **procesy wewnętrzne** – od obrotu płatniczego aż po cały łańcuch procesów kredytowych – w wypróbowanej już kooperacji z Global Banking Services, na przykład przez wprowadzenie zautomatyzowanych procesów monitoringu. Chcemy także bardziej uzależnić nasz **system zachęt i wynagradzania** od osiągniętych wyników.

Ogólnie rzecz biorąc postanowiliśmy sobie trwale i wyraźnie przesunąć wynik w sferę zysków i to zarówno po stronie wpływów jak i w kontekście rozwoju kosztów.

Klienci detaliczni i Klienci biznesowi Bank Austria Creditanstalt AG

Wzrost wolumenu w roku 2006



¹⁾ Produkty funduszy, inwestycje bezpośrednie w papiery wartościowe, ubezpieczenia na życie

Polityka handlowa wg grup Klientów

Klienci Sukcesu

Ta grupa docelowa licząca niemal 1,5 mln Klientów stanowi największy i najbardziej znaczący segment Klientów w działaniach z Klientem detalicznym w Bank Austria Creditanstalt. Staramy się tutaj realizować założenie polegające na standaryzowaniu naszej palety produktów pod kątem często powtarzających się problemów i na dostosowaniu intensywności opieki do wymagań. W ten sposób osiągamy wydajność i konkurencyjne ceny, co leży zarówno w interesie Klienta jak i w interesie banku.

Posiadając możliwość wyboru zgodnie z naszymi różnymi **pakietami Konta Sukcesu**, każdy Klient może skonstruować sobie odpowiadający mu zestaw z odpowiadającą jego zapotrzebowaniu relacją między zakresem usług a kosztami. Oczywiście oferta rozciąga się dodatkowo od innowacyjnych **produktów oszczędnościowych**, jak na przykład Fundusze R.I.CH. z gwarantowaną minimalną stopą zwrotu, poprzez produkty ubezpieczeniowe z zakresu prywatnego zaopatrzenia emerytalnego aż do indywidualnie dostosowywanych kredytów budowlanych i mieszkaniowych.

Od wiosny roku 2006 oferujemy jedyny w swoim rodzaju produkt w Austrii, a mianowicie nasz **Kredyt Sukcesu „Speedy”**. Nasi Klienci mogą w ciągu 15 minut otrzymać do ręki kredyt konsumpcyjny. Przy wsparciu reklamy, której centralną postacią jest „Speedy Gonzales”, Bank Austria Creditanstalt udało się jeszcze raz zająć pozycję banku innowacyjnego, nowoczesnego, bez zbędnej biurokracji.

W obrębie segmentu Klientów Sukcesu w roku 2007 dokonamy dalszego głębszego podziału. Jego celem jest, aby tym Klientom, którzy korzystają z usług Bank Austria Creditanstalt tylko w odniesieniu do wąskiego zakresu palety produktów, przekazać dodatkowe oferty a tym samym podwyższyć stopień wykorzystania produktów.

A man with brown hair and a blue shirt is lying on his side, looking through a thick book at a small hamster. The hamster is sitting on a light-colored surface, looking back at the man. The background shows a bookshelf with various books.

Ein Mitglied der  UniCredit Group

Bank Austria
Creditanstalt

Die Bank zum Erfolg.

Und wie wohnen Sie?
Holen Sie sich jetzt bis zu 700,- Euro WünscheFörderung.
Wie Sie sich ganz einfach ein gemütliches Zuhause finanzieren, erfahren Sie unter 05 05 05-24 oder finanzierung.ba-ca.com

JUNI 2007/Donau

Pion Retail – ciąg dalszy

Jako numer 1 w Austrii czujemy się w obowiązku nie tylko zaoferować najwyższy standard obsługi naszym obecnym Klientom, lecz również pozyskać **nowych Klientów**. Poprzez naszą akcję „Weź 2, a nie płać za żadne”, która potrwa jeszcze do końca marca, możemy zaoferować nowym Klientom możliwość zapoznania się z naszym bankiem za pośrednictwem rocznego darmowego pakietu kont. Nasze innowacyjne produkty oszczędnościowe – seria „Kapitał Sukcesu”, oferowane zarówno w sieci oddziałów, jak i w sklepie elektronicznym, dopełniają paletę produktów.

Kolejny udany element stanowi **Projekt SoftCollection**, nowoczesna forma kontaktowania się z Klientem w przypadku przeciągnięcia konta. W ramach prowadzonej od lata 2006 roku w całej Austrii optymalizacji procesu monitorowania obserwujemy nie tylko trwałą redukcję wskaźnika nieściągalności wierzytelności i związanych z tym kosztów ryzyka netto, lecz również podtrzymanie bezkonfliktowych uregulowanych relacji z Klientem. Bezpłatna dodatkowa telefoniczna usługa przypominania przez Call Center w znaczącym stopniu przyczynia się do podniesienia moralności płatniczej.

Top Klienci

W podsegmencie Top Klienci nasza uwaga koncentruje się na opiece zgodnej z cyklem życiowym, dostosowanej do zapotrzebowania i ukierunkowanej na rozwiązanie. Naszymi produktami i usługami pomagamy, rozpatrując zagadnienie całościowo, w każdej fazie planowania życia. Pierwszoplanowy nie jest dla nas konkretny produkt, lecz analiza aktualnego zapotrzebowania indywidualnego Klienta, a także rozpoznanie średnio- i długofalowych życiowych celów.

W centrum tej koncepcji pozostaje AnlageCheck (**kontrola inwestycji**), instrument, z pomocą którego opiekun wraz z Klientem nie tylko wspólnie analizuje aktualne lokaty, lecz na podstawie oczekiwań ryzyka / przychodów i horyzontu inwestycyjnego ukazuje możliwości optymalizacji. Spektrum sięga tutaj od tworzenia krótkoterminowych rezerw środków płynnych poprzez konkretne tworzenie majątku aż po zabezpieczenie zaopatrzenia emerytalnego pozwalającego na niezależność finansową.

Oczywiście bierzemy pod uwagę również potrzebę bezpieczeństwa naszych Klientów. Właściwy cel naszej koncepcji doradztwa polega na tym, aby stworzyć naszym Klientom przejrzystość i zredukować złożoność w jednej z najistotniejszych decyzji: Jak mogę zrealizować moje indywidualne cele życiowe?

Klienci Biznesowi

W lecie 2006 roku w ramach projektu obejmującego całą Grupę dokonaliśmy transferu Klientów biznesowych do działu Retail, przybliżając go tym samym do działań prowadzonych w oddziałach banku w Austrii. Wynika to przede wszystkim z faktu, że w ten sposób jesteśmy w stanie lepiej sprostać specyficznym potrzebom Klientów biznesowych.

Dodatkowo jesteśmy w stanie, w ramach realizacji postanowień umowy Bazylea II, w odróżnieniu od segmentu większych Klientów korporacyjnych, utrzymać niskonakładowe procesy i zastosować podobne modele Scoringu do oceny wypłacalności jak w przypadku Klientów detalicznych. Ze względu na wyodrębnienie dochodowych Klientów korporacyjnych powstał jednak ujemny wynik w segmencie Klientów biznesowych. Rok 2007 będzie zatem stał pod znakiem odzyskania rentowności.

To, że działania te bezwzględnie leżą w interesie naszych Klientów, pokazują następujące wyniki: Już nasze analizy w jesieni 2006 roku ukazały punkty zaczepienia zgodnie z zachowaniami dotyczącymi wykorzystania produktów. I tak będziemy nadal propagować elektroniczne media do obrotu płatniczego i odchudzić procesy kredytowe i operacyjne. W sposób szczególny troska o prywatne oraz firmowe interesy przedsiębiorcy „z jednej ręki” będzie stanowiła wartość dodaną także dla naszych Klientów, ponieważ w taki sposób – analogicznie jak w przypadku Top Klientów – będziemy w stanie uwzględnić potrzeby firmowe jak i prywatne w średniej i długiej perspektywie czasowej. Badania jakościowe, jakie przeprowadziliśmy na ten temat z naszymi Klientami, pozwalają dostrzec tutaj silne zainteresowanie. Dla Klientów Biznesowych, którzy chcieliby korzystać tylko z jednej części usług produktowych i doradczych BA-CA, od roku 2007 będziemy oferować specjalny, uproszczony model opieki.



Strategicznym podstawowym celem na rok 2007 – zadowolenie Klientów

Zadowolenie Klientów

Kluczem do trwałego sukcesu w Retail Banking jest wyważona kombinacja osobistej rozmowy i zdiagnozowanie zapotrzebowania Klienta, indywidualnego doradztwa spośród obszernej oferty produktów, wyboru optymalnego produktu i ciągłej opieki. Podstawę tego stanowi z jednej strony bliski kontakt z Klientem – aktywne nawiązywanie kontaktu jest przy tym tak samo nieodzowne jak doradztwo ekonomiczne – a z drugiej zadowolenie Klienta. Z kompleksowego nastawienia się na rozwiązanie rozwija się z czasem trwałe przywiązanie Klienta. Zapewniamy je także kompleksowo zarządzając zadowoleniem Klienta.

Szczególny priorytet, z jakim traktowany jest ten temat, widoczny jest nie tylko w formie odrębnej jednostki, która koordynuje wszystkie działania dotyczące zadowolenia Klienta i rozstrzygania skarg, lecz również włączenie wyników z zakresu zadowolenia Klientów w system premiowania pracowników uzależnionego od osiąganych wyników, który obowiązuje w całej Grupie.

Pierwotnie zarządzanie zadowoleniem Klienta koncentruje się na tworzeniu instrumentów do pomiaru jakości usług i spójnych systemów pomiaru i raportowania. Poprawa zarządzania skargami i standardów obsługi przez pracowników pozostają przy tym w centrum uwagi. Ciągła optymalizacja zadowolenia Klientów należy ponadto do zdeklarowanych strategicznych podstawowych celów na rok 2007.

Kanały dystrybucji

Gęsta sieć oddziałów

Centrum opieki nad Klientami nadal stanowi dla nas sieć oddziałów banku. Po otwarciu oddziałów w roku 2006, w tym w tak różnych lokalizacjach jak Zell am Ziller i w szpitalu w Lainz, do dyspozycji naszych Klientów pozostaje ponad 350 lokalizacji w całej Austrii. Aby podkreślić silną obecność naszej sieci oddziałów, oferujemy naszym Klientom także atrakcyjne rozwiązania poprzez kooperację z partnerami dystrybucyjnymi i uzupełniające kanały dystrybucji.



Mobilne kanały dystrybucji

W 2006 roku około 400.000 Klientów korzystało z szerokiej oferty za pomocą mobilnych kanałów dystrybucji jak TelefonB@nking i OnlineB@nking Services na stronie internetowej www.ba-ca.com. Ze względu na udostępnianie informacji, doradztwo, zakupy, transakcje i komunikację Internet stanowi ogniwo łączące i medium w dialogu między Klientem a BA-CA a tym samym zasadniczy element składowy w ramach naszej kompleksowej obsługi. I tak w naszym sklepie elektronicznym za sprawą Prywatnego Kredytu Online, Karty Sukcesu Online i lokatę terminową w Euro oferujemy Klientowi mix innowacyjnych produktów: usługi Online, które są dostępne bez względu na czas i miejsce. Rozbudowa zdecentralizowanego Sales Force w obrębie HVB Direkt umożliwia aktywne wspieranie opiekunów Klienta w ramach specjalnych kampanii.

Karty

Mimo twardej konkurencji w Austrii udało się znowu podwyższyć liczbę kart wydanych przez Bank Austria Creditanstalt. W 2006 roku udało nam się po raz pierwszy przełamać „barierę dźwięku” w liczbie dwóch milionów kart płatniczych. Popularność tych kart widoczna jest w ciągle rosnącej liczbie transakcji.

Zaangażowani pracownicy

Obsługa ponad 1,8 mln Klientów spoczywa w rękach około **4.100 pracowników** Pionu Retail, którzy dzień w dzień dają z siebie wszystko, aby przekonać naszych Klientów o jakości naszej obszernej oferty usługowej.

Za sprawą „Radości z sukcesu” udało nam się postawić ważny krok w kierunku trwałego **motywowania pracowników**. Ten cykl seminariów dla pracowników z Jensem Corssenem intensywnie zajmował się kwestiami rozwoju osobistego i samzarządzania. Seminarium dało impulsy do przemyśleń i poszukiwania rozwiązań w sytuacjach zawodowych i prywatnych. Następnie udało nam się pozyskać do przygotowawczych prac nad cyklem seminariów dla kadr zarządzających „Leadership for Results” 2007 międzynarodowy autorytet w dziedzinie inteligencji i przywództwa emocjonalnego, Annie McKee – istotny wkład jednolitego pojmowania przywództwa i wartości w całej Grupie a tym samym decydujący czynnik trwałego zadowolenia pracowników i Klientów.

Od roku 2007 będą dostępne dwa kolejne instrumenty do zarządzania personelem w postaci Job Families i systemu premiowania pracowników. Systemowe przyporządkowanie wszystkich pracowników w ramach zdefiniowanych **profilu pracy** i powiązania z przedziałami uposażeniowymi program Job Families gwarantuje przejrzystość w planowaniu kariery. Nowy **model zachęt** na szczeblu opiekunów Klienta uwzględni nie tylko większe sprzężenie z uzyskiwanymi wynikami. Jasne cele, których podstawę stanowią wyniki indywidualnego i zespołowego badania zadowolenia oraz badania zadowolenia Klientów, umożliwiają atrakcyjne wyróżnianie za osiągnięte wyniki każdej osoby. W ten sposób budujemy pomost łączący stawianie wymagań z nagradzaniem.

Pion Private Banking & Asset Management

Nowy pion umożliwia skoncentrowaną opiekę w najwyższym segmencie Klientów detalicznych. Asset Management z jednym ze światowych liderów w tle.



Wyspecjalizowani i z międzynarodowym standingiem

W Pionie „Private Banking & Asset Management” (PB&AM) w 2006 roku powiązaliśmy ze sobą kompetencje produktowe i grupy Klientów, które już do tej pory ściśle ze sobą współpracowały: Capital Invest – aktualnie Pioneer Investments Austria –, AMG oraz BANKPRIVAT i Schoellerbank zostały połączone w ramach „podziału na pion” w połowie roku 2006 i przeniesione z wcześniejszego segmentu Klientów detalicznych w Austrii do PB&AM.

Na nowo zdefiniowany segment PB&AM odpowiada tym samym strukturze pionów UniCredit Group. Za reorganizacją kryje się jednak, podobnie jak w przypadku innych pionów banku, więcej zmian strukturalnych:

- Po pierwsze w nowej strukturze Private Banking nastawiamy się z większą selektywnością na nasz segment Klientów, zamożnych osób prywatnych (High Net Worth Individuals). W ten sposób jesteśmy w stanie zagwarantować indywidualność opieki oraz elastyczniej i dokładniej niż dotychczas dostosować paletę produktów oraz politykę cenową do specyficznych potrzeb naszej grupy docelowej.

- Po drugie możemy wykorzystać atuty specjalizacji i połączenia w Asset Management i w ten sposób podwyższyć naszą konkurencyjność. Takie możliwości daje Pioneer Investments, jedna z największych spółek zarządzających majątkiem na świecie, zarządzająca aktywami wynoszącymi niemal 280 mld €. W tej wielobiegowej, opasającej cały świat sieci można optymalnie wykorzystać kompetencje regionalne i ponadregionalny Know-how, i to w produkcji, gdzie ważna jest skalowalność i innowacyjność, jak i w badaniach oraz w sprzedaży, które czerpią korzyści z sieci o światowym horyzoncie.

Ogólnie rzecz biorąc integracja z Pionem PB&AM w UniCredit Group poprawia naszą pozycję rynkową w Austrii, wysyłając silny sygnał.

Dwa filary PB&AM

- **Asset Gathering** ma za zadanie rozwijać segment „zamożnych Klientów” (HNWI, fundacje itd.). Ten segment rynku ma w Austrii jeszcze duży potencjał, który ogarniamy w zróżnicowany sposób dwiema ugruntowanymi i renomowanymi markami:

Schoellerbank działa na rynku w sposób niezależny. Oferuje klasyczne usługi bankowości prywatnej szerzej zdefiniowanemu kręgowi Klientów (inwestorzy prywatni z potencjałem inwestycyjnym od 70.000 €, Klienci korporacyjni i inwestorzy instytucjonalni z potencjałem inwestycyjnym od 1 mln €).

BANKPRIVAT opiekuje się natomiast jako samodzielna marka w pierwszym rzędzie Klientami topowymi poleconymi przez BA-CA i w ten sposób zamyka najwyższy segment rynku. We wrześniu 2006 rozpoczęło się przenoszenie zdefiniowanego klastra Klientów z segmentu Retail, a mianowicie zamożnych Klientów prywatnych z lokatami ponad 1 mln € i prywatnych fundacji. Transfer opieki odbył się w ramach naszego projektu „Fit for Top Clients”, przy wsparciu w formie konkursu sprzedaży w BA-CA i wyraźnie poprawia zauważalność tej specjalistycznej usługi.

Total Financial Assets

Schoellerbank	6,2 mld €
BANKPRIVAT	4,9 mld €

Assets under Management

Pioneer Investments Austria	26,5 mld €
AMG	2,0 mld €

„Po połączeniu z UniCredit Group gramy w innej lidze. Praca w światowej sieci Private Banking oraz współpraca z Pioneer Investments w roli Asset Manager jest silnym sygnałem dla rynku.”

Werner Kretschmer

Członek Zarządu, odpowiedzialny za Pion Private Banking & Asset Management.

Produkty z gwarantowaną minimalną stopą zwrotu

Asset Management GmbH (AMG) posiada w tym zakresie ważne kompetencje produktowe. W pierwszej linii są to zarządzanie majątkiem w najszerszym znaczeniu tego pojęcia, emisja produktów o ścisłej strukturze a także działalność brokerska dla aktywnych inwestorów; realizuje ona również usługi dla innych pionów BA-CA (obsługa i informacja z zakresu sprzedaży, zarządzanie produktami włącznie z aspektami podatkowymi i lansowanie nowych specjalnych produktów) i spełnia ważną funkcję uzupełniającą.

● W Asset Management spółka Capital Invest, przemianowana w listopadzie ubiegłego roku na „Pioneer Investments Austria”, obsługuje rynek, posiadając wsparcie działającej globalnie Pioneer Group (patrz pole tekstowe na stronie 42).

W połączeniu z tymi firmami jako jedno z pięciu lokalnych centrów inwestycyjnych Pioneer Group koncentrujemy się na tych grupach produktów, w których wykazaliśmy szczególne Know-how. Te atuty możemy teraz pokazać na szerszą skalę niż do tej pory.

Rozwój działalności w roku 2006

Rok 2006 był dla tego pionu mimo działań restrukturyzacyjnych rokiem udanym. Udało nam się podnieść przychody z działalności operacyjnej, oczywiście przede wszystkim w wyniku z tytułu prowizji o 24 % do kwoty 171 mln €. Swoją udział mają w tym wszystkie branże. Wynik z działalności operacyjnej w roku 2006 był o 37,5 % wyższy niż w porównywalnym okresie poprzedniego roku, zysk brutto (po skorygowaniu o efekty jednorazowe) był wyższy o 11 %.

Sprawozdanie roczne 2006 jest szczegółowo przedstawione i skomentowane w sprawozdawczości segmentów w ramach Raportu o sytuacji Grupy Bank Austria Creditanstalt na stronie 108 ff.

Do dobrej sytuacji w przychodach w roku 2006 przyczynił się przede wszystkim Asset Management z wyśmienitymi wynikami sprzedaży **produktów z gwarantowaną minimalną stopą zwrotu**. Produkty te z profilem szans/ryzyk – gwarancja zwrotu 100 % kapitału i gwarancja zwrotu 80 %

gwarancja zwrotu 100 % kapitału
gwarancja zwrotu 80 % stopy
najwyższej wartości



stopy dla najwyższej wartości były pożądane ze względu na wyraźną korektę na rynkach finansowych w miesiącach maj i czerwiec 2006: Z jednej strony obciążało to gotowość do ponoszenia ryzyka, z drugiej strony inwestorzy pozostawali w strefie niskich zysków z obligacji, szukając jednocześnie wyników. Wolumen funduszu gwarancyjnego Pioneer Investments Austria (PIA) udało się w związku z ostatnimi emisjami podnieść do 2,5 mld €. PIA jest zdecydowanym liderem na rynku austriackim wśród funduszy z gwarantowaną minimalną stopą zwrotu.



Pion PB & AM – ciąg dalszy



Private Banking

BANKPRIVAT

BANKPRIVAT jest marką premium w Grupie Bank Austria Creditanstalt. Jest to specjalista z zakresu Private Banking w BA-CA i obsługuje zamożnych Klientów (High Net Worth Individuals) dysponujących majątkiem od 1 mln € lub wykazujących zarobki roczne brutto od 150.000 € oraz prywatne fundacje i w tym segmencie zalicza się do wiodących banków z zakresu Private Banking w Austrii. Total Financial Assets wzrosły w ciągu roku o 11 %, z 4,4 mld € do 4,9 mld €.

Maksyma BANKPRIVAT to ścisłe relacje między doradcą a Klientem, stworzenie ekskluzywności, kompleksowa i wydajna obsługa a przede wszystkim reagowanie na życzenia i cele Klienta. Ta filozofia najlepiej wyraża się w następującym motto BANKPRIVAT: „Nie ma gotowych strategii inwestowania. Pełny obraz powstaje dopiero za sprawą Klienta.”

Do dyspozycji Klientów BANKPRIVAT pozostają wykształceni na najwyższym poziomie doradcy Klienta oraz doskonale rozwinięta paleta produktów i usług. BANKPRIVAT jest reprezentowany we wszystkich krajach związkowych Austrii. Kolejny atut względem konkurencji to sieć filii BA-CA pokrywająca cały kraj a tym samym sieć specjalistów we wszystkich kwestiach finansowych, która stoi otworem dla każdego Klienta BANKPRIVAT. Ze względu na przynależność BANKPRIVAT do jednej z największych grup bankowych w Europie Klienci BANKPRIVAT mogą wykorzystywać również powiązania międzynarodowe.

Zamożnym Klientom indywidualnym i fundacjom poza całym spektrum produktów z zakresu Private Banking i kompleksowym doradztwem majątkowym oferujemy również usługi Family Office (patrz w polu tekstowym).

Family Office w BANKPRIVAT

Family Office w BANKPRIVAT wspiera zamożnych Klientów prywatnych, przedsiębiorców i przedsiębiorstwa poprzez kompleksowe wsparcie właścicieli przy optymalnym organizowaniu własnych wartości majątkowych, na przykład w kwestiach związanych z dziedziczeniem, przejmowaniem przedsiębiorstw przez potomków oraz zakładaniem fundacji.

Family Office koordynuje zarówno zewnętrzną sieć specjalistów jak adwokaci, biura doradztwa podatkowego, rewidenci gospodarczy, fachowcy z zakresu nieruchomości oraz eksperci z dziedziny sztuki jak i kompleksowe usługi Bank Austria Creditanstalt.

Prognozy dla austriackiego rynku Private Banking mówią o dalszym solidnym wzroście, ponieważ liczba High Net Worth Individuals będzie nadal wykazywać trend wzrastający. BANKPRIVAT będzie towarzyszył temu trendowi oferując jeszcze bardziej zindywidualizowaną opiekę nad Klientem i w ten sposób spełni oczekiwania Klientów. Poprzez opiekę obejmującą całą Austrię i sieć oddziałów BA-CA BANKPRIVAT jest doskonale przygotowany na przyszłość. BANKPRIVAT spełnia także międzynarodowe wymogi dotyczące rynku Private Banking względem standardów wykształcenia opiekunów Klienta (CEFA, CFP lub pierwszy tok studiów z dyplomem akademickim z zakresu Private Banking) realizując na bieżąco programy szkoleniowe.

Schoellerbank

Schoellerbank, spółka córka Bank Austria Creditanstalt w 100 % jest jednym z wiodących banków prywatnych w Austrii. Jako specjalista w dziedzinie ambitnych inwestycji majątkowych bank ten koncentruje się na podstawowych kompetencjach w doradztwie inwestycyjnym, zarządzaniu majątkiem i zarządzaniu produktami zabezpieczenia na przyszłość. Filozofia inwestycyjna jest zdefiniowana poprzez motto „Inwestować zamiast spekulować”.

Schoellerbank działa w zakresie opieki i pozyskiwania:

- zamożnych Klientów prywatnych (potencjał inwestycyjny ponad 70.000 €),
- Klientów korporacyjnych (potencjał inwestycyjny ponad milion €) i
- Klientów instytucjonalnych (fundacje, izby itd., potencjał inwestycyjny ponad milion €).

Schoellerbank posiada 13 placówek i 375 pracowników w całej Austrii. Zarządza dla 27.300 inwestorów prywatnych i instytucjonalnych majątkiem w kwocie około 6,2 mld €.

Poza klasycznymi usługami w zarządzaniu majątkiem Schoellerbank oferuje również kompleksowe i szczegółowe koncepcje doradztwa jak Financial Planning i Family Office. Nowe w tym zakresie jest doradztwo w „zarządzaniu produktami zabezpieczenia na przyszłość”, które w centrum uwagi stawia zabezpieczenie standardu życiowego, pokrycie ryzyk (konieczność sprawowania opieki, niezdolność do pracy zarobkowej) i wielopokoleniowe utrzymanie majątku.

Sprzedaż produktów inwestycyjnych o ścisłej strukturze (emisje gwarancji, świadectwa udziałowe, produkty odsetkowe o ścisłej strukturze) także w roku 2006 była bardzo wysoka. Produkty opracowane przez Schoellerbank spotkały się ponownie z wysoką akceptacją Klientów. Długoletnie doświadczenie w dziedzinie produktów inwestycyjnych o ścisłej strukturze – ponad 80 emisji od 1997 roku – czyni z Schoellerbank lidera rynkowego w tym segmencie inwestycyjnym w Austrii.

W listopadzie 2006 roku pojawił się specjalny raport „Elita zaradców majątkowych w niemieckim obszarze językowym w roku 2007”, wydawany od lat przez dziennik „Die Welt”. W ramach tego testu banków Schoellerbank potwierdził doskonały wynik z poprzedniego roku:



Ponownie otrzymał wyróżnienie „summa cum laude” i jako jeden z 15 najlepszych wśród 268 przetestowanych banków został przyjęty do górnego segmentu „Piramidy Wyróżnionych”. Tylko pięć instytucji uzyskało wyższą liczbę punktów niż Schoellerbank.

Asset Management GmbH (AMG)

AMG w roku 2006 skorzystała z trendów zwykłych na rynkach i podwyższyła zarządzany wolumen do 2,0 mld €.

W indywidualnym zarządzaniu majątkiem dla Klientów prywatnych i instytucjonalnych wolumen portfeli w stosunku do poprzedniego roku wzrósł do 1,6 mld €. Liczba zarządzanych umów wzrosła o 13%.

FondsVermögensmanagement spółki AMG jest centrum kompetencyjnym BA-CA do spraw funduszy obcych i funduszy nadrzędnych (fundusze otwarte i specjalne fundusze nadrzędne). W przypadku funduszy nadrzędnych wolumen na koniec roku 2006 opiewał na 1,1 mld €; w przypadku PIA Master Fonds, funduszy nadrzędnych zarządzanych przez AMG, na dzień 31.12.2006 osiągnięty został wolumen w wysokości 860 mln €.

Dział brokerski w AMG obsługuje zasadniczo Klientów detalicznych z ambicjami instytucjonalnymi. Dział brokerski okres sprawozdawczy za rok 2006, podobnie jak wcześniejsze lata, zamknął z

dużym sukcesem. Do tego przyczyniły się nie tylko sprzeżająca sytuacja rynkowa, lecz również połączenie Active Advisory w BANKPRIVAT z działem brokerskim AMG i ulokowanie ich w AMG.

Produkty o ścisłej strukturze – ważna grupa produktów z własnych emisji BA-CA, za które to produkty odpowiedzialna jest AMG – spotkały się z dobrym przyjęciem na rynku. Za sprawą pięciu obligacji gwarantowanych wyemitowanych na rynku w roku 2006 udało się ulokować wyodrębniony wolumen (dwie obligacje przekroczyły początek a dwie koniec roku) w kwocie 277 mln € (w roku 2005: 145 mln €).

Opracowanie produktów dla segmentu Retail: AMG opracowała dla działu sprzedaży Bank Austria Creditanstalt nowy standaryzowany program zarządzania majątkiem FokusInvest, który został wprowadzony w marcu 2007. Już za kwoty od 15.000 € inwestor może skorzystać z zalet elastycznego zarządzania majątkiem, które na jego zlecenie (podobnie jak w przypadku zarządzania na podstawie pełnomocnictwa w działaniach dyskrecyjnych) elastycznie reaguje na rozwój rynku. W zależności od osobistych oczekiwań co do zysków i skłonności do podjęcia ryzyka inwestor może wybierać spośród trzech wariantów: „ukierunkowany na zysk”, „wyważony” i „ukierunkowany na wzrost”.

Aktywne zarządzanie i ścisła kontrola jakości powinny umożliwić wykorzystanie szans na przychody i zredukowanie ryzyka strat. Spektrum inwestycji sięga od inwestycji na rynku pieniężnym poprzez obligacje, akcje i papiery wartościowe na nieruchomości aż po wartości surowców.

Równocześnie z FokusInvest startuje „Anlage-Check”, który także został opracowany głównie przez AMG. Z pomocą tego instrumentu doradczego doradcy Klientów BA-CA analizują indywidualny majątek finansowy pod względem ryzyka, zysków oraz płynności i ukazują występujące potencjały optymalizacji. Celem jest wyjaśnienie, czy profil ryzyko/zysk inwestora i profil ryzyko/zysk jego portfela rzeczywiście ze sobą harmonizują.

Pion PB & AM – ciąg dalszy

Pioneer Investments

Asset Management: Pioneer Investments Austria

Pioneer Investments Austria udało się w roku 2006 podnieść wolumen zarządzanych funduszy o 9,6% do kwoty 26,5 mld €. Tym samym wzrost wyraźnie przewyższył tę wartość dla całego rynku, która w tym samym okresie wzrosła o 7,6%. Łączne „Assets under Management” (wraz z mandatami Advice i wolumenem w CEE) na koniec roku wynosiły 30,25 mld €. Odpowiada to wzrostowi 11,1% względem roku 2005.

Półowa wolumenu funduszy Pioneer Investments Austria przypada na dużych inwestorów i Klientów instytucjonalnych, druga połowa jest ulokowana u inwestorów prywatnych.

Pozycja lidera w funduszach z gwarantowaną minimalną stopą zwrotu została umocniona w imponujący sposób.

Fundusze z gwarantowaną minimalną stopą zwrotu Pioneer Investments Austria cieszyły się szczególnie dużym popytem także w roku 2006. W roku 2006 wyemitowano cztery transze. Dwie z tego to gwarancje R.I.CH. (Rosja, Indie, Chiny) Gwarancja R.I.CH. Azja (Rosja, Indie, Chiny, poszerzone o całą Azję) oraz Gwarancja Moja Przyszłość (tytuł branżowy ukierunkowany na przyszłość) uzupełniły ofertę na rok 2006.

Te cztery fundusze gwarantowane osiągnęły łączny wolumen emisji rzędu 1,6 mld €. Przede wszystkim Gwarancja R.I.CH. 2/2013 Pioneer Funds Austria ustanowiła nowy rekord sprzedaży. W ciągu 5-tygodniowego terminu subskrypcji zostały sprzedane udziały w funduszu na równowartość 672 mln €.

Łącznie Pioneer Investments Austria na dzień 31.12.2006 zarządzał tym sposobem wolumenem rzędu 2,5 mld € w otwartych funduszach gwarantowanych i tym samym nadal umacniał swoją pozycję lidera w tym zakresie.

Global Player z lokalnym Know-how.

Capital Invest to od 8 listopada 2006 roku Pioneer Investments Austria. W ten sposób Pioneer Investments Austria jest elementem sieci niezwykle dobrze prosperującej na całym świecie Asset Managers Pioneer Investments.

Pioneer Investments może czerpać z 78 lat doświadczenia w działalności funduszy; Philip L. Carret w 1928 roku założył pierwszy fundusz Pioneer Investments. Jedną z najbardziej charakterystycznych cech Pioneer Investments jest geograficzne i intelektualne poznanie nowych obszarów.

Pioneer Investments należy do globalnych najlepszych graczy w działalności funduszy i jest reprezentowany w 22 krajach na całym świecie.

Boston, Dublin i Singapur to globalne centra inwestycyjne, w których zarządzający funduszami i analitycy prowadzą fundamentalne i ilościowe badania. Nasze lokalne centra inwestycyjne w Hamburgu, Mediolanie, Monachium, Pradze, Warszawie i Wiedniu wnoszą dodatkowo swoje doświadczenie regionalne. W ten sposób Pioneer Investments ogarnia najbardziej atrakcyjne rynki inwestycyjne świata.

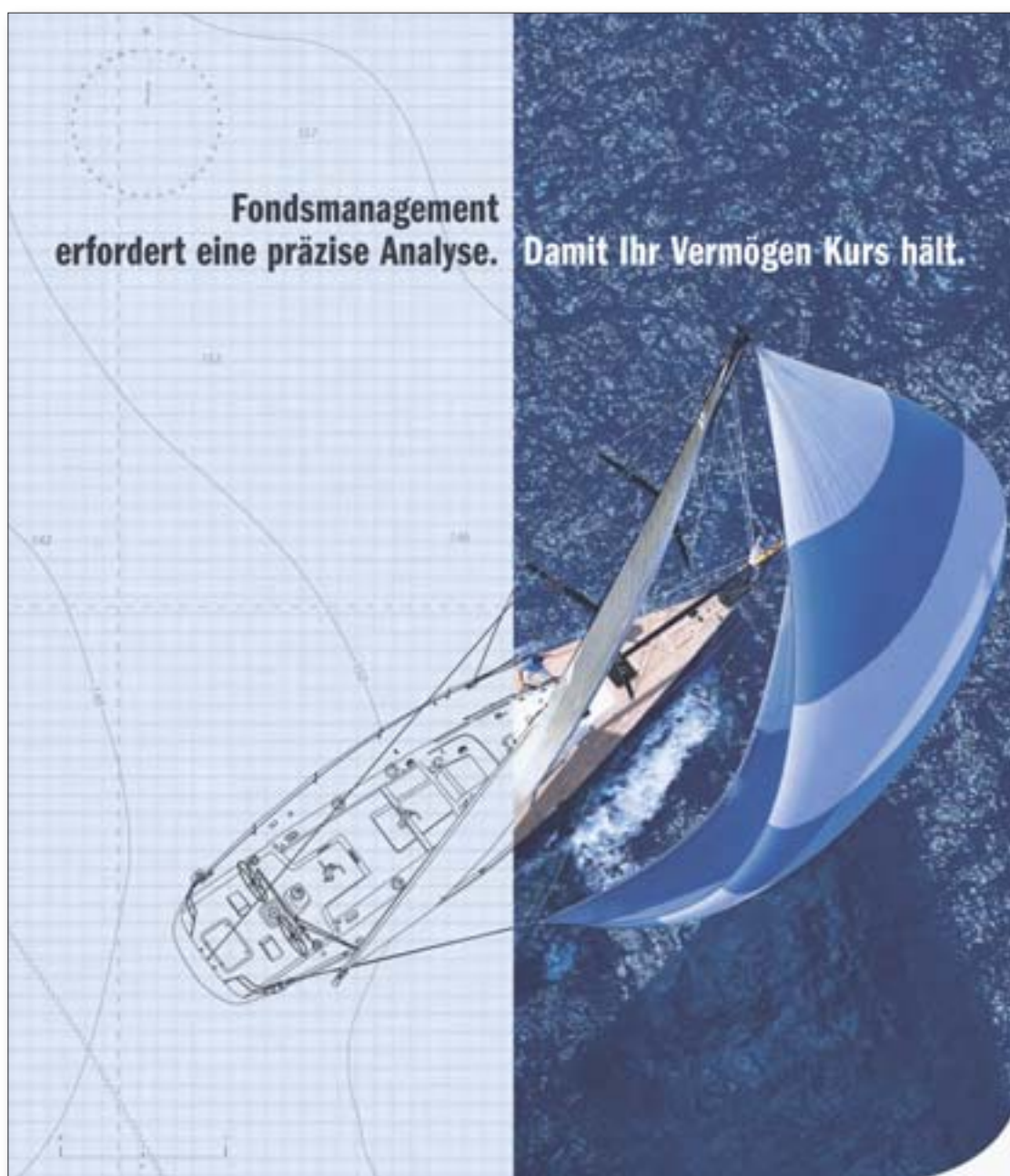
Biura na całym świecie wzmacniają zdolność zbierania informacji o przedsiębiorstwach, które są ważne do podejmowania decyzji inwestycyjnych i rozpatrywania ich w szerszym kontekście branży, kraju czy gospodarki światowej. Ze względu na naszą obecność lokalną Pioneer Investments może bezpośrednio wspierać swoich Klientów bez względu na to, gdzie się znajdują.

Sprawdzony proces inwestycyjny Pioneer Investments wyróżniony najlepszymi ratingami opiera się na trzech filarach: badaniu ilościowym, aktywnym zarządzaniu portfelem i analizie podstawowych danych ekonomicznych przedsiębiorstwa. Wymagania Klientów zawsze pozostają w centrum uwagi. Taka procedura i realizowana bez kompromisów strategia jakości, szeroka paleta ofertowa odpowiadająca na wszystkie potrzeby inwestorów oraz Back Up ze strony silnego podmiotu dominującego UniCredit, który równocześnie jest podmiotem dominującym dla Bank Austria Creditanstalt, uczyniły z Pioneer Investments jedną z najbardziej renomowanych jednostek zarządzających aktywami, którą największym zaufaniem obdarzają inwestorzy z całego świata.

Capital Invest przemianowany na Pioneer Investments Austria

Zmiana nazwy z „Capital Invest” na „Pioneer Investments Austria” w ramach integracji z Pioneer Investments Group spotkała się z bardzo pozytywnym przyjęciem całego rynku; Także relacje w mediach były bardzo dobre. Równocześnie rozpoczęto zmianę nazw wszystkich funduszy otwartych. Składnik nazwy „Capital Invest” został zastąpiony przez „Pioneer Funds Austria”. I tak na

przykład „Capital Invest Gold Stock” nazywa się obecnie „Pioneer Funds Austria – Gold Stock”. Rebranding ma za zadanie wyrazić przekonanie, że posiadacz jednostek w funduszu byłej Capital Invest skorzysta jeszcze bardziej z profesjonalizmu i doświadczenia we wszystkich ważnych regionach świata i segmentach rynku, czyli z lokalnych i globalnych kompetencji inwestycyjnych. Zachowano przy tym dotychczas znane atuty Capital Invest.



**Fondsmanagement
erfordert eine präzise Analyse. Damit Ihr Vermögen Kurs hält.**

Als Pionier der Investmentwelt besteht unsere wichtigste Aufgabe darin, alle Finanzmärkte genau zu analysieren. Und das seit 1926. Damals wie heute beruht unser Investmentprozess auf unabhängiger Research mit dem Ziel, die optimale Anlagemöglichkeit für Ihr Vermögen zu finden. Die Fonds erhaschen Sie in jeder Bank Austria Creditanstalt sowie in allen anderen Kreditinstituten.

Erfahren Sie mehr: 0800-4444-1928 - www.pioneerinvestments.at

 **PIONEER
Investments®**

Bank ist in Österreich gesetzlich als Bank Austria Creditanstalt AG eingetragen. Pioneer Investments Austria ist ein Tochterunternehmen der Unternehmensgruppe Pioneer Capital Asset Management S.p.A.

Pion Corporates

Nowa segmentacja ukierunkowana na potrzeby w ramach podziału na piony.

BA-CA wnosi Know-how w ponadregionalne linie produktów.

Intensywne wykorzystanie sieci UniCredit przez wiodące lokalne banki dla Klientów korporacyjnych.



Podsumowanie

Pion Corporates na skutek zmian w segmentach działalności otrzymał więcej zadań i silniejszy potencjał. W nowym połączeniu wiodących jednostek zajmujących się Klientami korporacyjnymi, działających na szczeblu regionalnym w obrębie UniCredit Group wniesie on swoje atuty z efektem dźwigni i odwrotnie, będzie mógł zaoferować Klientom poszerzone spektrum usług.

- Po pierwsze w wyniku „podziału na piony” BA-CA w 2006 roku spektrum Klientów korporacyjnych poszerzyło się o dodatkowy Profit-Center: średnich i dużych Klientów korporacyjnych.
- Po drugie w ramach trwającej ściślejszej integracji z Pionem Corporates UniCredit mogliśmy wnieść nasze niekwestionowane Know-how a w kilku ponadregionalnych liniach produktów przejęliśmy wiodącą rolę.
- Po trzecie zmiany następowały przy zachowaniu pełnej ciągłości pracy na rzecz naszych Klientów, a to oznacza: Pion Corporates po raz kolejny zakończył rok z sukcesem.

Podział na piony

W ramach podziału na piony przejęliśmy do Pionu Corporates dodatkowo oprócz dotychczasowych grup Klientów z segmentu „Duże Firmy i Nieruchomości Komercyjne” – 17.000 Klientów i 260 doradców Klienta wraz z asystentami doradców z byłego segmentu Klientów korporacyjnych (SME). Przebiegało to bardzo szybko: w ciągu tylko 16 tygodni i bez pogorszenia relacji z Klientami.

Pion posiada aktualnie pięć grup Klientów:

PODSEGMENT	KLIENCI
Klienci korporacyjni	16.500
Międzynarodowi Klienci korporacyjni	2.600
Financial Institutions	2.000
Klienci z sektora nieruchomości (Real Estate)	4.000
Public Sector	2.800
Klienci korporacyjni łącznie	27.900

Poza tymi Profit-Centers nasi specjaliści od produktów pracują w następujących centrach kompetencyjnych:

- Cash Management
- Finansowanie międzynarodowego eksportu i handlu
- Operacje dokumentowe i gwarancje
- Structured Finance
- Finansowanie eksportu i inwestycji
- Leasing

Global Financial Services (z finansowaniem międzynarodowym i usługami, kompleksowymi rozwiązaniami dla obrotu płatniczego oraz Financial Institutions) i Leasing to linie produktów Pionu UniCredit. Jednostki leasingowe UniCredit Group mają ponadto zostać powiązane we własnym Subholdingu.

Klienci korporacyjni: Segmentacja nie tylko według rozmiaru, lecz również według potrzeb

W nowym Pionie Corporates prowadzi się zatem austriackich Klientów korporacyjnych z obrotem rocznym od trzech milionów Euro. Poza tym kryterium ilościowym odpowiadającym wartościom z praktyki, do Klientów korporacyjnych zaliczane są również przedsiębiorstwa z niższymi obrotami, jeśli należą one do grup większych przedsiębiorstw, są według pewnych kryteriów ukierunkowani na działalność międzynarodową i/lub używają produktów z zakresu Corporate Finance lub produktów do zarządzania ryzykiem.

Już poprzez te kryteria staje się zauważalne, że kierujemy się nie tylko statyczną definicją, lecz również optymalną intensywnością opieki oraz strukturą potrzeb. To właśnie średnie przedsiębiorstwa często potrzebują rozwiązań, które jeszcze przed kilku laty były zastrzeżone dla dużych przedsiębiorstw. I tu właśnie zyskujemy na naszej niekwestionowanej pozycji lidera rynku w stosowaniu rozwiązań finansowych zbliżonych do rynku kapitałowego, produktów o ściślejszej strukturze i instrumentów pochodnych do zarządzania ryzykiem.

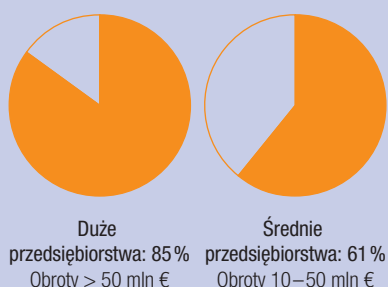
„Austriaccy Klienci korporacyjni są najbardziej międzynarodowi z całej Grupy. Mają oni do dyspozycji naszą bezkonkurencyjną sieć w poszerzonej UniCredit Group.”

Regina Prehofer

Członek Zarządu,
odpowiedzialna za Pion Corporates.

Od lat forsujemy stosowanie finansowania w oparciu o rynek kapitałowy, wspieramy przedsiębiorstwa specjalistycznym oprogramowaniem do analiz i planowania, aby poprawić ubogie wyposażenie wielu przedsiębiorstw we własny kapitał i przygotowujemy je poprzez doradztwo ratingowe do wyceny kredytu dostosowanego do ryzyka. Aktualnie wzmacnia się trend od rynku kredytowego do rynku kapitałowego.

Wśród 100 przedsiębiorstw relacje z BA-CA utrzymują Klienci ...



Źródło: FMDS/Fessel-GfK i SLG, 2006

„Zagranica“ to dla nas prawie zawsze „rynek wewnętrzny“

Jako czołowy bank dla Klientów korporacyjnych w Austrii działamy co prawda na względnie niewielkim rynku rodzimym, ale za to na rynku, który jest bardzo otwarty i posiada międzynarodowe powiązania: 60 % austriackich firm średniej wielkości i 48 % małych przedsiębiorstw zgodnie z reprezentatywną ankietą BA-CA prowadzą interesy transgraniczne. Tym samym staje się ewidentne, że jednolite ułożenie działań z Klientem korporacyjnym w strukturze pionów UniCredit Group stanowi korzyść dla naszych Klientów. Ostatecznie działania międzynarodowe naszych Klientów biznesowych z punktu widzenia BA-CA w dużej mierze nie odbywają się „za granicą“, lecz na rynku wewnętrznym UniCredit Group, a mianowicie na naszych rodzimych rynkach we Włoszech, Niem-

czech i w CEE. Wspieramy handel zagraniczny na całym świecie. Z drugiej strony ze względu na ścisłe połączenie naszych linii produktowych i platform obsługowych wykorzystujemy efekty sieci i skali. W końcu bank musi być przecież tak samo międzynarodowy jak jego Klienci biznesowi.

Udany rok 2006

Zamknięcie roczne za rok 2006 jest szczegółowo przedstawione i skomentowane w sprawozdawczości segmentów w ramach Raportu o sytuacji Grupy dla Bank Austria Creditanstalt na stronie 110 ff. Zawiera ono jako Profit-Center jeszcze CA IB Corporate Finance oraz poszczególne kompetencje produktowe Investment Banking z dużymi wolumenami, które z początkiem roku 2007 zostały przenieśione do Pionu Corporates do nowego Pionu Markets & Investment Banking (MIB).

W działalności operacyjnej Pion Corporates odnotował udany rok obrotowy 2006. Udało się podnieść **przychody z działalności operacyjnej** o 5 % do kwoty ponad miliarda Euro. Przy utrzymaniu dobrego wyniku z tytułu odsetek (utrzymująca się konkurencja w marżach została skompensowana poprzez poprawę we wkładach) dynamika przychodów wynikała głównie ze składników niezależnych od oprocentowania, które wzrosły o około 20 %, z tego przede wszystkim z wyniku z tytułu prowizji. Atuty konkurencyjne Pionu Corporates miały tu szczególny udział: działania międzynarodowe, finansowanie średnio- i długoterminowe z zastosowaniem instrumentów rynku kapitałowego i produktów o ścisłej strukturze oraz derywatów w komercyjnym zarządzaniu ryzykiem.

Zysk brutto z działalności – po skorygowaniu o efekty jednorazowe – wzrósł o 8 %. Generując 22 % przychodów, ale tylko 16 % kosztów, wkład Pion Corporates (po skorygowaniu) w łączny wynik BA-CA wyniósł prawie dwie piąte (38 %). Pion Corporates wypracował ROE brutto wynoszący 23,3 %. Pion Corporates stanowi w ten sposób nie tylko istotne oparcie dla BA-CA, lecz również dobrze wypada w skrótnym porównaniu w obrębie UniCredit Group mimo różnic w skali.

Segmenty Klientów

International Corporates

Międzynarodowe koncerny oczekują od swojego banku koncepcji doradztwa dla Klientów wykraczającego poza granice jednego kraju, regionalnego Know-how na różnych rynkach w kombinacji z rozległymi kompetencjami produktowymi. Postrzegamy się jako twórcę przyszłościowych rozwiązań dla naszych Klientów.

BA-CA w doradztwie dla koncernów międzynarodowych ogniskuje działania z jednej strony na opracowywaniu nowych strategicznych produktów sieciowych, do których należy na przykład Reverse Factoring. Z drugiej strony chodzi o umożliwienie naszym Klientom wykorzystania potencjałów istniejących na nowych rynkach i w nowych bankach córkach – między innymi w Turcji.

Nasze kompetencje w dziedzinie Financial Engineering uważamy za główny czynnik sukcesu w przyszłości. Aby osiągnąć jeszcze silniejsze powiązanie Origination, optymalizacji i inżynierii finansowej, powołaliśmy jednostkę, która popchnie do przodu rozwój i sprzedaż rozwiązań wykraczających poza jeden produkt, wykorzystanie szans rynkowych i koordynację Credit Treasury. W tym kontekście zmierzamy do bardziej świadomego kształtowania portfela Klientów według łańcuchów tworzenia wartości w poszczególnych branżach. Potencjalni Klienci będą systematycznie identyfikowani, a następnie będą stawiane pierwsze kroki zmierzające do długofalowego utrzymania relacji z Klientem.

Nasze A/CEE-Desks pomagają Klientom międzynarodowym nawiązać kontakty z oddziałami Grupy w Austrii i CEE oraz oferują pomoc przy wszystkich czynnościach.

Pion Corporates – ciąg dalszy

Corporates Austria

BA-CA opiekuje się ponad 16.500 austriackich Klientów korporacyjnych z segmentu małych, średnich i dużych przedsiębiorstw. Model opieki zgodnie z koncepcją „One-face-to-the-customer” ustawia doradcę Klienta w roli głównej osoby kontaktowej, która w sposób ukierunkowany angażuje specjalistów z całej UniCredit Group. Jakość relacji z Klientami zyskuje w ten sposób na profesjonalizmie i międzynarodowym charakterze.

W parze z przekazaniem Klientów szło dalsze udoskonalanie modelu opieki. Regionalna odpowiedzialność za sprzedaż pozostaje w rękach powołanych w jesieni regionalnych kierowników ds. Klientów korporacyjnych, którzy podlegają bezpośrednio Wiedniowi. 13 centrów regionalnych ds. Klientów korporacyjnych działających w całej Austrii gwarantuje opiekę bardzo bliską Klientowi, która z jednej strony może rozpatrywać specyficzne czynniki a także potrzeby i wielkość Klientów, z drugiej strony mocno pokazuje obszerną paletę produktów i usług BA-CA.

Ten proces mający na celu kompleksową opiekę nad Klientami oraz podwyższenie wskaźnika Cross-Selling będzie kontynuowany także w roku 2007. Ze względu na zasadę Best Practice możemy przy tym włączać te koncepcje, które bazują na sprawdzonych strukturach lub udanych ofertach produktowych z innych jednostek Grupy.

Za sprawą centrów regionalnych BA-CA zaznaczyła nowe akcenty także w zachodnich krajach związkowych. W środkowej i zachodniej Austrii bank przybliżył się w ten sposób do Klienta i może tym samym w sposób bardziej elastyczny oferować swoje produkty i swoją sieć.

Sytuacja konkurencyjna w segmencie Klientów firmowych w Austrii w ostatnich latach coraz bardziej się zaostrzała. Maksyma „Wszystko dla wszystkich, wszędzie, z tą samą intensywnością

i po tej samej cenie” nie wystarczy w przyszłości do powodzenia w działaniu banków z Klientem korporacyjnym. BA-CA z tego powodu zróżnicował swoją strategię działania.

- w koncepcji doradztwa **High-Tech** dynamiczne procesy operacyjne i dopasowane rozmiary produktów zapewniają szybką reakcję banku na potrzeby Klienta. Poprzez standaryzowane procesy kredytowe BA-CA jest w stanie oferować małym i średnim przedsiębiorstwom austriackim niedrogo programy finansowania. Poza optymalizacją procesów kredytowych standaryzacji poddano również instrumenty odsetkowe i walutowe, aby móc oferować je w małych transzach po odpowiednich cenach. Intensywny Cross-Selling umożliwił lepsze docieranie do Klientów z dobrą zdolnością kredytową.

- zgodnie z koncepcją **High Touch** BA-CA oferuje grupom Klientów wymagającym intensywniejszej opieki, którzy działają poza granicami swojego kraju, bardziej skomplikowane produkty i bardziej wyspecjalizowane doradztwo z włączeniem działów specjalistycznych. Poza rozwiązaniami Cash-Management skrojonymi na miarę oferowane są indywidualne modele w dziedzinie finansowania i oszczędzania.

Public Sector

Swoim Klientom z sektora publicznego, jak gminom, dostawcom komunalnym, wydzielonym zakładom i związkom włącznie z Public Private Partnerships BA-CA oferuje rozwiązania z jednej ręki dla ich często bardzo specyficznych potrzeb – od czynności standardowych aż po dostosowane do ich potrzeb finansowanie, produkty lokacyjne i produkty o ściślejszej strukturze. Opieka odbywa się poprzez jednostki ds. Public Sector we wszystkich krajach związkowych, które otrzymują wsparcie centralnego centrum kompetencyjnego. BA-CA znowu powiększył swój wolumen działań w tym zakresie do kwoty około 23 miliardów Euro. Ze względu na bezpieczny dla własnego kapitału i w dużej mierze wolny od ryzyka charakter tych działań – co analogicznie wiąże się z umiarkowanym zaangażowaniem środków własnych – Public Sector wnosi istotną ekonomiczną wartość dodaną (AVE).

Real Estate

W dziale Real Estate zgromadzeni są wszyscy Klienci, których Cashflow w przeważającym stopniu generowany jest z wynajmu lub sprzedaży nieruchomości. BA-CA na swoich podstawowych rynkach jak Austria i CEE jest liderem w grupie Klientów składającej się z inwestorów w nieruchomościach



mościach oraz komercyjnych i publicznych inwestorów budowlanych. Brytyjski magazyn branżowy Euromoney wyróżnił nas za to w roku 2006 nagrodą „Award for Excellence in International Real Estate in Austria”. Podczas gdy portfel w finansowaniu nieruchomości w Austrii wykazuje kwotę około 9 mld €, na CEE przypada już prawie 4 mld €.

Udało się ostatnio podnieść wolumen subwencjonowanego finansowania nieruchomości, których refinansowanie odbywa się przez Wohnbaubank. Wolumen emisji Wohnbaubank BA-CA wzrósł w 2006 roku o 9% do kwoty 3,8 mld €, z której można było sfinansować około 80.000 jednostek mieszkaniowych.



BA-CA Real Invest, nasze centrum kompetencyjne w dziedzinie inwestycji w nieruchomości zalicza się do czołowych podmiotów zarządzających funduszami nieruchomości w Austrii i CEE. Poza dalszym wzrostem największego austriackiego otwartego funduszu nieruchomości Real Invest Austria (w roku łącznie alokowano jest narastająco 556 mln €) na przełomie roku udało się sprzedać pakiet siedmiu nieruchomości biurowych z zamkniętych inwestycji w nieruchomości w Pradze i Warszawie. W ten sposób inwestorom inwestującym w zamkniętych programach inwestycyjnych udało się osiągnąć wymieniony wynik.

Financial Institutions

Financial Institutions utrzymuje i poszerza naszą ogólnosiątkową sieć banków korespondencyjnych. Klienci zainteresowani eksportem uzyskują tu staranną ocenę ryzyka, która bazuje na wycenie z ponad 2.000 banków w ponad 100 krajach. Financial Institutions to równocześnie Profit-Center dla bezpośrednich transakcji Bank-to-Bank. Rachunki loro, kredyty i produkty z zakresu finansowania w Trade Finance tworzą podstawę do przychodów z tytułu odsetek i prowizji, które można wypracować przy umiarkowanym ryzyku.

Centra kompetencyjne / od strony produktów

Doskonałą pozycję w trzech sąsiednich rynkach i pozycję wiodącą na wzrastającym rynku Europy Środkowo-Wschodniej daje UniCredit Group jasna USP (unikatowa cecha produktu), szczególnie dla Klientów korporacyjnych w działaniach transgranicznych. Aby zapewnić paletę produktów i usług atrakcyjną na płaszczyźnie międzynarodowej, na przykład dla eksporterów, w 2006 roku założono międzybankowy segment produktów Global Financial Services. Global Financial Services umożliwia skuteczne wykorzystanie dla Grupy – a tym samym dla Klienta – istniejących w bankach kompetencji w działaniach transgranicznych i poprzez swoją centralną koncepcję koncentruje także relacje Grupy banków z bankami korespondencyjnymi. Global Financial Services obejmuje zasadniczo działy Financial Institutions, Cash Management i Export Finance/Trade Finance.

Cash Management

Dział Cash Management oferuje rozwiązania dla takich usług jak obrót płatniczy, informacja o koncie i optymalizacja płynności finansowej dla firm krajowych i zagranicznych oraz instytucji finansowych. Cash Management funkcjonuje częstokroć jako produkt otwierający bankowi drzwi w kontaktach z Klientami, którzy ekspandują na nowe rynki. Dlatego w centrum uwagi rozwoju produktów BA-CA w sposób szczególny pozostają produkty sieciowe, które są oferowane w całej Grupie pod taką samą nazwą i z takim samym wyposażeniem.

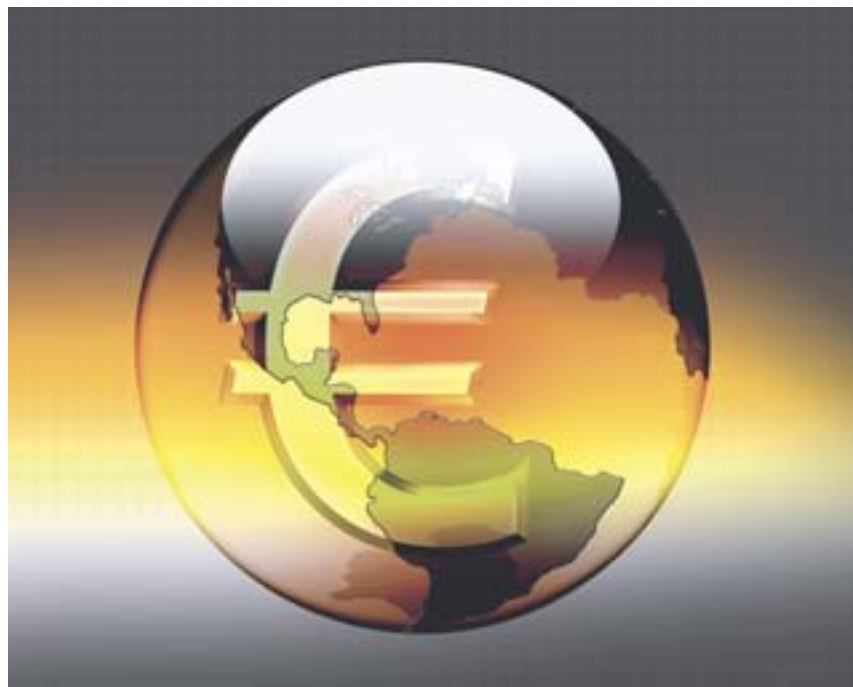
Już w tej chwili trwają wszystkie przygotowania do implementacji SEPA (Single Euro Payments Area) w dniu 1. stycznia 2008, które spowodują, że BA-CA będzie w stanie możliwie jak najwcześniej oferować produkty SEPA jak Credit Transfers lub Direct Debits.

Finansowanie eksportu i handlu międzynarodowego

Eksport w 2006 roku nadal pozostawał siłą napędową gospodarki austriackiej. Zgodnie z kierunkiem działań przedsiębiorstw austriackich BA-CA odnotował wzmożony popyt na finansowanie eksportu w takich regionach jak Rosja, kraje WNP, Chiny i Europa Południowo-Wschodnia. Obserwujemy, że w coraz większym stopniu także średnie przedsiębiorstwa chcą świadomie zdobywać nowe rynki eksportowe. Udało nam się tu pozyskać szereg nowych Klientów.

Operacje dokumentowe i gwarancje

Trend polegający na dużych transakcjach z naciśkiem na obszar azjatycki trwał nadal w roku 2006. Niedawno wprowadzona platforma IT umożliwia prowadzenie operacji dokumentowych i gwarancyjnych z jeszcze wyższą wydajnością i oferuje Klientom BA-CA szybsze usługi na jak zwykle wysokim poziomie jakościowym.



Pion Corporates – ciąg dalszy

Finansowanie eksportu i inwestycji

Jasna przewaga BA-CA w zakresie Know-how, szczególnie przy bardziej złożonych rozwiązaniach w finansowaniu znalazła uznanie austriackiej gospodarki eksportowej również w roku 2006. Zarówno w przypadku finansowania z OeKB jak i ERP udało nam się podwyższyć wolumen. Przedsiębior-

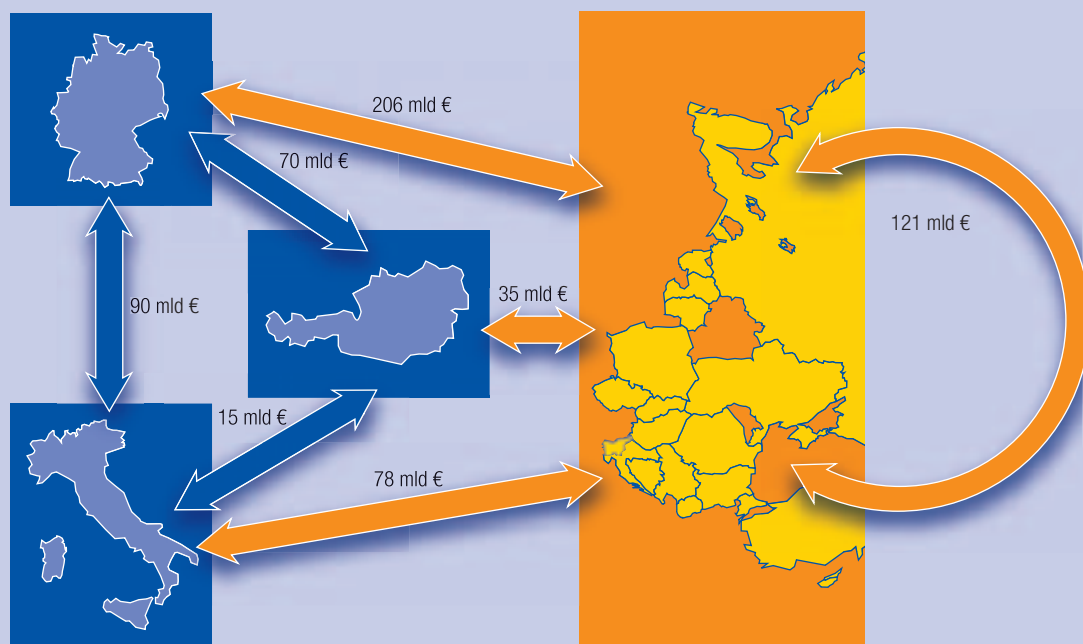
stwa wykorzystały ożywienie koniunktury i wzmocniły swoje inwestycje przede wszystkim w Austrii i Europie Środkowo-Wschodniej jak i w Azji. Specjalnie swoim Klientom w Wiedniu BA-CA był w stanie za sprawą kampanii kredytów eksportowych Miasta Wiednia zaoferować dodatkową możliwość uzyskania finansowania.

Structured Finance

Coraz większa liczba Klientów korporacyjnych decyduje się na programy finansowania o ścisłej strukturze, które w swojej formie będą w najbliższych latach kierować się rzeczywistą siłą finansową przedsiębiorstwa. Konkretnie rzecz ujmując kombinujemy ofertę Cash-flow-based-Lending z

Intensywne powiązania gospodarcze naszych podstawowych rynków

Przedsiębiorstwa z Niemiec, Austrii i Włoch prowadzą z krajami CEE, włącznie z Rosją, Ukrainą, Turcją handel zagraniczny o wartości 319 mld €. Handel zagraniczny między krajami CEE opiewa na 121 mld €. Dla porównania: Handel zagraniczny Austrii wynosi łącznie 190 mld € (wszystkie wartości z roku 2005).



CBCG



instrumentami ograniczonego ryzyka z Treasury i oferujemy instrumenty do wiarygodnego planowania przedsiębiorstwa. W swojej koncepcji doradztwa Integrated Corporate Finance BA-CA kombinuje instrumenty planowania finansowego jak program do planowania BusinessPlanner z doradztwem ratingowym i alternatywnymi formami finansowania z celem wzmocnienia wyposażenia w kapitał własny i zdolności kredytowej swoich Klientów.

Private Equity / Kapitał Mezzanin

Grupa BA-CA Private Equity obejmuje trzy fundusze Private Equity oraz Fundusz Mezzanin, który jako Mezzanin Finanzierungs AG stanowi pierwszy austriacki bank specjalistyczny w dziedzinie kapitału Mezzanin. Private Equity Investments i kapitał Mezzanin są rozwiązaniami przeznaczonymi do finansowania przejęć i ekspansji w segmencie średnich przedsiębiorstw i prawie zawsze stanowią uzupełnienie klasycznego kredytu. Obydwa produkty pomagają poprawić strukturę finansowania i wzmocnić pokrycie własnym kapitałem. Aktualnie zarządzany portfel stanowi (rachunkowo) grupę przedsiębiorstw z rocznym wynikiem operacyjnym wynoszącym 590 mln € i zatrudniającą 3.800 pracowników.

Leasing

Jako uniwersalny dostawca usług leasingowych BA-CA Leasing dysponuje szerokim spektrum usług ze skrojonymi na miarę usługami dodatkowymi w dziedzinie ubezpieczenia i zarządzania budowlami oraz parkiem środków transportowych. W roku 2006 BA-CA Leasing udało się ustabilizować swoją silną pozycję rynkową w Austrii i wyraźnie wzmocnić swoją wiodącą rolę w CEE. Łącznie nowe działania Grupy BA-CA Leasing opiewały na około 2,7 mld €.

W sposób istotny do tego wyniku przyczyniły się spółki córki na wzrastającym rynku CEE, którego udział w nowych działaniach wyniósł około trzy czwarte. W Bośni i na Ukrainie zostały otwarte dwie nowe jednostki operacyjne. W Bułgarii, Rumunii i Chorwacji w ramach integracji z UniCredit Group rozpoczęła się fuzja lokalnych jednostek leasingowych BA-CA/HVB i UniCredit/Lokat. W Austrii w 2006 roku został rozbudowany Channel Management z BA-CA i brokerami. Nowa struktura sprzedaży także ma przyczynić się do intensyfikacji działań: W każdym kraju związkowym opiekunowie Klientów w BA-CA Leasing oferują już leasing samochodów, nieruchomości i ruchoomości z jednej ręki.

W przyszłości Leasing będzie prowadzony jako Global Business Line w obrębie UniCredit Group. Sterowanie, koordynacja i kontrola działań w skali całej Grupy zostaną powiązane w Sub-holdingu leasingowym. Za kierowanie Sub-holdingiem odpowiedzialna jest Regina Prehofer, Członek Zarządu BA-CA. Sterowanie działaniami w CEE odbywa się przez Vienna Branch ulokowaną w obrębie Sub-holdingu. Wiedź staje się tym samym centrum kompetencyjnym dla 13 krajów CEE z celem zdobycia we wszystkich krajach pozycji rynkowej wśród czołowej trójki.

Cross-Border Client Groups

Sprawdzonym instrumentem do jeszcze mocniejszego zaznaczenia naszej USP przy międzynarodowym pokryciu zrastających się rynków jest Cross-Border Client Groups (CBCG), zainicjowany w 2004 roku jako projekt sprzedaży HypoVereinsbank i BA-CA. W ramach tego działania Klientom, którzy działają poza granicami swojego kraju, aktywnie oferujemy naszą w międzyczasie silnie rozwiniętą sieć banków dla ich dalszej ekspansji. Do poszerzenia działań CBCG dochodzi strategiczny priorytet w UniCredit Group. Jako oś i punkt zaczepienia programu CBCG dostępnego w całej Grupie od września 2006 roku służy CBCG Global Center of Competence w Wiedniu.

Obniżenie progu dostępu do nowych rynków

Zasada opieki CBCG daje wszystkim Klientom korporacyjnym możliwość ekspansji międzynarodowej, która nigdy jeszcze nie była tak łatwa i bezpieczna. Polega ona na jednolitych procesach i standardach obsługi stosowanych we wszystkich bankach należących do sieci. CBCG doprowadził do silnego uproszczenia formalności dla Klientów. Podstawą relacji handlowych jest solidność i wypłacalność głównej firmy. Nowym małym oddziałom chcemy od samego początku zaoferować taki status, jaki już osiągnęła spółka dominująca w kraju. Nasi eksperci, którzy znają lokalne rynki, pomagają na miejscu i w ten sposób obniżają próg dostępu. Klienci naszej grupy banków działający na rynkach międzynarodowych mogą skorzystać z palety produktów, która pozostaje do dyspozycji na każdym rynku Klienta korporacyjnego pozostaje do jego dyspozycji z jednolitym wyposażeniem i pod taką samą nazwą.

Działania CBCG będą w przyszłości rozwijać się ponadprzeciętnie – zarówno w sensie liczby Klientów jak i przychodów.

Pion Markets & Investment Banking (MIB)

Połączenie wszystkich działań UniCredit Group z zakresu Investment Banking.
Rekordowy rok Pionu MIB w BA-CA. Plany dalszych kroków integracyjnych.



Do pierwszej ligi europejskich banków inwestycyjnych z naszym Pionem Markets & Investment Banking

Jednym z integralnych podstawowych składników modelu działania UniCredit Group jest stworzenie silnego ponadregionalnego związku tych segmentów działalności banku, które są międzynarodowe z natury. Jest to ewidentne w przypadku handlu na międzynarodowych i nieograniczonych żadnymi barierami rynków finansowych oraz w Investment Banking.

Dlatego też w trakcie tworzenia jednolitej struktury pionów w całej Grupie założono w połowie roku 2006 Pion UniCredit Group Markets & Investment Banking (MIB). MIB jako centrum kompetencyjne UniCredit Group ma na celu powiązanie wszystkich działań o tej samej nazwie – z wirtualną strukturą zarządczą, ukierunkowanymi globalnie liniami produktów i siecią składającą się z dużej liczby placówek. Pion MIB w UniCredit obsługuje na bazie globalnej odpowiedzialności za produkty przede wszystkim rynki w Niemczech, Austrii, Włoszech i w CEE (włącznie z rynkiem polskim), przy czym Turcja, Rosja i Polska to kraje, w których w przyszłości ma być osiągnięty najwyższy wzrost. MIB utrzymuje jednostki handlowe we wszystkich wielkich światowych centrach finansowych, w tym w Nowym Jorku, Tokio, Hongkongu i Singapurze.

Z tą nową strukturą UniCredit Group a wraz z nią jednostki lokalne wchodzi do pierwszej ligi banków inwestycyjnych w Europie kontynentalnej. Korzyści z takiego standingu, zintegrowanego Know-how, siły alokowanych środków oraz zgromadzonego kręgu Klientów stanowiącego jej podstawę będzie czerpać korzyści także lokalna działalność z Klientami. Jak i w innych pionach, w 2007 roku także MIB będzie pozostawać pod znakiem integracji częściowo komplementarnych jednostek handlowych i jednostek bankowości inwestycyjnej, tworząc strukturę o dużej sile przebicia z jasnym ładem korporacyjnym.

MIB – Nowe pole działania BA-CA: Dopasowanie do struktur Grupy

Pole działania „Markets & Investment Banking” (MIB) w Bank Austria Creditanstalt pozostaje w pełnej ciągłości z dotychczasowym segmentem działalności „International Markets (INM)”, od początku roku 2007 uzupełnione o działy Financing i Loan Syndication oraz CA IB Corporate Finance Beratungs Ges.m.b.H. i w ramach opisanej wirtualnej struktury zarządczej jest zintegrowane z pionem UniCredit Group o takiej samej nazwie, który łączy w sobie działania z zakresu handlu, sprzedaży i produktów o ściślejszej strukturze we wszystkich klasach produktów międzynarodowych rynków finansowych oraz działania z zakresu Investment Banking.

To umożliwia nam informowanie Klientów o naszej ofercie usługowej i jej pogłębianie. Jednostki i lokalizacje całego Pionu powinny odnosić wzajemne korzyści z wymiany Know-how, potencjału alokowanych środków i obecności na rynku, co z kolei ma przynosić korzyści Klientowi. Stoi za tym siła wielkiego międzynarodowego banku z rozległą siecią i szczególnym związkiem z Europą Środkowo-Wschodnią. W obrębie BA-CA i jego sieci w CEE pion Markets & Investment Banking ponosi odpowiedzialność za działanie w Grupie, jednakże wyniki wypracowane na tym polu działalności przez banki córki są przypisywane Pionowi CEE.

Zarządzanie Pionu MIB jest podzielone na cztery działy, które odpowiadają określonym strukturom globalnym; Markets (handel, strukturyzacja i dystrybucja), Investment Banking (finansowanie strukturalne, w ramach konsorcjów kredytowych, finansowanie projektów, doradztwo strategiczne dla przedsiębiorstw i Origination), dział COO (jednostki wspomagające i funkcje wsparcia) i Market & Credit Risk (sprawozdawczość z zakresu ryzyka rynkowego i kredytowego).

„Poprzez połączenie naszych działań w obrębie całego koncernu stworzymy jednostkę Investment Banking o europejskim formacie.”

Wilhelm Hemetsberger

Członek Zarządu, odpowiedzialny za Pion Markets & Investment Banking.



A powerful new force with a deep-rooted network at the heart of its DNA

Introducing UniCredit Markets & Investment Banking. A powerful new force that leverages the markets and investment banking strengths of Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG, Bank Austria Creditanstalt AG and UniCredit Banca Mobiliare S.p.A. From the very beginning, it offers the advantage of centuries of experience, three home markets and an unrivalled reach in Eastern Europe. At its core, at its very business DNA, is a deep-rooted global network which can make a vital difference for clients. It is the quality and depth of these connections and its structuring expertise in the capital markets that enable it to create both innovative and ideal financial solutions.

www.makingtherightconnections.com

MAKING THE RIGHT CONNECTIONS

UniCredit
Markets & Investment Banking

Pion MIB – ciąg dalszy

Rok 2006 stał pod znakiem strukturyzacji pionu na płaszczyźnie globalnej. przy czym ścisła współpraca w obrębie Pionu Markets & Investment Banking UniCredit Group mimo zmasowanych działań reorganizacyjnych dała świetne wyniki już w pierwszym roku.

W trakcie dzielenia na piony segmentów BA-CA wyżej wymienione kompetencje produktowe zostały z początkiem roku 2007 przeniesione z Pionu Corporates do Pionu MIB.

Ponadto przewidziane jest jeszcze mocniejsze zintegrowanie działów należących do Pionu MIB w obrębie BA-CA i należących do niego córek, aby zaoferować Klientom wydajną obsługę o całkowicie ujednoliconej strukturze na najwyższym poziomie.

Pion MIB w UniCredit Group

Osoby zatrudnione (moce produkcyjne)	3.210 osobołat
Przychody z działalności operacyjnej	3.192 mln €
Zysk brutto	1.602 mln €
Return on Equity brutto	46 %

Pion MIB w BA-CA (koniec roku 2006)

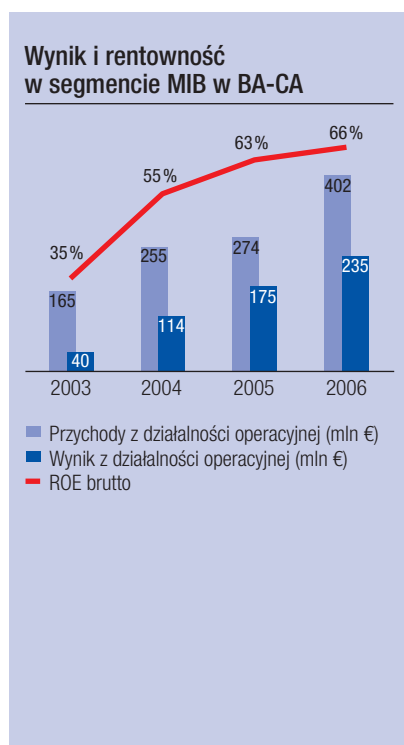
Osoby zatrudnione (moce produkcyjne)	469 osobołat
Przychody z działalności operacyjnej	402 mln €
Zysk brutto	207 mln €
Return on Equity brutto	66 %

Trendy w roku 2006 w Markets & Investment Banking

Zamknięcie roczne za rok 2006 odbyło się jeszcze zgodnie ze starą definicją segmentu działalności MIB, a zatem bez działów przeniesionych od Corporates. Jest ono szczegółowo przedstawione i skomentowane w sprawozdawczości segmentów w ramach Raportu o sytuacji Grupy dla Bank Austria Creditanstalt na stronie 111 ff.

Pion Markets & Investment Banking w BA-CA w roku 2006 odnotował kolejny rekordowy rok. Przychody z działalności operacyjnej wzrosły bez względu na ostrą korektę rynków w maju/czerwcu 2006 o 46 %. osiągając 402 mln €. Do tego nad wyraz pozytywnego trendu przyczyniły się zarówno działania z Klientami jak i szeroko zdywersyfikowany handel we wszystkich sferach produktów.

Generalnie działania z Klientem, które w ostatnich latach były przez nas szczególnie forsowane, wraz z ściśle z tym związanymi jednostkami ds. strukturyzacji poprzez wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań dla zabezpieczenia ryzyka odsetkowego i walutowego, stworzyły silną podstawę do osiągnięcia w przyszłości dobrego rozwoju przychodów.



Zarządzanie odsetkami: Mimo rosnących odsetek krótkoterminowych i „spłaszczonej” krzywej zysków z kapitału w głównych walutach udało się w zarządzaniu odsetkami osiągnąć istotny wzrost przychodów, wraz z podwyższeniem wyników z ostatnich lat. Dodaną wartość współtworzyły mniej więcej w tym samym stopniu działania **Money Market**, szczególnie z repo, oraz długoterminowa makrostrategia globalna i handel instrumentami pochodnymi stopy procentowej.

Credit Spreads: Pozytywne na całym świecie otoczenie ekonomiczne w połączeniu z bardzo wysokimi zyskami przedsiębiorstw i niską liczbą upadłości, doprowadziło do węższych spreadów (opłaty od zysków nad obligacjami państwowymi) na wszystkich rynkach Credit.

Treasury-Sales: Główne zagadnienie to instrumenty pochodne od zarządzania ryzykiem dla Klientów: Także w roku 2006 można było obserwować trend polegający na tym, że Klienci korporacyjni coraz większą uwagę kierują na restrukturyzację swoich portfeli, aby w ten sposób wkalkulować stopień wahania kursów na rynkach walutowych i stóp procentowych i poza koniecznymi działaniami zabezpieczającymi dla swoich pozycji walutowych i stóp procentowych wykorzystać szanse rynkowe na poprawę ich kosztów i przychodów z odsetek. Treasury Sales zgodnie z tymi coraz wyższymi wymaganiami na bieżąco opracowywał innowacyjne produkty. Poprzez wykorzystanie trendów na rynkach walutowych i stóp procentowych także w 2006 roku z pomocą innowacji w produktach udało się szybko zareagować na uwarunkowania rynkowe i wykorzystać wynikające z tego szanse w rozumieniu zapotrzebowania Klientów. Rozległa sieć specjalistów z dziedziny Treasury z doskonałym Know-how odnośnie produktów i długoletnim doświadczeniem w doradztwie dla Klientów gwarantuje Klientowi w tym zakresie kompleksową obsługę.

αβγδεθ

Tendencja do mocniejszego zastosowania **instrumentów pochodnych w działaniach Retail** – bezpośrednio lub pośrednio nadal się nasilała. Także Klienci prywatni są coraz bardziej zainteresowani np. zabezpieczaniem lub optymalizacją kredytów w walucie obcej. Również dla tej Grupy Klientów istnieje szereg możliwości sprostania rosnącym wymaganiom we współpracy ze specjalistami opracowującymi produkty i doradcami Klienta z Pionu Retail.

Sprzedaż **Carry Trades** oraz produktów **Cross-Asset** i **Commodities** dopełnia paletę ofertową i tym samym zaspokaja rosnące zapotrzebowanie Klientów na innowacyjne produkty.

Poprzez ukierunkowane działania dystrybucyjne i realizację zagadnień merytorycznych także w 2006 roku udało się podnieść wynik w tym segmencie działalności o 30 % i nadal wzmacniać pozycję rynkową.

Także w **bankach córkach w CEE** z powodzeniem prowadziliśmy sprzedaż produktów Treasury dla Klientów korporacyjnych. Na tym polu UniCredit Group już ma rolę wiodącą. Kombinacja obecności na rynku lokalnym i specyficznego Know-how produktu na rynku pieniężnym i kapitałowym UniCredit Group pozwoliła szczególnie w obrębie sprzedaży wykorzystać dla naszych Klientów w CEE interesujące możliwości w zarządzaniu ryzykiem w działaniach ze stopami procentowymi i walutami. W 2006 roku nadal poszerzaliśmy paletę produktów, przede wszystkim w zakresie lokalnych walut CEE.

Sprzedaż produktów opartych na stopach procentowych i instrumentach pochodnych **inwestorom instytucjonalnym w CEE** i na zachodzie swój wzrost opierała na pozytywnym wzroście zysków w poprzednim roku. Szczególnym sukcesem okazało się poszerzenie i pogłębienie relacji Klientów z międzynarodowymi jednostkami Asset Management, gdzie nadal wykorzystywano siłę Research oraz doskonałą pozycję rynkową w Emerging

Europe poprzez aktywny marketing i zogniskowanie działań na specjalnej jakości realizacji. Ważnymi nośnikami przychodów także w działaniach instytucjonalnych były ponownie waluty lokalne CEE oraz instrumenty pochodne połączone ze znaczną wartością dodaną wygenerowaną przez produkty o ścisłej strukturze konstruowane zgodnie z zapotrzebowaniem Klientów oraz sprzedaż emisji wewnętrznych zespołów Origination.

Silny wzrost produktów o ścisłej strukturze w działaniach Retail: Jako usługodawcy w ramach udzielania gwarancji dla otwartych funduszy z cyklu R.I.C.H. (wyemitowanych przez Capital Invest, aktualnie Pioneer Investments Austria), który jak dotąd osiągnął największe wolumeny sprzedaży w dziedzinie funduszy detalicznych z gwarantowanym zwrotem kapitału, eksperci od Financial Engineering odegrali zasadniczą rolę. W ciągu roku opracowali oni lekkie odmiany produktu R.I.C.H. (jedna transza w USD i poszerzenie rynków o Japonię i Tajwan) oraz nowy produkt („Moja przyszłość”) z Underlying MSCI World.

Dla austriackich inwestorów prywatnych obydwa emitenci, BA-CA i HVB, jako samodzielne jednostki prawne mają szeroką ofertę obligacji zamiennych na akcje, certyfikatów inwestycyjnych Bonus, Express, Index oraz głównie certyfikatów z gwarantowanym zwrotem kapitału oraz funduszy strukturyzowanych. Od 2006 roku rynek austriacki jest intensywnie obsługiwany wspólnie z HVB. Wolumen emisji BA-CA w produktach strukturyzowanych dla inwestorów prywatnych wynosił w 2006 roku około 700 milionów €.

Przystąpienie BA-CA do certyfikatu Forum Austria, wspólnoty interesów pięciu emitentów certyfikatów, stanowi jasną deklarację w stosunku do austriackiego rynku produktów inwestycyjnych o ścisłej strukturze. BA-CA swoim przystąpieniem wspiera takie działania certyfikatów Forum Austria jak np. informowanie inwestorów o korzyściach i zagrożeniach oraz dążenie do uczciwego traktowania podatkowego certyfikatów w Austrii.

Działalność emisyjna: W 2006 roku BA-CA przeprowadził bezpośrednio i przez swoje banki sieciowe łącznie 40 emisji obligacji krajowych i międzynarodowych jako Lead Manager dla dłużników z Europy Środkowo-Wschodniej. W ten sposób mógł on nie tylko wnieść znaczący wkład w przychody Grupy osiągane z prowizji, lecz również zdecydowanie przyczynić się do rozwoju rynków kapitałowych w Europie Środkowo-Wschodniej.

W przypadku **austriackich** obligacji przedsiębiorstw BA-CA udało się z udziałem rynkowym wynoszącym 35 % lekko wzmocnić swoją **czołową pozycję jako Lead Manager**. Głównym zdarzeniami były prowadzone przez BA-CA jako lidera emisje Andritz AG i CA Immo AG, obydwie z subskrypcją wyraźnie przekraczającą wysokość emisji, każda o wysokości 200 mln €. Pozostałe Lead Managements obejmowały emisję euroobligacji Christ Water Technologies i Allgemeine Baugesellschaft-A. Porr AG, które podkreśliły chłonność austriackiego rynku obligacji. Emisjami w TRY (nowa lira turecka) i RON (lej rumuński) dla komunalnej grupy kredytowej BA-CA udowodniła swoje kompetencje w dziedzinie finansowania obligacji w walucie CEE.

W **segmencie akcji** CA IB przy sprzyjającym rozwoju wyników na Gieldzie Wiedeńskiej przeprowadziła szereg znamienitych transakcji. Największy udział przypadł na branżę nieruchomości, gdzie CA IB w ostatnich latach zgromadził specjalne Know-how: między innymi podwyższania kapitału Immoeast (2,7 mld €), Immofinanz (923 mln €) i Conwert, ale także pierwszej emisji publicznej CA Immo International. Następnie wprowadziła ona na giełdę CA IB Zumtobel i Polytec.

Pion MIB – ciąg dalszy

W krajach CEE CA IB spełniając wiodącą rolę wzięła udział w około 30 transakcjach giełdowych i nadal konsolidowała swoją pozycję rynkową. Godne wzmianki transakcje Equity Capital Markets w CEE to między innymi pierwsza emisja publiczna Bulgarian American Credit Bank w Bułgarii oraz druga emisja publiczna Turkish Airlines w kwocie 170 mln €. W Polsce CA IB nadzorowała między innymi pierwsze emisje publiczne Multimedia (210 mln €), Dom Development I Cinema City.

Handel akcjami: Giełda wiedeńska w ubiegłym roku ponownie ukazała się w pozytywnym świetle. Mimo, że wynik roczny wynoszący 21,72 % był trochę niższy od wyniku w roku poprzednim, to mimo tego był to udany rok dla akcji. Łącznie w roku 2006 na giełdę wiedeńską wpłynął świeży kapitał w wysokości 11,87 mld € a obroty wzrosły o 71 % osiągając 125 mld €. W 2006 roku udało nam się ponownie przebić szczytowy wynik z ubiegłego roku w **działalności brokerskiej**. Zarówno liczba zleceń jak i ich wolumen wzrosły. W szczególności dotyczyło to usług brokerskich w instrumentach pochodnych i akcjach, przy czym największe wzrosty w handlu derywatami odnotowano na rynkach wschodnioeuropejskich, przede wszystkim w Polsce. Także w Wiedniu BA-CA w handlu z Klientami ÓTOP ponownie pozostał niezwykły, zajmując pierwsze miejsce.

Poprzez ofensywną akwizycję i wzmocnioną ofertę możliwości Commodity Trading udało nam się także powiększyć krąg naszych Klientów.

Wraz z członkostwem w przeżywającej boom **Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie** BA-CA postawiła ważny krok w celu pozyskania w przyszłości przede wszystkim Klientów instytucjonalnych dla usług brokerskich.

Trendy i znalezienie pozycji rynkowej przejęć nowe jednostki Structured Finance & Syndications Austria/CEE

Podobnie jak w ubiegłych latach, także i w ostatnim roku obrotowym 2006 otoczenie rynkowe dla programów finansowania o ścisłej strukturze i kredytów dla konsorcjów w Austrii i CEE charakteryzował utrzymujący się silny wzrost. Mimo coraz silniejszej konkurencji ze strony międzynarodowych graczy, którzy coraz silniej kierują swój wzrok w stronę interesujących rosnących rynków Europy Wschodniej (w szczególności Rosji, Turcji i Polski), BA-CA udało się z powodzeniem utrzymać swoją pozycję wśród liderów rynkowych w zakresie **Structured Finance i Corporate Lending**. W aranżowaniu finansowania poprzez kredyty dla konsorcjów w CEE (włącznie z Rosją i WNP) UniCredit Group zajęła 3 miejsce, mierzone zarówno wolu-

menem jak i liczbą powierzonych transakcji. Po 55 konsorcyjnych kredytach w roku 2005 w ubiegłym roku byliśmy w stanie zawrzeć 74 porównywalne transakcje w regionie, co odpowiada wzrostowi ok. 35 %. Chodziło przy tym o zarówno o kredyty dla przedsiębiorstw jak i dla banków i dłużników niezależnych.

Istotną siłą napędową tego pomyślnego rozwoju był przede wszystkim silny wzrost **finansowania przejęć w CEE**. Na bazie długoletnich, doskonałych kontaktów z wszystkimi liczącymi się inwestorami finansowymi i domami Private Equity BA-CA w roku 2006 znów udało się z sukcesem przeprowadzić strukturyzację szeregu znaczących transakcji tego rodzaju dla różnych inwestorów finansowych i ulokować je na rynku.

Tworzone konsorcja bankowe stanowiły w 2006 roku w CEE, Rosji i WNP około 50 % wszystkich transakcji na międzynarodowym rynku kredytowym. BA-CA udało się w tym zakresie wprowadzić na rynek szczególnie duże tytuły bankowe na Ukrainie (Privatbank 250 mln USD) i w Kazachstanie (Bank TurenAlem 777 mln USD i Kazkom-mertsbank 1 mld USD) i także w tej dziedzinie BA-CA od lat liczy się jako jeden z najlepszych podmiotów aranżujących kredyty konsorcyjne dla Financial Institutions w CEE i WNP.

W Austrii udział rynkowy BA-CA mierzony wolumenem wszystkich zaaranżowanych transakcji wyniósł 22,8 % i był tym samym prawie dwa razy większy niż udział banku będącego naszą najsilniejszą konkurencją.

CA IB Corporate Finance

W obrębie UniCredit Group CA IB Corporate Finance jest odpowiedzialna za strategiczne doradztwo dla przedsiębiorstw, transakcje na rynku kapitałowym i działania inwestycyjne, których zakres kompetencji w ramach Grupy leży w Europie Środkowo-Wschodniej i w Austrii.

MLA League Eastern Europe 2006 (pro rata)

RANK	LENDER	AMOUNT (€ M)	DEAL COUNT
1	Citigroup	7,216.71	80
2	ABN AMRO	6,659.59	74
3	UniCredit Group	3,609.49	74
4	RZB	3,055.41	92
5	BNP Paribas	3,047.07	28
6	ING	3,022.06	55
7	Mitsubishi UFJ Financial Group	2,799.97	53
8	Calyon	2,477.83	36
9	Barclays Capital	2,468.73	18
10	Dresdner Kleinwort	2,323.96	23

Source: Dealogic Global League Tables, published Jan 07



W 2006 roku CA IB z wolumenem transakcji ponad 10 mld € osiągnęła najlepszy wynik w swojej historii.

W zakresie Corporate Finance Advisory, który wygenerował 70 % przychodów, CA IB uczestniczyła w ponad 100 projektach w 15 krajach. Decydujące transakcje zostały przeprowadzone dla UniCredit między innymi przy sprzedaży Splitska banku (1 mld €), następnie z sukcesem doradzano Knauf przy przejęciu Heraklith (230 mln €) i czeskiemu koncernowi energetycznemu CEZ przy nabyciu

bułgarskiej elektrowni (306 mln €) i dwóch polskich elektrowni (383 mln €). Liczne wyróżnienia jak „Najlepszy bank inwestycyjny w CEE” nadane przez pismo Finance New Europe, oraz „Najlepszy kontynentalny doradca M&A” nadane przez Acquisitions Monthly ponownie stały się udziałem CA IB.

Działania w zakresie emisji akcji znów zakończyły się wielkimi sukcesami lokacyjnymi w Austrii i Europie Środkowo-Wschodniej (patrz ustęp „Działalność emisyjna”).

Perspektywa Ekspansja w Rosji

Wraz z przejęciem Aton Capital, jednego z czołowych banków inwestycyjnych w kraju, uczyniliśmy decydujący krok w kierunku strategicznego wzrostu w Rosji. Signing nastąpił z końcem grudnia 2006 przy wzmożonej uwadze rosyjskich kręgów finansowych, Closing powinien nastąpić po przedłożeniu zezwoleń władz w pierwszej połowie 2007 roku.

W ścisłej współpracy z International Moscow Bank dysponującym silną pozycją rynkową w segmencie Klientów korporacyjnych, UniCredit Markets & Investment Banking pretenduje do roli czołowego gracza na rynku. Niezwykle silna pozycja UniCredit Group w sprzedaży i strukturyzacji produktów we wszystkich klasach aktywów, w Investment Banking w Austrii i Europie Środkowo-Wschodniej oraz jej doświadczenie techniczne w opracowywaniu innowacyjnych rozwiązań dla Klientów stanowią bazę dla dalszego wzrostu Pionu Markets & Investment Banking.

Rynek kapitałowy CEE zyskuje na głębi

Nasi eksperci ds. emisji w trakcie ogólnego rozwoju konwergencji liczą się z dalszym silnym przyrostem wolumenu emisji w wielkim regionie Europy Środkowo-Wschodniej, zarówno na międzynarodowym rynku euroobligacji jak i na narodowych rynkach obligacji. Także po stronie własnego kapitału należy oczekiwać dalszego pozytywnego rozwoju sytuacji. Strategiczne przepływy kapitałowe z zachodu na wschód i przepływy kapitału własnego inwestorów instytucjonalnych ciągle nie słabną.

Equity capital market – book runners 2006 Austria and CEE

RANK	BOOK RUNNER	€ M	ISSUES
1	UniCredit Group	6,149	15
2	Deutsche Bank AG	4,038	5
3	Constantia Privatbank AG	3,675	2
4	Goldman Sachs & Co	3,551	3
5	JP Morgan	3,380	2
6	Erste Bank	2,918	1
7	Merrill Lynch	1,468	5
8	Raiffeisen Zentralbank	1,130	4
9	UBS	1,010	4
10	Credit Suisse	855	3

Source: Thomson One Banker, 16/02/2007 – Austria, CEE, Turkey, excl. Russia

Pion Central & Eastern Europe (CEE)

Jasne Governance: BA-CA będzie Subholdingiem dla CEE.

Przez UniCredit ku wiodącej z dużym wyprzedzeniem roli lidera na rynku.



BA-CA – od pierwszych udziałów aż do lidera na rynku w CEE dzięki UniCredit

Zakres działalności CEE stanowi dla Banku Austria Creditanstalt drugi rynek rodzimy. Otwarcie pierwszych reprezentacji przed, jak by nie było już 30 laty, pierwsze udziały BA i CA z końca lat 80-tych, budowa działalności operacyjnej w trudnej fazie transformacji lat 90-tych, należą już do historii naszego przedsiębiorstwa. Połączenie z lokalnymi spółkami zależnymi Banku HVB w latach 2001 i 2002 oznaczało dla BA-CA duży krok do przodu w kierunku gęstej sieci placówek w CEE. Po fazie konsolidacji i racjonalizacji nastąpiło od roku 2003 – jeszcze w porę przed pierwszymi falami akcesji do UE – duże ożywienie z silnym wzrostem organicznym i poprawą rentowności, które trwają do dziś dnia. Przez dalsze akwizycje następowało sukcesywne pozyskiwanie Europy Południowo-Wschodniej (SEE). W ostatnich pięciu latach mogliśmy zwiększać rocznie wolumeny (aktywa ważone ryzykiem) z zakresu działalności CEE o średnio 15 %, a zysk brutto o 29 %.

Jeśli by teraz, na początku 2007 roku, zrobić bilans śródroczny, to moglibyśmy bez wątpienia stwierdzić, że: łączenie się Europy jest – patrząc wstecz – historią sukcesu, która – patrząc z kolei do przodu – obiecuje jeszcze więcej potencjałów. Akcesja Bułgarii i Rumunii z początku roku, oznaczała więcej niż tylko następny etap w europejskim procesie jednoczenia. Z perspektywy gospodarczej, Europa Środkowo-Wschodnia posiada dzisiaj zupełnie inną jakość niż jeszcze przed pięcioma lub dziesięcioma laty. W krajach pierwszej rundy akcesyjnej, proces konwergencji jest już daleko posunięty, przemysły kluczowe są w pełni zintegrowane w podział pracy rynku wewnętrznego i jak najbardziej produktywnie. Stopy wzrostu są nadal jeszcze porównywalnie wysokie, choć trochę słabsze niż w latach odbudowy, a odsetki zbiegają się już tak samo jak ceny. Pomimo tego, że zamknięcie luki zamożności w stosunku do Zachodu będzie jeszcze trwało – to nie może być już prawie wogóle mowy o „Emerging Markets”. Ten właśnie rozwój, jak i rynek wewnętrzny, zaczęły się dalej rozprzestrzeniać, obejmując

następne kraje na Wschodzie Europy, a nowe kraje w SEE coraz bardziej się otwierają i stwarzają warunki dla dalszego ożywionego rozwoju.

Właśnie na tle tego zniesienia granic ekonomicznych, osiągniętego stopnia „splątania” się gospodarek i – co nie mniej ważne – postępującej dojrzałości rynku w sektorze bankowym, utworzona została półtora roku temu – i w jak najbardziej korzystnym momencie – Grupa UniCredit.

Europejskiej przesłance Grupy UniCredit i jej ponadregionalnemu modelowi działania na rynkach dojrzałych „starej UE”, odpowiada skupienie w jednej mocnej sieci wszystkich sił w Europie Środkowo-Wschodniej. Chcemy podkreślić tę przesłankę, jak i naszą wspólną tożsamość i tok myślenia, poprzez działanie pod wspólną, dachową marką UniCredit, którą wprowadzamy w bieżącym Rebrandingu w całej Grupie. Główne zasady modelu działalności UniCredit obowiązują na wszystkich rynkach – starych, czy nowych – w równym stopniu:

- **Management:** Ukierunkowanie organizacji i modelu działania na potrzeby Klientów; Sterowanie poprzez odpowiedzialność i przejrzystość wyników na podstawie jasnych Governance.

- **Współpraca z Klientami:** Zasada wielu miejsc lokalizacji z ponadregionalnym transferem know-how, ale lokalnym zróżnicowaniem i wykorzystaniem Diversity.

- **Produkcja i rozwój produktów:** Wdrażanie efektów skali po stronie przychodów i kosztów poprzez globalne linie produktów, wykorzystanie walorów miejsca lokalizacji przez centra kompetencyjne w wybranych zakresach.

- **Infrastruktura i procesy:** Wzrost jakości i wydajność kosztów poprzez skupienie funkcji obsługi bankowej i administracyjnej jak i dążenie do ujednolicenia zestawu rozwiązań IT.

„35 mln Klientów naszej Grupy to zdecydowani zwycięzcy konsolidacji naszych działań w CEE. Teraz więc, jako niekwestionowany lider rynku, możemy oferować im jeszcze lepsze usługi w poszerzonej sieci przeszło 3.000 placówek bankowych w 17 krajach.”

Andrea Moneta

Członek Zarządu,
odpowiedzialny za Pion CEE
i Pion Head of Poland's Markets
w Management Committee UniCredit.

Silnie zwiększony zakres i potencjał wzrostu. Integracja i inicjatywy ponadregionalne na rzecz zrównoważonej ekspansji.

Nowa struktura w Europie Środkowo-Wschodniej – zjednoczenie liderów rynku w regionie

Łączenie spółek zależnych w CEE Grupy UniCredit odzwierciedla tym samym nie tylko połączenie spółek dominujących, lecz stoi od początku – jak już zapisano w Business Combination Agreement (BCA) – w centrum strategii nowej Grupy. Jasne Governance są oprócz tego, decydującym o sukcesie i koniecznym warunkiem kierowania tak złożoną i wielostronną strukturą.

Governance: Po tym jak poprzez porozumienie Akcjonariuszy z połowy marca 2006 roku stworzone zostały odpowiednie podstawy, dokonaliśmy przygotowania transferu i – jak już wielokrotnie wspomniano w tym sprawozdaniu – wdrożenia go w kilku etapach. Po oddaniu HVB Splitska banka z powodów konkurencyjno-prawnych nastąpiły przeniesienia wewnątrzgrupowe. Transfer Banku BPH na rzecz UniCredit stał się – w przeciwieństwie do wcześniejszych planów – konieczny z powodu dodatkowych poleceń Rządu Polskiego. Następnie miały miejsce przeniesienia do BA-CA w ramach przejęcia funkcji Holdingu dla pozostałego obszaru CEE. Zakup International Moscow Bank (IMB) i nadbałtyckich spółek zależnych HVB przeprowadzony został w styczniu. Na krótko przed zamknięciem niniejszego sprawozdania zakończyliśmy również najważniejszy etap przeniesienia na warunkach rynkowych, spółek zależnych UniCredit na rzecz BA-CA.

Jak wynika z przedstawionego obok schematu, nowa struktura stworzyła bardzo jasne relacje. Na miejsce jednej sieci z licznymi miejscami lokalizacji w sześciu krajach, weszły dwa Piony UniCredit: Poland's markets (PM) pod dachem UniCredit-Holding i Pion CEE jako Subholding pod dachem BA-CA, jednocześnie jako Pion Grupy UniCredit i identyczny z zakresem działalności CEE Banku BA-CA.

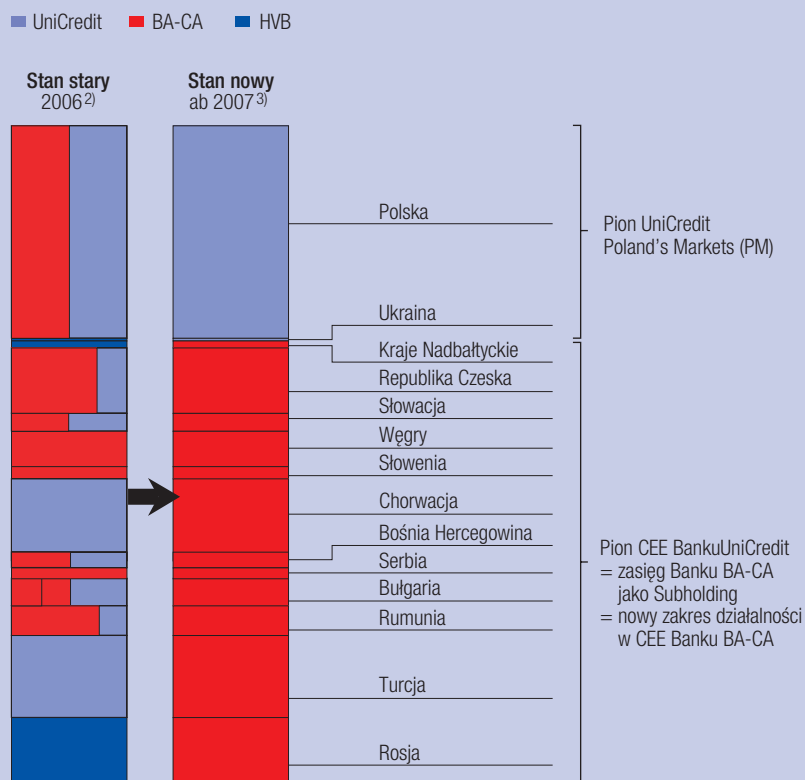
Nowa struktura uprościła kierowanie, ułatwiła współpracę i wymianę ponadregionalną i stworzyła podstawy do powstania tożsamości nowej Grupy. Poprzez związane z tym połączenia, nasze spółki zależne w wielu krajach, mogą przekroczyć krytyczny próg wielkości. Połączone ze sobą struktury – rzędu wielkości całego podkontynentu – pozwalają w końcu również na wykorzystanie efektów skali i walorów wypływających z dużej sieci.

Geografia: Nowy i poszerzony zasięg BA-CA w CEE obejmuje 24 kraje, przy czym w 14 krajach utrzymywane będą bezpośrednie jednostki operacyjne (jak i jedno przedstawicielstwo w Macedonii i jedna pośrednia jednostka w Azerbejdżanie). Kraje te zamieszkuje 306 milionów ludzi, w tym największy udział przypada na Rosję ze 144 mln mieszkańców, a po niej Turcję z 73 mln mieszkańców.

Jasne Governance w Europie Środkowo-Wschodniej

BA-CA jako Subholding dla CEE (bez Polski i Ukrainy)

Banki zależne UniCredit, HVB i BA-CA
na podstawie aktywów ważonych ryzykiem (RWA) 2006 w wys. 60 mld €¹⁾



1) Łącznie z RWA na rachunku wiedeńskim (2 mld €).

2) Bez HVB Splitska banka.

3) Struktura docelowa, przedstawiona na podstawie wartości liczbowych pro-forma 2006.

Pion CEE ciąg dalszy

Dziewięć krajów to państwa członkowskie UE posiadające 64 mln mieszkańców, z czego 30 milionów przypada na Bułgarię i Rumunię. Polska i Ukraina (87 mln mieszkańców) nie zostały do tego wliczone, ponieważ składają sprawozdanie bezpośrednio do spółki-matki UniCredit.

UniCredit we wiodącej pozycji rynkowej

Grupa UniCredit jest na rynku całej CEE z dużym wyprzedzeniem – jednoznacznym liderem rynku. Mierząc wg wolumenów jest przynajmniej dwa razy większa niż następujący po niej konkurent. Posiada również gęstą sieć placówek.

Banki zależne BA-CA posiadają w nowym zasięgu łączne aktywa ważone ryzykiem w wys. 41 mld €. 39.000 pracowników obsługuje w przeszło 1.800 miejscach lokalizacji ok. 18 milionów Klientów. Wygospodarowały one pro forma w 2006 roku zysk brutto w wys. przeszło 1 miliarda €. W porównaniu z dotychczasowym kręgiem konsolidacji (2006 jak wykazano, a więc łącznie z nieskonsolidowanymi przez cały rok Bankiem BPH i Splitska banka), średnie aktywa ważone ryzykiem są o 80 % większe; wartości liczbowe osiągniętego wyniku kształtują się – w zakresie operacyjnym, zarówno brutto jak i netto – o ok. 50 % powyżej dotychczasowych.

Wiodący w wielu krajach: Spółki zależne CEE zaliczają się w większości krajów do wiodących banków, przy czym uwzględnić należy zróżnicowany stopień skoncentrowania jak i wielkość każdego kraju. Mierząc wg sumy bilansowej znajdujemy się w ośmiu krajach wśród czołówki 5 najlepszych banków, w trzech krajach – Chorwacji, Bułgarii i Bośni Hercegowinie – na miejscu 1. Udział w rynku (liczony pro forma) jest największy w Bośni Hercegowinie, osiągając tam ok. jednej czwartej, a potem w Chorwacji (23 %) i Bułgarii (20 %). W krajach UE kształtuje się on pomiędzy 6 % a 9 %, w Turcji na dobrych 10 %, a w Rosji jeszcze poniżej 2 %, jednakże na ogromnym rynku o obecnie jeszcze bardzo wyspecjalizowanej strukturze.

Rynek: Wzrost i konwergencja

Również po zakończeniu procesu nadrobienia trwającego w ostatnich latach, rynki bankowe CEE zaliczają się, z całego szeregu przyczyn, do szczególnie dużo obiecujących rynków, przy czym uwzględnić należy tutaj różne stopnie ich dojrzałości.

1. Makroekonomia: Gospodarki narodowe odnotowały ekspansję przy rzeczywistych stopach wzrostu, które zgodnie z trendem, są w krajach dojrzałych przynajmniej dwa razy, a w krajach młodszych ok. dwa i pół raza większe niż w „starej Europie”, czyli gospodarkach zachodnio-europejskich UE. Dla średniej 2006 do 2008, czyli lat trwania naszego planu trzyletniego, oczekiwany jest przez naszych ekonomistów, wzrost rzędu przeszło 5 % rocznie. Podstawę dla długotrwałego wzrostu gospodarki stworzył już – z dala od wahań koniunkturalnych – mający miejsce strukturalny proces nadrobienia i modernizacji, choć potrwa jeszcze jedno lub dwa pokolenia, zanim dobrobyt w tym zakresie dorówna temu w zachodnio-europejskich gospodarkach narodowych. W perspektywie krótko- i długoterminowej, dodatkowych impulsów dostarczać będą dokonane już i planowane jeszcze akcesje do UE, jak i wiążąca się z nimi polityczna liberalizacja, integracja w gospodarczo-narodowy podział pracy, a także nie mniej ważne pomoce w odbudowie ze strony UE i inwestycje zagraniczne.

2. Monetaryzacja: Poza wzrostem rzeczywistym i nominalnym, obiegi pieniężne zaczynają dopiero nabierać tempa. Suma pożyczek i wkładów sektorów bankowych kształtuje się – mierząc wg nominalnego PKB w średniej CEE – na ok 78 %, w porównaniu z ok. 246 % w krajach strefy Euro. W zakresie kredytów bankowych (38 % PKB) i wkładów bankowych (47 %) oczekujemy zatem w latach 2006–2008 rocznego wzrostu po stronie kredytów o 28 % bądź po stronie wkładów o 19 % rocznie (dane dla CEE-16 wraz z Polską, Rosją, Turcją).

3. Poszerzenie o nowe rynki: W CEE można dokonać, ogólnie biorąc i przy uwzględnieniu wszystkich różnic, podziału krajów na trzy grupy. Podczas gdy, wolumeny kredytów rosną rocznie w średniej lat 2006–2008 w państwach członkowskich UE (łącznie z Polską) o ok. 21 % rocznie, a w Europie Południowo-Wschodniej o 27 % rocznie, to w Turcji wzrastają one o 28 % i w Rosji o 38 % rocznie. Dlatego też rynki, dołączone do BA-CA, oferują bardzo niezwykle perspektywy. To „odmłodzenie” przedłuży cykl życia tego segmentu. Jest to również tym bardziej aktualne, jako że gospodarki tych krajów „splatają” się także między sobą.

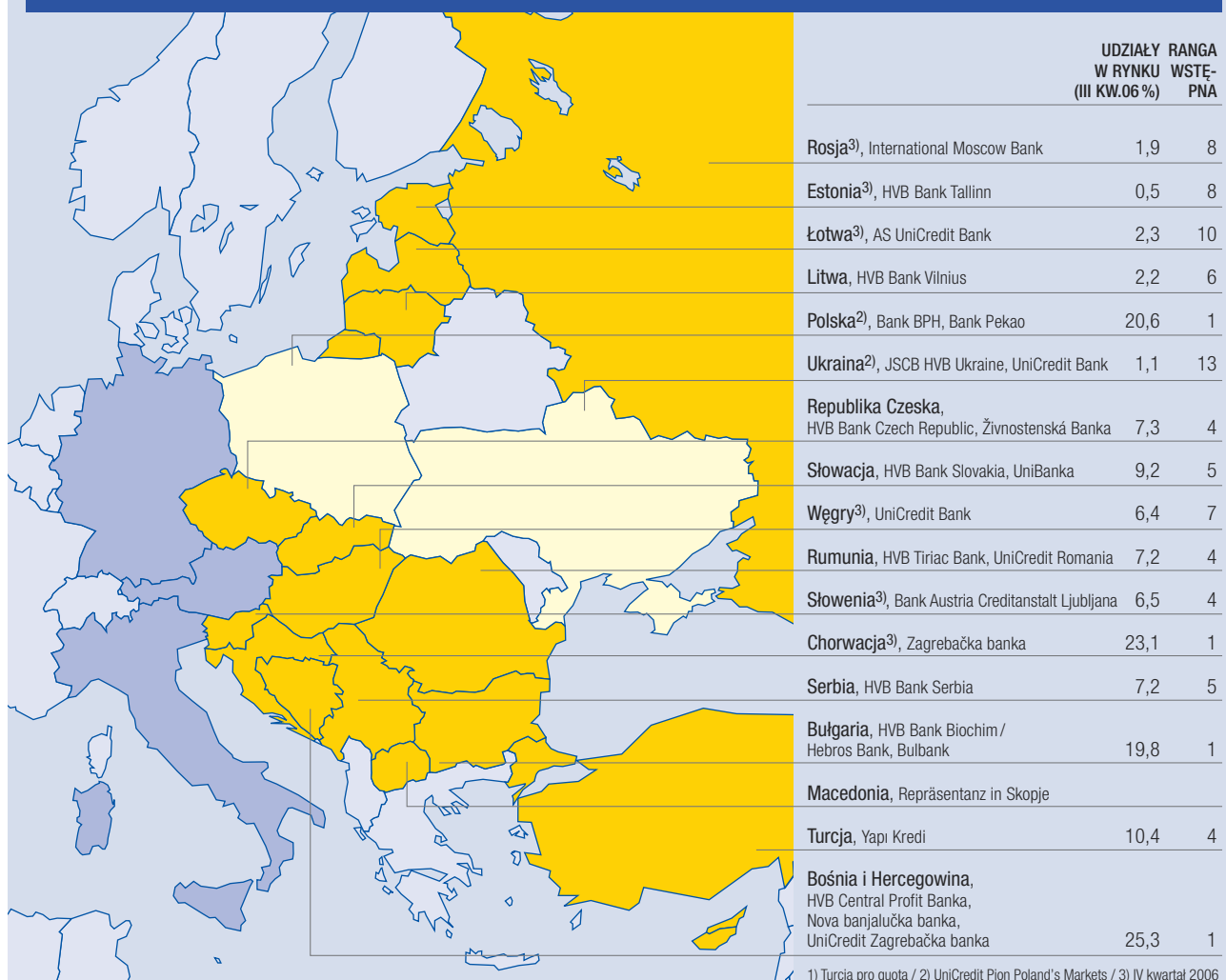
4. Rosnące rozpowszechnienie produktów na rynku

Stopień wykorzystania usług bankowych w CEE nie jest jeszcze zbyt rozpowszechniony. Nawet w krajach postępowych, udział w społeczeństwie osób, posiadających konto bankowe jest zaskakująco mały. Tym samym w Słowacji jedynie 68 % osób powyżej 15 roku życia posiada konto bankowe, a w Białymostku jedynie 30 %, z czego wynika znaczny potencjał wzrostu. Nie może to jednak być mylone z faktem, że popyt – abstrahując od tego socjologicznego aspektu podziału dobrobytu – na bankowość elektroniczną, produkty funduszy, a także rozwiązania w formie finansowania bliskiego rynkowi kapitałowemu, aż po instrumenty pochodne, wzrasta ponadproporcjonalnie. Współpraca z przedsiębiorstwami trudniącymi się międzynarodowo – stanowiącymi rozrusznik rozwoju gospodarczego – nie różni się prawie wogóle od standardów i zwyczajów zachodnio-europejskich. Stwarza ona przede wszystkim na dużych rynkach, dobry punkt odniesienia dla strukturyzacji, transakcji ECM, Investment Banking, zarządzania ryzykiem itd., które w CEE osiągnęły „state of the art”. Działalność w zakresie Retail, zwiększy się – jako późniejszy efekt tego rozwoju – w przyszłych latach ponadproporcjonalnie.

Nowy Pion CEE Banku BA-CA

(pro forma 2006)

- Obecność w 16 krajach z ponad 300 mln mieszkańców
- Średnie aktywa ważone ryzykiem 41¹⁾ mld €
- 39.000 pracowników
- ok. 1.800 miejsc lokalizacji
- ok. 18 mln Klientów
- Zysk brutto powyżej 1 mld €



1) Turcja pro quota / 2) UniCredit Pion Poland's Markets / 3) IV kwartał 2006

5. Strona ofert:

Banki zagraniczne – mile widziane ze strony polityki, ze względu na wspieranie transformacji systemów – odgrywają dzisiaj w całej CEE, a w tym w poszczególnych krajach szczególną rolę, która w Europie Zachodniej byłaby niewyobrażalna. Aktywa ok. 1.800 banków w CEE-12 wynoszą łącznie powyżej jednego biliona Euro. Przy tym adresy mię-

dzynarodowe posiadają trochę mniej niż połowę udziałów w rynku, choć ta liczbowa wartość jest trochę zaniżona przez Rosję (tylko ok. 10 %). Przyczyniają się one do wczesnego zapobiegania tak błędnym rozwojom, jakie miały miejsce w ostatnich dekadach w zachodnio-europejskim sektorze bankowym. Silne zaangażowanie międzynarodowych Grup bankowych wpływa również na trendy

rynkowe: Tym samym w interesie tych instytucji, leży ekspansja przy oszczędzaniu kapitału własnego, tak wczesne jak tylko możliwe rozpowszechnianie finansowania bliskiego rynkowi kapitałowemu, wspieranie lokat w fundusze, a także wykorzystanie walorów lokalizacji tego dobrze rozwiniętego i wydajnego w zakresie usług międzybankowych rynku.

Pion CEE ciąg dalszy

Banki zależne w CEE: Wzrost rentowności i wydajność

Banki zależne w CEE mają za sobą – zarówno w dotychczasowym kręgu konsolidacji BA-CA jak i w nowej strukturze – doskonały rok, stojący pod znakiem kontynuacji dobrego rozwoju z lat ubiegłych.

Rozwój zakresu działalności CEE Banku BA-CA w roku 2006 przedstawiony został szczegółowo w sprawozdawczości segmentów działalności skonsolidowanego sprawozdania finansowego poczynając od strony 113 ff. Wyodrębnienie to służyć ma jedynie ocenie rozwoju Banku w roku 2006. Jest ono jednak „zniekształcone” przez mające miejsce w roku 2006 oddanie Banków-CEE, a z powodu doniosłości dokonanej w międzyczasie poszerze-

nie kręgu konsolidacji, również dla przyszłego rozwoju Banku tylko w ograniczonym stopniu wymowne.

Przedstawienie pro forma zakresu działalności CEE w nowej strukturze, wykazuje, że nasze banki w krajach członkowskich UE – pomimo włączenia znaczących spółek zależnych w Bułgarii i Rumunii do tej grupy krajów –, osiągające 46 %, posiadają mniej niż połowę średnich aktywów ważonych ryzykiem. Duże znaczenie posiada w tym kontekście nasza wiodąca pozycja na rynku w Chorwacji, do której zaliczamy także bank Zagrebacka banka. Turcja i Rosja stanowią w tym zakresie w nowym kręgu konsolidacji – ze względu na wielkość tych krajów i nasze zaadaptowane tam już spółki-córki,

prawie jedną trzecią. Przy pełnej rezerwie w podchodzeniu do takiego podziału na grupy krajów i z zastrzeżeniem licznych efektów specjalnych z powodu bieżących połączeń, wartości liczbowe RZiS potwierdzają obraz rynku rosnącego w różnym tempie. Podczas gdy państwa członkowskie UE razem wzięte, wykazywały wzrost zysku brutto o 14 %, to wzrost w SEE wynosił 30 %, a w Rosji i Turcji 52 % (przede wszystkim przez Rosję). Wszystkie banki zależne w CEE mogły zwiększyć zysk brutto o prawie jedną trzecią. Pomimo silnej ekspansji, koszty (wskaźnik koszty/dochody poniżej 55 %) i odpisy na utratę wartości (45 punktów bazowych aktywów ważonych ryzykiem portfela bankowego), pozostają pod kontrolą.

	WOLUMEN (DS. RWA)		PRZYCHODY Z DZIAŁ. OPER.			ZYSK BRUTTO		
	MLN €	UDZIAŁ	MLN €	UDZIAŁ	%W POR. Z UB.R.	MLN €	UDZIAŁ	%W POR. Z UB.R.
Kraje Nadbałtyckie	613	2 %	16	1 %	176 %	3	0 %	n.a.
Czechy	6.119	16 %	276	10 %	22 %	120	11 %	37 %
Słowacja	1.760	5 %	110	4 %	13 %	32	3 %	1 %
Węgry	3.061	8	210	8 %	7 %	92	8 %	-2 %
Słowenia	1.106	3 %	48	2 %	22 %	15	1 %	3 %
Bułgaria	2.146	6 %	239	9 %	13 %	76	7 %	4 %
Rumunia	2.859	7 %	227	8 %	59 %	66	6 %	25 %
Państwa członkowskie UE	17.663	46 %	1.127	41 %	23 %	403	37 %	14 %
Bośnia i Hercegowina (bez UniZaba)	509	1 %	49	2 %	70 %	2	0 %	-52 %
Chorwacja (wraz z UniZaba)	7.268	19 %	443	16 %	-2 %	210	19 %	21 %
Serbia	970	3 %	45	2 %	420 %	15	1 %	542 %
Europa Południowo-Wschodnia	8.747	23 %	538	19 %	16 %	227	21 %	30 %
Turcja	7.038	18 %	716	26 %	10 %	247	23 %	13 %
Rosja	5.260	14 %	392	14 %	145 %	218	20 %	152 %
Turcja i Rosja	12.299	32 %	1.108	40 %	37 %	464	42 %	52 %
RAZEM*)	38.709	100 %	2.772	100 %	29 %	1.095	100 %	32 %

*) bez rachunku wiedeńskiego

Strategie ...

Tę wiele obiecującą sytuację na rynku i doskonale położenie wyjściowe, wykorzystywać będziemy przy skoncentrowaniu na następujących zagadnieniach:

Wzrost organiczny i wydajność kapitału:

Wzrost w obrębie systemów o silnej ekspansji, wymaga wysokich i opłacalnych inwestycji. Mamy tu na myśli nie tyle inwestycje w infrastrukturę bankową i zasoby, lecz o wiele bardziej kapitał własny dla podłożenia silnie rosnących aktywów ważonych ryzykiem. Ponieważ jednak koszty kapitału dla tego rosnącego wkładu kapitału własnego, muszą być najpierw zarobione, więc próg sukcesu w odniesieniu do wkładu wartości, przesuwają się ciągle w górę.



Z naszego zarządzania wartością, bazującego na centralnej wielkości Economic Value Added (EVA), wynikają dalsze cele, a mianowicie: możliwe utrzymanie na obecnym poziomie bądź zwiększenie przychodów, mierzonych według aktywów ważonych ryzykiem, i to pomimo nacisku na marżę, spowodowanego konwergencją odsetek i konkurencją. W kontekście operacyjnym oznacza to nie tylko wzrost w parze z klasycznymi kredytami i wkładami z wpływem na wynik, lecz również rozpowszechnianie produktów bliskich rynkowi kapitałowemu i działalności w zakresie świadczenia usług. Celem naszego wzrostu nie są bowiem wolumeny, lecz przychody.

Nasza strategia ekspansji kontynuowana jest w każdym jednym kraju i zróżnicowana, odpowiednio do specyficznych sytuacji na ich rynkach. Będziemy również wykorzystywali możliwości, wyni-

kające z naszej gęstej sieci placówek i rozegrany przy tym kartę decydującą w odniesieniu do konkurencji przewagi UniCredit: walory wypływające ze skali w produkcji i wykorzystanie aktywów miejsc lokalizacji w zakresie Global Banking Services. Działamy ściśle według zasady Best Practice i zmierzamy do wielostronnego transferu know-how, w odniesieniu do zadowolenia Klientów, wydajności sprzedaży, rozwoju produktów i uzgodnienia oferty produktów.

W każdym zakresie, będącym z natury rzeczy – międzynarodowym, czy to dlatego, że zapotrzebowania Klientów są międzynarodowe, czy też dlatego, że transakcje odbywają się na rynkach zorganizowanych ponadregionalnie, wykorzystamy nasze silne strony i zrobimy to przy ścisłej współpracy z odpowiednimi pionierami, liniami produkcji i centrami kompetencyjnymi. W działalności z Klientami korporacyjnymi wspierając i rozwijając będziemy zwłaszcza powiązania naszych Klientów w CEE z przedsiębiorstwami we Włoszech, Niemczech i Austrii (Cross-border Business Solutions); w obrębie Asset Management wykorzystamy naszą pozycję rynkową i znajdującą się na całym świecie Coverage z Pioneer; a w odniesieniu do Investment Banking chcemy wzmocnić wspólną prezentację na rynku pod marką UniCredit, i korzystać z bazy Klientów ze standingiem międzynarodowego dużego banku, mieszczącego się we wszystkich krajach.

Nasza ekspansja planowana jest długoterminowo i stawia w równym stopniu tak na lokalne „zakorzenienie” jak i na międzynarodową wymianę. Chcemy być z jednej strony dobrymi Corporate Citizens i zobowiązujemy się poprzez nasz Integrity Charter do wartości etycznych, a z drugiej strony czerpać z różnorodności lokalnych talentów, wspierając z tego powodu kariery międzynarodowe. W końcu chcemy także – poprzez naszą politykę w odniesieniu do jednej dla wszystkich banków marki – rozwijać powstawanie wspólnej dla całej Grupy tożsamości i osiągnąć tym wśród Klientów również jednoznaczne rozpoznawanie naszej marki.

... i ich wdrażanie:

Bezpośrednim zadaniem było i jest łączenie się naszych spółek z grupy pro forma w silną i reprezentowaną w wielu krajach jednostkę, jak i w ponadregionalną sieć współpracy. Tymi dwoma liniami rozwoju kierują się nasze aktualne inicjatywy i projekty.

Program integracji

Na początku roku 2006 sporządziliśmy ponadregionalną strukturę zarządzania projektami w celu przeprowadzania zadań integracyjnych w naszych 22 bankach w 16 krajach. Obejmuje ona następujące projekty:

● **Marger Countries:** W tych krajach gdzie posiadamy wiele jednostek działalności – Słowacji, Republice Czeskiej, Bułgarii, Rumunii jak i Bośni i Hercegowinie – pracujemy nad lokalną integracją całej operacyjnej działalności z Klientami, procesów i IT, po to by procesy łączenia dobiegły końca jeszcze w tym roku. W ramach tych projektów zdecydowaliśmy się każdorazowo ze względów pragmatycznych, na wybór jednego z wielu istniejących systemów Core-Banking, nie tracąc przy tym z oczu osiągnięcia długoterminowego celu jakim jest możliwie jednolita platforma IT. W Słowacji, Rumunii jak i Bośni i Hercegowinie platformą IT stanie się CORE02, stosowana standardowo przez BA-CA w CEE, podczas gdy w Republice Czeskiej wprowadzony zostanie nowy system UniCredit EuroSIG. W Bułgarii zdecydowaliśmy się na system FlexCube z iFlex, stosowany również w Rosji.

● **Integration Countries** obejmuje Rosję, Estonię, Łotwę i Litwę, a także Chorwację i Turcję. W tych krajach bez lokalnych połączeń, do codziennych zadań zalicza się pełna integracja w Grupie w odniesieniu do Governance, kierowania, sprawozdawczości i zarządzania systemami informacyjnymi, zarządzania ryzykiem itd.

● Pod pojęciem **Transformation Countries** ujmujemy dotychczasowe spółki zależne BA-CA (Słowenia, Serbia i Węgry). Koncentrujemy się tutaj na Rebrandingu odpowiadającemu standardom Grupy.

Pion CEE ciąg dalszy

Rebranding

W celu wyrażenia wydajności i standingu jednej z wiodących międzynarodowych Grup bankowych, Bank UniCredit zdecydował się na firmowanie na rynkach w CEE pod jednolitą marką. Marką „UniCredit Bank” uzupełniona będzie lokalna nazwa markowa banków w krajach licznego występowania naszych placówek na rynku. Dla przykładu: „UniCredit Zagrebacka banka”, „UniCredit Bulbank”, „UniCredit Tiriac Bank”. Rebranding ten ma zostać zakończony do końca 2007 roku.

Inicjatywy ponadregionalne

Poprzez liczne inicjatywy ponadregionalne chcemy wykorzystać przewagę w odniesieniu do konkurencji, wywodzącą się z naszej gęstej sieci placówek w 15 krajach z jednostkami działającymi operacyjnie, a jednocześnie prezentować się na szczeblu lokalnym z siłą i know-how grupy międzynarodowej. Znaczenie tego podwójnego waloru chcemy wykazać w stosunku do naszych Klientów. Wspomniana już jednolita architektura naszej marki, uwidacznia najważniejszą przesłankę Pionu CEE, a mianowicie zdolność do **transgranicznej** opieki nad Klientami, przy jednoczesnym ukierunkowaniu na ich zapotrzebowania na miejscu z uwzględnieniem wszystkich **specyficznych sytuacji lokalnych**.

20 ponadregionalnych inicjatyw ma służyć temu celowi na wielu szczeblach: w działalności z Klientami, w kierowaniu i organizacji, jak i w zarządzaniu HR, w komunikacji i w Global Banking Services.

W działalności z Klientami, warunkiem zaoferowania Klientom dostępu do naszej całej sieci z dowolnego miejsca lokalizacji, jest możliwie jednolita segmentacja Klientów, orientacja na wspólnym modelu działalności, a także dążenie do możliwie standardowej palety produktów.

Globalne linie produktów, tj. Global Trade Finance, Leasing, działalność w zakresie nieruchomości komercyjnych, są operatywne. Stanowią znaczący most dla transferu know-how w całej Grupie UniCredit i uwidaczniają znaczenie waloru bycia dużym bankiem, również w krajach mniejszych. Dodatkowo są także platformą pomiędzy podażą (np. zachodnich inwestorów instytucjonalnych) a popytem.



Dalsze inicjatywy prowadzą się do skupienia działalności w zakresie Asset Management i Investment Banking, przy czym skupienie to nie powinno być rozumiane w sensie centralistycznym, lecz o wiele bardziej wielobiegunowo w znaczeniu optymalnego podziału pracy.

Ujednolicone i ponadregionalne **informacyjne systemy zarządzania (MIS)** przygotowują podłoże dla „Accountability” tzn. przejrzystości usług i odpowiedzialności za wyniki jako zasady kierowania naszej Grupy. Stanowią one również warunek spełnienia wymogów Bazylei II – ustalenie Treasury Banku i zarządzania kapitałem własnym.

Oprócz tego stworzyliśmy ponadregionalny **program integracyjny HR** z podziałem zadań na różne miejsca lokalizacji naszej sieci. Jego celem jest nie tylko rozwój talentów lokalnych, lecz również powołanie elitarnej kadry kierowniczej.

Istotne znaczenie dla całego procesu integracji, zachowania efektywności kosztów, realizacji efektów synergetycznych, a także dla długoterminowego korzystania z walorów wynikających z miejsca lokalizacji zgodnie z Best Practice, posiada **Global Banking Services** – które nie bez przyczyny posiadają status globalnego pionu UniCredit. Projekty sięgają tutaj od Procesz-Design poprzez harmonizację IT, aż po Facility Management i do zorganizowanej w całym Koncernie kwestii zaopatrzenia. Wspomniane efekty synergii w odniesieniu do kosztów nie są jedynie „quickwins”, lecz przynoszą ze sobą również trwały wzrost wydajności w działalności z Klientami.

Nowa architektura marki Gurpy w Europie Środkowo-Wschodniej

	Stare marki	Nowe marki	
Azerbejdżan	 KOCBANK AZERBAIJAN	 YapiKredi Azerbaijan	✓
Kraje Nadbałtyckie		 UniCredit Bank	✓
Bośnia i Hercegowina	 UniCredit Zagrebačka banka  Nova Banjačka Banka 	 UniCredit Bank	
Bułgaria	 Bulbank UniCredit Group  HEBROS BANK 	 UniCredit Bulbank	
Chorwacja	Zagrebačka banka 	 Zagrebačka banka UniCredit Group	✓
Polska	 BANK PEKAO SA 	nie ustalone	
Rumunia	 UniCredit Romania 	 UniCredit Tiriatic Bank	
Rosja	 INTERNATIONAL MOSCOW BANK	nie ustalone	
Serbia		 UniCredit Bank	
Słowacja	 UniBanka UniCredito Italiano Group 	 UniCredit Bank	
Słowenia		nie ustalone	
Republika Czeska	 Živnostenská Banka UniCredit Group 	 UniCredit Bank	
Turcja	 KOCBANK 	 YapiKredi	✓
Ukraina	 Bank PEKAO (Ukraine) Ltd. 	 UniCredit Bank	✓
Węgry		 UniCredit Bank	✓

✓ już wdrożone

Pion CEE ciąg dalszy

Kraje Nadbałtyckie

HVB Bank Vilnius, UniCredit Bank, HVB Bank Tallinn



Litwa

Zaludnienie	3,4 mln
Powierzchnia	65,30 tys. km ²
Stolica	Wilno
Waluta	Litas litewskie
PKB (nominalny)	23,6 mld €
PKB na głowę	7.020 €
PKB wzrost 2006 (realny)	7,5 %

Oslabienie wzrostu gospodarczego nie może być uważane za złą wiadomość, jeśli uwzględnić ryzyka „przegrzania”. Wzrost gospodarczy kształtował się będzie w nadchodzących latach pomiędzy 6 a 7 %, podczas gdy deficyt bilansu wydajności pozostanie blisko 10 %. Spadek inflacji w przyszłych latach jest decydujący dla procesu konwergencji Euro. Wprowadzenia waluty Euro nie oczekujemy przed rokiem 2010.

Łotwa

Zaludnienie	2,3 mln
Powierzchnia	64,59 tys. km ²
Stolica	Ryga
Waluta	Lat łotewski
PKB (nominalny)	16,0 mld €
PKB na głowę	7.028 €
PKB wzrost 2006 (realny)	11,9 %

Szybka realna i monetarna konwergencja Łotwy z UE nadal trwa, obciążając w większej części stabilność makroekonomiczną. Restryktywna wykładnia polityki budżetowej byłaby istotna z powodu ograniczonej pieniężno-politycznej możliwości działania Banku Narodowego, po to by zapanować nad wzrastającymi nierównościami wewnątrz-gospodarczymi i zagranicznymi, jak i umożliwić tym samym dobre warunki dla gospodarki.

Estonia

Zaludnienie	1,3 mln
Powierzchnia	45,23 tys. km ²
Stolica	Tallin
Waluta	Korona estońska
PKB (nominalny)	13,0 mld €
PKB na głowę	9.690 €
PKB wzrost 2006 (realny)	11,3 %

Niskie stopy procentowe i silny popyt zagraniczny doprowadziły do tego, że rzeczywisty wzrost PKB w roku 2006 pozostawał w zakresie dwucyfrowym. Do tej pory wzrost ten wspierany był przez zwiększenie produktywności, ale istnieją wyraźne oznaki „przegrzania”. W nadchodzących latach wzrost ma się nieco osłabić, ponieważ inflacja, rosnące odsetki i wysokie zadłużenie sektora prywatnego, doprowadzą do stłumienia popytu krajowego.

Bank UniCredit

Jednostki w Krajach Nadbałtyckich skupiają swoje działania na wspólnicy z Klientami korporacyjnymi. Filie na Litwie i w Estonii zintegrowane zostaną w połowie roku 2007 w UniCredit Bank w Rydze, tworząc jedną jednostkę nadbałtycką.

Silna strona tych jednostek wynika z doświadczeń, jakie Grupa zebrła na rynkach rozwiniętych we Włoszech, Niemczech i Austrii. Uwidacznia się ona na przykładzie udziału w wysokiej liczbie kredytów syndykowanych w tym regionie. Doświadczenia Banku doceniane są również w zakresie Trade Finance. Bankowość elektroniczna cieszy się opinią, najbardziej bezpiecznego systemu we wszystkich Krajach Nadbałtyckich, i stanowi bardzo wydajny instrument do tworzenia sieci współpracy pomiędzy spółkami-matkami naszych Klientów a ich spółkami-córkami w Krajach Nadbałtyckich i innych krajach.

Perspektywy na przyszłość:

Po dokonaniu reorganizacji istniejących jednostek, nowy Bank UniCredit prowadził będzie działalność w Head Office na Rydze, Łotwie, filiach na Litwie i w Estonii. Ten nadbałtycki bank poszerzał będzie paletę produktów w odniesieniu do łączonych produktów bankowo-ubezpieczeniowych i leasingowych (w kooperacji z nadbałtyckimi zależnymi spółkami leasingowymi). Działalność skoncentrowana będzie nadal na rozbudowę współpracy z Klientami korporacyjnymi.

MLN €	2006
Ø aktywa ważone ryzykiem	613,1
Przychody z tytułu działalności operacyjnej	16,1
Zysk brutto	2,7
Wskaźnik koszty/dochody	65,0 %
Personel (w osobolatach)	162
Placówki bankowe	4

Bośnia i Hercegowina

HVB Central Profit Banka, Nova banjalučka banka und UniCredit Zagrebačka banka



Zaludnienie	3,8 mln
Powierzchnia	51,13 tys. km ²
Stolica	Sarajewo
Waluta	Marka transferowa
PKB (nominalny)	9,2 mld €
PKB na głowę	2.380 €
PKB wzrost 2006 (realny)	5,9 %

Dynamiczny wzrost gospodarki kontynuowany będzie w perspektywie lat 2007–2009. Wyraźne jego przyspieszenie jest jednak nieprawdopodobne, dopóki w jego wysoce zróżnicowanym politycznie otoczeniu, nie dojdzie do politycznego konsensusu w odniesieniu do ważnych reform instytucjonalnych, legislacyjnych i strukturalnych.

HVB Central Profit Banka

Klienci detaliczni i biznesowi:

W Pionie Retail koncentrowano się w dalszym ciągu na kontynuacji wzrostu, poprzez rozbudowę filii – przy wsparciu 24 pracowników Mobile Sales Force – i nową paletę produktów dla Klientów biznesowych. Liczba Klientów detalicznych wzrosła o 16 % do powyżej 182.000 – co oznacza wzrost powyżej rynku.

Kredyty prywatne wzrosły o 22 % do 191 mln €; kredyty dla Klientów biznesowych natomiast o 62 % do 21 mln €. Wkłady w tym segmencie zwiększyły się w porównaniu rocznym o 21 % do 158 mln €.

Liczba kart debetowych wzrosła o 21 % do powyżej 110.000, a kart kredytowych o 5,6 % do 14.400. Zainstalowanych zostało 14 nowych ATMów i 137 nowych PoS Terminali.

Klienci korporacyjni:

W ślad za lokalnymi trendami jak i we współpracy z Grupą, rozszerzono w zakresie Corporate działalność kredytową i Cash Management-Services, a także przeprowadzono po raz pierwszy transakcje w działalności finansowania nieruchomości i finansowania syndykowane. Działalność finansowania handlu została uzupełniona nowymi produktami jak np. przeniesienia wierzytelności.

Poprzez wspieranie działań integracyjnych banku Nova banjalučka banka, dopasowane zostały do siebie w zakresie działalności z Klientami korporacyjnymi, występowanie na rynku i przed Klientami.

Rynki Międzynarodowe (INM):

W Pionie INM z jego jednostkami Trading, Sales, Asset Liability Management i Custody osiągnięto z sukcesem wszystkie cele i planowane pozyskania udziałów w rynku.

W zakresie Tradingu udało się obronić pozycję Market Maker. HVB Central Profit Banka pozostawał jedynym oferentem na Moneymarket i rynku Foreign Exchange w Bośni Hercegowinie. Przeprowadzonych zostało kilka pierwszych transakcji rynku FX Swap i FX Forward, a nowy produkt FX Forward z opcją czasową, zaofiarowany został jako pierwszy produkt w zakresie instrumentów pochodnych.

HVB Central Profit Banka był pierwszym bankiem w kraju, oferującym transakcje Custody w Bośni i Hercegowinie. Utrzymuje on w tym segmencie przeszło 50 % udziału w rynku.

Perspektywy na przyszłość:

W IV kwartale 2007 banki HVB Central Profit Banka i UniCredit Zagrebačka banka zostaną ze sobą połączone w jeden wiodący na rynku bank.

MLN €	2006
Ø aktywa ważone ryzykiem	395,0
Przychody z tytułu działalności operacyjnej	34,1
Zysk brutto	0,6
Wskaźnik koszty/dochody	67,1 %
Personel (w osobolatach)	473
Placówki bankowe	39

Nova banjalučka banka

Nova banjalučka banka (NBB) operuje w Banja Luka i jest trzecim co do wielkości bankiem Republiki Serbskiej. Posiada przeszło 210.000 Klientów i przy 74 placówkach, największą sieć jednostek w Bośni Hercegowinie.

Pod koniec 2005 roku NBB nabyty został przez BA-CA i od tego czasu integrowany jest w Grupie z dużym powodzeniem (np. nowa organizacja i implementacja wprowadzanego przez BA-CA w krajach CEE standardowego systemu IT CORE02).

Klienci detaliczni i biznesowi:

W procesie integracji 2006 roku rozdzielono Klientów detalicznych od Klientów korporacyjnych i wprowadzono standardowy katalog produktów Grupy jak i serwisy personalne i doradztwo w odniesieniu do Klientów.

Wprowadzenie nowych produktów kredytowych pozwoliło na silny wzrost wolumenów kredytowych w zakresie Klientów detalicznych, sam „Quick Loan” przyczynił się do ich podwojenia. Wkłady Klientów detalicznych wzrosły o 38 %.

Pion CEE ciąg dalszy

Klienci korporacyjni:

W roku 2006 bank skoncentrował się na rozbudowie działań ze średnimi i dużymi prywatnymi Klientami korporacyjnymi, podczas gdy w sektorze państwowym utrzymał swoją silną pozycję. Wolumen kredytów w tym segmencie podwoił się w porównaniu od roku 2005.

Perspektywy na przyszłość:

Po przeprowadzonym z powodzeniem procesie transformacji, bank jest jak najlepiej przygotowany, na poszerzenie w roku 2007 krąg swoich Klientów poprzez nowe innowacyjne produkty na atrakcyjnych warunkach, jak również przez bardziej zoptymalizowane procesy, szkolenie pracowników i zwiększoną wydajność.

MLN €	2006
Ø aktywa ważone ryzykiem	114,3
Przychody z tytułu działalności operacyjnej	15,0
Zysk brutto	1,9
Wskaźnik koszty/dochody	84,6 %
Personel (w osobolatach)	509
Placówki bankowe	74

UniCredit Zagrebacka banka

UniCredi Zagrebacka banka (UniZaba) jest drugim co do wielkości bankiem tego kraju. Jego suma bilansowa wzrosła o 18 % do 948 mln € w por. z r. 2005. Pożyczki dla Klientów zwiększyły się o 15 %, wkłady o 18 %. Przeszło połowa wkładów Klientów to wkłady oszczędnościowe w działalności detalicznej, stanowiące solidną bazę refinansowania dla dalszego poszerzania działalności.

Klienci detaliczni i biznesowi:

Koncentracja sprowadzała się w roku 2006 do wprowadzenia z sukcesem nowych produktów: pożyczki gotówkowe dla korzystających z VISA Classic, bankowość elektroniczna dla Klientów detalicznych, konto pakietowe JES itd. Kredyty mogły

zostać o 74 mln €, a wkłady o 53 mln € zwiększone. Sieć placówek bankowych podzielona jest na 10 regionów w obrębie Bośni i Hercegowiny, a oprócz tego rozbudowana została dystrybucja bezpośrednia. Sieć bankomatów poszerzona do 89 urządzeń.

Klienci korporacyjni

W roku 2006 bank UniZaba wprowadził z powodzeniem bankowość elektroniczną dla Klientów korporacyjnych. Dokonano między innymi transakcji w zakresie nowych kredytów w wys. 114 mln €, a także gwarancji w wys. 60 mln €. Działalność tego segmentu koncentrowała się będzie na rozbudowie silnej pozycji w zakresie współpracy z przedsiębiorstwami średniej wielkości.

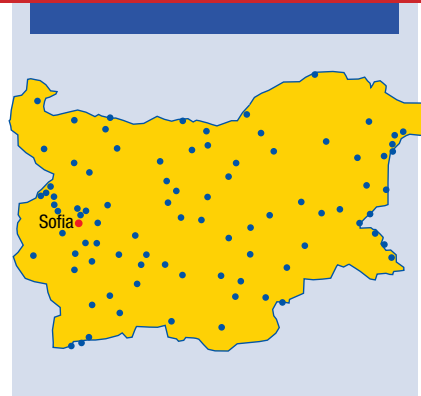
Perspektywy na przyszłość:

W IV kwartale 2007 roku banki UniCredi Zagrebacka banka i HVB Central Profit Banka zostaną połączone. Nowo powstały z nich bank, posiadał będzie ok. 100 placówek bankowych i przejmie we wszystkich segmentach działalności rolę lidera rynku.

MLN €	2006
Ø aktywa ważone ryzykiem	n. a.
Przychody z tytułu działalności operacyjnej	49,8
Zysk brutto	17,7
Wskaźnik koszty/dochody	62,5 %
Personel (w osobolatach)	842
Placówki bankowe	61

Bułgaria

HVB Bank Biochim /
Hebros Bank i Bulbank



Zaludnienie	7,8 mln
Powierzchnia	110,99 tys. km ²
Stolica	Sofia
Waluta	Lew bułgarski
PKB (nominalny)	24,4 mld €
PKB na głowę	3.170 €
PKB wzrost 2006 (realny)	6,3 %

Wzrost PKB uległ w roku 2006 przyspieszeniu i powinien osiągnąć w roku 2007 swój najwyższy poziom. Poprzez pozytywny nastrój inwestorów międzynarodowych, przy wsparciu przystąpieniem do UE, wszystkie zagraniczne inwestycje bezpośrednie wynosić będą po raz piąty z kolei przeszło 10 % PKB.

HVB Bank Biochim / Hebros Bank

Zyskiem brutto w wys. 26 mln € bank HVB Bank Biochim i Grupa Hebros osiągnęły w roku 2006 imponujący wzrost zysku. Podstawowa działalność banku stanowiła przy tym najważniejszy napęd. Suma bilansowa, przychody z odsetek i prowizji odnotowały trwały pozytywny rozwój. Pomimo trwającej integracji, nakłady na działalność operacyjną wzrosły tylko umiarkowanie, a pozytywny wpływ wywarły na nie integracyjne efekty synergetyczne.

Klienci detaliczni i biznesowi:

Po ujednoliceniu i połączeniu obydwóch banków HVB Bank Biochim i Hebros Banka, udział w rynku wzrósł w przypadku kredytów prywatnych z 12,0 do 13,8 % – Bank rósł tutaj przeszło dwa razy szybciej niż rynek. Pożyczki hipoteczne odnotowały wzrost w wys. 35 %, wkłady w Klientów prywatnych w wys. 16 %.

Integracja doprowadziła w zakresie segmentu Klientów biznesowych między innymi do wzrostu finansowań inwestycji o 51 % w por. z 2005. Wprowadzona w ostatnim kwartale 2006 roku bankowość elektroniczna, przyjęta została przez 4.000 Klientów, przeprowadzających przeszło 50.000 transakcji. Po nowym przydzieleniu licencji w zakresie VISA i MasterCard, zwiększona została liczba PoS-Terminals o 20 %.

Klienci korporacyjni:

Przychody z tytułu prowizji wzrosły w tym segmencie o 18 % w por. z 2005. Sprowadza się to z jednej strony do Cash Management z międzynarodowymi koncernami, a z drugiej strony do długoterminowych i opierających się na prowizji relacjach biznesowych z rodzimymi przedsiębiorstwami. Transakcje z nieruchomościami, osiągające nowy wolumen w wys. 150 mln €, odnotowały wzrost o 120 %. W roku 2006 Bank zachował swoją wiodącą rolę w tym silnie obleganym przez konkurencję segmencie, zwiększając wolumen kredytów o 18 %. Pozycję wiodącą Bank zajmuje również w odniesieniu do finansowań publicznych i PPP, osiągając udział w rynku w wys. 35 %. Poprzez ofertę w zakresie działalności doradczej, odnosząc się do wykorzystania wsparć finansowych UE, i w połączeniu z „szytymi na miarę” produktami bankowymi, Bankowi udało się potrójnie zwiększyć wolumeny kredytów wspieranych.

Doskonały serwis Banku odzwierciedla się również w otrzymanej nagrodzie „Najlepszego Banku w Bułgarii” przyznanej przez renomowany magazyn Euromoney.

Rynki Międzynarodowe (INM):

Główna działalność nowo utworzonego segmentu INM koncentruje się na instrumentach pochodnych i Capital Markets. W zakresie działalności Custody udało się jeszcze bardziej wzmożyć pozycję – Bank otrzymał z rąk magazynu Global Custodian po raz trzeci z kolei wyróżnienie „Best Agent Bank w Bułgarii” zarówno w odniesieniu do Klientów krajowych, jak i zagranicznych. Dodatkowo wybrany został na miejsce 1 Custody-Team przez Global Investor Magazin.

MLN €	2006
Ø aktywa ważone ryzykiem	1.213,3
Przychody z tytułu działalności operacyjnej	110,2
Zysk brutto	26,1
Wskaźnik koszty/dochody	53,8 %
Personel (w osobolatach)	2.927
Placówki bankowe	210

Bulbank

Główne skoncentrowanie Banku sprowadzało się do tego, ażeby cele finansowe zostały osiągnięte, pomimo rozpoczętej w lutym integracji z HVB Bank Biochim i Hebros Bank. Zysk brutto wzrósł (po skorygowaniu o efekty integracyjne) o 26,6 % w por. z 2005; Standard and Poor's Rating zwiększony został do BBB+ ze stabilną prognozą na przyszłość.

Klienci detaliczni i biznesowi:

Pożyczki wzrosły w roku 2006 o 65 %, a przychody o 30,5 %, przy czym najsilniejszy był wzrost w zakresie Klientów biznesowych (pożyczki 55 %, wkłady 36 %). W przypadku pożyczek hipotecznych, Bank stał się przy 13 % udziale w rynku i stopie wzrostu wynoszącej 73 %, jednym z najważniejszych udziałowców w rynku.

Wolumeny funduszy podwoiły się do 32 mln €, a wkłady strukturyzowane wzrosły o 31 % do 47 mln €.

Klienci korporacyjni:

Przychody w segmencie Klientów korporacyjnych wzrosły o 9 %. Portfel kredytów zwiększył się o 11 % i osiągnął tym samym udział w rynku w wys. 11 %. Ten średni segment wzrósł w przypadku pożyczek o 26 % i przyniósł zwiększenie przychodów o 11,6 %. Portfel leasingowy uległ podwojeniu. W sumie wynik segmentu Klientów korporacyjnych wzrósł poprzez strukturyzowane finansowanie projektów, Factoring i dalsze nowe produkty strukturyzowane w roku 2006 o 19 %.

Perspektywy na przyszłość:

Po planowanej potrójnej fuzji w pierwszej połowie 2007 roku, połączony Bank stanie się jednoznacznym liderem na rynku w Bułgarii, posiadającym przeszło 1,1 milionów Klientów i udział w rynku we wszystkich ważnych zakresach biznesowych w wys. ok. 20 %. Nazwa połączonego Banku brzmieć będzie: UniCredit Bulbank AD.

Oprócz efektów skali, ulepszonych procesów i efektów synergetycznych, wywodzących się z połączenia i placówek w całym kraju, Bank posiadał będzie również duże potencjały wypływające z efektów grupowych i wprowadzenia dalszych nowych produktów bankowych, co pozwoli mu na dalszy długoterminowy wzrost i rozbudowę wiodącej pozycji na rynku.

MIO €	2006
Ø aktywa ważone ryzykiem	932,6
Przychody z tytułu działalności operacyjnej	129,0
Zysk brutto	49,5
Wskaźnik koszty/dochody	38,6 %
Personel (w osobolatach)	1.949
Placówki bankowe	107

Pion CEE ciąg dalszy

Chorwacja Grupa Zagrebacka banka



Zaludnienie	4,4 mln
Powierzchnia	56,60 tys. km ²
Stolica	Zagreb
Waluta	Kuna chorwackie
PKB (nominalny)	33,8 mld €
PKB na głowę	7,600 €
PKB wzrost 2006 (realny)	4,7 %

W roku 2006 wzrost PKB w Chorwacji zwiększył się do 4,7 %. W celu zmniejszenia zależności od zagranicy i wywodzącej się z tego wrażliwości gospodarki, konieczna jest w roku 2007, jak i w latach następnych, restryktywna polityka gospodarcza. Na większe oszczędności w budżecie państwa w roku 2007 – będącym rokiem wyborczym – nie ma co liczyć.

Zagrebacka banka

Bank Zagrebacka banka, założony w roku 1914 i stanowiący w Chorwacji Bank wiodący – mierząc według jakości produktów i inowacji technologicznej – stał się w marcu 2002 roku członkiem Grupy UniCredit. W ramach konsolidacji Grupy UniCredit, Bank ten został w pierwszej połowie 2007 roku przetransferowany do Bank Austria Creditanstalt.

Zagrebacka banka posiada, jako największy bank w Chorwacji, przeszło 1 milion Klientów detalicznych jak i przeszło 70.000 Klientów indywidual-

nych i biznesowych. Ta wiodąca pozycja odzwierciedla się w udziałach w rynku, mierząc wg sumy bilansowej i pożyczek w wys. każdorazowo 23,5 %, a mierząc wg wkładów w wys. 25,7 %. Szczególnie silną stroną Banku jest działalność w zakresie umów oszczędnościowo-kredytowych z kooperującymi z nim kasami budowlanymi, w przypadku których Zagrebacka banka utrzymała swoją wiodącą pozycję przy udziale w rynku w wys. 33 %. Produkty Zagrebacka banka rozprowadzane są w Chorwacji w 127 filiach jak i alternatywnymi kanałami dystrybucji tj. bankowość elektroniczna, telefoniczna, SMS-y.

Wynik na działalności operacyjnej Grupy Zagrebacka banka osiągnął w 2006 roku 2.679 mln Kuna, a zysk netto roku obrotowego 1.113 mln Kuna. Wynik z tytułu prowizji Grupy wzrósł głównie z powodu odnoszących sukcesy ofert pakietów usługowych, działalności związanej z kartami kredytowymi i krajowemu obrotowi płatniczemu o 16 %.

Suma bilansowa Grupy wzrosła o 11 % do 73,4 mld Kuna (pod koniec 2006); pożyczki zwiększyły się głównie w zakresie umów oszczędnościowo-kredytowych z kooperującymi z bankiem kasami budowlanymi i kredytów prywatnych w segmencie Klientów detalicznych, a także finansowania inwestycyjnego i przeznaczonego na prowadzenie działalności, o 17 % do 43,8 mln Kuna.

Wkłady Grupy wzrosły do 47,64 mld Kuna lub o 10 % w por. z 2005.

Klienci detaliczni i biznesowi:

Wkłady Klientów detalicznych wzrosły w roku 2006 o 9 % lub 2,6 mld Kuna. Nowe produkty w zakresie kredytów na budownictwo mieszkaniowe wykazyły wzrost o 3,7 mld Kuna (+44 % w por. z 2005). 2,1 mld Kuna na rzecz Klientów detalicznych przydzielone zostało w roku 2006 głównie na rzecz nabycia pojazdów samochodowych. Uplasowania wśród Klientów biznesowych przekroczyły w 2006 roku 2 mld Kuna. Równocześnie dokonane zostały w zeszłym roku duże inwestycje na rzecz rozwoju technologii. Poprawa w działalności transakcyjnej (np. automaty samoobsługowe, 24/7 strefa

dla Klientów korporacyjnych) i w zakresie bankowości elektronicznej (prędkość i elastyczność).

Bank brał również z sukcesem udział w finansowaniach i programach wsparcia Rządu Chorwackiego i udzielił linii kredytowych na rzecz HBOR (Chorwacki Bank Odbudowy i Rozwoju), a także gwarancji na rzecz HAMAG (Chorwacka Agencja dla Małych Przedsiębiorstw), w celu wspierania projektów małych przedsiębiorstw.

Klienci korporacyjni:

Bank Zagrebacka banka rozbudowywał w roku 2006 swoją wiodącą pozycję na rynku w odniesieniu do dużych (wielonarodowych) Klientów korporacyjnych, a także wziął z sukcesem udział w dużych transakcjach kredytowych i rynku kapitałowego, przede wszystkim w zakresie państwowym (infrastruktura, koleje i stocznie). W tej wiodącej na rynku roli jako kierownik konsorcjum, Broker lub bank emisyjny, brał udział w emisjach w wys. przeszło 7 mld Kuna. Portfele Klientów korporacyjnych wzrosły o 780 mln Kuna lub 12 % w por. z 2005, a pożyczki o 389 mln Kuna lub 3,8 %. Suma uplasowań w segmencie Klientów korporacyjnych średniej wielkości wzrosła o 20 % do 8 mld Kuna, podczas gdy wkłady wzrosły o 16 % lub 4 mld Kuna.

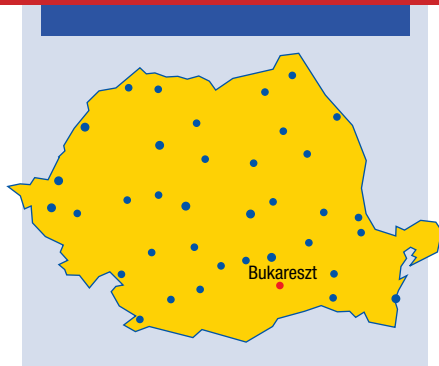
Perspektywy na przyszłość:

Plany Banku na rok 2007 zmierzają do tego, aby utrzymać obecną silną pozycję i osiągnąć poprawę w określonych zakresach, tj. produkty Cash Management, karty kredytowe, szczególne usługi na rzecz Klientów ponadregionalnych, poprzez European Desk, kredyty prywatne i bankowość inwestycyjną.

MLN €	2006 ^{*)}
Ø aktywa ważone ryzykiem	7.267,8
Przychody z tytułu działalności operacyjnej	443,3
Zysk brutto	210,2
Wskaźnik koszty/dochody	61,3 %
Personel (w osobolatach)	5.822
Placówki bankowe	188

^{*)} inkl. UniZaba

Rumunia: HVB Tiriac Bank i UniCredit Romania



Zaludnienie	21,7 mln
Powierzchnia	238,39 tys. km ²
Stolica	Bukareszt
Waluta	Lej rumuński
PKB (nominalny)	97,2 mld €
PKB na głowę	4.510 €
PKB wzrost 2006 (realny)	7,7 %

Wielki boom w zakresie wzrostu w 2006 roku spowodował się głównie do silnej konsumpcji prywatnej i ożywionych działań inwestycyjnych w ramach odbudowy po mających miejsce dużych powodziach. Również w roku 2007 perspektywy na dalszy wzrost pozostają korzystne dzięki członkostwu Rumunii w UE, przy czym jednak dynamika konsumpcji ulegnie małemu osłabieniu.

HVB Tiriac Bank

Bank zakończył z sukcesem w roku 2006 integrację banków HVB Bank Romania i Banca Tiriac. Bez efektów integracyjnych, rumuńska spółka-córka HVB Tiriac Bank mogła odnotować wzrosty w odniesieniu do sumy bilansowej i przychodów o przeszło 10 %, do zysku brutto o 14 %, a oprócz tego osiągnęła dalszą poprawę w zakresie wskaźnika koszty/dochody do 44 %.

Klienci detaliczni i biznesowi:

Bankowi udało się w ubiegłym roku obrotowym podwoić liczbę kredytów dla Klientów detalicznych i zwiększyć wolumeny kredytów o prawie 40 %. Podobnie podwoiła się liczba Klientów korzystających z usług bankowości online.

Departament Private Banking zwiększył swoją liczbę Klientów o 48 % i osiągnął w roku 2006 wolumeny w zakresie Assets under Management w wys. przeszło 45 mln €.

Klienci korporacyjni:

Liczba Klientów korporacyjnych wzrosła w 2006 roku z 1.760 do 3.400, a wolumen kredytów Klientów korporacyjnych osiągnął pod koniec roku 1,23 mld €. Bank skoncentrował się w roku 2006 na sprzedaży produktów z zakresu instrumentów pochodnych i usługach z zakresu Cash Management, a także na rozwiązaniach w odniesieniu do produktów „szytych na miarę” dla dużych firm, a szczególnie inowacyjnych modeli „invoice/bill collection”. W odniesieniu do finansowania nieruchomości Bank dalej rozbudowywał swoją wiodącą pozycję na rynku i podwoił wolumeny kredytów.

Rynki Międzynarodowe:

Jednostce Treasury udało się oprócz spełniania zadań integracyjnych, zwiększyć też przychody w zakresie FX- i NII, a to przede wszystkim przez wzrost liczby nowych Klientów i ukierunkowane na Klientów rozwiązania w zakresie produktów, ale także przez wiodącą pozycję na rynku w zakresie Trading.

MLN €	2006
Ø aktywa ważone ryzykiem	2.150,8
Przychody z tytułu działalności operacyjnej	164,8
Zysk brutto	53,4
Wskaźnik koszty/dochody	52,2 %
Personel (w osobolatach)	1.700
Placówki bankowe	82

UniCredit Romania

Bank UniCredit Romania mógł w roku 2006 dalej rozbudować swój silny wzrost działalności przez dynamiczne poszerzanie sieci swoich filii, i zwiększyć sumę bilansową o ok. 50 %. Równolegle do tego, zwiększyły się przychody z tytułu działalności operacyjnej o przeszło 32 %. Pomimo utworzenia rezerw na integrację w wys. 4,5 mln €, Bank mógł więcej niż podwoić swój zysk brutto za rok 2006.

Klienci detaliczni i biznesowi:

W roku 2006 Bank kontynuował z sukcesem swój program poszerzania filii bankowych. Liczba Klientów detalicznych wzrosła o 86 %, kredyty uległy podwojeniu, zarówno w zakresie liczbowym jak i wolumenów. Liczba osób korzystających z bankowości elektronicznej prawie że się potroiła, a liczba sprzedanych pakietów produktów wzrosła o przeszło 200 %.

Klienci korporacyjni:

Zakres działań z Klientami korporacyjnymi dokonał wkładu w przychody całego Banku w wys. 70 %. Kredyty dla Klientów korporacyjnych wzrosły o 42 % do 387 mln €. W celu wyrównania spadających przy aktualnej sytuacji rynkowej marż odsetkowych, Bank skoncentrował się na zwiększeniu oferty w zakresie Cash Management i rozwiązań produktów „szytych na miarę” dla Klientów korporacyjnych.

Rynki Międzynarodowe:

Pomimo rosnącej konkurencji, wraz ze zwiększeniem Banku, wzrosły również w zakresie Treasury wolumeny handlowe i przychody. Specjalne produkty Treasury dla Klientów nie będących bankami, jak i zasada większego ukierunkowania na Klientów, doprowadziły do ponownie dobrego roku obrotowego 2006.

Perspektywy na przyszłość:

Przeprowadzona z powodzeniem integracja HVB Tiriac Bank i UniCredit Romania, przy jednoczesnym skoncentrowaniu na cele obrane w działalności, stanowią najwyższy priorytet w roku 2007. Nowy bank UniCredit Tiriac Bank będzie czwartym co do wielkości Bankiem w Rumunii, z sumą bilansową powyżej 3 mld €, 650.000 Klientów i ok. 140 placówkami bankowymi.

MLN €	2006*)
Ø aktywa ważone ryzykiem	470,2
Przychody z tytułu działalności operacyjnej	49,2
Zysk brutto	4,3
Wskaźnik koszty/dochody	74,9 %
Personel (w osobolatach)	917
Placówki bankowe	50

*) bez leasingu

Pion CEE ciąg dalszy

Rosja: International Moscow Bank



Zaludnienie	143 mln
Powierzchnia	17.075 tys. km ²
Stolica	Moskwa
Waluta	Rubel rosyjski
PKB (nominalny)	780 mld €
PKB na głowę	5.470 €
PKB wzrost 2006 (realny)	6,7 %

Rosja osiągnęła, również dzięki wysokim cenom za surowce naturalne, wzrost gospodarczy w wys. 6,7 %. Zwiększające się znaczenie rynku krajowego zmniejsza potencjalnie zależność Rosji od eksportu ropy, gazu i metalu i oferuje nowe możliwości działalności dla małych i średnich przedsiębiorstw. Prowadzi to do silnej poprawy średnioterminowych perspektyw na przyszłość w odniesieniu do trwającego wzrostu produkcji, zarobków i miejsc pracy.

International Moscow Bank

International Moscow Bank (IMB), posiadający udział w rynku w wys. 1,9 % jest ósmym co do wielkości bankiem w Rosji. Suma bilansowa wynosiła pod koniec 2006 roku 9,4 mld US-\$, przy wzroście wynoszącym 70 % w por. z 2005.

Poprzez integrację Banku w nowej strukturze Grupy UniCredit, zmieniają się relacje własności. W minionym roku Grupa UniCredit przejęła udziały od Nordea i VTB Bank France, a także dokonała podwyższenia kapitału w wys. 102 mln US-\$. Na początku stycznia, wszystkie udziały przeniesione zostały do BA-CA, który posiada obecnie 90,03 % ogólnego bądź 95,19 % uprawnionego do głosu kapitału akcyjnego. Pozostałe udziały należą do EBRD.

Bankowi udało się więcej niż podwoić swój zysk brutto osiągający 220 mln US-\$, a także zwiększyć swój Return on Equity do 38 %.

Klienci detaliczni i biznesowi:

Mierząc wg potencjału przychodów, rosyjski rynek Retail jest największy w CEE. Wywodząc się z niskiego poziomu, segment ten wykazał się przede wszystkim w ostatnich pięciu latach, imponującymi stopami wzrostu w zakresie kredytów prywatnych i pożyczek hipotecznych. Rozwój ten kontynuowany będzie w następnych latach wraz z rosnącym dobrobytem klasy średniej. W odpowiedzi na ten rozwój, Bank IMB dokonał dopasowania swojej strategii Retail i przyspieszył jej ekspansję. W ciągu roku otwartych zostało 17 następnych placówek bankowych, przez co IMB posiada obec-

nie 47 placówek w Moskwie i St. Petersburgu, a także 17 w pozostałych regionach. Liczba Klientów wzrosła o 77 % do 240.000 Klientów detalicznych; wolumen kredytów wzrósł o 250 % do 850 mln US-\$, co oznacza zwiększenie udziałów w rynku z 0,9 do 1,2 %. Największy wzrost odnotowano w zakresie kredytów na pojazdy samochodowe, gdzie IMB jest numerem cztery na rynku, posiadając w nim udział w wys. 6,7 %.

Klienci korporacyjni:

Wolumen pożyczek podwoił się w roku 2006 do 5,45 mld US-\$ i zwiększył udział w rynku z 1,8 do 2,0 % – IMB jest w tym segmencie ósmym co do wielkości bankiem w kraju. Połowa najlepszych firm w Rosji należy do Klientów tego Banku.

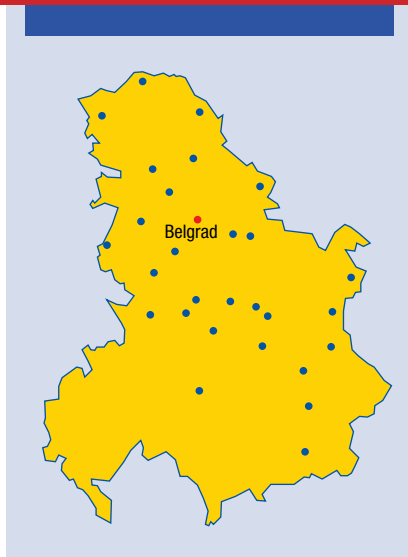
IMB również w tym segmencie wzmocnił swoją ekspansję w regionach kraju i wprowadził nowe „szyte na miarę” produkty, przede wszystkim dla przedsiębiorstw średniej wielkości.

Perspektywy na przyszłość:

Działania w roku 2007 skoncentrują się przede wszystkim na dalszej rozbudowie współpracy z Klientami detalicznymi jak i na segmencie Klientów korporacyjnych średniej wielkości we wszystkich regionach. Poza tym kontynuowana będzie ekspansja filii bankowych.

MLN €	2006
Ø aktywa ważone ryzykiem	5.260,3
Przychody z tytułu działalności operacyjnej	392,2
Zysk brutto	217,5
Wskaźnik koszty/dochody	33,3 %
Personel (w osobolatach)	2.061
Placówki bankowe	47

Serbia: HVB Bank Serbia



Zaludnienie	7,5 mln
Powierzchnia	88,36 tys. km ²
Stolica	Belgrad
Waluta	Dinar serbski
PKB (nominalny)	24,3 Mrd €
PKB na głowę	3.230 €
PKB wzrost 2006 (realny)	5,7 %

Pomimo kilku wyzwań politycznych, należy liczyć się w następnych latach z wysoką dynamiką gospodarczą. Jednak konieczne będzie w tym celu, osiągnięcie podstawowego konsensusu politycznego w odniesieniu do znaczących kwestii. W przeciwnym razie, grożą krajowi dalsze opóźnienia w odniesieniu do integracji w UE i spowolnienie tak pełnego do tej sukcesów, gospodarczego procesu nadrobienia.

HVB Bank Serbia

Po przeprowadzonej z powodzeniem integracji banku Eksimbanka, nabytego w roku 2005, bank HVB Bank Serbia mógł się zwiększyć w roku 2006 o ok. 50 % i stać się tym samym piątym co do wielkości bankiem tego kraju.

Klienci detaliczni i biznesowi:

Pod koniec roku Bank opiekował się już przeszło 110.000 Klientów detalicznych i biznesowych. Działalność kredytowa mogła zostać przy tym zwiększona o powyżej 40 %. Pociągnęło to za sobą wzrost udziałów w rynku do ponad 7 %. Również po stronie wkładów, Bank odnotował znaczące wzrosty w wys. ok. 30 %. W odniesieniu do Klientów biznesowych koncentrowano się głównie na rozwiązaniach w formie pakietów kont: planowane na szczelbu filii oferowanie Klientom tego segmentu produktów standaryzowanych.

Klienci korporacyjni:

Liczba Klientów korporacyjnych wzrosła w roku 2006 o 24 %. Dotyczyło to zwłaszcza segmentu średniego, w którym opierając się na know-how banku Eksimbanka, wprowadzono specjalny Italian Desk dla inwestorów włoskich. W odniesieniu do dużych firm, Bank osiągnął silny wzrost zwłaszcza w zakresie finansowań strukturyzowanych. Udało się wyraźnie wzmocnić podstawę wkładów i zwiększyć o 30 % udział w rynku w odniesieniu do finansowania nieruchomości, i tym samym utrzymać wiodącą na rynku pozycję.

Rynki Międzynarodowe:

Bankowi udało się zwiększyć swój udział w rynku do 20 %, przez co pozostawał on nadal największym oferentem w zakresie FX- i Money-Market.

Wysoki udział w rynku, pełne sukcesu skoncentrowanie na instrumentach Hedging i baza Klientów w zakresie wiodących międzynarodowych banków inwestycyjnych i Global Custodians, zapewniają Bankowi doskonałą pozycję, pozwalającą na odnoszenie korzyści z przyszłego rozwoju rynku. W ten sposób udało się już w roku 2006 więcej niż podwoić zarówno Asset under Custody, jak i liczbę Klientów w tym segmencie i tym samym utrzymać najlepszą pozycję w tym segmencie.

Perspektywy na przyszłość:

Strategiczne ukierunkowanie jako bank uniwersalny pozostanie bez zmian. Celem banku jest rozbudowa w następnych latach swojej pozycji jednego z wiodących banków w Serbii, a także dalsze zwiększenie udziałów w rynku. Wiodąca pozycja na rynku w zakresach International Markets i finansowanie nieruchomości ma pozostać przy tym zachowana.

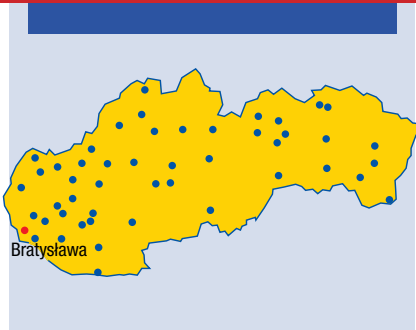
Sieć filii będzie dalej selektywnie rozbudowywana pod nową marką „UniCredit Bank”.

MIO €	2006
Ø aktywa ważone ryzykiem	970,3
Przychody z tytułu działalności operacyjnej	45,2
Zysk brutto	14,8
Wskaźnik koszty/dochody	53,8 %
Personel (w osobolatach)	644
Placówki bankowe	46

Pion CEE ciąg dalszy

Słowacja

HVB Bank Slovakia
i UniBanka



Zaludnienie	5,4 mln
Powierzchnia	49,03 tys. km ²
Stolica	Bratysława
Waluta	Korona słowacka
PKB (nominalny)	43,9 mld €
PKB na głowę	8.150 €
PKB wzrost 2006 (realny)	8,3 %

Rekordowy wzrost gospodarczy roku 2006 wynoszący 8,3 % i sprowadzający się do inwestycji i tworzenia rezerw, tylko nieznacznie osłabnie w roku 2007. Z powodu malejących cen za energię, inflacja nie powinna stanowić przeszkody przy wprowadzaniu Euro. Silny wzrost gospodarczy okaże się pomocny przy spełnieniu kryteriów z Maastricht 2007 dotyczących deficytu. Pozycja handlu zagranicznego wydaje się zrównoważoną, wobec zmniejszającego się deficytu bilansowego wydajności, jak i z powodu spadkowej dynamiki w zakresie zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

HVB Bank Slovakia

Konsumpcja prywatna pozostanie niezmiennie silna, na co wyraźnie wskazuje stopa wzrostu w wys. 30 % w przypadku kredytów prywatnych. Udział w rynku zwiększył się po stronie lokat do 3,6 % i lekko wzrósł po stronie transakcji kredytowych do 6,8 %.

Klienci detaliczni i biznesowi:

Ogólny wolumen kredytów w segmencie Klientów detalicznych i biznesowych wynosi powyżej 3,8 mld Koron, co oznacza wzrost o przeszło 37 % w porównaniu do roku ubiegłego. Kredyty hipoteczne wynoszące 3,5 mld Koron stanowiły przy tym największą część. Liczba wydanych kart wynosiła do końca roku 30.500 sztuk, co oznacza

w por. z ub. r. wzrost o 18 %. Obroty z kartami kredytowymi wzrosły o 22 %. W zakresie produktów oszczędnościowych, HVB Bank Slovakia odnotował wzrost wolumenów o 6 % do 9,3 mld Koron. W działalności Asset Management bank kontynuował pełną sukcesu kooperację z Grupą Pioneer Investment. Ogólne wolumeny w zakresie Assets under Management wzrosły w 2006 roku do 1,21 mld Koron.

Klienci korporacyjni:

Działania z Klientami korporacyjnymi w roku 2006 oznaczały się pozytywnym rozwojem wolumenów, któremu towarzyszyły niestety również zmniejszające się marże, spowodowane silną konkurencją. Wolumeny w zakresie kredytów dla Klientów korporacyjnych wzrosły o przeszło 20 %, przy silnej poprawie profili ryzyka portfeli kredytów dla Klientów, jak transakcje w zakresie lokat wzrosły również o 20 %.

W roku 2006 portfel nieruchomości stanowił prawie 16 % całości portfeli pożyczek.

MLN €	2006
Ø aktywa ważone ryzykiem	1.047,6
Przychody z tytułu działalności operacyjnej	55,3
Zysk brutto	21,5
Wskaźnik koszty/dochody	50,2 %
Personel (w osobolatach)	465
Placówki bankowe	27

UniBanka

Udział w rynku w odniesieniu do działalności kredytowej zmalał lekko do 4,5 %, natomiast w działalności związanej z lokatami mógł zostać zwiększony do 5,2 %. Zysk brutto z działalności zmniejszył się w roku 2006 o 4,5 % do 388 mln Koron, wprawdzie łącznie z kosztami integracji w wys. 128 mln Koron. Po skorygowaniu o te koszty, doszło do zwiększenia zysku brutto z działalności o 27 % do 517 mln Koron, a wskaźnik koszty/przychody poprawił się do poniżej 75 %.

Klienci detaliczni i biznesowi:

UniBanka jest jednym z najważniejszych udziałowców w rynku w segmencie Klientów detalicznych, który odnotował w roku 2006 wzrost w wys. prawie 30 %. Napędzana dużym zapotrzebowaniem na kredyty hipoteczne, działalność kredytowa wzrosła w roku 2006 o przeszło 30 %. Po stronie lokat, bank UniBanka podążał za trendem rynkowym, osiągając stopę wzrostu w wys. powyżej 10 %, a w zakresie Klientów detalicznych nawet o silnych 50 %, co zostało osiągnięte poprzez trwającą ekspansję alternatywnych (elektronicznych) kanałów dystrybucji, której towarzyszyła duża liczba nowych produktów, tj. przejrzyste hipoteki lub lokaty strukturyzowane.

Klienci korporacyjni:

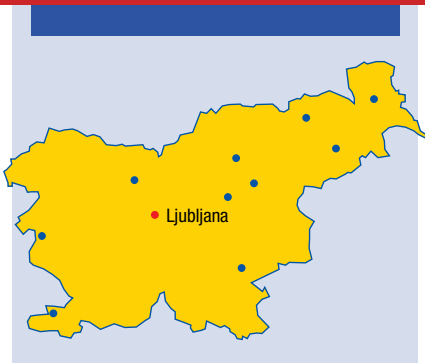
Silne strony UniBanka tkwią tradycyjnie w działaniach z Klientami korporacyjnymi, co zostało ponownie udowodnione w roku 2006 poprzez zwiększenie udziału w rynku do 6,5 % w zakresie lokat. W stosunkowo krótkim czasie, bank UniBank osiągnął znaczące postępy w zakresie tworzenia konkurencyjnego udziału w rynku w wys. 6 % w odniesieniu do finansowania projektów związanych z nieruchomościami.

Perspektywy na przyszłość:

W kwietniu 2007 roku przeprowadzona zostanie fuzja między HVB Bank Slovakia a UniBanka. Nowo powstały z niej bank UniCredit Bank będzie czwartym co do wielkości bankiem w kraju, mierząc wg sumy bilansowej i dysponował będzie przeszło ok. 100 filiami. UniCredit Bank stanie się bankiem wiodącym w zakresie finansowania Klientów korporacyjnych. W segmencie Retail dojdzie do trwałej ekspansji zarówno w zakresie liczby Klientów, jak i wolumenów, z silnym skoncentrowaniem na działalności hipotecznej i transakcjach z kartami kredytowymi.

MLN €	2006
Ø aktywa ważone ryzykiem	712,0
Przychody z tytułu działalności operacyjnej	55,1
Zysk brutto	10,4
Wskaźnik koszty/dochody	74,7 %
Personel (w osobolatach)	1.020
Placówki bankowe	66

Słowenia: Bank Austria Creditanstalt Ljubljana



Zaludnienie	2,0 mln
Powierzchnia	20,27 tys. km ²
Stolica	Ljubljana
Waluta	Euro
PKB (nominalny)	29,7 mld €
PKB na głowę	14.850 €
PKB wzrost 2006 (realny)	5,2 %

Gospodarka słoweńska wykazała się w roku 2006 znakomitą tempem wzrostu gospodarczego, przy jednoczesnym zachowaniu makroekonomicznej stabilności, osiągniętej w latach ubiegłych. Dokonane wprowadzenie waluty Euro, jak i wejście w życie na początku 2007 roku reformy podatkowej, będą wiatrem w żagle gospodarki i utworzą podstawy dla solidnego wzrostu gospodarczego również w roku 2007.

Bank Austria Creditanstalt Ljubljana

Bankowi BA-CA Ljubljana udało się w roku 2006 z powodzeniem utrzymać swój udział w rynku w wys. 6,5 %, jak i poprawić w zakresie rankingu osiągając nawet miejsce czwarte. Przychody z tytułu działalności operacyjnej po uwzględnieniu ryzyka wzrosły w por. z r. 2005 o 15 %. Jednocześnie koszty związane się z wprowadzeniem waluty Euro, zwiększyły pozycję kosztów działania i ogólnego zarządu o 25 %. Ogólnie biorąc doszło jednak do poprawy zysku brutto z działalności o 3 % do 3,5 mld Tolarów, a suma bilansowa wzrosła o 16 % do 524 mln Tolarów.

Klienci detaliczni i biznesowi:

W roku 2006 zapoczątkowana została inicjatywa na rzecz poprawy produktywności sprzedaży, otwarta została nowa filia w Trbovlje, a także na nowo upozycjonowany Private Banking wraz z innowacyjnymi produktami i ofertami w zakresie usług.

Przychody z działalności operacyjnej po uwzględnieniu ryzyka wzrosły w tym segmencie o 35 %, przy czym w największym stopniu przyczyniły się do tego pożyczki hipoteczne. Udział w rynku wzrósł w tym subsegmencie o 3 % do ponad 14 %. Udział w rynku w zakresie udzielania kredytów i pożyczek łącznie, wzrósł o 1 % do 7 %, a udział w rynku w przypadku lokat pozostawał niezmieniony, kształtując się na ok. 2 %.

Klienci korporacyjni:

BA-CA Ljubljana jest liderem rynku w segmencie wielonarodowych Klientów korporacyjnych. Szczególne sukcesy odnosi on w zakresie zabezpieczania kursów i innych produktów Treasury. Jest on jedynym bankiem w Słowenii, oferującym dużym narodowym i międzynarodowym Klientom korporacyjnym, szeroko rozumiane usługi w zakresie Cash Management.

W zakresie finansowania nieruchomości i projektów odnotowano w dalszym ciągu rosnące potencjały działalności. Przychody z działalności operacyjnej zwiększyły się w tym zakresie o przeszło 36 %.

Udziały w rynku w segmencie Klientów korporacyjnych kształtują się na 7 % w odniesieniu do kredytów i pożyczek i na 9 % w odniesieniu do lokat.

Rynki Międzynarodowe:

W roku 2006 bank BA-CA Ljubljana mógł upozycjonować się jako wiodący oferent w zakresie zabezpieczeń odsetek i kursów w odniesieniu do słoweńskich Klientów korporacyjnych i jest oprócz tego liderem na rynku w zakresie działalności Custody z zagranicznymi inwestorami. Pod koniec roku 2006 Assets under Custody wynosiły 211 mld Tolarów.

Bank został z tego względu mianowany na „Best Agent Bank w Słowenii” przez Global Custodian Magazine.

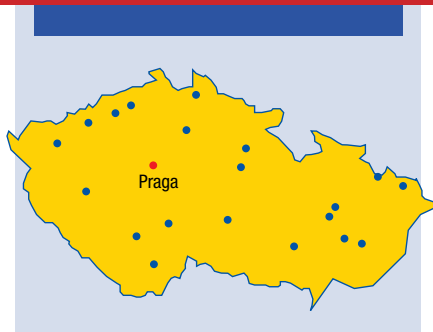
Perspektywy na przyszłość:

Po wprowadzeniu z powodzeniem waluty Euro, Bank skoncentruje się w roku 2007 na aktywnej sprzedaży Cross-Selling, a także na dochodowym wzroście, wspieranym przez nowe i innowacyjne produkty tj. lokaty strukturyzowane i kooperacje ubezpieczeniowe.

MIO €	2006
Ø aktywa ważone ryzykiem	1.105,7
Przychody z tytułu działalności operacyjnej	48,0
Zysk brutto	14,8
Wskaźnik koszty/dochody	59,6 %
Personel (w osobolatach)	399
Placówki bankowe	14

Pion CEE ciąg dalszy

Republika Czeska HVB Bank Czech Republic i Zivnostenska Banka



Zaludnienie	10,2 mln
Powierzchnia	78,87 tys. km ²
Stolica	Praga
Waluta	Korona czeska
PKB (nominalny)	113,0 mld €
PKB na głowę	11.010 €
PKB wzrost 2006 (realny)	6,1 %

Po mającym miejsce w roku 2006 wroście PKB w wys. 6,1 %, należy liczyć się w roku bieżącym ze spadkiem wzrostu gospodarczego. Najważniejszym czynnikiem pozostanie popyt krajowy, a eksporty netto przyczynią się do lekko pozytywnego wkładu. Oczekiwania zwiększenia szybkiego wzrostu cen i skonsolidowanego kursu wymiany Korony, przygotują prawdopodobnie grunt pod następną rundę podwyżki odsetek.

HVB Bank Czech Republic

Zysk brutto z działalności wzrósł w roku 2006 o 29 %; Return of Equity wzrósł do 15 %, a wskaźnik koszty/dochody uległ znaczącej poprawie. Przychody z tytułu odsetek netto banku wzrosły w roku 2006 o 19 % do 3,48 mld Koron; a koszty działania i ogólnego zarządu mogły zostać zmniejszone w porównaniu rocznym o 6 % do 2,42 mld Koron. Należności od banków zmniejszyły się o 40 %, podczas gdy inwestycje finansowe wzrosły o 18 %. Należności od Klientów zwiększyły się w porównaniu rocznym o 14 %, a zobowiązania wobec Klientów o 9 %, a zobowiązania zabezpieczone o 37 %.

Klienci detaliczni i biznesowi:

Znaczny wzrost zysku brutto z działalności o 250 mln Koron, osiągnięty został przez zwiększoną liczbę Klientów i wprowadzenie produktów innowacyjnych. W zakresie kart kredytowych, bank wprowadził z sukcesem, wspólnie ze swoim partnerem Winterthur, kartę „Winterthur Club Card“, która wiąże się z ubezpieczeniem emerytalnym.

W zakresie Klientów biznesowych doszło do wzrostu liczby Klientów o 10 %.

Klienci korporacyjni:

Wynik na działalności operacyjnej wzrósł w tym segmencie o 8 %, średnie wolumeny w zakresie kredytów i pożyczek o 12 %, a lokat o 6 %.

W odniesieniu do Trade Finance, rok 2006 był rokiem rekordowym. Transakcje w zakresie Factoringu osiągnęły wolumen w wys. 1,78 mld Koron, czyli wzrost wielkości 103 % w por. z 2005 r. Komercyjny portfel finansowania nieruchomości wzrósł o 27 % i osiągnął wolumen wielkości 40 mld Koron. Segment finansowania strukturyzowanego i kredytów udzielanych w ramach syndykatu bankierskiego, mógł również zachować swoją wiodącą pozycję.

Rynki Międzynarodowe:

W roku 2006 dzięki strategii długoterminowej można było zaoferować indywidualnie, szeroką paletę produktów Treasury, a także z sukcesem wzmocnić pozycję rynkową zarówno w segmencie Klientów korporacyjnych, jak i w odniesieniu do wysoko wyspecjalizowanych instytucji.

MLN €	2006
Ø aktywa ważone ryzykiem	4.592,9
Przychody z tytułu działalności operacyjnej	208,2
Zysk brutto	109,7
Wskaźnik koszty/dochody	44,1 %
Personel (w osobolatach)	1.301
Placówki bankowe	35

Zivnostenska Banka

Klienci detaliczni i biznesowi:

Dzięki wprowadzeniu kilku innowacji w zakresie produktów, bank mógł odnieść zwycięstwo w konkursach „Golden Crown” i „Bank of the Year”.

Bankowi Zivnostenska Banka udało się pozyskać 10.000 nowych Klientów, wzrost w wys. 15 %. Wolumeny kredytów Klientów biznesowych wzrosły o przeszło 22 %.

Klienci korporacyjni:

Udział w rynku w segmencie przedsiębiorstw średniej wielkości jak i wolumeny w zakresie projektów rozwojowych w przypadku budownictwa mieszkaniowego średniej wielkości mogły zostać zwiększone. W odniesieniu do zagranicznych obrotów płatniczych, bankowi udało się zwiększyć wolumeny o 3 %, co sprowadza się do silnego ukierunkowania gospodarki czeskiej na eksporty, natomiast liczba transakcji wzrosła o 6 %.

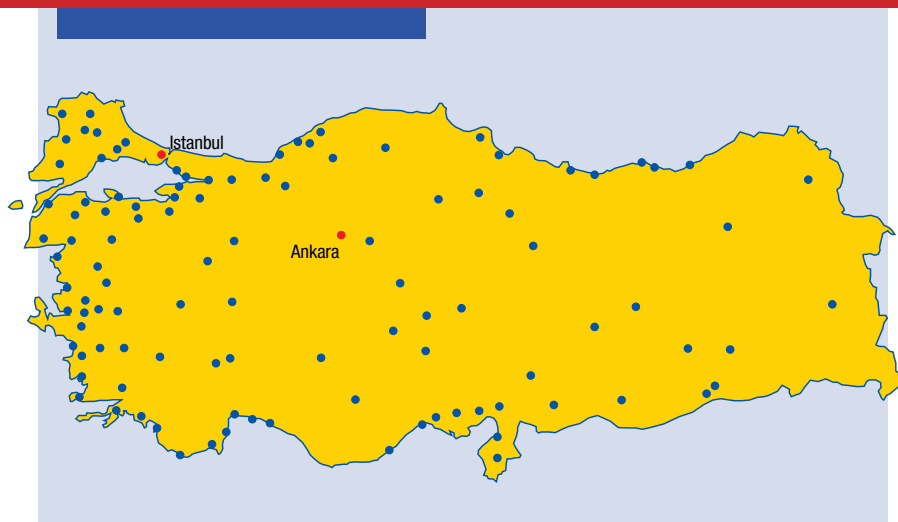
Perspektywy na przyszłość:

W roku 2007 zakończona zostanie z sukcesem integracja Zivnostenska Banka w HVB Bank Czech Republic. Powstały z tego nowy bank UniCredit Bank będzie czwartym co do wielkości bankiem w Czechach, o sumie bilansowej powyżej 200 miliardów Koron (7,4 miliardy €), 70 placówek bankowych i przeszło 180.000 Klientów.

MIO €	2006
Ø aktywa ważone ryzykiem	1.525,9
Przychody z tytułu działalności operacyjnej	68,1
Zysk brutto	10,0
Wskaźnik koszty/dochody	77,2 %
Personel (w osobolatach)	786
Placówki bankowe	44

Turcja

Yapi Kredi



Zaludnienie	73 mln
Powierzchnia	783,56 tys. km ²
Stolica	Ankara
Waluta	Lira turecka
PKB (nominalny)	309,7 mld €
PKB na głowę	4.240 €
PKB wzrost 2006 (realny)	5,2 %

Po turbulencjach z wczesnego lata 2006 roku, turecka gospodarka mogła się ponownie ustabilizować. W roku 2007 należy oczekiwać dynamicznego wzrostu, przy silnych eksportach i zwiększonym zaufaniu konsumentów. Mające się odbyć wybory prezydenckie i parlamentarne, a także narastające problemy z UE (negocjacje związane z akcesją zostały częściowo przerwane) są najważniejszymi tematami w Turcji.

Yapi Kredi

Rok 2006 był ważną datą dla Koc Financial Services (KFS) – 50 %:50 % Joint Venture pomiędzy UniCredit Group a jej lokalnym partnerem Koc Holding. We wrześniu 2005 roku bank Yapi Kredi Bank – będący w tym czasie jednym z największych banków Turcji, o silnym skoncentrowaniu na działalności detalicznej – nabyty został w 57,4 % przez KFS, który posiadał już 99,8 % udział w Kocbank. Po czym w kwietniu 2006 roku doszło do zwiększenia udziału do 67,3 %.

Po integracji Yapi Kredi i Kocbank, bank Yapi Kredi jest czwartym co do wielkości bankiem prywatnym w Turcji, posiadającym sieć 653 filii i wiodącą pozycję w zakresie kart kredytowych, Assets under Management, leasingu, factoringu, ubezpieczeń emerytalnych i rzeczowych.

W roku 2006 ujednolicony został zestaw rozwiązań IT: Wszystkie produkty bankowe, wszystkie dane Klientów, jak i powiązanie ze sobą wszystkich filii i przeszło 1.700 ATMs, skupione zostało przy pomocy przeprowadzonego z sukcesem projektu na jednej platformie IT.

Następnie w grudniu 2006/styczeniu 2007 zintegrowane zostały z powołaniem cztery najważniejsze spółki-córki banku KFS i Yapi Kredi w zakresie: leasingu, factoringu, Asset Management i Investment Banking/Brokerage. Ani wysiłki łączące się z procesem integracji, ani silna dynamika tureckiego rynku finansowego, mająca miejsce pomiędzy kwietniem i czerwcem 2006 roku, nie wywarły znacznego negatywnego wpływu na wynik finansowy i bilans banku. Sytuacja w zakresie kapitału i płynności finansowej Banku zostały wyraźnie wzmocnione przez przyjęcie funduszy podporządkowanych w wys. 850 mln US-\$, a także transakcje w zakresie syndykatu i zabezpieczeń o ogólnym wolumenie w wys. 1,9 mld US-\$.

Przy pominięciu efektów wynikających z integracji, doszło do wzrostu ogólnych przychodów w tureckim sektorze bankowym o 0,2 % do 9,9 %; rozbudowana została również wiodąca pozycja rynkowa w zakresie kart kredytowych (+2 %) i funduszy emerytalnych (+0,7 %). Dzięki Worldcard, wiodącej na rynku karcie kredytowej banku Yapi Kredi, osiągnięte mogło zostać zwiększenie wolumenów sprzedaży kart kredytowych w obrębie całej Koc Group o 72 %.

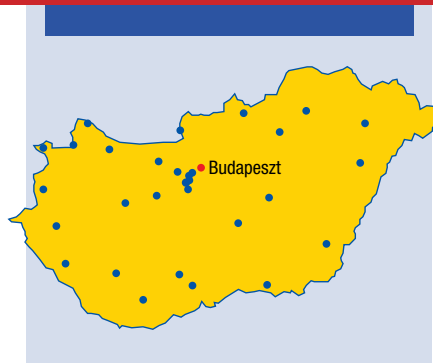
Perspektywy na przyszłość:

Transakcje z kartami i zakres Consumer Finance traktowane będą jako główne zagadnienia w roku 2007. W związku z tym planowana jest – oprócz przedsięwzięć udoskonalających w zakresie istniejącej sieci filii – również jej rozbudowa o 50 następnych filii. Dalsze punkty ciężkości stanowić będzie zakres Asset Management i Klienci handel i rzemiosło, podczas gdy w zakresie działań z Klientami korporacyjnymi kontynuowany będzie selektywny wzrost.

MIO €	2006
Ø aktywa ważone ryzykiem	7.038,2
Przychody z tytułu działalności operacyjnej	715,6
Zysk brutto	246,8
Wskaźnik koszty/dochody	54,9 %
Personel (w osobolatach)	15.944
Placówki bankowe	653

Pion CEE ciąg dalszy

Węgry UniCredit Bank



Zaludnienie	10,1 mln
Powierzchnia	93,03 tys. km ²
Stolica	Budapeszt
Waluta	Forint węgierski
PKB (nominalny)	89,9 mld €
PKB na głowę	8.930 €
PKB wzrost 2006 (realny)	3,9 %

Jesienią 2006 roku wyraźna okazała się konieczność dokonania zmian na Węgrzech. Obecnie poszukiwana jest jeszcze wspólna linia w odniesieniu do zakresu i rodzaju postępowania przy przeprowadzaniu radykalnych reform strukturalnych. Po poradzeniu sobie z bolesnym procesem stabilizacji w roku 2007, Węgry będą mogły dołączyć – przez wzgląd na solidne dane podstawowe i dobre perspektywy dla eksportów – ponownie do grupy szybko rosnących krajów środkowo i wschodnio-europejskich.

UniCredit Bank

(dotąd HVB Bank Hungary)

Przynależność do Grupy UniCredit sygnalizowana jest przez nową nazwę. Na początku roku 2007 nazwa HVB Bank Hungary zmieniona została na UniCredit Bank.

Po pełnym powodzeniu roku 2005, UniCredit Bank mógł ponownie zwiększyć swoją sumę bilansową o 30 %, a udział w rynku do 6,4 %. Pomimo tego, że przez projekt poszerzania filii bankowych, doszło do zwiększenia liczby placówek z 54 do 76, to wskaźnik koszty/dochody utrzymał się na poziomie niskiej wartości 49 %. Liczba Klientów zwiększyła się o 60.000 do prawie 200.000.

Assets under Management wzrosły o 40 % i tym samym powyżej rynku; co wzmocniło udział w rynku Banku do 10 %.

Klienci detaliczni i biznesowi:

Zarówno działalność po stronie aktywów jak i pasywów w odniesieniu do Klientów detalicznych zwiększyła się wyraźnie silniej niż oczekiwano i powyżej rynku. Korzystnie wpłynęło na to nabycie portfeli Klientów detalicznych banku ING Bank Hungary, stanowiących 17 % portfeli kredytowych i 3 % wkładów UniCredit Bank.

Transakcje z papierami wartościowymi zwiększyły się w por. do 2005 roku o 36 %. Węgierski rynek kredytów prywatnych wzrósł raz jeszcze o 25 % (po stopie wzrostu w wys. 26 % w roku 2005); kredyty prywatne UniCredit Bank odnotowały wzrost wolumenów w wys. 67 %.

Rynek wkładów na Węgrzech przytłumiony został przez wprowadzenie podatku od dochodów z odsetek wielkości 20 % i wzrósł jedynie o 4,6 % w por. z 2005 r. Poprzez dokonanie przegrupowania w fundusze inwestycyjne i wkłady bankowe składowane na przynajmniej jeden miesiąc, bank mógł pomimo wszystko odnotować w segmencie Klientów detalicznych wzrost o 34 %.

Klienci korporacyjni:

UniCredit Bank posiada tradycyjnie silną pozycję w zakresie działań z Klientami korporacyjnymi, a przede wszystkim w segmencie dużych firm. Pomimo rosnącej konkurencji, udało się utrzymać udział w rynku – w zakresie kredytów dla Klientów korporacyjnych na poziomie 8 %, a w zakresie lokat – powyżej 10 %. Przychody z tytułu działalności operacyjnej wzrosły o 16 % w por. z rokiem 2005.

Z sukcesem wdrożone zostały nowe produkty tj. Creditomat-Extra, standaryzowane kredyty krótkoterminowe udzielane przed właściwym finansowaniem na rzecz sektora państwowego, lub T + O konto dla wkładów bankowych złożonych na przynajmniej jeden miesiąc.

Rynki Międzynarodowe:

Bardzo dobry rok odnotowany na giełdzie w Budapeszcie, wywarł pozytywny wpływ na obroty akcjami w UniCredit Bank. Udało się zwiększyć obroty o 50 %, a udział w rynku do powyżej 11 %. Wiodąca pozycja w zakresie działalności Custody i produktów Treasury utrzymana została na tym samym poziomie, a wynik został ponownie zwiększony. Treasury Sales zwiększył swoje obroty o 50 %, a przychody o 40 %. Udział w rynku w zakresie działalności Custody kształtuje się w odniesieniu do inwestorów międzynarodowych pomiędzy 30 a 35 %; Assets under Custody wyniosły pod koniec roku 16,2 mld €.

Perspektywy na przyszłość:

Trzyletni program poszerzania sieci filii dobiegnie końca w roku 2007. Ważną rolę odgrywać będzie w przyszłości nie tylko rozbudowa sieci filii, lecz również dalszy rozwój alternatywnych kanałów dystrybucji, w celu wzmocnienia wzrostu w zakresie działań z Klientami detalicznymi.

Poprzez przynależność do dużej grupy banków, wynikną z działalności transgranicznej efekty synergetyczne i nowe możliwości dla rynku węgierskiego.

MLN €	2006
Ø aktywa ważone ryzykiem	3.061,4
Przychody z tytułu działalności operacyjnej	209,9
Zysk brutto	92,2
Wskaźnik koszty/dochody	49,1 %
Personel (w osobolatach)	1.715
Placówki bankowe	76

Risk Management

Aktywne kształtowanie portfela kredytowego stwarza pole manewru. Nieustanna redukcja zaangażowania finansowego zagrożonego nieściągalnością przy równoczesnym podwyższeniu stopnia pokrycia.



Trendy w zarządzaniu ryzykiem kredytowym

Możliwość handlu ryzykiem stwarza pole manewru dla nowych ekspansji

Szybkie przemiany w ostatnich dekadach – „booms and busts” w 80. i 90. latach z globalnymi kryzysami branżowymi i walutowymi (hasło New Economy, nieruchomości, Rosja, Ameryka Łacińska) skutkowały innowacyjnymi posunięciami banków w dziedzinie zarządzania ryzykiem. Te nowinki w gospodarce kredytowej były decydujące dla rozwoju rynków derywatów kredytowych. Na tym tle można dzisiaj wychodzić z założenia, że strategia portfela kredytowego w szerokim zakresie uległa przekształceniu z tradycyjnej koncepcji „buy and hold” w koncepcję „originate and sell”. To oznacza przede wszystkim umożliwienie handlu ryzykiem, a tym samym stworzenie naszym Klientom nowych przestrzeni. Jest to koncepcja, do której Bank Austria Creditanstalt czuje się szczególnie zobowiązany.

Zarządzanie portfelem kredytowym

Już przed kilku laty rozpoczęliśmy w BA-CA aktywnie opracowywać i stosować instrumenty ryzyka kredytowego. Stworzenie jednostki ACPM (Active Credit Portfolio Management) stanowiło przy tym krok wskazujący kierunek również w sensie organizacyjnym. W ścisłej harmonii z innymi jednostkami w UniCredit Group stworzyliśmy doskonałą bazę wyjściową, którą chcemy jeszcze istotnie rozbudowywać w najbliższym roku bądź dwóch. Chcemy przy tym wykorzystać następujące możliwości rozwoju przede wszystkim w segmencie Retail oraz Corporates, ale coraz bardziej chcemy również działać na rzecz naszego portfela CEE, przy zastosowaniu nowoczesnej gospodarki ryzykiem portfelowym:

- **redukcja Risk Weighted Assets (RWA):** Zmniejszenie udziału aktywów ważonych ryzykiem stanowi zasadniczy punkt naszych rozważań dotyczących zarządzania portfelem. Bank nie jest już dzisiaj wyceniany na podsta-

wie wielkości aktywów w księdze, lecz w zależności od sytuacji w dochodach w stosunku do aktywów ważonych klasami ryzyka i zabezpieczeniem. Nasza „Promise Transaktion” w czwartym kwartale 2006 roku pokazuje wyraźnie, że transakcje tego rodzaju mogą podnosić wartość przedsiębiorstwa.

- **optymalne zaangażowanie kapitału:** W zależności od ryzyka (klasy ratingu) zgodnie z przepisami (Bazylea II) wymagane jest zaangażowanie w aktywa własnego kapitału. Najbardziej istotnym zadaniem koncepcji portfela jest umożliwienie ekonomicznie optymalnego zaangażowania kapitału, w którym „wyglądzone” zostaną na przykład duże ryzyka jednostkowe, ale także te nagromadzone w danej branży.

- **Return on Equity (ROE):** Jako trzecie zadanie po obniżeniu RWA i optymalnym zaangażowaniu kapitału własnego pojawia się podwyższenie zwrotu z zaangażowanego kapitału własnego. Poprzez ukierunkowane zastosowanie Hedges lub też zakup ryzyk na rynku podwyższamy łączny dochód banku a tym samym wnosimy wkład we wzrost wartości przedsiębiorstwa.

Szczegółowa prezentacja zastosowanych zasad ryzyka, struktur organizacyjnych oraz procesów pomiaru ryzyk i ich kontroli znajduje się w rozdziale „Raport na temat ryzyka” w danych objaśniających (Noty) do skonsolidowanego sprawozdania finansowego od strony 162 ff.



„Metodyczny postęp w świetle Umowy Kapitałowej Bazylea II, zarówno ilościowy jak i jakościowy, doprowadził do głębszej świadomości ryzyka u kredytodawców i kredytobiorców. To przyspiesza zmianę roli banków z Risk Taker na Risk Manager.”

Thomas Groß

Członek Zarządu, Chief Risk Officer.

Struktura i rozwój portfela kredytowego BA-CA

Podstawą prezentacji wolumenu ryzyk w niniejszym rozdziale jest wolumen aktywów istotnych dla ryzyka kredytowego. Odpowiada to pozycji ryzyk BA-CA na skonsolidowanej podstawie. Poniższa tabela odzwierciedla pozycję ryzyk bilansu włącznie z gwarancjami i nie wykorzystanymi ramami kredytowymi. Na tle reorientacji BA-CA rozpoczętej w roku 2006 pod hasłem sprzedaży HVB Splitska banku lub Banku BPH, liczby dotyczące wolumenu ryzyk są porównywalne z wartościami opublikowanymi w poprzednim roku jedynie w ograniczonym zakresie. Dlatego wartości porównawcze zostały odpowiednio oczyszczone w zestawieniu proforma za rok 2005:

Przedstawione powyżej kategorie obejmują następujące pozycje:

- należności od banków: kredyty, pożyczki i lokaty pieniężne.
- należności od Klientów (detalicznych, przedsiębiorstw i jednostek sektora publicznego): kredyty (kredyty rewolwingowe, kredyty terminowe i w rachunku bieżącym), kredyty hipoteczne, eksportowe, pożyczki i wierzytelności z leasingu finansowego.
- aktywa finansowe przeznaczone do obrotu: obligacje i inne papiery wartościowe o stałym oprocentowaniu, akcje i inne papiery wartościowe o zmiennej stopie dochodu dodatnie wartości rynkowe z pochodnych instrumentów finansowych i inne aktywa handlowe.
- inwestycje finansowe poza udziałami: Obligacje i inne papiery wartościowe o stałym oprocentowaniu, akcje i inne papiery wartościowe o zmiennej stopie dochodu. Nie są uwzględnione przedsiębiorstwa wyceniane metodą at equity, udziały w przedsiębiorstwach powiązanych oraz nieruchomości gruntowe i budynki utrzymywane jako aktywa finansowe.

Podział wolumenu ryzyk

W MLN € NA DZIEŃ 31. GRUDNIA	2006	2005 PRO FORMA	2005 ¹⁾	2004	2003
Należności od banków	32,492	25,804	26,556	23,995	25,130
Należności od Klientów	82,616	77,679	88,317	81,260	75,997
Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu	16,676	17,129	17,887	18,590	16,140
Aktywa finansowe poza udziałami	15,956	14,737	8,885	14,420	13,319
Zobowiązania warunkowe i ryzyka kredytowe	23,259	19,060	23,327	18,250	19,888
SUMA	170,999	154,407	164,972	156,515	150,474

¹⁾ Liczby z bilansu 2005 włącznie z grupami przedsiębiorstw utrzymywanymi do sprzedaży

● zobowiązania warunkowe i ryzyka kredytowe: akredytywy i inne poręczenia i gwarancje handlowe oraz jeszcze nie wykorzystane promesy kredytowe, awale i indosy. Od 2004 roku bez zobowiązań warunkowych w stosunku do zintegrowanych przedsiębiorstw.

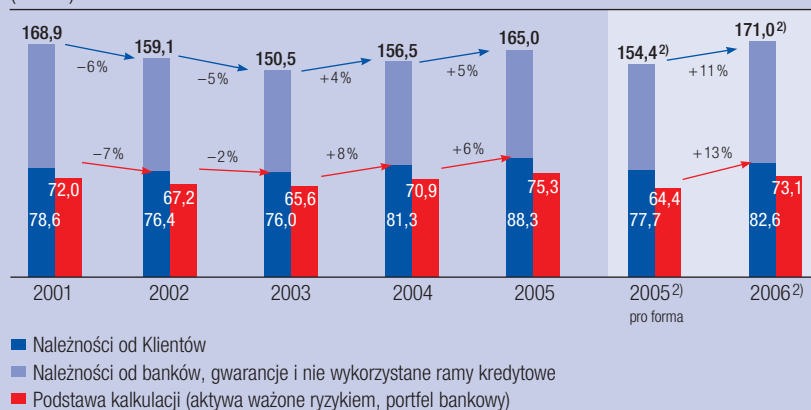
i należności od Klientów z plusem w wysokości 6,4 % lub 4,9 mld €. Dalsze 4,2 mld € (+22,0 %) to wzrost w zobowiązaniach warunkowych.

Wyraźny wzrost wolumenów ryzyk

Łączny wolumen ryzyk Grupy Bank Austria Creditanstalt podwyższył się na dzień 31. grudnia 2006 w porównaniu ze skorygowaną wartością za rok poprzedni o 10,7 % lub 16,6 mld €. Do tego wzrostu przyczyniły się istotnie należności od banków ze wzrostem 25,9 % lub 6,7 mld €

Podczas gdy wolumeny ryzyk w CEE spadły przejściowo ze względu na dekonsolidację chorwackich i polskich banków córek o około 3 mld € do kwoty 34,8 mld € (w stosunku do opublikowanej wartości 2005), ten segment działalności przedstawiony po korekcie (2005 pro forma) wykazuje nieprzerwaną dynamikę: Przy wzroście 27,3 % portfeli CEE za rok 2006 udało się powiększyć o 6,0 mld €. W Grupie BA-CA bez łącznego obligo CEE udało się osiągnąć przyrost 8,5 % względnie 10,7 mld €.

Wolumeny ryzyk¹⁾ i aktywa ważone ryzykiem (mld €)



¹⁾ Wolumen ryzyk według kategorii produktu – ujętym w pozycję bilansu – włącznie z gwarancjami i nie wykorzystanymi ramami kredytowymi

²⁾ Wolumen ryzyk i należności od Klientów bez Banku BPH i HVB Splitska banku

Risk Management – ciąg dalszy

Aktywa ważone ryzykiem (RWA), obliczane według austriackiej ustawy o bankowości (BWG), wzrosły o około 13 % do kwoty 73,1 mld € na koniec roku 2006.

Struktura ryzyk i zaangażowań problematycznych Grupy BA-CA w roku 2006

Łączny wolumen ryzyk w BA-CA jest przyporządkowany 10 kategoriom wypłacalności, które z kolei w celu dokonania szczegółowego podziału są podzielone na 28 stopni wypłacalności. Kategorie wypłacalności 1–5 są podciągnięte pod pojęcie „Normalne” i obejmują w zasadzie kredytobiorców z wysoką zdolnością spłaty kredytu. Na koniec roku 2006 prawie 90,8 % całego wolumenu ryzyk przypadało na tę kategorię. Stopnie wypłacalności 6–7 są określane jako „pod obserwacją” i zawierają przypadki wykazujące znacząco wyższe współczynniki ryzyka, podlegające stałej obserwacji i przyporządkowane do procesu Watchlist. 11,3 mld € lub 6,6 % całego wolumenu odpowiada tej kategorii.

Przypadki problematyczne (kategorie wypłacalności 8, 9 i 10): Stopnie wypłacalności 8+ i 8 obejmują przedsiębiorstwa bez sprostowania wartości jednostkowej, dla których w ramach zarządzania naprawą przedsiębiorstwa wdrażane są działania na rzecz uzdrowienia przedsiębiorstwa lub zwrot kredytu. Na koniec roku na te kategorie wypłacalności przypada 0,2 % całego wolumenu ryzyk. Ten wolumen udało się w zakończonym roku obrotowym zredukować o dalsze 12 % do kwoty 0,351 mld €, kwota zabezpieczenia wynosi 27 %.

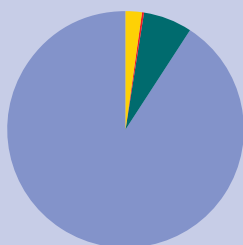
Jako „zagrożone/stracone” określamy kategorie wypłacalności 8–, 9 i 10. Podczas gdy system ratingowy należności od Klientów, w przypadku których została utworzona rezerwa na ryzyko jednostkowe, automatycznie klasyfikuje jako kategorię 9 lub 10 (w przypadku upadłości), to Klienci w najlepszym przypadku są klasyfikowani jako stopnie wypłacalności 8–, gdy odpowiadają zagrożeniu nieściągalnością wg Umowy Kapitałowej Bazy-lea II i przykładowo wykazują 90 dni opóźnienia w

płatnościach. Te wolumeny („zagrożone/stracone”) udało się w roku 2006 obniżyć o kolejne 15 % do kwoty 4,1 mld € (to odpowiada 2,4 % całego wolumenu ryzyk).

Poprawa kwoty pokrycia wolumenów niezabezpieczonych, sklasyfikowanych jako „zagrożone/stracone”

Jak już nadmieniono, na wolumeny sklasyfikowane jako „zagrożone/stracone” składają się jednostkowe wolumeny przyporządkowane do kategorii 8–, 9 i 10. Jeśli spojrzeć tylko na niezabezpieczoną część tych operacji, to byliśmy w stanie sukcesywnie redukować te wolumeny i zredukować je na koniec roku 2006 do kwoty 3,0 mld € (to odpowiada 1,7 % łącznego wolumenu ryzyk). Wskaźnik pokrycia (coverage ratio; rezerwy na aktualizację wartości w odniesieniu do niezabezpieczonego wolumenu ryzyka) wzrósł w ten sposób o 3 punkty procentowe z 78 % do 81 % na koniec roku 2006.

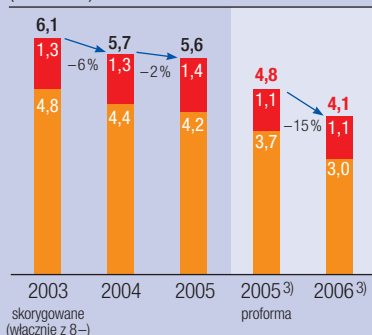
Struktura ryzyk Grupy BA-CA na dzień 31.12.2006 (w %)



Łączny wolumen: 171 mld €

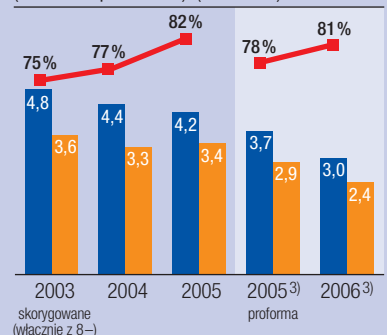
- 2,4% zagrożone/stracone¹⁾
- 0,2% poniżej standardu²⁾
- 6,6% pod obserwacją
- 90,8% normalne

Zagrożone/stracone (kat. 8–, 9 i 10) (w mld €)



- z tego zabezpieczonych ...
- z tego niezabezpieczonych ...

Rezerwy na aktualizację wartości w % kategorii „zagrożone/stracone” (niezabezpieczone) (w mld €)

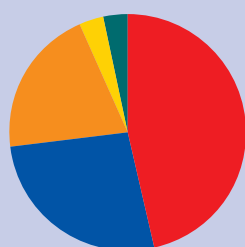


- Wskaźnik pokrycia
- Zagrożone/stracone „8–”, „9”, „10” (= doubtful/loss), niezabezpieczone
- Rezerwy na aktualizację wartości (łącznie z rezerwami na aktualizację wartości zgodnie z off-balance sheet)

1) Zgodnie z definicją BAZYLEA II („zagrożone/stracone”) = zaangażowania w kategoriach 8–, 9, 10
2) zaangażowania kategorii 8+ i 8
3) 31.12.2005 proforma i 31.12.06, z wyłączeniem Banku BPH i HVB Splitska banka

Struktura ryzyk Grupy wg regionów na dzień 31.12.2006

(w %; siedziba kredytobiorcy)



Łączny wolumen: 171 mld €

- 46,4% Austria
- 26,7% Europa Zachodnia
- 20,3% Europa Środkowo-Wschodnia (CEE)
- 3,5% Ameryka Północna
- 3,1% inne kraje

Struktura ryzyk dobrze zdywersyfikowana wg regionów i branż

Ryzyko kredytowe według regionów jest zaprezentowane zgodnie z siedzibą kredytobiorcy i odzwierciedla model działania Bank Austria Creditanstalt, a mianowicie koncentrację na rynkach podstawowych w Austrii i CEE: Około dwie trzecie wolumenu ryzyk należy przypisać naszym rynkom podstawowym – największy udział liczący 46 % (2005: 45 %) to Austria; jedna piąta (20,3 %) operacji jest realizowana z Klientami mającymi swoją siedzibę w jednym z krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Pozostała jedna trzecia dzieli się na Europę Zachodnią, Amerykę Północną i inne kraje.

Opublikowana wartość dla CEE z roku poprzedniego wynosząca 24,6 % zawiera jeszcze wolumeny HVB Splitska banku i Grupy Bank BPH. Jeśli skorygować wartości porównawcze za rok 2005, to portfel CEE ze stopą wzrostu 21 % wykaże najsilniejszy przyrost. W ramach podziału na wolumen ryzyk według jednostek organizacyjnych (księgujące biuro) 34,8 mld € lub 20 % należy przypisać bankom córkom w CEE; 136,2 mld € względnie 80 % należy przypisać innym jednostkom Grupy BA-CA. Niezabezpieczone wolumeny sklasyfikowane jako „zagrożone/stracone”

udało się w poprzednim roku znacząco obniżyć. Wynoszą one (w odniesieniu do danego wolumenu łącznego) w jednostkach organizacyjnych

CEE 0,6 % (w poprzednim roku 1,6 %) a w pozostałej części Grupy BA-CA około 2,0 % (w poprzednim roku 2,8 %).

Struktura portfela według jednostek organizacyjnych

	NORMALNE	POD OBSER- WACJĄ	PONIŻEJ STAN- DARDU	ZAGRO- ŻONE/ STRACONE	ŁĄCZNIE
Grupa BA-CA bez łącznego obligo CEE	130,5	8,4	0,3	3,8	143,0
z tego niezabezpieczonych	109,7	4,5	0,2	2,8	117,1
Procentowy rozkład łącznego obligo	91 %	6 %	0 %	3 %	100 %
Europa Środkowo-Wschodnia (CEE) łączne obligo	24,8	2,8	0,1	0,3	28,0
z tego niezabezpieczonych	21,5	2,1	0,0	0,2	23,8
Procentowy rozkład łącznego obligo	89 %	10 %	0 %	1 %	100 %

Podział na branże

W MLD €	NORMALNE 1–5	POD OBSER- WACJĄ 6–7	PONIŻEJ STAN- DARDU 8+, 8	ZAGRO- ŻONE/ STRACONE 8–, 9–10	ŁĄCZNIE
Działalność kredytowa	58,8	1,5	0,0	0,1	60,4
Konsumenci	16,7	2,3	0,1	0,9	20,0
Administracja publiczna	16,0	0,2	0,0	0,1	16,3
Nieruchomości	12,6	1,8	0,0	0,5	15,0
Handel	8,5	1,3	0,1	0,6	10,5
Inne usługi dla przedsiębiorstw	4,3	1,1	0,0	0,4	5,8
Ropa naftowa, tworzywa sztuczne	5,3	0,2	0,0	0,0	5,5
Przemysł metalowy i maszynowy	4,8	0,2	0,0	0,3	5,3
Transport i komunikacja	4,1	0,7	0,0	0,1	4,9
Zaopatrzenie w energię i wodę	4,1	0,1	0,0	0,0	4,3
Inne dobra rzeczowe	3,7	0,3	0,0	0,3	4,3
Budownictwo	3,4	0,4	0,0	0,2	4,0
Inne usługi finansowe	3,7	0,1	0,0	0,0	3,8
Szkło, ceramika, kamienie, gleby	2,0	0,0	0,0	0,2	2,3
Budowa pojazdów	2,0	0,1	0,0	0,0	2,1
Artykuły spożywcze i używki	1,9	0,1	0,0	0,0	2,1
Papier, wydawnictwo, druk, powielanie nośników danych	1,9	0,1	0,0	0,1	2,1
Turystyka	0,6	0,5	0,0	0,2	1,2
Rolnictwo i leśnictwo, górnictwo	0,9	0,2	0,0	0,0	1,1
ŁĄCZNIE 31.12.2006	155,3	11,3	0,4	4,1	171,0
w %	90,8 %	6,6 %	0,2 %	2,4 %	100,0 %
z tego niezabezpieczonych	131,1	6,6	0,3	3,0	140,9
w %	84,5 %	58,3 %	72,5 %	72,2 %	82,4 %

Pion Global Banking Services (GBS)

Nasz profesjonalizm daje nam wszystkie szanse na wzmocnienie naszej ważnej roli w Grupie i na aktywny rozwój centrów kompetencyjnych z zakresu IT, Back Office i innych usług.



Management Summary

Rok 2006 szczególnie dla osób odpowiedzialnych za organizację i IT charakteryzował się szerokimi zadaniami w związku z integracją w UniCredit Group. Aby uzyskać możliwość odgórnego sterowania wszystkimi czynnościami integracyjnymi w obrębie BA-CA, zostało stworzone regionalne Integration Office, które w ścisłej współpracy z Integration Office w Mediolanie jeszcze w 2007 roku będzie kierować i nadzorować podstawowe czynności w związku z integracją.

Po wprowadzeniu podziału na piony, który został dokonany w BA-CA zaledwie w ciągu 4 miesięcy, jako zasadnicza część Pionu Global Banking Services ponosimy na szczeblu holdingu odpowiedzialność we wszystkich pionach i krajach za Austrię i kraje Europy Środkowo-Wschodniej.

Nasza misja jako „preferred provider of banking services to the legal entities of the UniCredit Group” to przygotowanie w kooperacji z Pionem GBS naszych działów IT, Back Office, zaopatrzenia i nieruchomości do możliwie jak najwyższej wydajności i wartości dodanej na szczeblu holdingu oraz bieżące jakościowe i ilościowe ulepszanie całej organizacji i jej procesów w obrębie Grupy. W tym kontekście konieczne jest dalsze redukcjonowanie kosztów ogólnych koncernu z uwzględnieniem całkowitej transparentności wykonywanych usług i kosztów.

W roku 2006 głównym zagadnieniem wspólnych prac była dalsza optymalizacja organizacji, przeprowadzania procesów w dziale Back-Office i we wszystkich pracach administracyjnych i operacyjnych. Poprzez wzmoczoną koncentrację na wydajności w działaniach operacyjnych, procesach i w IT oraz konsekwentne zarządzanie budżetem w roku 2006 udało się osiągnąć w Pionie GBS redukcję kosztów 67,9 mln € względnie 9,2%. Największe

redukcje udało się uzyskać w kosztach IT, Real Estate i Administration Services. Zgodnie ze strukturą UniCredit Group w roku 2006 Cost Management wszystkich kosztów Non-HR został podsumowany w GBS. Przez wprowadzenie i wykorzystanie w całej Grupie elektronicznej platformy aukcyjnej iFaber do wszystkich czynności zaopatrzeniowych udało się osiągnąć dodatkowe efekty (nowi dostawcy, oszczędności, transparentność) ze względu na zakupy ze zoptymalizowanymi kosztami wskutek wykorzystania synergii z tytułu zamawianych ilości, rynków zaopatrzeniowych, procesów zaopatrzeniowych i kosztów transakcji.

Strategiczne cele i projekty

Naszym średnioterminowym celem jest stworzenie centrów kompetencyjnych w obrębie UniCredit Group. Tam ma być gromadzona wiedza, która następnie ma być długotrwale wykorzystywana na szczeblu koncernu. Jeśli chodzi o czynności zaopatrzeniowe, to np. BA-CA w roku 2006 kontynuował udaną współpracę z UniCredit Group względnie z HVB. Udało się długofalowo zdefiniować wkład w powodzenie integracji i wykonać z nadwyżką bardzo ambitne cele.

1. Organizacja

W trakcie realizacji projektu podziału na piony, którego pierwotnym celem obok poprawy współpracy w Grupie było stworzenie korzyści dla całej Grupy w wyniku wydajniejszej współpracy i sterowania, dostosowana została także segmentacja Klientów w Retail i Corporates. Bez negatywnych skutków dla działań z Klientami ponad 16.000 Klientów z około 270.000 operacjami oraz 260 doradców zostało na nowo przyporządkowanych. Stworzono także odpowiednią strukturę sprzedaży (centralną i zdecentralizowaną).

Projekt FINE służy stworzeniu procesu End-to-End dla finansowania o wysokim stopniu automatyzacji i standaryzacji z wykorzystaniem technologii Web, sterowania Workflow i zarządzania dokumentami. W ten sposób możliwe są dalszy wzrost

„Dla GBS BA-CA jako ważnej części UniCredit Group bieżąca poprawa jakościowa i ilościowa całej organizacji w Austrii stanowi sprawę szczególną. Wartość dodana dla Klientów i dla Grupy pozostaje dla nas zawsze na pierwszym planie.”

Robert Zadrazil

Członek Zarządu,
Chief Operating Officer.



„Quality of Services“

wydajności, poprawa jakości oraz wyższa elastyczność w zdolności adaptowania się do zmienionych warunków ramowych.

Projekt CREDO został rozpoczęty w czerwcu 2006 roku jako część jednej z inicjatyw w całej Grupie mającej na celu ukształtowanie nowego procesu kredytowego. Celem jest reorganizacja całego procesu kredytowego End-to-End w segmencie Retail i zaadaptowanie funkcji nadzoru (sterowanie ryzykiem kredytowym) w różnych segmentach finansowania. Podstawowe tematy to zamknięcie luk w procesie, zintegrowanie ciągłego procesu poprawy, dostosowanie dyrektyw, Policies oraz Score-Cards podobnie jak jakościowa poprawa danych Klientów i poprawa systemu wczesnego ostrzegania.

Projekt MiFID (Markets in Financial Instruments Directive) to realizacja Dyrektywy UE w sprawie harmonizacji rynków instrumentów finansowych na europejskim rynku wewnętrznym. Dyrektywa ta reguluje ramy prawne wykonywania usług finansowych, mając na celu stworzenie z jednej strony więcej transparentności dla Klientów a z drugiej strony takie same warunki konkurencji dla banków i giełd w handlu papierami wartościowymi. Faza wstępnej koncepcji została zakończona wraz z dokonaniem wymaganych zmian procesowych i systemowych w roku 2006. Realizację rozpoczęto w Austrii i bankach córkach państw członkowskich UE, aby zagwarantować zdolność do działania na dzień 1.11.2007.

Projekt SEPA (Single European Payment Area) to realizacja Dyrektywy UE w sprawie utworzenia jednolitego europejskiego obszaru płatniczego. Aby stworzyć Klientom tak szybką i bezpieczną realizację międzynarodowych płatności w całej UE jak w sprawnych narodowych systemach obrotu płatniczego, od 2008 roku wszystkie płatności będą realizowane zgodnie z Dyrektywami SEPA w naszych istniejących jednostkach obsługowych. W ten sposób rów-

nież BA-CA otrzyma możliwość stworzenia nowych produktów płatniczych i zaoferowania ich Klientom. Przykładem tego jest transgraniczny obrót poleceniami zapłaty (Direct Debit).

Projekt „HYPerPC GFA“: Przejście na nowy system operacyjny na stanowiskach roboczych w całym BA-CA w Austrii na bazie Windows XP udało się zakończyć zgodnie z planem. Łącznie dokonano migracji 420 serwerów w oddziałach i 12.859 stanowisk roboczych oraz urządzeń SB.

2. ICT

Już w końcu roku 2005 uzgodniono program „IT efficiency improvement“, który do końca 2008 roku przyniesie 20 mln € oszczędności na kosztach. Działania rozpoczęły się z sukcesem i przebiegają zgodnie z planem. Mimo że w roku 2006 zakładano jeszcze 1,3 mln € dodatkowych kosztów, to już udało się uzyskać efekt netto (synergie minus koszty początkowe) w kwocie 1,2 mln €. Na rok 2007 zakłada się już oszczędności netto 10 do 12 mln €.

Austria

Obsługa i dalszy rozwój krajobrazu systemowego BA-CA w Austrii nadal pozostają ważnymi kwestiami. Na pierwszym planie pozostawały przy tym wspieranie działań dystrybucyjnych i wzrost wydajności operacyjnej BA-CA. Elastyczna i niezależna od platformy architektura „Open WAVE Architecture“ (OWA) stanowi podstawę dalszego rozwoju platformy dla oddziałów SaM (Sales Manager) oraz różnych projektów mających na celu poprawę wydajności i jakości procesów kredytowych (np. Kredyt Sukcesu, TELOS). Ponadto coraz większym wyzwaniem jest dostosowanie do uregulowań narodowych i międzynarodowych.

Projekt realizacji BAZYELA II, który został rozpoczęty już w roku 2002 w BA-CA, był intensywnie kontynuowany w roku 2006 jako projekt Grupy we współpracy z UniCredit. Opracowano i zaimplementowano jednolitą strukturę ładu korpora-

cyjnego, równocześnie wszystkie córki w CEE zostały z sukcesem zintegrowane w ramach projektu BAZYELA II. Został przygotowany egzamin dopuszczający do zaawansowanej koncepcji IRB dla Austrii.

Kolejnym ważnym zagadnieniem ICT jest zastosowanie Group Solutions, które pozwalają na wydajną implementację rozległych funkcjonalności w wielu bankach. Jako udany przykład można tu podać Group Web Solution (GWS). To rozwiązanie jest już stosowane w Czechach, Roll-out dla kolejnych krajów został już przygotowany. Konsolidacja serwerów iSeries w Wiedniu także zakończyła się zgodnie z planem w roku 2006, co pozwoli w przyszłości na dalszy wzrost wydajności i oszczędności w kosztach.

Poza realizacją projektów i wsparciem w bieżącej pracy podwyższenie efektywności kosztów stanowi priorytetowe zagadnienie. I tak poszerzenie rozwoju SW w Budapeszcie ma trwale zredukować koszty rozwoju. W 2006 roku w Budapeszcie zostało już wprowadzonych 70 nowych deweloperów oprogramowania. Jako warunek realizacji projektów w większej liczbie lokalizacji zastosowano standaryzowane zarządzanie procesami i projektami oraz architekturę Open WAVE. Mimo istotnego wzrostu ilości oraz przejęcia nowych, dodatkowych zadań w centrum obliczeniowym w ubiegłym roku ponownie udało się znacząco obniżyć koszty.

Pion Global Banking Services (GBS) – ciąg dalszy

„Partnership“

Integracja CEE

W 2006 roku został w Wiedniu przygotowany centralny „CEE Integration Program“ z zadaniem sterowania działań integracyjnych 22 lokalnych banków w 14 krajach i wprowadzenia ładu korporacyjnego. Do końca 2007 roku wszystkie zamierzenia w związku z integracją zostaną zakończone a zapowiedziane na rynku synergie będą zrealizowane. Można przy tym dokonać podziału na następujące kategorie:

Kraje fuzji: (Słowacja, Czechy, Bułgaria, Rumunia, i Bośnia i Hercegowina): Tutaj nastąpi handlowa, operacyjna i techniczna integracja lokalnych banków. W Słowacji, w Rumunii i w Bośni i Hercegowinie zastosowany zostanie CORE02, standardowy portfel aplikacji dla CEE.

W Rumunii została z powodzeniem zakończona fuzja HVB Bank z Banca Commerciale Ion Tiriac pod nazwą HVB Bank Tiriac. Przy ujednolicaniu systemów obydwóch banków została uwzględniona fuzja z UniCredit Bank Romania. W naszym banku córce w Bośni i Hercegowinie integracja została zakończona z powodzeniem implementacją naszego standardowego podstawowego systemu bankowego CORE02. W Czechach stosowany jest nowy system Grupy EuroSIG. W Bułgarii zdecydowano się na FlexCube firmy iFlex, który zostanie zaimplementowany także w Rosji.

Kraje integracji: (Rosja, Estonia, Łotwa, Litwa, Turcja i Chorwacja): W tym przypadku chodzi o banki, które zostały przeniesione lub włączone w BA-CA z innych części Grupy, z wyjątkiem Chorwacji. Ze względu na wymagania dotyczące regulacji rynku BA-CA w Chorwacji musiał odłączyć się od Splitska banku, jednocześnie jednak musiała przeprowadzić integrację Zagrebacka banku. Działania obejmują integrację tych krajów wraz z włączeniem sprawozdawczości zgodnej z przepisami nadzoru bankowego oraz implementację wymaganych standardów Grupy. W banku nadbałtyckim zostanie zaimplementowany system CORE02.



Kraje transformacji: (Słowenia, Serbia i Węgry) to kraje, w których funkcjonują podmioty z udziałem BA-CA. W tych krajach są przeprowadzane w ramach Integration Programs dla CEE wyłącznie działania Rebranding. Grupa zdecydowała się na jednolitą strukturę marki w CEE, przy czym zasadniczo stosowana jest marka UniCredit Bank, choć w krajach z silną lokalną obecnością są jeszcze używane nazwy lokalne. Zmiana nazw firm zostanie zakończona do końca 2007 roku. Jako pierwsza została wprowadzona nowa marka w naszym węgierskim banku córce.

W ramach integracji z powodzeniem przeprowadzono wprowadzenie Euro w Słowenii w ścisłej kooperacji z naszymi kolegami w Bank Austria Creditanstalt Ljubljana.

Produkt ZV „Europakonto“, który już odnosił sukcesy w przeszłości, został dostosowany do nowych okoliczności i w przyszłości będzie pozostawał do dyspozycji wszystkich Klientów UniCredit Group pod nazwą produktu „European Gate“. Jako przyszłą platformę do bankowości internetowej wymieniono już produkt „Group Web Solution“ firmy WAVE.

„Efficiency & Operational Excellence“

3. Back office

AS-Administration Services. Administration Services GmbH (AS) w 2006 roku zakończyła zgodnie z planem koncentrację produkcji w Wiedniu. W ten sposób spełniono ważny warunek do dalszej optymalizacji procesów produkcyjnych i ekonomicznej oraz wysokiej jakościowo realizacji zleceń. W udany sposób rozpoczęła się kooperacja z czeską spółką córką BA-CA o nazwie BTS (Banking Transaction Services). W pierwszym etapie rejestracja danych operacji AZV została przeniesiona do BTS. Techniczna implementacja już z powodzeniem się zakończyła. Po próbnym uruchomieniu odpowiedzialność za proces zostanie przekazana do BTS. Poczynione w tym zakresie doświadczenia stanowią ważny element składowy dla dalszych kooperacji z producentami w Europie Wschodniej.

BTS-Banking Transaction Services. W pierwszej połowie 2006 roku całość operacji Back Office obydwóch czeskich banków córek została zlecona firmie córce Banking Transaction Services s.r.o. (BTS), stanowiącej własność Grupy, z siedzibą w Pradze. Ponadto centra kart obydwóch czeskich banków zostały skupione w BTS.

BTS, założona w 2005 roku jako Group Shared Service Center dla CEE w dziedzinie zagraniczny obrót płatniczy i realizacja kart, ciągle rozszerzała obsługę, obejmując w 2006 roku osiem banków w dziedzinie usług obrotu płatniczego i trzy banki w dziedzinie realizacji kart. Zaledwie 300 pracowników obsługuje 11 Klientów, z których jeden nie należy do UniCredit Group, w 9 krajach.

TSS Treasury and Securities Services. Wymagania dotyczące realizacji i obsługi transakcji w papierach wartościowych wzrosły w 2006 roku zarówno pod względem ilościowym jak i jakościowym. I tak obsługiwany depozyt w papierach wartościowych wzrósł w 2006 roku o 17 %, wolumen funduszy o 9 %. Również ilości transakcji są wyższe w stosunku do poprzedniego roku o 34 % w przypadku depozytów WP względnie o 40 % w przypadku depozytów WP-Plan.

Elektroniczne dopasowanie kredytowych instrumentów pochodnych z funduszami hedgingowymi na całym świecie odbywa się z pomocą nowego produktu DTCC Deriv/SERV firmy The Depository Trust & Clearing Corporation. BA-CA zastosował go jako pierwszy bank w Austrii.

Za sprawą „TSS Active“ wyznaczono nowy kierunek strategiczny, aby po fazie konsolidacji być dobrze przygotowanym do wymagań wewnątrz i na zewnątrz Grupy.

4. Procurement

Poprzez centralne sterowanie skupiono odpowiedzialność za zaopatrzenie w 16 krajach (poza Niemcami, Polską, Ukrainą) i wolumen zakupów (z wyłączeniem Turcji) rzędu ok. 300 mln € rocznie. Przez globalne negocjacje w poszczególnych krajach możliwe są większe oszczędności. Wprowadzane są również ujednolicone procesy planowania i sprawozdawczości. W wyniku lokalnych projektów zaopatrzeniowych już udało się uzyskać dodatkowe redukcje cen i oszczędności.

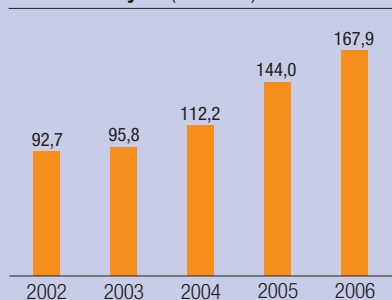
Została zainstalowana elektroniczna platforma aukcyjna iFaber działająca w całej Grupie. Zastosowanie iFaber gwarantuje jakość kupowanych produktów i usług, przejrzystość w procesie zaopatrzenia, uczciwość względem rynku zaopatrzeniowego, szacunek względem naszych dostawców i swobodę w podejmowaniu decyzji.

Po ułożeniu zaopatrzenia austriackiego w zaopatrzeniu grupowym (=Global Procurement) w niezależnym badaniu McKinsey pozycja austriackiego zaopatrzenia BA-CA została potwierdzona jako „Best in Class“.

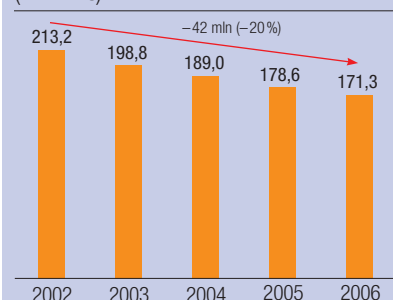
5. Facility Management

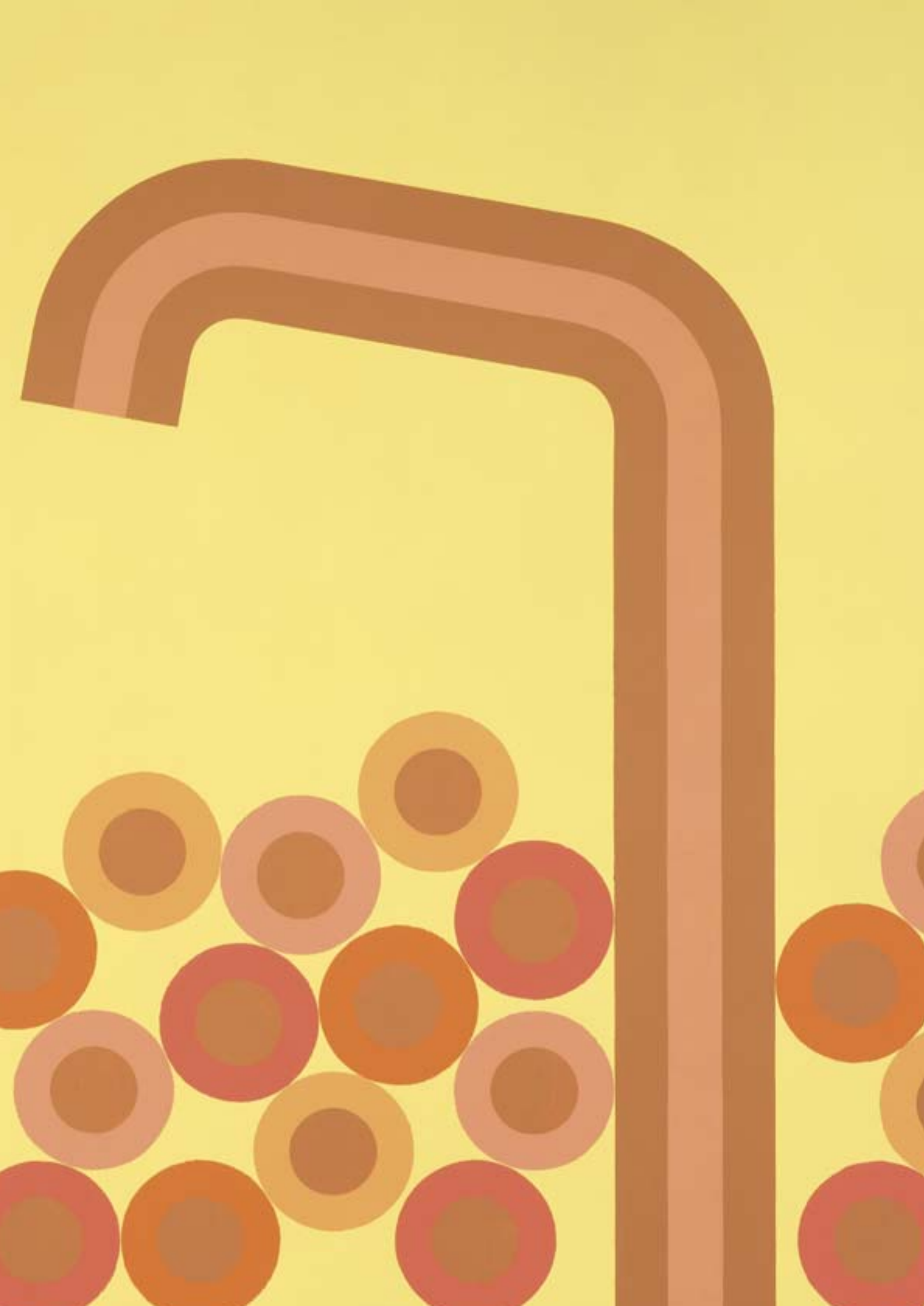
Nowa struktura Facility Management aktualnie zgodnie z planem wykazuje także redukcję po stronie kosztów. W 2006 roku koszty pomieszczeń zredukowano o 7 mln €. Tym samym oszczędności od 2002 roku wynoszą 42 mln € (20 %). Nadal trwa optymalizacja lokalizacji i pomieszczeń z uwzględnieniem planowanej redukcji personelu. Odpowiednia koncepcja lokalizacji, która w przyszłości otworzy kolejne znaczące potencjały synergetyczne, jest już w trakcie opracowywania.

Obsługiwany depozyt w papierach wartościowych (w mld €)



Historia kosztów pomieszczeń (w mln €)





Human Resources i Corporate Social Responsibility

Human Resources	88
Gospodarka na zasadach zrównoważonego rozwoju	92
Ekologia produktów	92
Ekologia zakładowa	93
Diversity Management i Corporate Social Responsibility	94

Human Resources

Dla pracowników BA-CA rok 2006 był zarówno pełen obietnic jak i wyzwań.

Integracja BA-CA z Uni-Credit Group wymagała zmian organizacyjnych, z drugiej strony stworzyła jednak szanse na rozwój i naukę. Otwiera ona nowe perspektywy zawodowe w kraju, we Włoszech i w CEE.

W trakcie podziału BA-CA na piony powstały zdecentralizowane kompetencje z zakresu HR w następujących pionach biznesowych: Retail HR, Corporates HR, Private Banking Asset Management HR, CEE HR i MIB HR. CEE HR posiada ponadto także agendy personalne dla wszystkich banków córek należących do Pionu CEE w ramach Uni Credit Group. Corporate Centers w BA-CA (piony CEO, COO, CRO i CFO) są zarządzane przez Department HR. Takie funkcje jak rozliczanie, Recruiting, Training, Executive Management, Diversity, Strategia HR są jak dotąd ulokowane centralnie w Department HR. Taka struktura HR umożliwia zarządzanie HR w sposób zbliżony do Klienta.

W Austrii pracujemy intensywnie nad implementacją strategii HR dla całej Grupy: Jako międzynarodowa grupa bankowa chcemy wybierać, kształcić i integrować najbardziej utalentowane osoby. Dalszym celem jest posiadanie lepszego zespołu Leadership niż konkurencja, co charakteryzuje się trwałymi dobrymi wynikami handlowymi. W tym celu stosuje się najróżniejsze instrumenty:

Executive Development Process (EDP)

Executive Development Process to aktualnie jeden z podstawowych procesów służących zbliżeniu się do celu Leadership i ukierunkowaniu inwestowaniu we właściwy krąg osób. Już w 2006 roku plan EDP został wprowadzony w Grupie jako strategiczny obszar, w ramach którego przeprowadzano corocznie Appraisals i plany rozwoju dla Executives. Cel, który temu przyswieca, to podnoszenie wymaganej jakości zarządzania i kierowania w Grupie oraz u poszczególnych członków Grupy a także ich ukierunkowana poprawa. Chodzi tu w szczególności o następujące punkty:

- inwestowanie w tych pracowników, którzy są w stanie z powodzeniem sprostać wyzwaniom,
- wykorzystanie międzynarodowej różnorodności w składzie naszych zespołów Leadership,
- wzmocnienie „kultury rozwoju” i wewnętrznej promocji,
- lepsze rozpoznawanie młodych utalentowanych kadr zarządzających.

EDP wspiera konstruktywny dialog między kadrą zarządzającą i ich menedżerami tak, aby uzyskać lepsze i wyższe standardy w rozwoju Group-Executives. Aby jednak proces EDP odniósł długotrwały sukces, konieczne jest silne zaangażowanie wszystkich jego uczestników, jako że każdy może wpływać na ścieżkę rozwoju – zarówno własną jak i innych osób.

Istotną rolę odgrywają przy tym „Group Heads of Divisions” oraz „Heads of Functions”, ponieważ to oni ponoszą odpowiedzialność za to, aby każdy Executive otrzymał swój osobisty Feedback oraz indywidualny plan rozwoju bezpośrednio od swojego przełożonego. Niemalą rolę mają jednak sami Executives i ich menedżerowie, ponieważ to od nich zależy, czy proces, Feedback, wymiana informacji będą przebiegać optymalnie i czy będą miarodajne.

Job Families

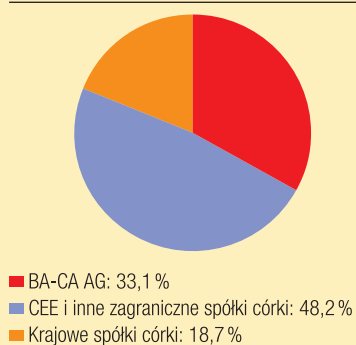
Określenie „Family Business” mogłoby posłużyć jako szyld dla nowego zintegrowanego systemu zarządzania personalnego, który został opracowany w roku 2006 wraz z kadrą zarządzającą i wchodzi w 2007 roku w porozumieniu z radą zakładową w fazę testową w Bank Austria Creditanstalt. Określenie „Family Business” bierze się stąd, że osią obrotową i punktem zaczepienia nowego systemu jest około 100 ofert pracy na **szczeblach funkcyjnych 1–4**, które zostały połączone w tak zwane „Job Families”.

Job Families stanowią bazę systemu zarządzania personelem, który jest ukierunkowany na wyniki, dostosowany do aktualnych potrzeb i efektywny. Kieruje się on wymogami naszego wspólnego systemu wartości w Uni Credit Group (Integrity Charter) – w szczególności takich jak przejrzystość i uczciwość.

W rozumieniu zintegrowanego systemu HR między innymi także zarządzanie wynagrodzeniami, Performance Management oraz system karier nawiązują do logiki Job Families.

Zarządzanie wynagrodzeniami jest – obok minimalnych standardów ustanowionych przez porozumienia zbiorowe – uzależniane od „wartości rynkowej” konkretnej działalności (funkcji).

Potencjał personalny na koniec roku 2006: Łącznie 21.087 osobołat



Dzień Integrity-Charter

Oznacza to, że każdej funkcji jest przyporządkowany przedział uposażeniowy BA-CA, który wynika z regularnie pozyskiwanych danych rynkowych oraz jest ustalany na podstawie jasno zdefiniowanego zbioru zasad. W ten sposób decyzje dotyczące wynagrodzeń odpowiadają sytuacji na rynku i stają się zrozumiałe.

Coroczne porozumienia dotyczące zadań i celów a także rozmowy pracownicze z wszystkimi pracownikami i kadrami zarządzającymi w ramach znormalizowanego procesu weryfikacji osiągania celów już teraz stanowią standard w BA-CA. Te elementy **Performance Management** są aktualnie rozszerzane poprzez wprowadzenie **Procesu MbO** (Management by Objectives) na podstawie kart wyników (Scorecards) dostosowanych do poszczególnych grup i nowych **systemów zachęt** ukierunkowanych na wyniki oraz **rozmowę o wynikach rocznych**. Zastosowanie narzędzia informatycznego istotnie ułatwia realizację tego procesu.

Z wprowadzenia Job Families wynikają trzy **systemy kariery zawodowej** (Banking Professionals, Client Relationship Management Retail Austria, Kierowanie i Zarządzanie) z szeregiem przejrzystych perspektyw dla pracowników. To podwyższa efektywność **zarządzania karierą i rozwoju personalnego**. Dostępne są wszystkie profile pracy. Każdy pracownik i pracownica wie zatem, jakie kwalifikacje są niezbędne na różnych stanowiskach. To daje podstawę do jasnego samookreślenia w indywidualnym planowaniu kariery. Co sobą wnoszę? Gdzie powinienem się jeszcze rozwinąć?

Nowy system zarządzania personelem stanowi bardzo istotny element przyszłego sukcesu naszej firmy, naszej grupy banków, ale także każdego pracownika z osobna. Jednak nie tylko procesy i instrumenty są decydujące, lecz również wydajne „codzienne działania HR”.

20 września 2006 roku, w dniu Integrity-Charter w UniCredit Group, wszyscy pracownicy Bank Austria Credit Anstalt dwie godziny pracy przeznaczili na wspólną dyskusję o sześciu zasadniczych wartościach Integrity Charter: uczciwości – przejrzystości – szacunku – wzajemności – wolności – zaufaniu.

W BA-CA i jego krajowych spółkach córkach około 2.000 grup roboczych w ramach prowadzonych warsztatów zapoznawało się z wartościami Charter, mocnymi i słabymi stronami w urzeczywistnianiu tych wartości w dniu powszednim, ale przede wszystkim poszukiwało możliwości, jak samemu wraz z koleżankami i kolegami jeszcze lepiej realizować wartości w codziennej pracy zawodowej.

Warsztaty zostały zorganizowane wspólnie przez działy HR i Komunikacji. Koncepcja została jako model przekazana także do dyspozycji banków córek w CEE, które mogły ją przejąć lub zaadaptować w zależności od własnych potrzeb i pomysłów. Dokumenty robocze były skonstruowane tak, że grupy ro-

bocze liczące 5–7 pracowników, wyposażone w plan pracy wraz z materiałami towarzyszącymi były w stanie samodzielnie rozwiązać zadania warsztatowe. Z ankiety wypełnianej przez pracowników na koniec warsztatów wynikało, że ponad 80 % wartości z Integrity Charter zostało ocenionych jako bardzo ważne dla Grupy. Był to znak silnego przywiązania do przedsiębiorstwa. Nowatorską metodę zajmowania się wartościami w formie warsztatów polegających na zabawie 89 % osób uznało za bardzo dobrą. Wartości, na jakich koncentrowała się większość pracowników w swojej dyskusji to uczciwość (48 %), szacunek (44 %) i zaufanie (43 %). Główny cel dnia Integrity-Charter, czyli szeroka informacja na temat treści i znaczenia Integrity Charter, został osiągnięty: 72 % pracowników po dniu Integrity-Charter czuło się poinformowanych bardzo dobrze lub dobrze a 29 % życzyło sobie większej ilości informacji i dyskusji na temat wartości. Życzenie to z pewnością zostanie spełnione, gdyż wartości Integrity Charter także w roku 2007 będą współdecydowały o komunikacji w przedsiębiorstwie.

Restrukturyzacja

Celem zapewnienia przyszłego sukcesu ekonomicznego BA-CA stan personalny i kwalifikacje trzeba nieustannie dostosowywać do wymogów.

Także w roku 2006 konieczna była tym samym nieznaczna redukcja personelu o około 160 FTE, którą osiągnięto w zgodzie z programami zwolnień i restrykcyjną polityką rekrutacyjną.

Szkolenie

Kształcenie i szkolenie mają za zadanie wspierać modele działania. Działalność dystrybucyjna odgrywała przy tym centralną rolę.

Rozpoczęty w roku 2005 dalekosiężny proces transformacji w organizacji dystrybucji Bank Austria Creditanstalt był konsekwentnie kontynuowany w roku 2006. Celem procesu przemian jest znaczące podwyższenie wydajności i efektywności analizy rynku, ukierunkowania na Klienta i sprawności działań operacyjnych. Aby to osiągnąć, wprowadzono nowe instrumenty sterowania oraz systemy i procedury w zarządzaniu Klientami (metody opieki nad Klientem) i poczyniono celowe inwestycje w budowaniu kompetencji opiekunów/opiekunek Klienta, przy czym ściśle zaleźniono ze sobą działania edukacyjne i działania z zakresu zarządzania zmianami, aby zainicjowane procesy zmian na trwałe zakotwiczyć w systemie.

Human Resources – ciąg dalszy

Nowe modele opieki nad Klientem koncentrują się na wzorcu „Generalist” (osoby wszechstronnej). Wzorec ten oznacza, że każdy opiekun musi opanować pełną paletę produktów i usług, tej grupy docelowej Klientów, którą się opiekuje, aby móc kompetentnie i kompleksowo doradzać swoim Klientom. Zgodnie z tym liczni opiekunowie wymagali indywidualnego pogłębienia lub poszerzenia kompetencji specjalistycznych i z zakresu sprzedaży, aby zagwarantować takie kompetencje działania wszystkich opiekunów, jakie odpowiadają określonej roli w pracy. Z tym wyzwaniem zmierzono się w 2006 roku poprzez ofensywę kształceniową w segmentach „Banking & Finance” i poprzez akademię sprzedaży (Sales Academy).

W segmencie „Banking & Finance” i w Sales Academy cała oferta kształcenia została ułożona według nowych profili pracy. Wszystkie działania edukacyjne zostały merytorycznie zaadaptowane względnie opracowane od nowa pod kątem zmienionych produktów, systemów i procesów. Modułowa struktura etapów szkoleniowych i poszerzenie oferty z zakresu e-Learning umożliwiły opiekunom zaspokojenie indywidualnych potrzeb z zakresu podwyższania kwalifikacji przy niewielkim nakładzie czasu i umiarkowanych kosztach. W Sales Academy zintegrowano – w zależności od danego profilu pracy – modele opieki i koncepcje dystrybucji, aby jeszcze bardziej ustabilizować życie „nowej codzienności w dystrybucji.”

Interwencje zainicjowane w związku z ofensywą kształceniową zostały wsparte nowym, jeszcze skuteczniejszym systemem zarządzania kształceniem dla wszystkich pracowników dystrybucji. Nowy system zarządzania kształceniem charakteryzuje się zbiorem nakładających się na siebie komponentów. Centralnymi elementami systemu są profil kompetencji, ścieżki wykształcenia dla poszczególnych profili pracy i elektroniczna ankieta do przekazania informacji zwrotnej dla kadr zarządzających. Zintegrowana architektura systemu gwarantuje, że poszczególne działania prowadzone przez kadrę zarządzającą i pracowników w kontekście wykształcenia splekają się ze sobą w ukierunkowany na cel i wydajny proces nauki i rozwoju.

Profil kompetencji jest dostępny w Internecie dla każdego opiekuna i ukazuje aktualny status jego kwalifikacji oraz pożądany profil dla profilu jego stanowiska. Kadry zarządzające znają w ten sposób aktualny stan wykształcenia swoich opiekunów i mogą wyznaczać konkretne działania edukacyjne w celu zamknięcia ewentualnych luk w posiadanych kwalifikacjach. System wspiera to centralne zadanie z zakresu zarządzania, proponując działania edukacyjne dopasowane do indywidualnego statusu wykształcenia każdego opiekuna, a także weryfikuje postęp w nauce. W ten sposób widoczna staje się wartość dodana każdej inwestycji w edukację, jaka powstaje dla przedsiębiorstwa.

Profesjonalizacja kadr zarządzających stanowi silną dźwignię wspierającą proces transformacji. Tym samym osiągnięcie celu w roku 2006 wspierane było uzupełniającymi interwencjami w dziedzinie sterowania i Coachingu w dystrybucji. Poza zasadami kierowania obowiązującymi we wszystkich bankach kadry zarządzające w filiach oraz centrach opieki otrzymały przygotowanie z zakresu kierowania, sterowania i Coachingu w 4 modelach opieki.

Zdecentralizowane działania edukacyjne, pakiet medialny i okazjonalne szkolenia kompaktowe uzupełniały ofertę edukacyjną i wspomagały osiągnięcie celów handlowych w roku 2006.

Pion Corporates Human Resources

Wskutek podziału na pionowo stało się możliwe przygotowanie specjalnych ambitnych programów edukacyjnych dla Relationship-Manager w Corporates, które rozpoczyna się już z początkiem roku 2007. Należy tu podkreślić udział Relationship-Manager w programie „Master in Corporate Banking”, który jest prowadzony pod kierownictwem Uniwersytetu Bocconi wraz z niemieckimi i austriackimi partnerami uniwersyteckimi i poza doskonałym dyplomem umożliwi także międzynarodowy Networking 50 uczestnikom w UniCredit Group. Dodatkowo oferowany jest „Program High Performance Corporates”, podczas



którego liderzy wśród doradców pionów mogą z pomocą wewnętrznych i zewnętrznych modułów dokształcać i aktualizować swój Know-How i umiejętności zgodnie z najnowszym stanem wiedzy.

Programy dla stażystów

Kształcenie młodych pracowników na bankowców od zawsze miało wysoki priorytet. Nowi stażyści w ciągu pierwszego roku nauki są angażowani w działania, aby od drugiego roku przygotowywać się do swojej działalności z Klientem detalicznym. W ramach przygotowania do egzaminów końcowych stażystów intensywnie wspierają doświadczeni koledzy. Następnie stażyści biorą udział w seminarium poświęconym temu zagadnieniu. Dziś jesteśmy bardzo dumni z tego, że 60 % stażystów zdało egzamin końcowy z wyróżnieniem.

Mentoring

Bazując na koncepcji Gender opracowaliśmy przed laty Mentoring BA-CA jako instrument rozwoju personalnego i Diversity.

Już po raz czwarty ponad 40 par wzięło udział w programie 2006 organizowanym przez Human Resources. Na pierwszym planie pozostaje przy tym udzielanie Mentees wsparcia przy diagnozowaniu i wykorzystywaniu ich potencjału, pomaganie im w szczególnie dobrym wypełnianiu zadań względnie w przygotowaniu ich do nowych zadań. Mentorzy/mentorki z wyższego szczebla zarządczego powinni wносить pozytywny wkład w rozwój osobowościowy

CEE Human Resources

Mentees, otwierać im nowe perspektywy i wprowadzać ich w sieci. W dotychczasowych programach Mentoringu wiek par, szczebel w hierarchii, funkcja i jednostka organizacyjna, w której działały, prawie zawsze były zróżnicowane.

Aby podtrzymać wysokie zaangażowanie, gotowość osiągania wyników i zdrowie wszystkich pracowników, ważne jest dla nas uwzględnianie najróżniejszych sytuacji życiowych i stworzenie warunków ramowych umożliwiających osiągnięcie równowagi między życiem zawodowym i prywatnym i zachowanie zdrowia pracowników. W tym celu BA-CA oferuje liczne modele pracy w niepełnym wymiarze godzin, ruchomy czas pracy, zakładowe przedszkola dla około 200 dzieci, celowa opieka nad rodzicami przebywającymi na urloпах macierzyńskich, seminaria reintegracyjne, oraz centra zdrowia.

Zdrowie i higiena pracy

W wielu lokalizacjach do dyspozycji pracowników pozostają zespoły wysoko wykwalifikowanych lekarzy i terapeutów różnych specjalności świadcząc poradnictwo i leczenie zgodnie z najnowocześniejszymi osiągnięciami medycyny pracy. Specjaliści z zakresu bezpieczeństwa i higieny pracy doradzają na miejscu w kwestiach ergonomii pracy. Różnorodne akcje profilaktyczne oraz programy aktywności ruchowej i wyrównawcze po przystępnych cenach inspirują do zdrowego stylu życia. Także pracownicy przedsiębiorstw powiązanych korzystają z tych ofert. Analizy kosztów/korzyści wykazują, że inwestycje te prowadzą do znacznej redukcji absencji pracowników.



CEE Human Resources obejmuje w Pionie CEE Banking za UniCreditGroup agendy personalne dla wszystkich banków córek w CEE przynależących do Pionu CEE.

Główne zagadnienia merytoryczne obejmowały w 2006 roku zakres od integracji i strategii personalnej poprzez rozwój i szkolenie personelu aż do kwestii wynagradzania zgodnego z wynikami. CEE HR wraz ze swoimi partnerami w holdingu UniCredit i w bankach córkach w CEE pracował nad projektami, których celem jest wzmocnienie działań Cross-Border.

CEE HR Strategy & Operations wypracowało nowy model współpracy między menedżerami Human Resources w CEE, który poprzez intensywne tworzenie sieci forsuje transgraniczny transfer wiedzy i wzmocnienie lokalnego Know-how. W ramach strukturyzacji Pionu CEE opracowano innowacyjne rozwiązania dla pracowników rekrutowanych z całej CEE. Wspólnie z lokalnymi menedżerami HR zaangażowanymi w projektach fuzji i transformacji zostały opracowane skrojone na miarę koncepcje i procesy zarządzania personelem i zarządzania zmianami oraz wdrożone UniCredit Policies „w najnowszym wydaniu”, jak na przykład EDP (Executive Development Plan).

Development & Learning wraz z lokalnymi menedżerami HR pracował nad EDP i nad inicjatywami z zakresu Training & Talent-Management. Nasi pracownicy mogli przy tym odnieść korzyści, biorąc udział w programach rozwoju jak UniQuest (dla młodych adeptów kadr zarządzających) i UniFuture (dla doświadczonych menedżerów). Celem tych aktywności jest uzyskanie w razie potrzeby niezwłocznego dostępu do od-

powiednio najlepiej wykwalifikowanych kadr zarządzających i specjalistów na kluczowe pozycje. W ramach projektów integracji i fuzji zagwarantowano wysoką jakość i optymalizację korzyści wypływających z działań szkoleniowych. Szczególne zadanie stanowiła koordynacja ankiety dla pracowników całej UCG pod tytułem „Your Voice, Our Future” w krajach CEE oraz odpowiednie działania Follow-Up. Następnie w celu poprawienia współpracy i komunikacji opracowano pierwszy HR-Newsletter pod tytułem „HR Leaders@Net”, który został rozesłany do wszystkich działów HR w sieci (w szczególności w CEE, Polsce i w Turcji). Dla uproszczenia współpracy międzynarodowej opracowano koncepcje platformy do współdzielenia plików (zakończono 01/2007).

CEE HR Compensation w 2006 roku przeprowadził inicjatywę w zakresie Expatriate Management, Executive Compensation, MBO (Management by Objectives), Compensation Policy oraz Legal & Contractual Compliance. Z zadaniem mocniejszego uzależnienia zmiennych składników wynagrodzenia od osiągniętych wyników oraz stworzenia ich większej przejrzystości w całej UniCredit Group, we wszystkich krajach na szczeblu Top- i Seniormanagement wdrożony został system MBO. Wspólnie z Grupą zostały ujednolicone Policies angażowania pracowników za granicą oraz została zdefiniowana Mobility Policy.

W dziedzinie Controllingu personalnego Planning & Standards wspólnie z partnerami HR w CEE i w holdingu UniCredit pracowała nad sprawozdawczością Headcount Management, nad planowaniem i monitoringiem. Kolejną sferą poza zapewnieniem spójnej struktury kosztów było skoncentrowanie się na na projektach IT jak „Digi-Simplification”. Celem tego działania jest stworzenie platformy HR dla całej UniCredit Group w celu podwyższenia wydajności w zakresie HR.

Gospodarka na zasadach zrównoważonego rozwoju

Konkretne kroki w kierunku gospodarczej, socjalnej i ekologicznej równowagi dla dobra naszego i naszych dzieci, są naszym przyświecającym celem.



Zrównoważony rozwój nie pomaga jedynie przy długotrwałym zapewnieniu naszego przedsiębiorczego sukcesu. Poprzez takie nastawienie, przejmujemy również – w pełnej świadomości – odpowiedzialność wobec społeczeństwa i środowiska.

Myślenie i działanie w rozumieniu zrównoważonego rozwoju, jest zatem integralną częścią naszej kultury przedsiębiorstwa. Zaliczają się do tego m.in. respekt, wzajemność i fairness wobec Klientów, pracowników i inwestorów, dostawców i Communities – wartości głęboko zakorzenione w obowiązujących w całej Grupie Integrity Charter.

Na to, że zrównoważony rozwój nie jest tylko krótkotrwałym sloganem, lecz rzeczywiście stosowaną częścią naszej kultury przedsiębiorstwa, wskazuje również fakt, że już w roku 1993 podpisana została – zarówno przez Bank Austria jak i przez Creditanstalt, jako instytucje poprzedzające dzisiejszy Bank – deklaracja UNEP instytucji finansowych na rzecz środowiska i zrównoważonego rozwoju.

Również Top-Management Banku Austria Creditanstalt opowiada się za zrównoważonym rozwojem, na co wskazuje jego aktywny udział w Austrian Business Council for Sustainable Development, będącego połączeniem kierowników dużych austriackich przedsiębiorstw.

Celem tego zrzeczenia jest z jednej strony, zadośćuczynienie gospodarczej zasadzie „zrównoważonego rozwoju” poprzez konkretne jej wdrażanie w kierowanych przez nich przedsiębiorstwach, jak również z drugiej strony, zakorzenienie tego nastawienia w obrębie austriackiej gospodarki.

Podstawa

Trzema filarami, na których wspiera się zasada zrównoważonego rozwoju w naszym Banku, są ekologia produktów, ekologia zakładowa i Corporate Citizenship.

Struktura Banku Austria Creditanstalt odpowiada w doskonały sposób koncepcji wartości Grupy UniCredit. Możemy się w pełni identyfikować z fundamentalnymi wartościami Grupy UniCredit i jesteśmy w pełni świadomi naszego zobowiązania wobec różnych grup interesariuszy, jakimi są klienci, pracownicy, akcjonariusze, dostawcy, a także społeczeństwo i środowisko.

Jako uniwersalną skalę wartości oddano w tym kontekście do dyspozycji, obowiązujące od jesieni 2006 roku w obrębie całej Grupy UniCredit tzw. Integrity Charter. **Integrity Charter** bazują, jak już wspomniano, na wartościach tj. fairness, przejrzystość, respekt, wzajemność, wolność i zaufanie, i to zarówno w zakresie wewnętrznym jak i zewnętrznym.

Ekologia produktów

Zrównoważony rozwój jest mierzalnym kryterium w zasadach odnoszących się do kredytów przyjętych przez Bank Austria Creditanstalt. Obejmują one również standardy środowiskowe i socjalne Banku Światowego, stworzone w celu finansowania projektów w krajach nowo uprzemysłowionych i rozwijających się, w takim samym stopniu, jak obowiązujące już od 2003 roku Equator Principles, stosowane jako globalny standard przemysłowy – podobnie jak standardy Banku Światowego – przy wszystkich dużych finansowaniach projektów.

W analizie płynności finansowej już od dawna uwzględniamy oczywiście również aspekty środowiskowe.

W ramach Bazylei II, zakłady posiadające certyfikaty EMAS i ISO 14001 są lepiej oceniane. Bazylea II wzmocniła tę świadomość w obrębie branży i wśród Klientów – a my przyczyniamy się do tego w istotny sposób przez aktywną komunikację i przejrzyste wytyczne. Nasz referat ds. środowiska już od lat wspiera referatów ds. kredytów i zarządzających ryzykiem w zakresie badania środowiska.

Checklisty tworzone dla poszczególnych branż i organizowane szkolenia, przyczyniają się wśród Klientów i opiekunów do możliwie wczesnego rozpoznawania i zapobiegania ryzykom środowiska. Oddane do dyspozycji w Intranecie BA-CA dane, dostarczają doradcom informacji o ewentualnych starych zanieczyszczeniach przemysłowych i kontaminacjach. W BusinessNet udostępnione zostały Klientom informacje o doradztwie, analizie, ekspertyzach i managementie urzędów.

Etyczne fundusze inwestycyjne

Za inwestycje etyczne, lokaty uważane są wtedy, jeżeli zakres działania podmiotów je emitujących (przedsiębiorstwa, państwa, organizacje międzynarodowej) spełnia zdefiniowane wymogi w odniesieniu do odpowiedzialności socjalnej, humanitarnej i ekologicznej. Gwarantowane jest to w ten sposób, że na podstawie wstępnie zdefiniowanych kryteriów wyłączenia, niektóre tytuły są absolutnie wyłączone z możliwości inwestycji.

Poprzez naszą spółkę funduszy inwestycyjnych Pioneer Investment Austria oferujemy odpowiednie w tym zakresie produkty.

„Pioneer Funds Austria – Ethik Fonds“

jest funduszem mieszanym, dążącym do długoterminowego wzrostu kapitału i bieżących przychodów, i skierowanym w pierwszej linii do inwestorów, dla których kryteria etyczne i inwestowanie etyczne są szczególnie ważne przy podejmowaniu decyzji dotyczących lokat. Jego portfel podstawowy składa się w 30 % z akcji międzynarodowych i w ok. 70 % z pożyczek w Euro.

Benchmark dla tego produktu stanowi E.Capital Ethical Balanced Index.

VÖNIX

„Pioneer-Funds – Global Ethical Equity“

Celem tego funduszu jest wygospodarowanie wzrostu kapitału w perspektywie średnio lub długoterminowej poprzez lokatę przynajmniej dwóch trzecich swojego majątku netto w dywersyfikowany portfel, składający się z akcji i wiążących się z akcjami papierów wartościowych, emitowanych przez przedsiębiorstwa, spełniające określone kryteria etyczne. Pod kryteria te podchodzą spółki, których produkty i usługi przyczyniają się do tworzenia bezpiecznego i zdrowego środowiska; spółki, które wycofują kapitał z przedsiębiorstw nieprzyjaznych dla środowiska, jak i takie, które wyróżniają się przez świadome odpowiedzialności zachowanie socjalne.

Benchmark: FTSE 4 Global 100.

Zaangażowanie

Znaczenie ekologii produktów uwidacznia się w naszym Banku również poprzez nasze członkostwa. W tym kontekście wymienić należy długoletnią współpracę w projekcie UE Concerted Action on Brownfield and Economic Regeneration Network (CABERNET), sieć współpracy na rzecz rewitalizacji ugorów przemysłowych.

O ugory przemysłowe chodzi również w przypadku Grupy Roboczej ÖNORM, zajmującej się w Austrii nową normą w zakresie „Ujmowania i osądzania stanu środowiska przy dokonywaniu oceny nieruchomości – ponowne użycie i ustalenie kosztów w odniesieniu do powierzchni ugorowych”. Norma ÖNORM stosowana ma być przy dokonywaniu oceny powierzchni ugorów poprzemysłowych, pogospodarczych, bądź powojkowych, jak i powierzchni ugorów w obrębach miast i osiedli, a także powierzchni infrastrukturalnych. BA-CA jest członkiem tej Grupy Roboczej, jak również wspierającym członkiem Austriackiego Stowarzyszenia ds. Zarządzania Zanieczyszczonych Terenów Przemysłowych (ÖVA). Nadrzędnym celem ÖVA jest wspieranie integracyjnych rozwiązań w zakresie obchodzenia się i ponownego przygotowania pod użycie powierzchni kontaminowanych, czyli tzw. „zanieczyszczonych terenów przemysłowych”, jak również wspieranie kontaktów pomiędzy fachowcami działającymi w tej dziedzinie.

Stowarzyszenie respACT jest partnerem kompetentnym we wszystkich kwestiach wdrażania zrównoważonego rozwoju, Corporate Social Responsibility (CSR) i etyki gospodarczej. Umożliwia ono wymianę doświadczeń pomiędzy przedsiębiorstwami i wspólne wstawnictwo w zakresie kwestii wychodzących poza obręb jednego sektora. BA-CA jest członkiem respACT Austria.

Fakt, że specjaliści Banku Austria Creditanstalt cieszą się doskonałą opinią również w zakresie powierzchni ugorów, uwidacznia się także w uczestnictwie jak o „Speaker” w odbytej w Monachium konferencji na temat Brownfields.

Dużym powodzeniem cieszyło się również sponsorowane przez BA-CA Forum Vienna CSR (www.vienna-csrforum.com).

W platformie ÖGUT „Zielone pieniądze”, która obierała sobie za cel, wzmocnienie rynku dla inwestycji etyczno-ekologicznych, BA-CA jest aktywnym członkiem.

UNEP-FI CEE Task Force

Ze współinicjatywy Banku Austria Creditanstalt, prowadzącego jako członek UniCredit Group, wiodącą międzynarodową sieć banków w regionie rosnącym Europie Środkowo-Wschodniej, stworzona została w ramach programów United Nations Environment Programme (UNEP) tzw. CEE Task Force, której celem jest wspieranie w krajach Europy Środkowo-Wschodniej świadomości w odniesieniu do związku istniejącego pomiędzy tematami środowiskowymi a działalnością bankową.

Ekologia zakładowa

W ramach wewnętrznej ekologii zakładowej i w celu zwiększenia własnej efektywności ekologicznej, przeprowadzanych jest wiele zadań, odzwierciedlających naszą całościową koncepcję zrównoważonego rozwoju. Przez tą przesłankę, Bank Austria Creditanstalt dąży do konsekwentnej ochrony zasobów, jak i do wyraźnego zmniejszenia kosztów, przy równoczesnym wzroście efektywności.

VBV-Fundusz emerytalny: o ukierunkowaniu na zrównoważony rozwój

Zależne od dokonywanych składek, świadczenia emerytalne BA-CA, lokowane są w funduszu emerytalnym, który w ostatnich latach silnie opowiadał się za ukierunkowaniem na zrównoważony rozwój.

Składki na ubezpieczenie emerytalne pracowników, lokowane są w VBV-Funduszu Ubezpieczeniowym dla pracowników, w całości na zasadzie etycznej.

Zasady inwestowania w zakresie Funduszu Ubezpieczeniowego dla pracowników nadzorowane są przez niezależną etyczną radę doradczą.

www.vbv.at



W roku 2005 Fundusz emerytalny VBV powołał do życia austriacki giełdowy indeks zrównoważonego rozwoju o nazwie „VÖNIX”. VÖNIX – VBV-austriacki indeks zrównoważonego rozwoju jest indeksem akcyjnym austriackich przedsiębiorstw notowanych na giełdzie w rozumieniu pojęcia zrównoważonego rozwoju. Wybierane są te austriackie przedsiębiorstwa notowane na giełdzie, które są wiodące w odniesieniu do wydajności ekologicznej i socjalnej. Bank Austria Creditanstalt od samego początku przyjęty został do VÖNIX.

www.voenix.at

Gospodarka na zasadach zrównoważonego rozwoju ciąg dalszy

Poprzez postępowanie zgodne z ustawą (Legal Compliance), unika się ryzyka i podkreśla skutki służenia za wzór w zakresie zrównoważonego rozwoju.

Ekologicznie efektywne kierowanie zakładem w obrębie Banku Austria Creditanstalt, przewiduje stworzenie zestawu reguł, w oparciu o który, następowała będzie konsekwentna i prowadzona w myśl zrównoważonego rozwoju, działalność bankowa. Istotnym punktem wyjściowym jest przy tym monitoring danych konsumpcyjnych.

Działanie z sukcesem

Znaczące zmniejszenie zużycia energii w okresie 2004/2005 ze 154.155.700 do 144.500.000 kWh udało się utrzymać na tym samym poziomie w roku 2006. Optymalizacja energii zużywanej przez urządzenia klimatyzacyjne w Centrum Administracji Praterstern, przedstawiona została przez WKÖ jako przykład Best-Practice. Również w odniesieniu do koncepcji usuwania odpadów, coraz bardziej zbliżamy się do celu maksymalnego wyczerpania potencjału oszczędnościowego.

Grupa robocza ÖGUT „Gospodarka pieniężna i ubezpieczeniowa” zajmuje się od roku 1994 moż-

liwościami ekologizacji sektora usług finansowych. Jej członkami są pełnomocnicy ds. środowiska bądź zrównoważonego rozwoju, głównych austriackich usługodawców finansowych. W celu lepszej komunikacji i uwidocznienia własnych usług w zakresie środowiskowym i socjalnym, Grupa Robocza ÖGUT „Gospodarka pieniężna i ubezpieczeniowa” podejmuje – poprzez Benchmarking zakładowo-ekologiczny i socjalny dla austriackich usługodawców finansowych – kroki w kierunku intensywniejszej wymiany doświadczeń w zakresie zarządzania zrównoważonym rozwojem i optymalizacji spawozdawczości w zakresie zrównoważonego rozwoju w tej branży.

Diversity Management, i Corporate Social Responsibility

Bank Austria Creditanstalt – jako grupa banków działających międzynarodowo – świadomy był już zawsze wyzwani i szans tkwiących w Diversity. Poprzez integrację w Grupie UniCredit, fenomen różnorodności, czyli różnorodności ludzi w odniesieniu do płci, pochodzenia, języka, wieku, kultury i religii, nabrał zupełnie nowego znaczenia, którym żyją wszyscy pracownicy i które ma swoje zakorzenienie w Integrity Charter. Przesłanka Gender/Equility Management zintegrowana już została w edukację

w obrębie naszego przedsiębiorstwa. Rozpoczęty przez nas z sukcesem przed kilkoma laty program mentoringu, służyć ma w pierwszej linii do zwiększenia udziału kobiet na stanowiskach kierowniczych.

W opublikowanym przez ÖGUT studium, osiągnięty przez Bank Austria Creditanstalt wynik w wys. 24,9 % w odniesieniu do udziału kobiet na stanowiskach kierowniczych, kształtuje się powyżej średniej w tej branży wynoszącej 22 %.

Wyznajemy naszą socjalną odpowiedzialność

Jest dla nas rzeczą ważną, aby poprzez działania dnia dzisiejszego, stworzyć warunki ramowe dla działań dnia jutrzejszego. Bank Austria Creditanstalt wykonuje w pełnej odpowiedzialności swoje działania w zakresie sponsoringu socjalnego, przy uwzględnieniu interesów Klientów i Akcjonariuszy.

W ramach miksu strukturyzowanego, wspierane są inicjatywy socjalne, z dala od wyłącznych perspektyw marketingowych. W każdym przypadku, w centrum uwagi znajdują się te aspekty humanitarne, które mają pomagać przy wspieraniu pozytywnego rozwoju spółki.

Podobnie jak w codziennej gospodarczej konkurencji, BA-CA stosuje również w swoim socjalnym zaangażowaniu, jasną strategię działania. Nasze główne cele sprowadzają się do pomocy austriackim rodzinom i dzieciom, które nie z własnej winy znalazły się w potrzebie, jak również do możliwie szerokiego wsparcia osób chorych i upośledzonych. Cel ten osiągniemy przy wsparciu różnych organizacji dachowych lub stowarzyszeń, a także pomoc przy katastrofach.

Przykładami stosowanej odpowiedzialności społecznej są m. in.:

BA-CA Familienfonds (BA-CA Fundusz rodzinny)

Fundusz ten pomaga austriackim rodzinom i dzieciom, szybko i niebiurokratycznie w sytuacjach kryzysowych. Założony został w roku 1994 i zarządzany jest w kompetentny sposób przez Caritas Archidiecezji.

Dane ekonomiczno-ekologiczne

	2005	2006
Zużycie energii w kWh łącznie z ciepłem przesyłanym na odległość i gazem	144.500.000	144.500.000
CO ₂ w t ¹⁾ (bez podróży służbowych)	37.958	37.942
Wytwarzanie odpadów w t (łącznie)	2.800	2.117
Na wysypisko	0	0
Do spalania	358	413
Na powtórne użycie	2.065	1.542
Recycling w t	377	162
Wytwarzanie odpadów specjalnych w kg	0	0
Zużycie wody w m ³	144.000	157.000
Papier w t	1.153,43	1.113,72
Travel CO ₂ ²⁾	1.847,00	1.983,40
Travel km	9.906.245,00	10.778.300,00

1) Czynniki przeliczenia wg Benchmarking ÖGUT

2) CO₂ – czynniki przeliczenia na lata 2005 i 2006 wg ÖGUT

Akcja Volkshilfe Österreich (pomoc narodowa Austria) pod nazwą „**Ubóstwo jest bolesne**”: Tutaj wspierani są finansowo Austriaczki i Austriacy, a wśród nich wiele chronicznie chorych dzieci, ofiar wypadków, dzieci niesprawnych i pokrzywdzonych, żyjących poniżej granicy ubóstwa i znajdujących się w potrzebie.

Fundacja opieki społecznej „**Na życie**” austriackiego związku Arbeiter-Samariter-Bund Österreich: Fundacja ta wspiera dzieci chore i młodzież należącą do rodzin potrzebujących, poprzez dopłaty do ich leczenia.

Fundusz Socjalny Pana Prezydenta Federalnego „**Austria w potrzebie**”: To stowarzyszenie użytku publicznego wspomaga osoby, które nie z własnej winy znalazły się w potrzebie.

Walka z bezdomnością na terenie całej Austrii jest celem wspólnoty Wincenta Vinzenzgemeinschaft „**Vinzidorf**”. Bank Austria Creditanstalt wspiera jej bieżącą kampanię.

„**Clini Clowns**” odwracają w szpitalach uwagę dzieci i osób starszych od ich cierpienia, zgodnie z zasadą „śmiech jest najlepszym lekarstwem”.



Nowo przybyłe do tego kręgu jest wsparcie ze strony międzynarodowej spółdzielni ds. mikrokre- dytów pod nazwą „**Oikocredit**”, która przy pomocy ok. 700 partnerów na całym świecie udziela kre- dytów i finansowania projektów na rzecz osób w krajach rozwijających się, będąc tym samym dla wielu odskocznią od ubóstwa.

Aktywny partner nauki

Bank Austria Creditanstalt prowadzi na Uniwersytecie Wiedeńskim, na Wiedeńskim Uniwersytecie Gospodarczym, na Uniwersytecie Weterynaryjnym, na Wiedeńskim Uniwersytecie Technicznym, jak i na Uniwersytecie w Innsbrucku, fundacje użytku publicznego na rzecz wspierania nauki i badań naukowych.

W ramach tych fundacji, przydzielane są stypendia i wspierane pojedyncze projekty uniwersyteckie, nagrody (np. nagrody BA-CA na Uniwersytecie w Wiedniu i przyznanie tytułu „Student of the Year” na Uniwersytecie w Innsbrucku). Dodatkowo wspieramy również interdyscyplinarne inicjatywy i sympozja, umożliwiamy niektóre zagadnienia w zakresie wykładów i kształtujemy programy wymiany.

Wspólne imprezy uzupełniają to spektrum i wspierają dialog w myśl zrównoważonego rozwoju pomiędzy gospodarką a badaniami naukowymi bądź nauką w zakresie szkolnictwa wyższego.

Wykorzystywane w tych celach środki pochodzą z odsetek poszczególnych majątków podstawowych tych fundacji i przydzielane są przez kuratoria, do których zaliczają się reprezentanci szkół wyższych, Bank Austria Creditanstalt, w odpowiedzialnym procesie dokonywania wyboru.

Bank Austria Creditanstalt jest założycielem katedr fundacji na Uniwersytecie w Wiedniu, Uniwersytecie Gospodarczym w Wiedniu, jak i na Uniwersytecie w Linz. Założenie jubileuszowej fundacji prywatnej na Uniwersytecie Gospodarczym w Wiedniu, umożliwiające zostało przez nasz Bank, jako jednego z największych fundatorów.

Renomowani usługodawcy w zakresie kultury

Bank Austria Creditanstalt odgrywa w życiu kulturalnym bardzo istotną rolę. Forum sztuki BA-CA jest pierwszym adresem, jeśli chodzi o klasyczną moderną i powojenną awangardę. Ok. 300.000 gości odwiedziło w roku 2006 forum sztuki i jego wystawy „od Warhola do Madonny”, „od Dali do Francis Bacon”, jak i pojedyncze wystawy malarzy tj. Markus Lüpertz i Marc Chagall.

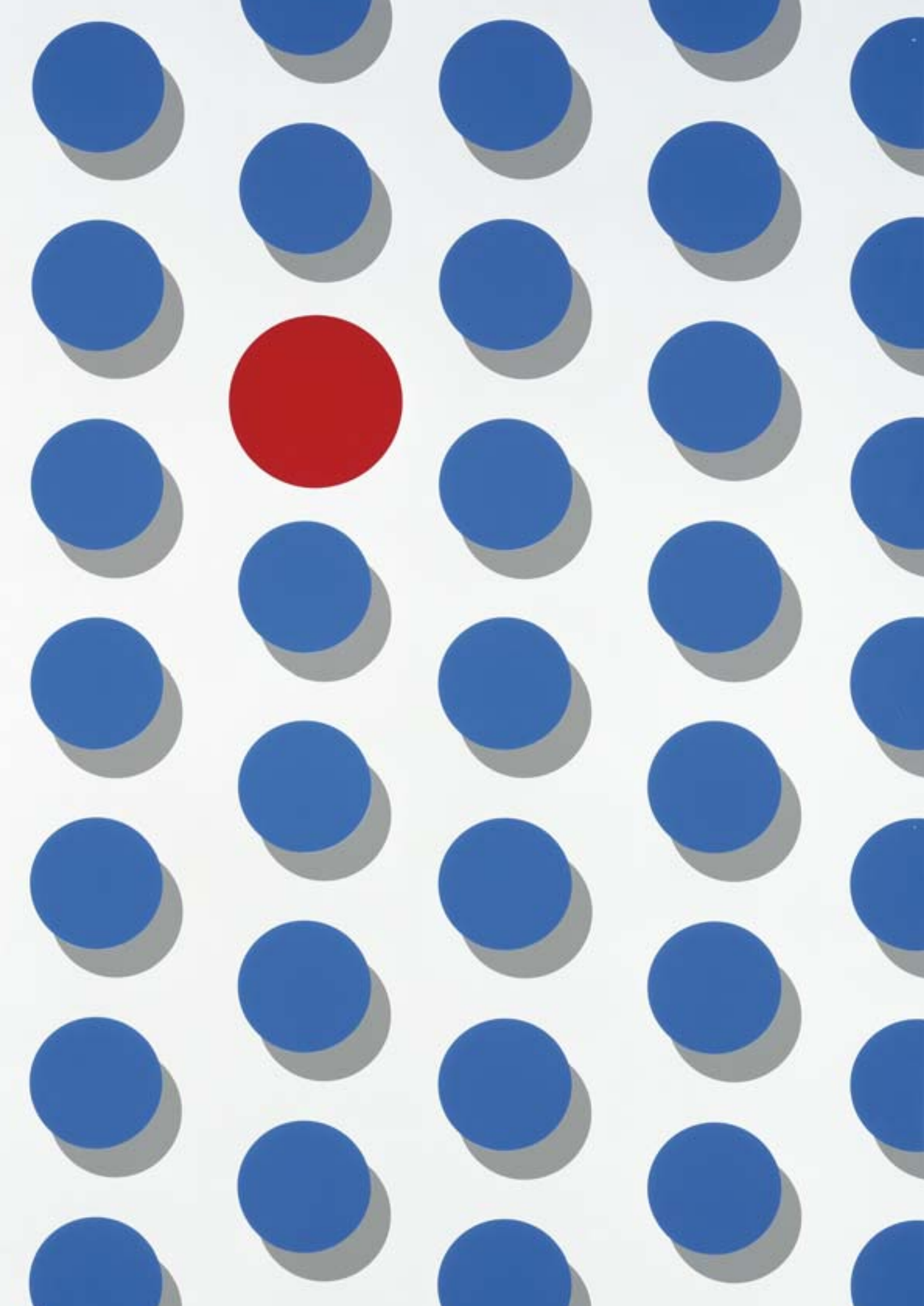
Uczyć się z historii

„Naszym moralnym i demokratyczno-politycznym obowiązkiem jest przejmowanie odpowiedzialności”, jak stwierdził Dyrektor Generalny Banku Austria Creditanstalt Erich Hampel z okazji prezentacji dwutomowej i liczącej ponad 2.000 stron publi-



Foto: cresta.cc

kacji na temat: „Austriackie banki i kasy oszczędnościowe w czasach narodowego socjalizmu i w okresie powojennym”. Wydaniem tego dzieła dobiegła końca prawie 5 letnia praca międzynarodowej niezależnej komisji historyków, powołanej przez BA-CA w roku 2000. Opublikowanego sprawozdania końcowego nie należy jednak postrzegać jako zakończenia. Materiał źródłowy komisji historyków – liczący jak by nie było 1.500 metrów bieżących akt – udostępniony zostanie opinii publicznej w formie archiwum historycznego w miejscu lokalizacji Schottengasse. Ponieważ spór dotyczący roli bankierów w czasach ekspansji w Europie narodowego socjalizmu w odniesieniu do żydowskich Klientek i Klientów, a także pracowników żydowskiego pochodzenia, jest ważnym krokiem w kierunku wspólnego europejskiego postrzegania historii.



Financial Statements

Financial Statements – Raport o sytuacji Grupy	
Otoczenie działalności bankowej w roku 2006	98
Raport o sytuacji Grupy za rok 2006 Banku Austria Creditanstalt	100
Financial Statements – Skonsolidowane Sprawozdanie	
Finansowe wg MSSF	120
Spis treści	120
RZiS, Bilans, Kapitał własny, Rachunek przepływów pieniężnych	122
Dane objaśniające (noty) do skonsolidowanego sprawozdania finansowego łącznie z Raportem na temat ryzyka	126
Uwaga końcowa Zarządu Banku Austria Creditanstalt	185
Raport biegłych rewidentów	186
Raport Rady Nadzorczej	188

Otoczenie działalności bankowej w roku 2006

**Mocna ekspansja światowej gospodarki,
Ożywienie na naszych podstawowych rynkach zyskuje na rozmiarze i własnej dynamice.**

Światowa gospodarka i rynki finansowe

● Gospodarka światowa także w roku 2006 rozwijała się, krocząc drogą stabilnego długotrwałego rozwoju, dla której podwaliny stanowiły wschodzące gospodarki narodowe na Dalekim Wschodzie, przede wszystkim w Chinach. Już trzeci rok z rzędu światowy wzrost gospodarczy wynosi realnie około 5 %. Na ten trend strukturalny nakładały się ruchy cykliczne, które jednak w dużej mierze były kompensowane: Podczas gdy w USA świadomie przeprowadzona korekta przeszacowanego rynku nieruchomości spowodowała silne zahamowanie inwestycji w budownictwie mieszkaniowym i wyraźny spadek popytu na rynku wewnętrznym w drugiej połowie roku, to ożywienie w obszarze Euro na skutek koniunktury przemysłowej napędzanej eksportem zyskiwało na własnej dynamice i głębokości. Wraz ze wzrostem wykorzystania potencjału produkcyjnego ożywiały się inwestycje w środki produkcyjne. W późniejszym okresie roku sytuacja na rynku pracy i nastrojów konsumentów poprawiły się w widoczny sposób. W obszarze Euro wzrost w roku 2006 wynosił pierwszy raz od dawna 2,8 % czyli niemal 3 %.

Utrzymująca się silna ekspansja gospodarki światowej napotkała na skromną ofertę na rynkach surowcowych. Ze względu na szereg kryzysów geopolitycznych, uwarunkowanych technicznie braków w dostawach i czynniki spekulacyjne ceny ropy naftowej surowej wzrosły w maju a następnie jeszcze raz w sierpniu, osiągając nowe rekordy (8 sierpnia: 83 \$/baryłkę), w późniejszym okresie roku spadły jednak ponownie do poziomu ok. 60 \$/baryłkę. To odzwierciedliło się w przejściowo nasilających się oczekiwaniach inflacyjnych. Efekty wtórne, których się obawiano, ostatecznie pozostały jednak umiarkowane, także z powodu presji w zakresie cen i kosztów pracy, jaką wywierała konkurencja wschodzących rynków.

● Przesunięcie faz cykliw między USA a obszarem Euro odzwierciedlało się w rozbieżnej polityce pieniężnej. Podczas gdy na rynkach amerykańskich po 17 zmianach stóp procentowych w połowie roku 2006 oczekiwano końca podnoszenia stóp procentowych a potem spekulowano już na temat daty pierwszego obniżenia stóp procentowych, EBC konsekwentnie wycofywał się ze swojej ekspansywnej polityki pieniężnej, pięciokrotnie podwyższając podstawowe stopy procentowe w roku 2006, za każdym razem o ¼ %. Krótkoterminowe stopy procentowe Euro wzrastały w ciągu całego roku – mierząc wg lokat trzymiesięcznych o 123 punkty bazowe, do poziomu 3,66 % p.a. Dystans między stopami procentowymi w Euro i USD ciągle się zmniejszał, co przyczyniło się do ciągłego obniżania wartości USD względem Euro o 10 % w ciągu roku. Długoterminowe oprocentowanie po silnym wzroście w pierwszych miesiącach w drugiej połowie roku ponownie się uspokoiło, do czego przyczyniły się pojawiające się raz po raz oczekiwania inflacyjne, ale również reinwestowanie nadwyżek bilansowych eksporterów ropy naftowej i krajów Dalekiego Wschodu. Konsekwencją tych procesów było silne spłaszczenie struktury stóp procentowych w Euro. Spread między oprocentowaniem długoterminowym a rynkiem pieniężnym, który jeszcze w maju wzrósł do ponad 1 p. p., do początku grudnia całkowicie stopniał – z odpowiednimi konsekwencjami dla przychodów z transformacji i dla swobody kształtowania warunków kredytowych.

W samym tylko maju i czerwcu 2006 roku doszło na rynkach finansowych do nagłego wycofywania się ze szczególnie ryzykownych klas inwestycyjnych. Wcześniej akcje europejskie, giełdy rynków wschodzących, wartości surowców aż po złoto pod wpływem nadpłynności i dywersyfikacji inwestycji uzyskały przeszacowane notowania, które zostały skorygowane w trakcie tej jednomiesięcznej fazy osłabienia. Najbardziej dotknęło to rynki wschodzące, a także giełdy CEE. W dalszym okresie roku 2006 i do końca lutego roku 2007 rynki akcji sukcesywnie wzrastały, osiągając nowe najwyższe poziomy. Dobry trend w zyskach i poprawa struktury bilansowej wielkich przedsiębiorstw w ostatnich latach stworzyły ku temu dobre podstawy. To miało dobry wpływ także na segmenty kredytowe: Premie w ubezpieczeniach od nieściągalności wierzytelności (CDS-Spreads) po okresowym wzroście w połowie roku spadły, ponownie osiągając nowe najniższe poziomy. Sektor High-yield, w tym pożyczki na rynkach wschodzących, ale także obligacje korporacyjne, ostatecznie znowu wyraźnie przewyższył wyniki Benchmarks.

Rzecz na naszych podstawowych rynkach

● Austria w roku 2006 osiągnęła najwyższy wzrost gospodarczy od roku 2000. Przy stopie wzrostu wynoszącej 3,2 % dynamika była ponownie wyższa niż średnia w obszarze Euro. Zgodnie z klasycznym modelem koniunktury impulsy ze strony popytu eksportowego w trakcie roku coraz bardziej obejmowały koniunkturę wewnętrzną. Produkcja przemysłowa (+7,7 %) zbliżała się coraz bardziej do granic zdolności produkcyjnych. W wyniku tego inwestycje w środki produkcji (5,3 %) mocno przewyższyły oczekiwania. Inwestycje budowlane wzrosły o około 4 %. Zatrudnienie w ciągu roku dynamicznie wzrastało – przede wszystkim w sektorze usługowym. Wzrost ten wynosił średnio o 1,7 %. Jednak konsumpcja, której wzrost wyniósł 1,7 %, nie rosła szybciej niż w latach poprzednich. Co prawda w roku 2006 realne płace wzrosły trochę mocniej (+2,2 %) niż w ciągu dwóch ostatnich lat, utrzymujące się negatywne czynniki strukturalne (np. niepewność względem przyszłych emerytur) zapewne właśnie z tego powodu podwyższyły raczej udział dochodów przeznaczanych na lokaty oszczędnościowe (z 9,1 % do 9,4 %) niż skłonność do konsumpcji. Jednak pod koniec roku wskaźnik koniunktury handlowej BA-CA a także nastrojów konsumentów osiągnęły najwyższe wartości od ponad 10 lat.

Mimo dobrej koniunktury przyrost kredytów bankowych (4,7 % na koniec roku) był nieco niższy niż w roku 2005 (5,3 %), co wynikało wyłącznie z bardzo słabego wzrostu kredytów konsumpcyjnych i kredytów dla średnich przedsiębiorstw. Powodem tego była większa wstrzeźliwość banków, zwłaszcza że dystrybucja kredytów w tych „pionach Retail” w roku 2005 była bardzo dynamiczna i że w roku 2006 nadal wzrastała liczba przypadków niewypłacalności osób prywatnych i małych przedsiębiorstw.

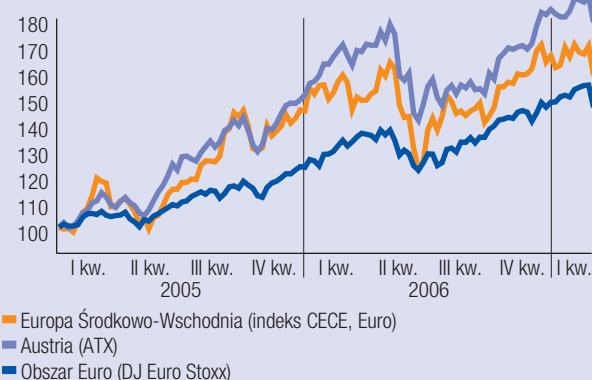
Silnie rozwijająca się działalność bankowa w CEE dzięki utrzymującemu się dużemu wzrostowi gospodarczemu i postępującej monetaryzacji.

Rolę mogły przy tym odegrać także pewne przesunięcia na korzyść kredytów mieszkaniowych (+9,8%). W przypadku kredytów dla firm w roku 2006 wynik wynoszący 4,9% stanowił podobnie jak w roku 2005 względnie solidny przyrost. Jednakże obfite wyposażenie przedsiębiorstw w środki płynne hamowało popyt na kredyty na środki obrotowe, podczas gdy finansowanie bieżących, ale również strategicznych inwestycji silniej wzrastało. Po stronie inwestycji wzrost tworzenia majątku pieniężnego (+6,1%) rozkładał się w względnie nisko na lokaty bankowe (+3,5%) i ponadprzeciętnie na pożyczki (przede wszystkim na emisje bankowe) (+11% bez efektów kursowych). Wpływy netto do spółek zajmujących się lokatami kapitałowymi były jednak w 2006 roku o połowę niższe niż w rekordowym roku 2005, co wynika z reperkusji w związku z silną korektą na giełdach w 2 kwartale.

Trend stóp procentowych w Euro
(% p.a.)



Korekta na rynkach akcji



● W Europie Środkowej i Wschodniej (CEE-11) wzrost (mimo silnie rosnącego importu) był w porównaniu z rokiem poprzednim ponad dwukrotnie wyższy niż w obszarze Euro, osiągając szacowaną wartość 6,2%. Ogólnie rzecz biorąc rozwój był wyważony, unoszony zarówno silnym popytem eksportowym, przede wszystkim w krajach członkowskich UE, które już mocniej wplecione są w ponadregionalny podział pracy, jak również solidnym wzrostem inwestycji i konsumpcji. Bułgaria i Rumunia w obliczu rychłego przystąpienia do UE odnotowały silny przyływ inwestycji bezpośrednich.

Jednak ponowna silna presja inflacji i umiarkowane dotychczasowe sukcesy w uzdrowieniu budżetu najpóźniej w 3 kwartale zapoczątkowały odwrót od ekspansywnej polityki pieniężnej. Stopy w CEE zatem wzrosły ponownie, osiągnięty stopień konwergencji zasadniczo jednak się utrzymał. Na Węgrzech koniunkturę obciążały zmagania zmierzające do uzdrowienia budżetu państwa. Aby bronić kurs wymiany, bank centralny w ciągu roku podwyższył oprocentowanie lokat dwutygodniowych z 6,00% na 8,00%.

Strukturalny proces nadrobienia opóźnień w sektorze bankowym trwał nadal ze względu na przyspieszony realny i nominalny wzrost gospodarczy w postaci silnej ekspansji kredytów i lokat. Wolumen kredytów do spłacenia w lokalnej walucie w 2006 roku wzrósł wg aktualnych szacunków np. w Polsce o około 20% a w Rumunii o 50%, lokaty o 15% i odpowiednio o 30%. Rosja i Turcja odnotowują aktualnie także bardzo silny przyrost kredytów i lokat. Wolumen kredytów podwyższył się o około 50%. Wzrost po stronie lokat był nieco skromniejszy, ale mimo to godny odnotowania, bo wyniósł odpowiednio prawie 40% i prawie 30%.

Większości z walut CEE udało się ponownie skompensować chwilowe osłabienie z maja/czerwca. Według średniej rocznej wartości, która stanowi podstawę dla rozliczenia rachunków zysków i strat w naszych spółkach córkach w CEE, waluty Czech (+5,3%), Słowacji (+3,6%), Rumunii (+3,5%) i Polski (+3,4%) odzyskały swoją wartość. Jedynie forint węgierski stracił na wartości względem euro (−6,0%).

Raport o sytuacji Grupy za rok 2006

Banku Austria-Creditanstalt

Rekordowy wynik roku 2006
skutkiem poprawy wyników w zakresie operacyjnym
jak i pozytywnych efektów jednorazowych.

Rozwój BA-CA w roku 2006 – Przegląd ogólny

Bank Austria Creditanstalt osiągnął w roku 2006 zysk brutto z działalności w wys. przeszło 3 miliardów € i tym samym najlepszy wynik w swojej całej historii. Stworzył przez to również odpowiednie uwarunkowania do wykorzystania w roku przyszłym potencjału działalności, przypadającemu mu z racji zwiększonej roli w obrębie UniCredit Group, jak i do zrealizowania go w trwałym wzroście wartości.

Na sprawozdanie roczne 2006 wpływ wywarła pod wieloma względami **integracja w UniCredi Group**: W Austrii dokonaliśmy dopasowania segmentów działalności – przy grosso modo niezmiennym zakresie całkowitym – do struktury całej Grupy. Nie była to jedynie zmiana samej definicji, lecz docelowe udoskonalenie segmentacji Klientów, w celu możliwości stosowania wspólnego modelu działalności Grupy. Dla wynikającej z tego potrzeby dopasowania, utworzyliśmy w pozycji kosztów z tytułu integracji, odpowiednie rezerwy na restrukturyzację. W Pionie Europa Środkowo-Wschodnia (CEE) pokonaliśmy w roku 2006 decydujący etap na drodze do przejęcia funkcji Holdingu w obrębie UniCredit Group. Część planowanych zmian w kręgu konsolidacji, a mianowicie konieczne do oddania udziały, została przez nas dokonana już w roku 2006. Inna istotna część, jaką stanowi przede wszystkim poszerzenie kompetencji regionalnej, została już postanowiona, lecz wdrożona będzie mogła zostać dopiero w roku 2007.

Z obydwóch więc rynków podstawowych – Austrii i CEE – wynikają przez to efekty jednorazowe, odzwierciedlające się w bilansie i rachunku zysków i strat (RZiS). Kontynuacyjnej poprawie uległ jednak również, leżący u podstaw, **wynik z działalności operacyjnej** we wszystkich dużych zakresach działalności podstawowej – a więc w austriackich segmentach działalności, w segmencie Markets & Investment Banking, a także segmencie Europa Środkowo-Wschodnia (CEE).

Zysk netto roku obrotowego bez udziałów mniejszości wynoszący w 2006 roku 3,022 mld € był przeszło trzykrotnie wyższy niż w roku ubiegłym, co odpowiada w przeliczeniu na jedną akcję 20,56 € (2005: 6,56 €). **Zysk brutto z działalności** wynosił 3,272 mld € po 1,301 mld € w roku 2005. W tym zawarte były w roku sprawozdawczym 2,267 mld € z jednorazowych zysków ze sprzedaży, podczas gdy w roku porównawczym 2005 zrealizowanych zostało ok. 253 mln € zysków z oddanych udziałów.

Wysokie zyski ze sprzedaży odzwierciedlają skuteczność odbudowy z lat ubiegłych

● Zyski ze sprzedaży roku 2006, wykazane w wyniku z inwestycji finansowych, pochodzą po pierwsze, z oddania naszego chorwackiego banku zależnego HVB Splitska banka d.d., Split. W II kwartale 2006 roku mogliśmy zrealizować z tej sprzedaży zysk w wys. 684 mln €. Sprzedaż ta, dokonana na rzecz banku trzeciego, była konieczna ze względu na przepisy prawa kartelowego, zważywszy, że UniCredit jest już w Chorwacji liderem rynku, posiadając poprzez Zagrebacka banka 24 % w nim udziału.

● Drugi co do wielkości dochód jednorazowy, stanowi zysk ze sprzedaży pochodzący z przeniesienia Banku BPH S.A., Kraków na rzecz UniCredit w wys. 1,545 mln €. Transakcja sprzedaży dokonana została na początku listopada 2006 r. Ten wewnątrzgrupowy transfer, dokonany na warunkach rynkowych, nie był jednak początkowo planowany, lecz stał się konieczny, po tym jak nowy Rząd Polski, postawił dodatkowe warunki w odniesieniu do częściowego połączenia lokalnych banków zależnych, a między innymi bezpośredniego powiązania kompetencji polskich ze spółką-matką UniCredit Group.

● W końcu dokonaliśmy również – w ramach skupienia działalności w zakresie funduszy – przeniesienia naszych udziałów w przedsiębiorstwach zależnych byłej spółki Capital Invest (obecnie Pioneer Investments Austria, PIA) na Węgrzech i w Chorwacji, do Pioneer Investments, z czego wyniknęły w roku 2006 zyski ze sprzedaży udziałów w wys. 38 mln €.

Reasumując, otrzymujemy zwiększenie wyniku z tytułu inwestycji, powstałe przez ww. zyski ze sprzedaży o 2.267 mln €. Transakcje odbyły się na warunkach przyjętych na rynku (at arm's length) i po dokonaniu przez Fairness Opinions niezależnych opinii oszacowania. Osiągnięte ze sprzedaży dochody, potwierdzają długoletnią wydajność struktury działania i osiągniętą pozycję na rynku w Chorwacji i Polsce bądź w zakresie działalności inwestycyjnej w CEE. Posiadają zatem w tym zakresie charakter operacyjny, choć są jednak – przy dokonywaniu interpretacji leżącego u jej podstaw rozwoju gospodarczego Banku w roku 2006 – do uwzględnienia jako efekty jednorazowe. Z drugiej strony należy wziąć pod uwagę – dokonując oceny wyników za rok 2006 –, że wynik HVB Splitska banka był tylko przez pół roku, a Banku BPH przez 10 miesięcy zawarty w Rachunku Zysków i Strat (RZiS).

Rezerwy na restrukturyzację w celu poprawy wydajności w zakresie operacyjnym w związku z integracją

Dopasowanie struktury pionów w celu lepszego realizacji ukierunkowanego na zapotrzebowanie modelu działalności Grupy UniCredit, ujawniło we współpracy z Klientami w Austrii – łącznie z funkcjami obsługi w kolejności rynkowej – nowe zapotrzebowanie na dopasowanie, celem zamknięcia luki w zakresie rentowności w porównaniu z UniCredit Group.

W tym celu jak i m.in. na przewidzianą ściślej integrację Pionu Markets & Investment Banking – utworzyliśmy w pozycji „koszty z tytułu integracji”, rezerwy na restrukturyzację o łącznej wysokości 231 mln €. Należy je zaklasyfikować jako efekt jednorazowy, a oczekiwany z nich wzrost wydajności powinien pozytywnie wpłynąć na rachunki zysków i strat nadchodzących lat.

Metodyczny postęp w zarządzaniu ryzykiem kredytowym pozwala na lepsze zabezpieczenie ryzyka w masowych transakcjach kredytowych

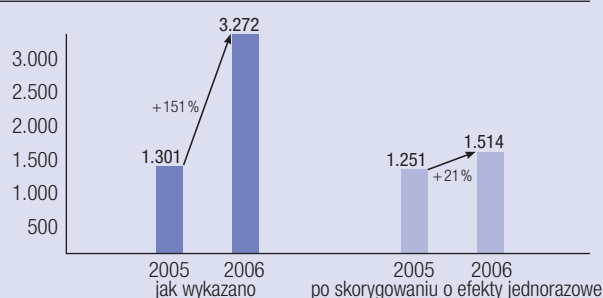
Metodologiczny postęp i poprawa w zakresie ilościowego ujmowania ryzyka nieściągalności wierzytelności w ramach przygotowania na Bazyleę II, umożliwiły stworzenie nowej podstawy dla rezerw na aktualizację wartości – podobnie jak to miało miejsce już w latach ubiegłych w odniesieniu do współpracy z Klientami korporacyjnymi – tak obecnie również w odniesieniu do dużej liczby kredytów o małych wolumenach w zakresie kredytów dla Klientów prywatnych i biznesowych, jak i w podsegmencie SME. Oczekiwane ryzyko jest tym samym, również w odniesieniu do działalności masowej, obecnie łatwiejsze do wykalkulowania. Łatwiej rozpoznać można przy tym przypadki nieściągalności, przez co stosunkowo wcześniej tworzone mogą być rezerwy na odpisy na utratę wartości. Problemy rozpoznawane są szybciej, również dzięki udoskonalonemu Retail-Scoring. Dodatkowo do tego zaostrzone zostały standardy w odniesieniu do ryzyka (kryteria nieściągalności), a przekazanie pod zarządzanie uzdrawiające, może nastąpić wcześniej i bardziej zwięźle niż do tej pory. Z opisanego udoskonalenia metod szacowania, wynikają efekty pierwszeństwa.

Już w III kwartale 2006 zwiększyliśmy rezerwy na aktualizację wartości o 79 mln €. Dotyczyło to przeważnie zwiększenia zryczałtowanej aktualizacji wartości pojedynczej w przypadku małych kredytów dla Klientów detalicznych i biznesowych, jak i w mniejszym stopniu zwiększenia stawek rezerw na kredyty poniżej standardu o aktualizacji pojedynczej wartości i powyżej 50.000 €, a także rezerw na straty z przypadków popełnionych w zakresie działalności oszustw. W IV kwartale 2006 r. dokonaliśmy ponownego podwyższenia rezerw na odpisy na utratę wartości o kolejnych 199 mln €. Oprócz tego, utworzone zostały na podstawie przedłożonych po raz pierwszy wyników obserwacji zachowań Klientów pod kątem nieściągalności wierzytelności w odniesieniu do Klientów o 90-dniowym przestoju, jak i innych płatności, które (per se nie doprowadziły jeszcze do żadnej aktualizacji pojedynczej wartości), specyficzne dla Grupy rezerwy. Dodatkowo dokonana została nowa strukturyzacja metody obliczeniowej „incurred but not yet reported losses” (IBNR), opierająca się na nowych analizach z zakresu gromadzenia danych dla zamierzanego „advanced internal rating based approach”. Reasumując, otrzymujemy zwiększenie rezerw na aktualizację wartości o 278 mln €.

Silny wzrost zysków również po pominięciu efektów jednorazowych

Opisane efekty jednorazowe zwiększyły zysk brutto z działalności w roku 2006 i per saldo o 1.758 mln €. Lecz również po skorygowaniu o tę kwotę, Bank Austria Creditanstalt wypracował w roku 2006 rekordowy zysk brutto w wys. 1.514 mln €, odpowiada to wzrostowi o 263 mln € lub 21 % w porównaniu ze skorygowanym wynikiem z roku ubiegłego. Skonsolidowany zysk netto bez udziałów mniejszości był wyższy o 22 % niż w roku 2005 (również po skorygowaniu) i wyniósł 1.119 mln €.

Zysk brutto z działalności i efekty jednorazowe (mln €)



Zrównoważenie: wynik na działalności operacyjnej silnie wzrósł we wszystkich zakresach działalności i regionach

Wynik na działalności operacyjnej, nie obejmujący rezerw, odpisów na utratę wartości firmy, odpisów na utratę wartości, wyniku z inwestycji finansowych i kosztów z tytułu integracji, i tym samym nie dotknięty przez wymienione efekty jednorazowe w roku sprawozdawczym, wyniósł w 2006 roku 2.005 mln € i przewyższył tym samym wartość porównawczą z roku 2005 o 395 mln € lub 25 %. Należy przy tym uwzględnić, że HVB Splitska banka tylko przez pół roku a Bank BPH tylko przez 10 miesięcy przyczyniały się do osiągniętego wyniku.

Do wzrostu absolutnego wyniku z działalności operacyjnej (jak wykazano) o 395 mln €, przyczyniły się w dwóch trzecich (+266 mln €) trzy zakresy działalności we współpracy z Klientami w Austrii, przyrost procentowy w porównaniu z rokiem 2005 wynosił 36 %. Segment działalności CEE zwiększył wynik na działalności operacyjnej o 10 %, dokonując w jednej piątej wkładu do przyrostu absolutnego, przy stałym kręgu konsolidacji wzrost ten byłby więcej niż dwa razy większy (+24 % bądź 176 mln €). Markets i Investment Banking (MIB) osiągnął wzrost o 34 %, absolutnie plus 60 mln €.

Wynik z działalności operacyjnej

	2006	UDZIAŁ	ZMIANA UB.R.	
	MLN €	%	MLN €	%
Współpraca z Klientami w Austrii	993	50 %	+266	+36 %
Europa Środkowo-Wschodnia (CEE)	808	40 %	+75	+10 %
Markets & Investment Banking	235	12 %	+60	+34 %
BA-CA łącznie	2.005	100 %	+395	+25 %

Reszta: Corporate Center

Raport o sytuacji Grupy za rok 2006

ciąg dalszy

**Dalsza poprawa jakości wyniku,
znaczne rezerwy na zrównoważony dalszy rozwój.**

Jakość wyniku: zrównoważony wzrost przychodów i dyscyplina kosztów

W roku 2006 mogliśmy zwiększyć przychody z działalności operacyjnej (pomimo wspomnianych wyłączeń z kręgu konsolidacji) o 496 mln € lub 12 % do 4.762 mln €. Poprawa ta rozciąga się poprzez wszystkie komponenty przychodów za wyjątkiem dywidend, które strukturalnie uległy zmniejszeniu. Podczas gdy wynik z tytułu odsetek, m.in. z tego powodu, uległ poniżej przeciętnemu wzrostowi (+5 %), to pozytywny trend w zakresie wyniku z tytułu prowizji (+14 %) mógł być kontynuowany. Długoletnie starania o rozwój usług, działalność w pośredniczeniu i bliskie kapitałowi – zamiast wpływające na bilans – produkty, pokazują powoli lecz pewnie swoją skuteczność. Tendencja nie nasza działalność stanie się przez to mniej zależna od aktualnej sytuacji koniunktury i od sytuacji na rynkach finansowych, również dlatego, że wynik na działalności operacyjnej (348 mln €) był w 2006 roku o 32 % wyższy niż w roku porównawczym i okazał się przez to ponownie stabilnym filarem w zakresie przychodów.

W kontekście absolutnym operacyjny wzrost przychodów w 2006 roku był ok. pięć razy większy niż napęd kosztów w wys. 101 mln €. Koszty z tytułu działalności operacyjnej zwiększyły się o prawie 4 % do 2.757 mln €, w ten sposób mogło dojść także do dalszej poprawy wskaźnika koszty/dochody (koszty z tytułu działalności operacyjnej/przychody z działalności operacyjnej), podobnie jak w latach ubiegłych (na końcu 57,9 % po 62,3 %).

Wzrost i wydajność kapitału

Zgodnie z zasadami sterowania ukierunkowanego na wartości, któremu kontynuacji przyznajemy w ramach UniCredit Group najwyższy priorytet, wzrost wartości do którego mierzymy (powyżej kosztów kapitału) wynika z zasady „wzrost razy wydajność kapitału”. Podczas gdy w silnie rozwijających się sektorach bankowych Europy Środkowo-Wschodniej, wzrost odbywać ma się od samego początku przy dużej wydajności kapitału i równocześnie możliwie małym jego wkładzie, tak w przypadku pozostałych zakresów działalności, aktywnych przede wszystkim na rynkach dojrzałych bądź finansowych, priorytetowa jest optymalizacja wkładu kapitału (m.in. przez zarządzanie portfelami przy użyciu rynku wtórnego dla kredytów i ryzyk kredytowych) jak i wzrost rentowności.

Zgodnie z tym, doszło w roku 2006 do zwiększenia **średnich aktywów ważonych ryzykiem (RWA)** BA-CA o dobrych 3 % do 79,8 mld €. W trzech zakresach działalności w obrębie współpracy z Klientami w Austrii, aktywa ważne ryzykiem były – pomimo trwającej ekspansji w odniesieniu do kredytów dla osób prywatnych – jedynie o 2 % większe niż w roku 2005. W segmencie działalności CEE, średnie wolumeny ważne ryzykiem wzrosły o 15 %, przy czym 31 % ogółu RWA przypada na CEE. Należy tu jednak wziąć pod uwagę, że HVB Splitska banka przy obliczaniu średniej, uwzględniony został bez wyniku dwóch ostatnich kwartałów roku, a Bank BPH – bez wyniku z jednego kwartału. Jeśliby bez żadnych zmian kontynuować te „brakujące” dane, to uzyskalibyśmy wzrost RWA o 27 % dla zakresu działania CEE i o 7 % dla całego Banku. Przewidziane poszerzenie obszaru zasięgu BA-CA o duże i silnie rosnące rynki, doprowadzi w zakresie aktywów ważonych ryzykiem do godnego uwagi zwiększenia ich poziomu.

Wskaźnik rentowności kapitału (ROE netto) udało się – podobnie jak w latach ubiegłych – zwiększyć również w roku 2006. ROE netto Banku BA-CA kształtował się w roku 2006 na 39,5 %, a po skorygowaniu o wspomniane efekty jednorazowe w latach 2005 i 2006 na 15,8 % po 13,5 % w roku ubiegłym. Rentowność w zakresie współpracy z Klientami w Austrii mogła wprowadzić ogólnie biorąc zostać zwiększona, przy czym nowo utworzony segment Retail wykazuje jednak negatywny ROE brutto (minus 10,1 %) i nie zarabia nawet po skorygowaniu (5,6 %) na koszty kapitału. Z powodu braku części zysków występującego w drugiej połowie roku w związku ze wspomnianymi już wyłączeniami z kręgu konsolidacji, wskaźnik rentowności kapitału brutto w zakresie działalności CEE wynosił w 2006 roku brutto 18,0 %. Przy niezmiennym kręgu konsolidacji wyniósłby powyżej 20 %. (Wskaźniki rentowności kapitału nie odnoszą się zgodnie ze standardami Grupy do standaryzowanego kapitału w funkcji RWA, lecz do średniego, rzeczywiście ulokowanego kapitału własnego).

Wskaźnik rentowności kapitału

CAŁY BANK	2006 JAK WYKAZANO	2005	2006 BEZ EFEKTÓW JEDNORAZOWYCH	2005
ROE netto	39,5 %	14,3 %	15,8 %	13,5 %
ROE brutto	39,6 %	17,9 %	19,7 %	17,2 %
Współpraca z Klientami w Austrii	11,8 %	11,5 %	18,4 %	12,9 %
CEE	18,0 %	21,3 %	18,7 %	18,3 %
MIB	66,4 %	62,7 %	76,2 %	64,6 %

Bogate wyposażenie w kapitał własny stwarza podstawę dla dalszej ekspansji

Kapitał własny zgodnie z MSSF (łącznie z udziałami mniejszości) Banku Austria Creditanstalt wzrósł w roku 2006 z powodu wysokiego i włączonego do rezerw z zysku skonsolidowanego zysku rocznego z 2,6 mld € o 35 % do 10,1 mld €. Tym samym wyposażenie w kapitał własny Banku zwiększyło się od września 2003 roku, bezpośrednio po wejściu na giełdę, z własnych sił o 4,0 mld €, czyli prawie o dwie trzecie.

Przy wskaźniku kapitału podstawowego w wys. 11,62 % podstawy kalkulacji (portfel bankowy zgodnie z BWG) i wskaźniku kapitału całkowitego w wys. 14,73 %, Bank BA-CA jest jak najlepiej przygotowany, na dalszy rozwój organiczny na swoich rynkach podstawowych i na ekspansję na rynkach przyszłościowych w Europie Środkowo-Wschodniej.

Wzrost przychodów przy słabym napędzie kosztów Wynik na działalności operacyjnej +25 %.

Pojedyncze pozycje Rachunku Zysków i Strat

Wynik z tytułu odsetek wzrósł o 121 mln € lub 5 % do 2.681 mln €. Ujęte w nim dochody z dywidend przyciśnięte ten wzrost; były one (głównie z powodu pierwszego włączenia CA IB International Market, CA IB Polska i CA IB Corporate Finance) niższe o 54 mln € niż w roku 2005. Przychody z tytułu odsetek netto – a więc bez dywidend i wkładów Equity – wzrosły o 165 mln € lub dobrych 7 %. Fakt ten sprowadza się prawie wyłącznie do pozytywnego rozwoju w CEE, gdzie działalność wiążąca się z odsetkami, osiąga w dalszym ciągu dobre marże; przychody z tytułu odsetek netto wzrosły tutaj o 13 % lub 116 mln € do 1.033 mln € (42 % całego Banku). W austriackiej współpracy z Klientami pozycja przychodów z tytułu odsetek netto (1.387 mln €) wzrosła w porównaniu z rokiem ubiegłym o 2 %. Powodem tego jest silna dynamika, zwłaszcza, że wzrost odsetek i równocześnie spłaszczenie się krzywej odsetek, posiadały asymetryczne oddziaływanie na działalność w zakresie aktywów i pasywów – jak się przyjęło w obecnej fazie cyklu odsetkowego. Podczas gdy

po stronie kredytów, pomimo częściowo godnego uwagi wzrostu wolumenów w pojedynczych podsegmentach i ogólnie dobrze utrzymujących się wolumenach, kompresja marż doprowadziła do spadku wkładów w wysokość odsetek, tak po stronie lokat – silny wzrost wolumenów spotkał się z lekką poprawą marż.

Wynik z tytułu prowizji (1.667 mln €), wzrosły o 210 mln € (+14 %), przyczynił się – absolutnie biorąc – w największym stopniu do wzrostu przychodów. Miały w tym swój udział wszystkie zakresy działalności: W austriackiej współpracy z Klientami wzrósł on o 128 mln € (+14 %) do powyżej jednego miliarda € i stanowił tym samym 62 % ogólnego wyniku z tytułu prowizji. W pierwszej linii miarodajnym dla tego wzrostu było zwiększenie w zakresie prowizji w obrębie transakcji papierami wartościowymi i działalności powierniczej, lecz równie pozytywnie rozwijały się także prowizje pochodzące z działalności usługowej i doradczej (w tym, podobnie jak w latach ubiegłych, ze sprzedaży Klientom instrumentów pochodnych). W Pionie MIB, ożywiona współpraca z Klientami na rynku pierwotnym i wtórnym, dostarczyła silnego wzrostu wpływów z tytułu prowizji. W segmencie CEE, wynik z tytułu prowizji, wzrósł w średniej całego Banku (+13 %).

Rachunek zysków i strat

MLN €	2006	2005	ZMIANA	
Przychody z tytułu odsetek netto	2.456	2.291	165	7 %
Dywidendy	130	183	-54	-29 %
Przychody z jednostek wycenianych metodą praw własności	96	86	10	11 %
Wynik z tytułu odsetek	2.681	2.560	121	5 %
Wynik z tytułu prowizji	1.667	1.457	210	14 %
Wynik handlowy	348	264	84	32 %
Wynik z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	66	-16	82	>100 %
Wynik z tytułu przychodów niezależnych od odsetek	2.081	1.706	375	22 %
PRZYCHODY Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	4.762	4.266	496	12 %
Koszty personalne	-1.606	-1.519	-88	6 %
Pozostałe koszty zarządzania	-903	-865	-38	4 %
Amortyzacja i aktualizacja wartości niematerialnych	-248	-273	25	-9 %
Koszty z tytułu działalności operacyjnej	-2.757	-2.656	-101	4 %
WYNIK NA DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	2.005	1.610	395	25 %
Rezerwy	-111	-11	-101	>100 %
Amortyzacja wartości firmy oraz wartości niematerialnych i prawnych	-8	-4	-4	97 %
Odpisy na utratę wartości	-679	-491	-188	38 %
Wynik z inwestycji finansowych	2.313	305	2.009	>100 %
Koszty z tytułu integracji	-248	-108	-140	>100 %
ZYSK BRUTTO Z DZIAŁALNOŚCI	3.272	1.301	1.971	>100 %
Podatek dochodowy	-140	-226	86	-38 %
ZYSK NETTO ROKU OBROTOWEGO	3.132	1.075	2.057	>100 %
Część okresowego zysku netto przypadająca na udziały mniejszości	-111	-111	0	0 %
ZYSK NETTO ROKU OBROTOWEGO BEZ UDZIAŁÓW MNIEJSZOŚCI	3.022	964	2.058	>100 %

Raport o sytuacji Grupy za rok 2006

ciąg dalszy

Liczne restrukturyzacje w związku z integracją w UniCredit Group.
Udoskonalone standardy ryzyka kredytowego.

Wynik handlowy przewyższył swoją doskonałą już przed rokiem wartość o prawie jedną trzecią (32 %) i wzrósł o 84 mln € do 348 mln €. Jest to tym bardziej godne uwagi, że rynki finansowe poradzić sobie musiały z silnym spadkiem w okresie od połowy maja do połowy czerwca, który w sposób szczególnie dotknął Emerging Markets. Wynik handlowy kształtował się w ostatnich sześciu latach bez wyjątku powyżej 220 mln € i stał się tym samym stabilnym komponentem przychodów.

Wynik z tytułu przychodów niezależnych od odsetek wzrósł w roku 2006 o 22 % do ponad 2 mld € (2.081 mln €); a w ostatnich pięciu latach wzrósł tym samym jego udział o 10 punktów procentowych do 44 % w ogólnych przychodach z działalności operacyjnej.

Wzrost udziału w przychodach w działalności nie związanej z odsetkami

	2006	2005	2004	2003	2002
Przychody z tytułu działalności operacyjnej w mln €	4.762	4.266	3.822	3.548	3.612
w tym:					
wynik z tytułu przychodów niezależnych od odsetek	44 %	40 %	36 %	39 %	36 %

Koszty z tytułu działalności operacyjnej (2.757 mln €), które uległy zwiększeniu o 4 %, kształtowały się znacznie poniżej wzrostu przychodów i tym samym pozostawały – absolutnie biorąc – pod kontrolą. Doszło przy tym do wzrostu kosztów personalnych (1.606 mln €) o 88 mln € lub 6 %, przede wszystkim w CEE jak i – z powodu konsolidacji – w Markets & Investment Banking (MIB), podczas gdy w działalności z Klientami w Austrii nie odnotowano tutaj żadnych zmian. W trzech austriackich segmentach Klientów udało nam się zmniejszyć koszty z tytułu działalności operacyjnej o 9 %. Przy, jak już wspomniano, niezmiennych kosztach personalnych, sprowadzało się to do pozostałych kosztów z działalności operacyjnej przede wszystkim w segmencie Retail, które udało nam się silnie zmniejszyć z powodu przeniesienia prac obsługi bankowej i administracyjnych do Administration Services GmbH (AS) i związanej z tym optymalizacji procesów i kosztów. W tym kontekście, oczekiwane pozytywne oddziaływania wykazał również stosowany program uzdrawiający „SME-plus”. Oprócz tego – w ramach tworzenia nowych pionów – segmenty działalności przejęły cały szereg centralnych funkcji Governance, co samo w sobie zmniejsza pozostałe koszty z działalności operacyjnej. W połowie roku dokonaliśmy także przestawienia w zakresie rozłożenia kosztów Overhead z zasady przydzielania ich do segmentów generujących przychody (zysk brutto jako klucz), na zasadę przydzielania ich do segmentów w których powstają (koszty pozycji, sztuk i ogólne jako klucz). W segmencie CEE koszty z tytułu działalności operacyjnej wzrosły o 11 %.

Wskaźnik koszty/dochody (koszty z tytułu działalności operacyjnej/przychody z tytułu działalności operacyjnej) Banku BA-CA osiągający 57,9 % kształtował się w roku 2006 wyraźnie poniżej marki 60 %. W roku ubiegłym wynosił jeszcze 62,3 %, a przed trzema laty prawie 70 %. W zakresie austriackiej współpracy z Klientami wynosił on na końcu 60,5 %, w tym w segmencie Retail 76,2 %, kształtując się wyraźnie powyżej średniej. W segmencie CEE intensywność kosztów pozostawała niezmienną i wynosząc 53,3 %, kształtowała się w dalszym ciągu wyraźnie poniżej poziomu całego Banku.

Odpisy na utratę wartości zwiększyły się w roku 2006 o 188 mln € do 679 mln €. W pozycji tej zawarte zostały przekazy w wys. 278 mln €, które omówiliśmy już w związku ze zwiększeniem rezerw w ramach udoskonalonych standardów ryzyka w zakresie masowej działalności kredytowej. Abstrahując od tego dopasowania rezerw – zaklasyfikowanego jako efekt jednorazowy –, po to by móc ocenić bieżący rozwój bez ich uwzględnienia, można stwierdzić, że koszty na ryzyko kredytowe w roku 2006 wynosiły 401 mln € i były o 20 mln € lub 5 % niższe od również skorygowanej wartości z roku ubiegłego.

W austriackim segmencie współpracy z Klientami przyczynił się do tego przede wszystkim Pion Corporates i tym samym „górny” segment Klientów korporacyjnych. Odzwierciedla to częściowo poprawę struktury bilansów przedsiębiorstw w minionych latach. Zwłaszcza w roku 2006 mogliśmy dodatkowo do tego zakończyć z powodzeniem kilka restrukturyzacji i rozwiązać z wpływem na wynik istniejące rezerwy. Wskaźnik ryzyko/zysk kształtował się w Pionie Corporate na 18,9 %, po skorygowaniu o efekt IBNR na 8,7 %. W Pionie Retail, sytuacja ryzyka pozostawała w porównaniu do tego napięta, po pierwsze poprzez zgodny z trendem dalszy wzrost upadłości prywatnych, a po drugie dlatego, że temu segmentowi działalności przyporządkowane zostały – zgodnie z ich nową definicją – małe i średnie przedsiębiorstwa, których sytuacja w odniesieniu do ryzyka nie jest zadowalająca. W roku 2006 wskaźnik ryzyko/zysk w Pionie Retail kształtował się na ok. 54 % a bez jednorazowego zwiększenia rezerw na prawie 30 %.

Rezerwy na aktualizację wartości Banku Austria Creditanstalt



Nakłady na rezerwy na aktualizację wartości Grupy BA-CA
Efekty jednorazowe 2006: 278 mln €, 2005: 70 mln €.
Absolutnie biorąc w mln € i w procentach średnich aktywów ważonych ryzykiem (RWA)

Zysk 3 miliardy € ROE netto 15,8 % (po skorygowaniu o efekty jednorazowe)

Odpisy na utratę wartości segmentu CEE zwiększyły się jedynie z powodu efektu IBNR o 22 % do 141 mln €. Wskaźnik ryzyko/zysk osiągający 13,4 % bądź po skorygowaniu 11,0 %, kształtował się poniżej średniej – w całym BA-CA wynosił on 25,3 %, po skorygowaniu 14,9 %.

Rezerwy i koszty z tytułu integracji: Rezerwy utworzone zostały w roku 2006 w wys. 111 mln € (2005: 11 mln €), o czym zadecydowały ryzyka prawne zawieszonych postępowań. W pozycji kosztów z tytułu integracji (248 mln € w por. do 108 mln € w ub. r.) ujmowane są oprócz bieżących kosztów integracji (17 mln €), również opisane rezerwy na restrukturyzację w wys. 231 mln €, z czego 201 mln € przeznaczonych jest na projekty służące wzrostowi rentowności w działalności austriackiej, a pozostała część na skupienie działań MIB w 100 %-ej spółce zależnej BA-CA AG.

Wynik z inwestycji finansowych (2.313 mln €) wypadł po odjęciu zysków ze sprzedaży w wys. 2.267 mln € w wys. 46 mln € pozytywnie, podobnie jak w roku porównawczym 2005, dla którego – wywodząc się od 305 mln € po odjęciu osiągniętych wtedy zysków ze sprzedaży (253 mln €) – wynika skorygowany wynik z inwestycji finansowych w wys. 52 mln €.

Po odjęciu podatku i udziałów mniejszości wynika na rok 2006 zysk **netto roku obrotowego bez udziałów mniejszości** w wys. 3.022 mln € (2005: 964 mln €), po skorygowaniu w wys. 1.119 mln € po 914 mln €. Z odniesienia do średniego kapitału własnego bez udziałów mniejszości i bez rezerw MSR 39, wyliczone zostały wskaźniki poniższej tabeli. Również w bardziej wymownej bo skorygowanej formie potwierdzają one pozytywny rozwój Banku Austria Creditanstalt w ostatnich pięciu latach.

	2006	2005	2004	2003	2002
Zysk netto roku obrotowego	1.119	914	609	442	309
Zysk/strata na jedną akcję, w €	7,61	6,22	4,14	3,40	2,71
ROE netto ¹⁾	15,8 %	13,5 %	12,4 %	10,1 %	8,4 %

1) Zysk netto roku obrotowego bez udziałów mniejszości w procentach średniego kapitału własnego bez udziałów mniejszości; 2002 do 2004: przed Goodwill dla zbliżenia zastąpienia planowych odpisów Goodwill przez Impairments. 2006: po skorygowaniu o efekty jednorazowe wielkości 1.903 mln € netto; 2005: po skorygowaniu o 52 mln € z efektów jednorazowych netto.

Propozycja podziału zysku: Możliwy do podziału zysk ustalany jest na podstawie rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego spółki dominującej Bank Austria Creditanstalt AG. Wykazany w nim zysk netto roku obrotowego za rok obrotowy od 1 stycznia 2006 do 31 grudnia 2006 wynosi 855,6 mln €. Po zasileniu rezerw sumą 266,0 mln € i doliczeniu niepodzielnego wyniku finansowego z lat ubiegłych w wys. 0,8 mln €, otrzymujemy kwotę zysku bilansowego w wys. 590,4 mln €. Zarząd proponuje zatem Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy, przyznanie na uprawniony podstawowy kapitał akcyjny w wys. 1.068.920.749,80, wypłatę dywidendy w wys. 4,00 € na każdą uprawnioną do dywidendy akcję. Z wypłaty dywidendy wynika przy 147.031.740 sztukach akcji, suma w wys. 588,1 mln €. Dodatkowo proponuje się, przeniesienie pozostałej kwoty w wys. 2,3 mln € na rachunek roku przyszłego.



Efekty z kursów wymiany: Z przeliczenia lokalnych sprawozdań finansowych naszych spółek zależnych wynikają efekty z kursów wymiany, które uwzględnić należy przy interpretacji rachunku zysków i strat. Pojedyncze pozycje RZiS wymieniane są według średnich kursów rocznych, wynikających z dokładnością co do dnia z Fixings EZB. Zmiany w kursach wymiany były w roku 2006 częściowo silnie przeciwbieżne, a oprócz tego wpływały na pozycje przychodów i nakładów kompensując się w większej części wzajemnie. Per saldo otrzymujemy na szczeblu wyniku brutto łącznie z kosztami zabezpieczenia kursów, jedynie nieznaczny negatywny efekt wynikający z kursów wymiany w wys. 6 mln €.

Raport o sytuacji Grupy za rok 2006

ciąg dalszy

Dopasowanie segmentów działalności do struktury pionów Grupy UniCredit

Dokonany w roku 2006 nowy podział segmentów współpracy z Klientami bądź kompetencji produktów kieruje się czterema liniami przeniesienia (porównaj numery w schemacie):

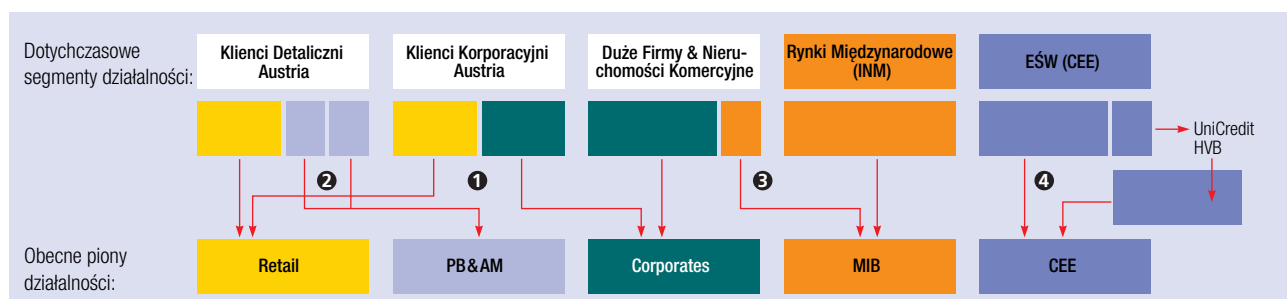
(1) Dotychczasowy segment „Klienci Korporacyjni w Austrii” utworzony został na początku 2005 roku już wtedy z zamiarem zwiększenia rentowności w tym „problemowym” zakresie działalności krajowej. Odpowiedni program „SME-plus” został w międzyczasie z powodzeniem zakończony. Segment ten został teraz podzielony i przyporządkowany Pionowi Retail i Pionowi Corporate. Podział ten nie oznacza jedynie ujednolicenia w obrębie Grupy UniCredit, lecz uzasadnia się także faktem, że opieka nad częścią Klientów korporacyjnych, a mianowicie mówiąc ogólnie nad Klientami biznesowymi, może być najlepiej rozładowana – z powodu dużej liczby transakcji o małych wolumenach jak i wymagań standardowych w zakresie rutynowych transakcji dziennych – przy pomocy „zasady przemysłowej”. Z drugiej strony natomiast, coraz większa część „przedsiębiorstw średniej wielkości” interesuje się rozwiązaniami, które kiedyś przeznaczone były jedynie dla dużych firm bądź specjalnie dla nich stwarzane. Zgodnie z tym, kryteria wymagane w odniesieniu do opieki w Pionie Corporate brzmią następująco: przynajmniej 3 mln € obrotów rocznych lub znacząca transakcja międzynarodowa (Klienci Grupy Cross-Border Client, CBCG) bądź korzystanie z Trade Finance lub produktów z zakresu Corporate Finance bądź stosowanie wyżej postawionych instrumentów pochodnych. Według tych kryteriów, z dotychczasowego segmentu Klientów korporacyjnych w Austrii (SME) przyporządkowanych zostanie Pionowi Corporate 17.000 Klientów o wolumenie finansowań w wys. 18 mld € i lokat (łącznie z papierami wartościowymi) w wys. 27 mld € – i dobrych dwóch trzecich przychodów z działalności operacyjnej. Pozostała część: 70.000 Klientów o wolumenach po stronie aktywów w wys. dobrych 4 mld € i po stronie pasywów w wys. prawie 4,5 mld € – lecz jedynie niecałej jednej trzeciej przychodów z działalności operacyjnej – powędruje do Pionu Retail.

(2) Zgodnie z definicją Pionu Private Banking & Asset Management (PB & AM) Banku UniCredit, ujmującą zarówno Asset Gathering (z punktem ciężkości w opiece nad Klientami), jak również Asset Management (z punktem ciężkości przypadającym na produkcję), dokonane zostało przeniesienie Capital Invest – obecnie Pioneer Investments Austria – i AMG, a także przynoszącego duże profity Top-segmentu zamożnych Klientów prywatnych (BANKPRIVAT i Schoellerbank) z Retail do PB & AM.

Rzędy wielkości w „austriackiej współpracy z Klientami” (stare i nowe trzy segmenty razem wzięte) nie ulegają przez to zmianie. Nowa struktura wykazała jednak stratę w Pionie Retail i sprawiła, że podjęcie jeszcze bardziej wzmoczonego trudu w zakresie restrukturyzacji stało się nieodzowne.

(3) W związku z zamiarem skupienia kompetencji w zakresie handlu na rynkach finansowych i bankowości inwestycyjnej w szerszym znaczeniu, przeniesiliśmy na początku 2007 roku CA IB Corporate Finance jak i dalsze kompetencje w zakresie produktów zakresu o dużych wolumenach jakim jest Investment Banking z Pionu Corporate (dotąd Duże Firmy i Nieruchomości Komercyjne) do Pionu Markets & Investment Banking (MIB), a mianowicie zależne od kapitału finansowania strukturyzowane, działalność w zakresie syndykatu (wraz z przeniesieniem CA IB Corporate Finance), również działalność w zakresie Equity Capital Markets, doradztwo w M&A jak i Marchant Banking.

(4) Największy wpływ na rachunek zysków i strat jak i ogólnie na rolę BA-CA w Grupie UniCredit wywarły wewnątrzgrupowe transfery dokonane w ramach przejścia funkcji Holdingu dla całej CEE (łącznie z Turcją i Rosją, za wyjątkiem Polski i Ukrainy). Zgodnie z porozumieniem Akcjonariuszy z marca 2006 roku, a także zaistniałych w międzyczasie nieprzewidzianych sytuacji, banki HVB Splitska banka i Bank BPH oddane zostały już w roku 2006. W ciągu roku 2007, spółki zależne w CEE banków HVB i UniCredit zostaną przekazane do BA-CA.



Pion Retail:

Segmentacja rynku bliska Klientowi, paleta produktów ukierunkowana na zapotrzebowanie i zarządzanie kosztami – zaczynają skutkować.

Rozwój BA-CA wg segmentów działalności

Pion Retail

MLN €	2006	2005	ZMIANA		PO SKORYGOWANIU
Wynik z tytułu odsetek	768	772	-3	0 %	0 %
Wynik z tytułu przychodów niezależnych od odsetek	514	482	32	7 %	7 %
Przychody z działalności operacyjnej	1.283	1.254	29	2 %	2 %
Koszty z tytułu działalności operacyjnej	-978	-1.147	170	-15 %	-15 %
Wynik na działalności operacyjnej	305	107	198	>100 %	>100 %
Rezerwy na aktualizację wartości	-414	-302	-112	37 %	-2 %
Wynik z inwestycji finansowych	6	-1	7	n.s.	n.s.
Koszty z tytułu integracji	-1	-90	89	-99 %	n.s.
Zysk brutto z działalności	-119	-283	164	-58 %	-156 %
... udział w całym Banku	-4 %	-22 %			4 %
Udział kapitału własnego	14 %	16 %			14 %
Wskaźnik rentowności kapitału brutto (ROE before taxes)	-10,1 %	-24,2 %			5,6 %
Wskaźnik Koszty/Dochody (C/I-Ratio)	76,2 %	91,5 %			76,2 %
Wskaźnik ryzyko/zysk (Risk/Earnings-Ratio)	53,9 %	39,1 %			29,7 %

Efekty jednorazowe – 2006: Odpisy na utratę wartości – 186 mln €, 2005: Pozostałe koszty działania: -3 mln €, Odpisy na utratę wartości – 70 mln €, Koszty z tytułu integracji (Rezerwy na restrukturyzację): 92 mln €.

Nowa segmentacja austriackich działań z Klientami zgodna ze strukturą pionów Grupy UniCredit nie zawiera już dotychczasowego podziału na Klientów detalicznych i korporacyjnych, lecz preferuje – bliską Klientowi – strukturę zgodną z jego zapotrzebowaniami. Przy pełnej kontynuacji działań na szczeblu pojedynczych jednostek dystrybucji, skupiliśmy w roku 2006 w nowym pionie Retail, te podsegmenty, które charakteryzują się dużymi ilościami sztuk i małymi wolumenami pojedynczymi i dlatego mogły zostać dopasowane i modernizowane przy pomocy podobnej, oszczędnej w kosztach zasady doradztwa, jak i palety produktów ukierunkowanej na czynniki związane z cyklami żywotnymi. W tym zamiarze, przenieśliśmy z jednej strony top-segment zamożnych Klientów prywatnych (kierujący się inną logiką opieki), jak i kompetencje w zakresie produktów Asset Management do pionu Private Banking & Asset Management (PB&AM). Z drugiej strony połączone zostały: działania z Klientami detalicznymi z segmentem Klientów biznesowych (o rentowności do tej pory poniżej średniej), należącym do byłego zakresu działalności jakim był segment Klienci korporacyjni w Austrii, i stworzony niegdyś w zamiarze sanacji.

Nowo powstały pion wykazywał przede wszystkim w roku wyjściowym 2005 wysoką i nie do przyjęcia, intensywność kosztów (powyżej 90 %), a także – z powodu dużego obciążenia kredytami, pochodzącego z dołączonego do niego podsegmentu SME – wysoce ponadprzeciętny wskaźnik ryzyko/zysk (ok. 30 % po skorygowaniu o efekty jednorazowe). Były to dwa najważniejsze powody osiągnięcia wysoce negatywnego wyniku. Przy pomocy naszego obszernego pakietu przedsięwzięć, na rzecz których utworzone zostały w roku 2005 i 2006 rezerwy na restrukturyzację, jesteśmy na etapie zniesienia tych strukturalnych słabości w zakresie rentowności poprzez nasz nowy model działalności. W roku 2006 osiągnęliśmy już w tym zakresie wyraźne postępy.

Na RZiS za rok 2006 wpłynęły z jednej strony liczne tworzone rezerwy, lecz z drugiej strony wykazuje on wyraźną poprawę w zakresie operacyjnym – co oznacza, że przeprowadzone przedsięwzięcia zaczynają przynosić odpowiednie skutki. W działalności bieżącej małemu zwiększeniu uległy w roku 2006 **przychody z tytułu działalności operacyjnej** i to pomimo dużej konkurencji na rynku, w porównaniu z rokiem ubiegłym (o 2 %) do 1.283 mln €, co oznacza 27 % łącznych przychodów Banku.

Wynik z tytułu odsetek (768 mln €) utrzymywał się na poziomie roku ubiegłego. Kryją się za tym jednak częściowo silnie przeciwbieżne zmiany: W zakresie działalności kredytowej udało nam się w dalszym ciągu zwiększyć w średniej rocznej wolumeny, dzięki przeprowadzonej z sukcesem kampanii, łącznie o 7 %, trochę więcej w podsegmentie Klientów detalicznych (8 %), a trochę mniej (1 %) w przypadku Klientów biznesowych. Podczas gdy przeciągnięcia i krótkoterminowe kredyty komercyjne uległy zmniejszeniu, do dużej ekspansji doszło w zakresie kredytów średnio- i długoterminowych, w tym przede wszystkim kredytów na budownictwo mieszkaniowe (+11 %). Średnie aktywa ważone ryzykiem (RWA) tego zakresu działalności, zwiększyły się o 2 %. Ponownemu zwiększeniu uległ jednak w ciągu roku nacisk na marże, czego powodem były wyraźnie wyższe odsetki rynkowe, a tym samym koszty refinansowania. Marże kredytowe spadły na końcu do (kilku- letniego) niskiego poziomu, przez co zmalały przychody z działalności kredytowej. Udało się to jednak więcej niż wyrównać poprzez zarządzanie pasywami. We wszystkich segmentach współpracy z Klientami doszło do silnego zwiększenia średnich wolumenów lokat oszczędnościowych, a przede wszystkim terminowych, i pomimo rosnących stawek dla Klientów, odnotowano pozytywny – i wspierany przez czynniki odsetkowo-cykliczne – rozwój w zakresie marż pasywów.

Dużego wkładu w osiągnięty sukces dostarczył **wynik z tytułu prowizji** wzrosły o 56 mln €/+12 % do 535 mln €, o czym zadecydowały transakcje z papierami wartościowymi. Uwidacznia się w tym przede wszystkim sukces z uplasowania naszych ukierunkowanych na zapotrzebowanie, strukturyzowanych produktów z zakresu lokat, choć sukcesy odnotowały także inicjatywy Cross-Selling w segmencie Klientów biznesowych. W zakresie usług doszło do lekkiej poprawy wpływów z tytułu opłat za prowadzenie konta wśród Klientów detalicznych, natomiast segmentowi Klientów biznesowych – będącemu segmentem o małych wolumenach – na dobre wyszło wsparcie bankowości elektronicznej, ożywione transakcje z zagranicą, a także sukces rynkowy produktów pochodnych.

Raport o sytuacji Grupy za rok 2006

ciąg dalszy

PB&AM: Asset Gathering: docelowa opieka nad Top-Klientami. Asset Management przy pomocy właściwych produktów we właściwym czasie.

Koszty z tytułu działalności operacyjnej w segmencie Retail uległy w porównaniu z rokiem ubiegłym zmniejszeniu o 170 mln € lub 15%; przy 978 mln € oznacza to udział w całym Banku wynoszący 35 % przy 27 % udziału w przychodach. Wskaźnik koszty/dochody jest – pomimo zasługującego na uwagę spadku w roku ubiegłym z 91,5 % do 76,2 % – w roku sprawozdawczym nadal wyraźnie za wysoki, o czym świadczy również porównanie dokonane w obrębie Grupy UniCredit. Spadek kosztów wskazuje jednak na to, że obraliśmy właściwą drogę. Przyczyniło się do tego zwłaszcza przekazanie wykonywania usług w zakresie funkcji administracyjnych i Back-Office do AS i osiągnięta przez to profesjonalność, przejrzystość usług/kosztów, jak i poprawa wydajności procesów w latach ubiegłych. Uwidacznia się to w spadku nakładów rzeczowych (nie tylko w tym segmencie, lecz na szczeblu całego Banku).

Wynik na działalności operacyjnej zaczyna przez to – przy stabilnych przychodach przede wszystkim po stronie kosztów – ulegać poprawie: Osiągając 305 mln € w roku 2006 kształtował się on wyraźnie powyżej wartości porównawczej z roku 2005 (107 mln €).

Wśród pozycji mieszczących się pomiędzy wynikiem na działalności operacyjnej a zyskiem brutto z działalności, decydującą rolę w tym segmencie odegrało wyjaśnione już zwiększenie pozycji rezerw na aktualizację wartości, dokonane w ramach metodycznej poprawy zarządzania ryzykiem kredytowym i wynoszące 186 mln €. W roku 2006 nakłady na rezerwy na aktualizację wartości wynoszą tym samym 414 mln € w stosunku do wartości porównawczej w wys. 302 mln €, zawierającej również 70 mln € pochodzących z efektu jednorazowego. Bez efektów jednorazowych, pochodzących z możliwego przejścia na zasadę tworzenia rezerw i zwiększenia standardów ryzyka, otrzymujemy lekki spadek rezerw na aktualizację wartości o 2 % do 228 mln €. Nawet po skorygowaniu, 30 % z wyniku z tytułu odsetek przeznaczanych jest na pozycję rezerw na aktualizację wartości.

Zysk brutto z działalności w pionie Retail był w roku 2006 negatywny wynosząc –119 mln €, w porównaniu z –283 mln € w roku 2005. W roku porównawczym dokonano do tego jeszcze zwiększenia rezerw na restrukturyzację w wys. 92 mln € (wykazanego w pozycji kosztów z tytułu integracji), które należało jednoznacznie przypisać temu segmentowi. Utworzone w tym roku rezerwy na restrukturyzację dotyczą finansowania dopasowań w zakresie ogólnej liczby zatrudnionych pracowników i dlatego przyporządkowane zostaną do Corporate Center. Po skorygowaniu o efekty jednorazowe 2006 i 2005, segment Retail osiągnął pozytywny wynik zysku brutto z działalności w wys. 67 mln €, po stracie w wys. 118 mln € w ub.r.

Perspektywy na przyszłość: W roku bieżącym zajmujemy się w dalszym ciągu różnicowaniem naszych modeli opieki odpowiednio do grup zapotrzebowań, jak i dokładniejszym dopasowaniem ich do wymaganej intensywności opieki. Cross-Selling stanowi następny punkt ciężkości w dystrybucji, a zwłaszcza w segmencie Klientów biznesowych. Przesłanka ta wspomagana będzie również poprzez politykę w odniesieniu do produktów, która prowadzona jest zarówno po stronie kredytów jak i lokat w zależności od zapotrzebowania, standardowo i/lub z zachowaniem dyskrekcji. Dodatkowo opracowujemy również nasze wewnętrzne procesy w sprawdzonej współpracy z Group Banking Services – poczynając od obrotu płatniczego aż po cały

łańcuch procesów kredytowych – end-to-end, np. przy pomocy zautomatyzowanych systemów monitoringu. Przewidziane jest również ukierunkowanie naszych systemów wynagrodzenia na większe uzależnienie od osiągniętych wyników. Ogólnie biorąc, postanowiliśmy, aby zarówno po stronie przychodów jak i po stronie rozwoju kosztów, osiągnięty w przyszłości wynik wypadł wyraźnie i trwale powyżej progu osiąganego zysku.

Private Banking & Asset Management (PB&AM)

MLN €	2006	2005	ZMIANA	PO SKORYGOWANIU
Wynik z tytułu odsetek	14	14	1	6 %
Wynik z tytułu przychodów niezależnych od odsetek	156	125	31	25 %
Przychody z działalności operacyjnej	171	138	32	23 %
Koszty z tytułu działalności operacyjnej	–105	–90	–15	16 %
Wynik na działalności operacyjnej	66	48	18	36 %
Rezerwy na aktualizację wartości	1	2	–1	–65 %
Wynik z inwestycji finansowych	–1	15	–16	n.s.
Koszty z tytułu integracji	–1	–2	1	–25 %
Zysk brutto z działalności	63	64	–1	12 %
... udział w całym Banku	2 %	5 %		4 %
Udział kapitału własnego	2 %	2 %		2 %
Wskaźnik rentowności kapitału brutto (ROE before taxes)	36,5 %	40,8 %		36,5 %
Wskaźnik Koszty/Dochody (C/I-Ratio)	61,6 %	65,3 %		61,6 %
Wskaźnik ryzyko/zysk (Risk/Earnings-Ratio)	–3,9 %	–11,9 %		–3,9 %

Efekty jednorazowe – 2005: Wynik z inwestycji finansowych + 9 mln € (przychody ze sprzedaży udziałów w Investkredit Banku Schoellerbank), Koszty z tytułu integracji – 2 mln €.

Pion działania Private Banking & Asset Management (PB&AM) powstał z wyodrębnienia go z dotychczasowego segmentu Klientów detalicznych. Zgodnie z zasadniczą koncepcją Banku UniCredit, pion PB&AM obejmuje dwa zakresy działania:

- **Asset Gathering** ma za zadanie przyczyniać się do rozwoju segmentu „Klientów zamożnych” (HNWI, Fundacje itp.). Odbywa się to poprzez Schoellerbank, jako działający na rynku bank prywatny, a także poprzez BANKPRIVAT, który posiadając własną markę, opiekuje się przede wszystkim rekomendowanymi z BA-CA zamożnymi Klientami tego Top-segmentu. BANKPRIVAT był w

2005 roku jeszcze w pełni zintegrowany w dystrybucji z zakresu Klientów detalicznych i nie ujęty jako Profit-Center. Nastąpiło to dopiero w roku obrotowym 2006, przez co zniekształcone zostało porównanie z rokiem ubiegłym w RZiS. We wrześniu 2006 rozpoczęło się całkowite przeniesienie zdefiniowanej grupy Klientów z segmentu Klientów Detalicznych – czyli zamożnych Klientów prywatnych z lokatami powyżej 1 mln € i fundacji.

Transfer opieki odbywa się w ramach naszego projektu „Fit for TopClients” – przy wsparciu zainicjowanego przez BA-CA konkursu sprzedaży – i wyraźnie zwiększa widoczność tych specyficznych usług. Spółka Asset Management GmbH (AMG) posiada w tym kontekście ważne kompetencje w zakresie produktów, tj. w pierwszej linii zarządzanie majątkiem w szerszym znaczeniu, emisja produktów strukturyzowanych, jak i Brokerage dla podmiotów aktywnie lokujących. Wykonuje ona również usługi dla innych pionów BA-CA (opieka i informacja w zakresie dystrybucji, zarządzanie produktem łącznie z aspektem podatkowym i lansowaniem produktów specjalnych) i spełnia ważną funkcję komplementarną.

W **Asset Management** spółka Capital Invest, której nazwa zmieniła się w minionego listopada na „Pionner Investments Austria”, zajmuje się opracowywaniem rynku na tle działającej na całym świecie Pioneer Group. Jest ona jednak w dalszym ciągu niezależną spółką zajmującą się inwestycjami kapitałowymi według prawa austriackiego i skupia się w zakresie swoich głównych kompetencji zwłaszcza na uwarunkowaniach lokalnych. Pioneer Investments Austria potrafi – jako jedno z pięciu lokalnych centrów inwestycyjnych Grupy Pioneer – wykazać w większej mierze niż dotychczas znaczenie jakie posiada szczególnie know-how w zakresie akcji i funduszy pożyczkowych ze skoncentrowaniem na Austrii i CEE, i profituje na odwrót z know-how działającej w 22 krajach na całym świecie sieci z ok. 250 mld € aktywów. Pioneer Investments Austria (PIA) udało się zwiększyć zarządzany wolumen funduszy (łącznie z Advice-Mandate) w 2006 roku o ok. 10 % – i tym samym wyraźnie więcej niż rynek – do 26,5 mld €. Trochę powyżej połowy wolumenu przypada na jednostki lokujące duże kapitały i instytucjonalne, nad którymi roztaczana jest opieka z Wiednia.

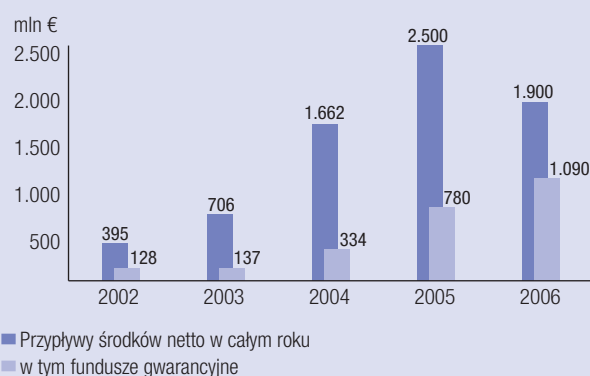
W roku 2006 wpływ na rozwój rynków finansowych wywarły szczególnie miesiące maj/czerwiec, w których po doskonałym I kwartale, miała miejsce wyraźna korekta. Wpłynęło to również trwale na preferencje lokat osób prywatnych, które dopiero co zawarły ponowny pokój z rynkiem akcji i inwestycjami wiążącymi się z ryzykiem, aż po surowce naturalne i złoto. Pion PB&AM odniósł jednak, właśnie w tych okolicznościach, niesamowity sukces w zakresie zbytu produktów gwarancyjnych: wolumen zaległych funduszy gwarancyjnych z PIA (ze 100 % gwarancją kapitałów i 80% gwarancją najwyższych standardów) zwiększył się przez ostatnie emisje do 2,5 mld €. Pioneer Investments Austria (PIA) jest w Austrii w zakresie funduszy gwarancyjnych jednoznaczny liderem rynku.

W roku 2006 mogliśmy zwiększyć **przychody z działalności operacyjnej** – a co wynika z natury rzeczy przede wszystkim w wyniku z tytułu prowizji – o 23 % do 171 mln €, do czego przyczyniły się wszystkie gałęzie działalności.

Wynik na działalności operacyjnej był w roku 2006 o 36 % większy niż w porównawczym okresie roku ubiegłego, pomimo że pion PB&AM obciążony był w swoim pierwszym roku obrotowym, kosztami wynikającymi z całego szeregu restrukturyzacji – począwszy od przekazania Klientów do Privat Banking aż po Rebranding w Asset Management – które przyczyniły się do zwiększenia kosztów z tytułu działalności operacyjnej. Należy zwłaszcza wziąć pod uwagę, że **BANKPRIVAT** działał w roku 2005 jako Cost-Center i dopiero w roku 2006 zmieniony został w Profit-Center. Bez tego efektu, koszty wzrosłyby zamiast o 16 %, jedynie o 2 %.

W **wyniku z inwestycji finansowych** (– 1 mln € po + 15 mln €) zawarty został w roku porównawczym 2005 zysk ze sprzedaży, pochodzący z przekazania udziałów Investkredit Banku Schoellerbank w wys. 9 mln €. W przeciwieństwie do tego w roku 2006 zaksięgowany został w Corporate Center zysk ze sprzedaży (38 mln €) przekazanych udziałów należących do Pioneer Investment Austria (PIA) i utrzymywanych w przedsiębiorstwach zależnych na Węgrzech i w Chorwacji na rzecz Pioneer Investments. Pomimo silnego wzrostu wyniku z działalności operacyjnej, **zysk brutto z działalności** wykazany w pionie PB&AM w wys. 63 mln €, kształtuje się mniej więcej na poziomie roku ubiegłego (64 mln €). Po skorygowaniu o efekty jednorazowe, mógł zostać zwiększony o 7 mln € (12 %).

Przyływy środków netto do Pioneer Investments Austria (PIA) Kupna minus sprzedaże minus umorzenia



Perspektywy na przyszłość: W roku 2007 kontynuować będziemy naszą pełną sukcesu politykę w odniesieniu do produktów i emisji przy pomocy produktów lansowanych tj. fundusze gwarancyjne i obligacyjne fundusze gwarancyjne, zwłaszcza że odpowiadają one obecnym preferencjom lokat. Dla osób lokujących, które poprzez elastyczne podejście do zmieniających się warunków na rynku, oczekują raczej potencjału dochodowego niż lokat na rynku pieniężnym, jednak z pewną rezerwą podchodzą do lokat bezpośrednich, wprowadzamy obecnie w postaci naszego nowego produktu FokusInvest nowy w Austrii, standaryzowany produkt w zakresie zarządzania majątkiem z kilkoma wariantami ryzyka i niższym progiem wchodzenia.

Raport o sytuacji Grupy za rok 2006

ciąg dalszy

Corporates: trend prowadzący z rynku kredytowego do kapitałowego zmniejsza uzależnienie od koniunktury. Wdrażanie korzyści wynikających z przynależności do dużej sieci.

Doradztwo wspierane będzie poprzez odnoszący się do lokat i zainicjowany przez AMG test (tzw. AnlageCheck), służący wspieraniu elektronicznie ustaleniu celów dokonywanych lokat i indywidualnej skłonności do ryzyka. Omawiany pion oczekuje na rok 2007 z racji wzmożonej współpracy w związku Pioneer Group jak i w sieci Private Banking, poszerzenia oferty, a tym samym pozyskania kompetencji i wizerunku, które odzwierciedla się również – zakładając korzystny rok w zakresie lokat – w sukcesach osiągniętego wyniku.

Pion Corporates

MLN €	2006	2005	ZMIANA		PO SKORYGOWANIU
Wynik z tytułu odsetek	653	663	-10	-1 %	-1 %
Wynik z tytułu przychodów niezależnych od odsetek	406	343	63	18 %	18 %
Przychody z działalności operacyjnej	1.059	1.006	54	5 %	5 %
Koszty z tytułu działalności operacyjnej	-436	-432	-4	1 %	3 %
Wynik z działalności operacyjnej	623	573	50	9 %	7 %
Rezerwy na aktualizację wartości	-124	-86	-37	43 %	-35 %
Wynik z inwestycji finansowych	7	158	-151	-95 %	-81 %
Koszty z tytułu integracji	0	0	n.s.	n.s.	n.s.
Zysk brutto z działalności	507	642	-135	-21 %	8 %
... udział w całym Banku	16 %	49 %			38 %
Udział kapitału własnego	30 %	32 %			30 %
Wskaźnik rentowności kapitału brutto (ROE before taxes)	20,5 %	27,5 %			23,3 %
Wskaźnik Koszty/Dochody (C/I-Ratio)	41,2 %	43,0 %			41,2 %
Wskaźnik ryzyko/zysk (Risk/Earnings-Ratio)	18,9 %	13,0 %			8,7 %

Efekty jednorazowe – 2006: Odpisy na utratę wartości – 67 mln €, Koszty z tytułu integracji –0,4 mln €; 2005: Pozostałe koszty działania: – 8 mln €, Wynik z inwestycji finansowych + 120 mln € (zysk ze sprzedaży Investkredit), Koszty z tytułu integracji – 4 mln €.

Zakres działalności „Corporates Division” obejmuje oprócz dotychczasowego segmentu „Duże Firmy i Nieruchomości Komercyjne”, również Klientów przejętych z byłego segmentu Klienci korporacyjni (SME), których obroty roczne przekraczają 3 mln, bądź też działają oni według określonych kryteriów międzynarodowo i/lub używają produktów z zakresu Corporate Finance bądź zarządzania ryzykiem. Segment ten jest tym samym jednolicie przystosowany do potrzeb średnich i dużych, często międzynarodowo działających przedsiębiorstw, nawet jeżeli ich zróżnicowane kategorie wielkości, wymagają różnych modeli opieki.

W działalności operacyjnej, nowo zdefiniowany pion Corporates Division, odnotował pelen sukcesu rok 2006. Sytuacja koniunkturalna oznaczała się ożywieniem w zakresie eksportu i popytu na inwestycje – zarówno po stronie inwestycji strategicznych jak i na tle zwiększonego poszerzania potencjałów. Płynność finansowa przedsiębiorstw była duża, a sytuacja ryzyka w porównaniu długoterminowym uległa odprężeniu. Zwłaszcza na tle takiego scenariusza, pion Corporate Division mógł w szczególny sposób wykazać się swoimi silnymi stronami: działalność międzynarodowa, średnio- i długoterminowe finansowanie przy użyciu instrumentów rynku kapitałowego i strukturyzacji, działalność emisyjna, M&A jak i usługi w zakresie doradztwa i instrumenty pochodne komercyjnego zarządzania ryzykiem.

Przychody z działalności operacyjnej mogliśmy zwiększyć o 5 % powyżej jednego miliarda € (1.059 mln €). Przyczyniły się do tego wszystkie zakresy działalności pionu bądź spółki zależne, bieżąca działalność z Klientami korporacyjnymi tak samo jak leasing i finansowanie nieruchomości, a także działalność M&A, po raz pierwszy w pełni skonsolidowanej w roku 2006 CA IB Corporate Finance.

Wynik z tytułu odsetek wykazany jest wprawdzie jako zniżkowy, lecz sprowadza się to jedynie do niskich przychodów z dywidend i udziałów At-equity. Uwidacznia się tutaj oddziaływanie dokonanych w minionych latach zmniejszeń udziałów. Przychody z tytułu odsetek netto (czyli bez tych komponentów) wzrosły w roku 2006 o 5 %. Dobra koniunktura odzwierciedla się – z powodu świadomie przeprowadzanej zmiany struktury w finansowaniu przedsiębiorstw – w coraz mniejszym stopniu w popycie na kredyty. Ze względu na istniejące w gospodarce „zapasy” w zakresie płynności finansowej, spadkowi uległy kredyty przeznaczone na środki na prowadzenie działalności, a w pojedynczych przypadkach dokonane zostały nawet spłaty przed czasem. Wprawdzie udało się to więcej niż wyrównać, poprzez wzrost w zakresie finansowania inwestycji, jednak marże ponownie opadły do najniższych poziomów, czego tło stanowiła – oprócz typowych austriackich warunków w zakresie konkurencji – również silnie spłaszczona w drugiej połowie roku krzywa odsetek. Rozwój po stronie kredytów skompensowany został w roku 2006 po stronie lokat, gdzie odnotowaliśmy silniejsze wpływy (przede wszystkim w zakresie lokat terminowych) i przy lepszych marżach.

Dynamika przychodów pochodziła jednak w roku 2006 przede wszystkim z wyniku z tytułu prowizji, który zwiększył się o 23 % do 374 mln €. Ważnego wkładu dokonały tutaj przychody z uwzględnionej po raz pierwszy CA IB Corporate Finance, które osiągnęły w tym roku – z powodu licznie zawieranych olbrzymich transakcji – szczególnie wysoki poziom. Lecz również w zakresie pozostałych gałęzi działalności, doszło do silnego wzrostu wpływów z prowizji, jak np. w zakresie usług Trade Finance, w leasingu, a także w zakresie zarządzania ryzykiem odsetkowym, walutowym i płynności dla przedsiębiorstw poprzez instrumenty pochodne, w którym Bank jest niekwestionowanym liderem na rynku.

Koszty pozostawały w roku 2006 w dalszym ciągu pod kontrolą. Koszty z tytułu działalności operacyjnej były jedynie o 1 % wyższe niż w 2005 r. Bez konsolidacji CA IB Corporate Finance byłyby one o 6 % niższe. Tym samym udało się zmniejszyć wskaźnik koszty/dochody z 43 % w ub. r. do 41,2 %, a bez brania pod uwagę CA IB CF, nawet poniżej 40 %.

MIB: Ponownie silny wzrost wkładu w wyniki dzięki dywersyfikacji działalności handlowej.

Kilkakrotnie opisywane już w tym zakresie efekty jednorazowe, wynikające z metodycznego dopasowania i podwyższenia standardów ryzyka, pozwoliły na wzrost pozycji **odpisów na utratę wartości** z 86 mln € w r. 2005 do 124 mln € w r. 2006, zwłaszcza że ok. 17.000 przedsiębiorstw przeniesionych zostało z byłego segmentu SME do segmentu Corporates. Bez tych efektów jednorazowych (50 mln € na IBNR i 17 mln € na rezerwy kategorii ratingowej 8-minus) otrzymujemy spadek bieżącej rezerwy na aktualizację wartości o 35 % do 57 mln €. Z jednej strony, przedsiębiorstwa kontynuacyjnie poprawiały swoją strukturę bilansową w ciągu ostatnich lat, z drugiej zaś strony jest to sukcesem naszych starań, zmierzających do redukcji ryzyka kredytowego w odniesieniu do zaangażowań w zakresie dużych wolumenów poprzez aktywne zarządzanie portfelem kredytowym przez rynek wtórny, jak i zabezpieczenie na rynku, bez obciążenia tym relacji z Klientami. Dlatego też wskaźnik ryzyko/zysk wynosi po skorygowaniu w r. 2006 mniej niż 10 % (dokładnie: 8,7 % w por. z 13,0 % w ub. r.).

W wyniku z inwestycji finansowych za rok 2006, porównanie z rokiem ubiegłym zostało również „zniekształcone” przez efekt jednorazowy, a mianowicie przez przypadające w roku 2005 na ten segment zyski ze sprzedaży z przekazania udziałów w Investmentkredit (121 mln €). Wynik z inwestycji finansowych (+ 7 mln €) był z tego powodu o 151 mln € niższy (po skorygowaniu o 31 mln €), tak że **zysk brutto z działalności** (507 mln €) wykazywany jest – pomimo zwiększonego wyniku na działalności operacyjnej – o 21 % niższy niż w okresie porównawczym roku ubiegłego. Bez efektów jednorazowych z roku 2006 i 2005 otrzymujemy wzrost zysku netto o 41 mln € lub 8 %, a tym samym pion Corporates Division przyczynił się po skorygowaniu w prawie dwóch piątych (38 %) do ogólnego wyniku całego Baku BA-CA i wygospodarował wskaźnik rentowności kapitału brutto w wys. 23,3 % po 22,9 % (bez skorygowania: 20,5 % po 27,5 %).

Perspektywy na rok 2007: Przy pomocy tego dopasowanego segmentu działalności stworzyliśmy w roku 2006 podstawę dla ścisłej współpracy międzynarodowej w obrębie UniCredit Corporate Division. Zalety przynależących do ponadregionalnego związku, równo strukturyzowanych pionów regionalnych są ewidentne zwłaszcza w działalności z Klientami korporacyjnymi. W nowej strukturze możemy korzystać po pierwsze z walorów przynależności do dużej sieci, które uwidaczniają się obecnie wyraźnie w pełnej sukcesu Cross-Border Client Group (CBCG), a po drugie profitować z efektów skali. Wachlarz rozpościera się tutaj od Trade Finance i Cash-Management poprzez finansowanie specjalne tj. leasing, obsługiwane w swojej własnej ponadregionalnej linii produkcyjnej, i komercyjne finansowanie nieruchomości, aż po Corporate Finance i M&A. W działaniach z Klientami w Austrii chcemy w r. 2007 rosnąć szybciej niż rynek. Nowa segmentacja pozwala nam z jednej strony na ukierunkowaną na bardziej szczegółowe potrzeby opiekę nad Klientem (między biegunami „high touch” a „high tech”), a z drugiej rozwiniemy się z ponadproporcjonalną rentownością w zakresie Public Sector. Poza tym będziemy się w dalszym ciągu starali, poprzez odpowiednie kształtowanie warunków zgodnych z ryzykiem w działalności kredytowej i ręką w rękę z zastosowaniem produktów wzmacniających kapitał własny i usługi w zakresie doradztwa, utrzymywać na możliwie niskim poziomie wolumeny z wpływem na bilans i związanie kapitału własnego.

Markets & Investment Banking (MIB)

MLN €	2006	2005	ZMIANA		PO SKORYGOWANIU
Wynik z tytułu odsetek	124	150	-25	-17 %	-17 %
Wynik z tytułu przychodów niezależnych od odsetek	277	125	153	122 %	>100 %
Przychody z działalności operacyjnej	402	274	127	46 %	46 %
Koszty z tytułu działalności operacyjnej	-167	-99	-68	68 %	74 %
Wynik na działalności operacyjnej	235	175	60	34 %	31 %
Rezerwy na aktualizację wartości	1	10	-9	-86 %	-86 %
Wynik z inwestycji finansowych	7	19	-12	-61 %	-61 %
Koszty z tytułu integracji	-31	0	-31	n.s.	n.s.
Zysk brutto z działalności	207	206	1	1 %	12 %
... udział w całym Banku	6 %	16 %			16 %
Udział kapitału własnego	4 %	5 %			4 %
Wskaźnik rentowności kapitału brutto (ROE before taxes)	66,4 %	62,7 %			76,2 %
Wskaźnik Koszty/Dochody (C/I-Ratio)	41,6 %	36,2 %			41,6 %
Wskaźnik ryzyko/zysk (Risk/Earnings-Ratio)	-1,2 %	-6,9 %			-1,2 %

Efekty jednorazowe – 2006: Koszty z tytułu integracji – 30 mln €; 2005: Pozostałe koszty działania: – 4 mln €, Koszty z tytułu integracji – 3 mln €.

„Markets & Investment Banking” (MIB) został – w ramach wirtualnej struktury zarządzania – w pełni zintegrowany w noszącą tę samą nazwę pionie Grupy UniCredit, skupiający w sobie działania z zakresu obrotu, sprzedaży i strukturyzacji we wszystkich kategoriach produktów międzynarodowych rynków finansowych jak i działania z zakresu bankowości inwestycyjnej. Pion MIB UniCredit opracowuje na bazie globalnej odpowiedzialności za produkty przede wszystkim rynki w Niemczech, Austrii, Włoszech i CEE (łącznie z rynkiem polskim), przy czym Turcja i Rosja są tymi krajami, w których w przyszłości osiągnięty ma zostać największy przyrost. MIB posiada swoje jednostki handlowe we wszystkich dużych centrach finansowych na całym świecie, w tym w Londynie, Nowym Jorku, Tokio, Hongkongu i Singapurze.

Dla pionu BA-CA Markets & Investment Banking, będącego kontynuacją dotychczasowego segmentu „Rynki Międzynarodowe (INM)”, rok 2006 był z kolei rokiem rekordowym. **Przychody z działalności operacyjnej** wzrosły o 46 % do 401,6 mln €. Po osiągnięciu – przez nasze szeroko zróżnicowane jednostki – w I kwartale rekordowych przychodów z działalności operacyjnej, udało im się również w kolejnych kwartałach – niezważwszy na silną korektę rynków z maja/czerwca – wygospodarować kontynuacyjnie dobre przychody.

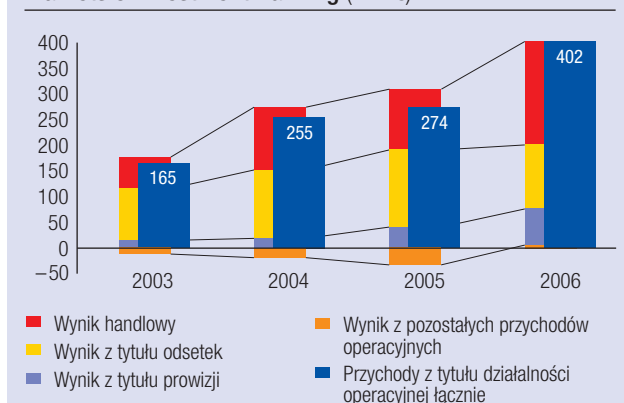
Raport o sytuacji Grupy za rok 2006

ciąg dalszy

Do tego pozytywnego ogólnego rozwoju przyczyniły się zarówno działania z Klientami jak i handel we wszystkich zakresach produktów. Zasadniczo jednak, trwałą podwaliną dla tak dobrego rozwoju w zakresie przychodów, stworzyły po raz kolejny, wspierane przez nas szczególnie w latach ubiegłych, działania z Klientami z wiążącymi się z nimi ściśle, jednostkami strukturyzowania – poprzez oddanie do dyspozycji rozwiązań innowacyjnych w odniesieniu do zabezpieczenia ryzyka w zakresie odsetek i walut. Oprócz tego uwidoczniły się w wyraźnie zwiększonych udziałach w rynku, liczne emisje obligacji w kraju jak również w CEE. Financial Engineering przyczynił się do osiągnięcia pozytywnego wyniku, między innymi przez rozbudowę działalności w zakresie odsetkowych instrumentów pochodnych i strukturyzację kilku funduszy Retail. Spółki zależne CA IB brały udział w znaczących dużych transakcjach, w tym zwiększyły swoją przewagę w branży nieruchomości, poprzez przedsięwzięcia kapitałowe. Dodatkowo do tych trwałych sukcesów doprowadziła z zakresie akcji, przede wszystkim bardzo inowacyjna oferta rozwiązań strukturyzowanych przy pomocy akcyjnych instrumentów pochodnych. Nasze spółki zależne w krajach CEE, których działalność na rynkach kapitałowych koordynowana jest przez Pion MIB w Wiedniu, mogły trwale poszerzyć bazę swoich Klientów, zwłaszcza w odniesieniu do zarządzania ryzykiem odsetkowym i walutowym przy pomocy instrumentów pochodnych, i rozbudować w ten sposób – przy wsparciu ze strony kilkakrotnie doskonałego Research – swoją wiodącą rolę.

Wynik handlowy wzrósł o 71 % do 201 mln €, przychody z tytułu odsetek netto o 4 %, a wynik z tytułu prowizji zwiększył się z 40 mln € do 70 mln €.

Kontynuacyjny wzrost przychodów w Markets & Investment Banking (mln €)



Podczas gdy CA IB International Markets i CA IB UniCredit Polska dokonały w roku porównawczym 2005 swojego wkładu w wynik poprzez dywidendy, tak po całkowitym wprowadzeniu ich do RZiS, ich znaczący wkład sprowadza się – z powodu ich struktury działalności – przede wszystkim do wysokiego wyniku z tytułu prowizji. Koszty z tytułu działalności operacyjnej wzrosły – przede wszystkim z powodu tego efektu konsolidacyjnego – z 99 mln € do 167 mln €. Pion MIB pracuje jednak mimo wszystko przy niskim – w porównaniu międzynarodowym z innymi bankami inwestycyjnymi – wskaźniku koszty/dochody wynoszącym 41,6 % (w ub. r.: 36,2 %).

Zysk brutto z działalności wykazany został za rok 2006 w wys. 207 mln € i wypadł z powodu przedsięwzięć integracyjnych tylko nieznacznie powyżej ub. r. (206 mln €). W wersji skorygowanej, otrzymujemy poprawę pozycji zysku brutto z działalności o 12 %. Wskaźnik rentowości kapitału brutto wynosił 66,4 % (po skorygowaniu 76,2 %).

Perspektywy na przyszłość: Dla pionu Markets & Investment Banking rok 2007 jest rokiem szczególnych wyzwań w sytuacji, która oznacza się dalszym wzrostem nacisku ze strony konkurencji. Będzie to jednak również rok zwiększenia szans na rynkach globalnych. Poprzez nabycie rosyjskiego Brokerhauses Aton, które ma dobiec końca w 1 połowie roku 2007, UniCredit MIB zamierza we współpracy z International Moscow Bank stać się wiodącym uczestnikiem rosyjskiego rynku kapitałowego. W konsekwencji przekształcenia w pionu zakresów działalności Banku BA-CA, doszło z początkiem roku 2007 również do poszerzenia kompetencji MIB w zakresie produktów, o finansowanie strukturyzowane i działalność w zakresie syndykatu, a także działalność w zakresie Equity Capital Markets, doradztwo M&A i Merchant Banking. Oprócz tego przewidziana jest jeszcze silniejsza integracja zakresów zaliczających się do pionu w obrębie BA-CA i należących do nich spółek zależnych. Ma się to przyczynić do rozwoju Governance w obrębie pionu MIB UniCredit, jak i kształtowania wizerunku na rynku jako wiodącego europejskiego banku inwestycyjnego. Silna pozycja w zakresie dystrybucji i strukturyzacji produktów, poprzez wszystkie kategorie Asset, jak i w bankowości inwestycyjnej w Austrii i Europie Środkowo-Wschodniej, i ich techniczna ekspertyza przy stwarzaniu inowacyjnych rozwiązań dla Klientów, stanowią podstawę dla dalszego rozwoju pionu Markets & Investment Banking.

CEE: Kontynuacja ekspansji wolumenów i przychodów. Koszty i ryzyka kredytowe w dalszym ciągu pod kontrolą. Lokalne przedsięwzięcia integracyjne i przejęcie funkcji Holdingu na etapie wdrażania.

Central Eastern Europe (CEE)

MLN €	2006	2005	ZMIANA	PO SKORYGOWANIU
Wynik z tytułu odsetek	1.048	932	115	12 %
Wynik z tytułu przychodów niezależnych od odsetek	677	628	49	8 %
Przychody z działalności operacyjnej	1.725	1.560	165	10 %
Koszty z tytułu działalności operacyjnej	— 917	— 828	— 90	12 %
Wynik na działalności operacyjnej	808	733	75	9 %
Rezerwy na aktualizację wartości	— 141	— 116	— 25	0 %
Wynik z inwestycji finansowych	5	126	— 121	92 %
Koszty z tytułu integracji	— 12	— 7	— 4	n.s.
Zysk brutto z działalności	655	741	— 86	7 %
... udział w całym Banku	20 %	57 %		45 %
Udział kapitału własnego	44 %	48 %		44 %
Wskaźnik rentowności kapitału brutto (ROE before taxes)	18,0 %	21,3 %		18,7 %
Wskaźnik Koszty/Dochody (C/I-Ratio)	53,2 %	53,0 %		53,2 %
Wskaźnik ryzyko/zysk (Risk/Earnings-Ratio)	13,4 %	12,4 %		11,0 %

Efekty jednorazowe – 2006: Odpisy na utratę wartości – 25 mln €; 2005: Wynik z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych: -1 mln €, Pozostałe koszty działania: - 9 mln €, Wynik z inwestycji finansowych: + 124 mln € (Zysk ze sprzedaży Banca Tiriac), Koszty z tytułu integracji – 7 mln €.

Pion Central Eastern Europe (CEE) Banku BA-CA stał w roku 2006 pod znakiem kontynuacji rozwoju operacyjnego, integracji w UniCredit Group jak i integracji w obrębie tych krajów, w których dokonywaliśmy połączenia ze sobą kilku banków zależnych.

Najważniejszy jest fakt, że nasze spółki zależne w CEE mogły kontynuować na całej linii, swój ożywiony rozwój również w roku 2006 w myśl zasady „Rozwój i wzrost przychodów przy stabilnych kosztach i ryzykach”. Bez ograniczenia rozwoju w działalności operacyjnej, stworzyliśmy oprócz tego w roku 2006 nie tylko podwaliny pod przejęcie funkcji Holdingu dla krajów CEE Grupy UniCredit (za wyjątkiem Polski i Ukrainy), lecz przeprowadziliśmy również pierwsze, łączące się z tym przeniesienia na warunkach rynkowych. Koniec roku 2006 przypada pod względem czasowym dokładnie między pierwszy i drugi etap tego przedsięwzięcia. W 2006 roku miały miejsce sprzedaże na warunkach rynkowych, zanim w roku 2007 nastąpią przeniesienia spółek zależnych CEE z UniCredit i HVB. Dlatego też, transakcje te o dużych wolumenach, wpłynęły w miarodajny sposób na sprawozdanie roczne 2006. Gospodarcze zasługi naszych spółek zależnych, uwidaczniają się w mniejszym stopniu w wyniku segmentu działalności, lecz bardziej na szczeblu pojedynczych banków.

Sprzedaż HVB Splitska banku na rzecz trzeciego banku, która jak już kilkakrotnie wspominaliśmy, stała się konieczną z powodów kartelowo-prawnych, dobiegła końca w dniu 30 czerwca, natomiast sprzedaż Banku BPH – na początku listopada 2006 r. Zysk z obu tych sprzedaży na warunkach rynkowych, wykazany zostanie w wyniku z inwestycji finansowych Corporate Centers.

Pomimo wyłączeń z kręgu konsolidacji, pion działalności CEE mógł zwiększyć swój **wynik na działalności operacyjnej** (gross operating profit) w roku 2006 o 10 % do 808 mln €. Przy linearnym oszacowaniu sprawozdań HVB Splitska banku i BPH w odniesieniu do całego roku, otrzymujemy wzrost wyników o ok. jedną czwartą (24 %).

Przychody z działalności operacyjnej (1.725 mln €) były w roku 2006 o 11 % większe niż w roku porównawczym (z całym rokiem Splitska/BPH o 24 %). Do wykazanego wzrostu o 165 mln € przyczynił się w największej części wynik z tytułu odsetek (+115 mln € / +12 %). Odzwierciedla on trwającą ekspansję klasycznego kredytu w działalności bankowej – jak po stronie wkładów – w ramach rosnącej monetaryzacji w CEE, która pomimo konwergencji odbywa się nadal na warunkach porównywalnie korzystnych marż. Lecz również wynik z tytułu prowizji wzrósł w zakresie dwucyfrowym (+69 mln € / +13 %), w czym udział swój miały nie tylko klasyczne usługi bankowe (obróć płatniczy, prowadzenie kont), ale również bankowość elektroniczna, ekspansja transakcji z papierami wartościowymi, jak i rosnące zastosowanie instrumentów pochodnych w działaniach z Klientami korporacyjnymi. Wynik handlowy natomiast (106 mln €) był – pomijając efekty konsolidacyjne – spadkowy, przede wszystkim z powodu trudnej sytuacji rynkowej na Węgrzech, a dodatkowo przypadają tutaj na szczeblu segmentu, nakłady na zabezpieczenie kursu dla wyników rocznych. **Koszty z tytułu działalności operacyjnej** wzrosły o 11 % do 917 mln €. Wskaźnik koszty/dochody kształtował się na tym samym prawie poziomie i osiągając 53,2 % leży wyraźnie poniżej średniej całego Banku (57,9 %).

	WOLUMEN ŚR. AKTYWA WAŻONE RYZYKIEM		ZYSK BRUTTO Z DZIAŁALNOŚCI		
	MLD €	UDZIAŁ W %	MLN €	% R. UB.	*)
Polska	8,288	35 %	335	4 %	25 %
Węgry	3,242	14 %	92	— 2 %	
Republika Czeska	4,46	19 %	110	40 %	
Słowacja	0,871	4 %	22	3 %	
Słowenia	1,063	4 %	15	3 %	
CEE (4 kraje)	9,636	40 %	238	14 %	
Rumunia	2,123	9 %	55	19 %	
Bułgaria	1,123	5 %	34	124 %	
Bośnia i Hercegowina	0,613	3 %	2	— 52 %	
Serbia	0,991	4 %	15	164 %	
Chorwacja	1,108	5 %	27	— 47 %	6 %
SEE	5,958	25 %	133	9 %	30 %
CEE razem	23,882	100 %	707	+ 8 %	23 %

*) Bank BPH i HVB Splitska banku szacowany.

Raport o sytuacji Grupy za rok 2006

ciąg dalszy

Pozycje mieszczące się pomiędzy wynikiem na działalności operacyjnej a zyskiem brutto z działalności, są „znieskształcone” przez efekty jednorazowe. W pozycji **odpisów na utratę wartości** (141 mln € po 116 mln €), z opisane zwiększenia standardów ryzyka na podstawie metodycznej poprawy w masowej działalności kredytowej (IBNR), prawie 25 mln € przypada na segment działalności CEE. Bez tego efektu otrzymujemy pomimo o 3 % zwiększonych aktywów ważonych ryzykiem, niezmienną pozycję rezerw na aktualizację wartości (116 mln €). Skorygowany wskaźnik ryzyko/zysk w wys. 11,0 % (przed skorygowaniem 13,4 %) świadczy o tym, że ekspansja w CEE odbywa się – z powodu wczesnego wprowadzenia zarządzania ryzykiem – w dalszym ciągu przy zdumiewająco niskim wskaźniku nieściągalności wierzytelności.

Wynik z inwestycji finansowych osiągający w 2006 r. 5 mln €, jest pozytywny, choć z porównania z rokiem ubiegłym wynika spadek o 121 mln €, który uwarunkowany jest zyskiem z przejęcia Banca Tiriac poprzez wymianę akcji (123,5 mln €). **Koszty z tytułu integracji** osiągające 11,5 mln € były w 2006 r. wyższe niż w roku porównawczym (7,2 mln €). Pomimo wzrostu w zakresie wyniku na działalności operacyjnej o 10 % do 808 mln €, otrzymujemy przez to o 12 % mniejszy **zysk brutto z działalności** w wys. 655 mln €. Po skorygowaniu o efekty jednorazowe z lat 2006 i 2005, zysk brutto uległ poprawie o 7 % osiągając 680 mln €. Przy uwzględnieniu szacowanych miesięcy w których brakowało wkładów w wynik ze strony oddanych banków, doszło by do zwiększenia zysku brutto z działalności o 22 %.

Skumulowane sprawozdania pojedyncze **spółek zależnych** wykazują zysk brutto z działalności w wys. 707 mln €, stopa wzrostu wynosi w tym ograniczeniu 13 %, z oszacowaniem BPH/Splitska banka w skali roku 23 %. Silnej poprawie uległ wynik w Czechach, a tutaj przede wszystkim po stronie przychodów w konsekwencji udanej restrukturyzacji w zakresie działań z Klientami detalicznymi, a także trwale dobrego rozwoju w działaniach z Klientami korporacyjnymi. W Rumunii podobnie jak w Bośni osiągnięto najwyższy wzrost przychodów wynikający równocześnie z integracji, lecz również wzrost kosztów, podczas gdy w Bułgarii w osiągniętym wyniku wykazany został silny wzrost przychodów, uzyskany dzięki spadkowi wzrostu kosztów.

Perspektywy na przyszłość: W roku bieżącym, zakończymy znajdujące się na etapie przygotowania przejęcia w poszczególnych krajach i tym samym rozbudujemy naszą pozycję na rynku. Trendy w gospodarkach narodowych pozwalają nam oczekiwać ogólnie stabilnego rozwoju i utrzymującego się przyspieszenia obiegów pieniężnych (monetaryzacja), z których korzystać będziemy prowadząc politykę ukierunkowaną na przychody i ochronę kapitału własnego.

Na rozwój roku 2007 wpływ wywrze – zdaniem BA-CA – jednak przede wszystkim przejęcie funkcji Holdingu-CEE dla segmentu działalności CEE. Poszerzenie kręgu konsolidacji przyniesie ze sobą znaczny wzrost wolumenu i przychodów – który przewyższy dokonane w roku ubiegłym wyłączenia. Porównanie dokonane pro-forma dla roku 2006 (stary przeciw nowemu kręgowi) uwidacznia łączące się z tym krokiem zmiany rządów wielkości. Średnie aktywa ważne ryzykiem nowego kręgu konsolidacji są na szczeblu spółek zależnych o prawie 80 % większe niż te ze starego kręgu, liczba pracowników zwiększyła się trzykrotnie, zysk (operacyjny, brutto i netto) jest o ok. 50 %

wyższy niż do tej pory. Perspektywy ulegają poprawie przede wszystkim jednak dzięki dołączającym młodym i zarazem dużym gospodarkom narodowym. Wraz z zakończeniem przeniesienia banków zależnych HVB w krajach nadbałtyckich i Rosji, a także spółek zależnych UniCredit w Chorwacji, Czechach, Słowacji, Bułgarii, Rumunii i Turcji, Bank BA-CA przejmie odpowiedzialność nie tylko za integrację jak najlepiej usytuowanych na rynku spółek zależnych w krajach członkowskich UE, lecz również za Rosję i Turcję, będącymi niekwestionowanymi rynkami wschodzącymi.

Corporate Center

MLN €	2006	2005	ZMIANA	PO SKORYGOWANIU
Wynik z tytułu odsetek	73	30	43	
Wynik z tytułu przychodów niezależnych od odsetek	50	3	47	
Przychody z działalności operacyjnej	123	33	90	
Koszty z tytułu działalności operacyjnej	-154	-61	-93	
Wynik na działalności operacyjnej	-31	-27	-3	Stopy zmian nie są wymowne
Rezerwy na aktualizację wartości	-2	2	-4	
Wynik z inwestycji finansowych	2.289	-13	2.301	
Koszty z tytułu integracji	-203	-9	-194	
Zysk brutto z działalności	1.960	-68	2.027	

Efekty jednorazowe – 2006: Wynik z inwestycji finansowych: +2.267 mln € (zyski ze sprzedaży: HVB Splitska banka, Banku BPH i spółek zależnych PIA na Węgrzech i w Chorwacji); Koszty z tytułu integracji (rezerwa na koszty restrukturyzacji w obrębie działań z Klientami w Austrii: – 200 mln €).

Pion Corporate Center zamyka sprawozdawczość segmentu działalności, lecz obejmuje również ważne funkcje bankowe, w tym oprócz oddziałów sztabowych CEO, CFO i CRO, w pierwszej linii „Group Banking Services”. Zaliczają się do tego: funkcje Back-Office tj. Administration Services (AS) i Banking Transactions Services, technologia informacyjna z systemem WAVE jak i zakres Retail Estate bądź Facility Management i inne usługi.

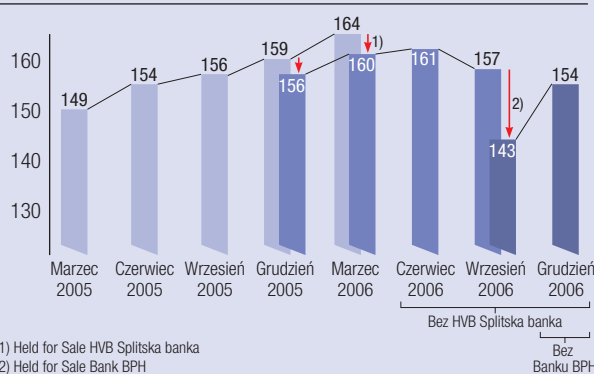
Oprócz tego pion Corporate Center zawiera zarządzanie udziałami, które przyczyniło się – przez dywidendy z udziałów nieobjętych konsolidacją – do poprawy wyniku z tytułu odsetek. Sukcesy odnotowała w tym kontekście w roku 2006 nasza spółka zależna na Kajmanach, co stanowiło główny powód silnego wzrostu przychodów niezależnych od odsetek. W wyniku z inwestycji finansowych pionu CorporateCenter odzwierciedlają się również w większej części zyski ze sprzedaży, otrzymane w związku z integracją w strukturę pionów UniCredit Group 2006: łącznie 2.267 mln €. Wraz z rezerwami na restrukturyzację, przeznaczonymi na działania z Klientami w Austrii w wys. 200 mln € i zawartymi w kosztach z tytułu integracji, kształtują one wypracowany w Corporate Center wynik.

Efekty konsolidacji nakładają się na kontynuację poszerzania działalności. Silny wzrost kapitału własnego.

Rozwój bilansu 2006

Rozwój bilansu Banku Austria Creditanstalt pod koniec roku 2005 i 2006 odzwierciedla każdorazowo, zamierzone bądź dokonane już zmiany w kręgu konsolidacji, które przeprowadzane są do tej pory w związku z wyrównaniem regionów i przejęciem funkcji Holdingu dla CEE (za wyjątkiem rynków polskich), a wśród nich przede wszystkim dwie sprzedaże o dużych wolumenach jakimi są HVB Splitska banka i Bank BPH. Transakcje te nakładają się na trwające poszerzanie działalności Banku i utrudniają przez to ogólną interpretację bilansu ogólnie bądź też w przypadku pojedynczych jego pozycji.

Rozwój sumy bilansowej w ciągu kwartałów (mld €)



W dniu 31 grudnia 2006 r. suma bilansowa BA-CA wynosiła 154,3 mld €. Z porównania z końcem roku 2005 wynika – w skutek dokonanych w międzyczasie wyłączeń z kręgu konsolidacji – spadek o 4,6 mld € lub 2,9 %. Przebieg kwartalny sumy bilansowej wykazuje wyraźnie efekty specjalne: W bilansie z roku 2005 zaklasyfikowana i wykazana została zewnętrzna pozycja HVB Splitska banka – na etapie przygotowania do zbytu – po stronie aktywów w wys. 3,2 mld € i po stronie pasywów w wys. 1,9 mld €, jeszcze w rubryce „Pozycje przeznaczone do sprzedaży” jako „held for sale” wg. MSSF 5. W bilansie półrocznym z końca marca 2006 pozycje te wynosiły jeszcze 3,373 mld € bądź 2,006 mld €. Po dokonaniu zamknięcia sprzedaży, pozycje te wypadły ze śródrocznego sprawozdania finansowego z czerwca 2006. W bilansie na dzień 30 września 2006 zaklasyfikowany został analogicznie do tego „held for sale” Bank BPH. Ta zewnętrzna pozycja wynosiła po stronie aktywów 13,972 mld €, a po stronie pasywów 13,504 mld €. Z powodu Closingu, dokonanego na początku listopada, również te pozycje wypadły z bilansu z końcem roku 2006. Z powodu trwającej ekspansji „pozostałego Banku”, dla której punkt odniesienia stanowi wzrost mający miejsce od września do grudnia, suma bilansowa zmniejszyła się – pomimo rządów wielkości Banku BPH – w stosunkowo małym stopniu. Proste odliczenie bilansu Banku BPH w wartościach liczbowych roku ubiegłego, nie jest wprawdzie sensowne ze względu na relacje Intercompany, lecz można jednak jednoznacznie stwierdzić, że bilans BA-CA w skorygowanym porównaniu na koniec roku uległby silnemu zwiększeniu.

Po stronie aktywów doszło w porównaniu na koniec roku – jak wykazano, w przeważającej części z powodu wyłączeń z kręgu konsolidacji – do zmniejszenia większości pozycji. W przeciwieństwie do tego rzuca się w oczy wzrost należności międzybankowych, wynikający w dużej części ze sprzedaży Banku BPH na rzecz UniCredit. Należności od Klientów wzrosły w porównaniu z końcem roku 2005 o 3,094 mld € do 80,104 mld €. Mierząc wg sumy bilansowej wynosiły one 52 % (podobnie jak pod koniec 2005 r.). Łącznie z należnościami Klientów Banku BPH otrzymalibyśmy wzrost o ok. 7 %.

Po stronie pasywów z porównania na koniec roku wynika podobny obraz: rosnące zobowiązania międzybankowe, większość pozycji znikoma z powodu zmniejszania kręgu konsolidacji, lecz oprócz tego silnie rosnący kapitał własny. Zobowiązania wobec Klientów zmniejszyły się o 11,3 %, zobowiązania zabezpieczone o 5,7 %. Środki podstawowe, stanowiące sumę z obydwu wymienionych właśnie pozycji, wynosiły pod koniec 2006 roku 80,316 mld € lub 52 % sumy bilansowej (2005 58 %); były o 9,7 % niższe niż przed rokiem, łącznie ze środkami podstawowymi Banku BPH zwiększyłyby się nieznacznie (+1,3 %).

Kapitał własny zgodnie z MSSF zwiększył się z 7,520 mld € pod koniec 2005 roku do 10,140 mld € (7 % udział w sumie bilansowej). Wzrost kapitału własnego o 2,620 mld € lub 34,8 % sprowadza się zasadniczo do tezauryzowanego zysku Koncernu, który z powodu poprawy w zakresie operacyjnym Banku, lecz naturalnie również z powodu zrealizowanych zysków ze sprzedaży, był wyższy niż przed rokiem o 2,058 mln €. Kapitał mniejszości zawarty w kapitale własnym zmniejszył się – również w związku z oddaniem Banku BPH – z 650 mln € do 213 mln €.

Raport o sytuacji Grupy za rok 2006

ciąg dalszy

Środki własne zgodnie z BWG (austriacką Ustawą o Bankowości)

Podstawa kalkulacji zgodnie z BWG (portfel bankowy) zmniejszyła się w porównaniu z końcem roku 2005 o 2,1 mld € (–2,8%) do 73,1 mld €. Do redukcji przyczyniła się w pierwszej linii sprzedaż Banku BPH i HVB Splitska banku. Poprzez poszerzenie działalności w Austrii jak i wzrost wolumenów w obrębie spółek zależnych w CEE, łączący się ze wzrostem kursów wymiany, udało się w dużej części skompensować ten spadek. Wymóg kapitałowy w odniesieniu do portfela bankowego zmniejszył się na końcu w porównaniu z rokiem 2005 o 170 mln €.

Źródła finansowania zwiększyły się w roku sprawozdawczym o 1,6 mld € (+17,7%) do 10,8 mld €, co sprawdzało się głównie do zwiększeń funduszu na ogólne ryzyka Banku. Spadek elementów uzupełniających jak i większe zmniejszenia działały lekko przeciwnie.

Z powodu redukcji podstawy kalkulacji z jednej strony, lecz przede wszystkim przez zwiększające się komponenty kapitału z drugiej strony, doszło do zwiększenia wskaźnika kapitału własnego z 8,29% do 11,62% i wskaźnika kapitału całkowitego z 12,16% do 14,73%.

Wprowadzone w roku 2006 zmiany struktur

W dniu 4 sierpnia 2006 roku Rada Administracyjna Banku UniCredit S.p.A., Genua, uchwaliła, że część działalności w Europie Środkowo-Wschodniej, obejmująca wymienione poniżej spółki zależne Banku UniCredit, wprowadzona zostanie na początku 2007 roku w formie aportu do BA-CA AG w zamian za zagwarantowanie 55 mln nowych akcji BA-CA AG. Należą do nich:

- Koc Finansal Hizmetler A.S., Turcja – jako 50% udział
- Zagrebacka banka d.d., Chorwacja – jako 81,91% udział
- Bulbank AD, Bułgaria – jako 86,13% udział
- Zivnostenska banka a.s., Czechy – jako 100% udział
- UniBanka a.s., Słowacja – jako 97,11% udział
- UniCredit Romania S.A., Rumunia – jako 99,95% udział

Zarząd BA-CA AG uchwalił w dniu 4 grudnia 2006 r. zwiększenie kapitału podstawowego BA-CA AG z obecnie 1.068.920.749,80 €, rozłożonych na 147.031.740 sztuk akcji, o 399.850.000,00 € w zamian za wkład rzeczowy, do 1.468.770.749,80 € poprzez emisję 55.000.000 sztuk akcji z prawem do zysku od rozpoczynającego się z dniem 1 stycznia 2007 roku sprawozdawczego, przy kwocie wydania w wys. 105,33 € za akcję, a tym samym łącznie 5.793.150.000,00 €. Korzystanie z prawa do poboru nowych akcji zostało dla Akcjonariuszy wyłączone. Do subskrypcji akcji dopuszczony został jedynie

Bank UniCredit, w zamian za wniesienie części działalności „Europa Środkowo-Wschodnia”. Rada Nadzorcza BA-CA AG zezwoliła i uchwaliła – poprzez uchwałę podjętą w dniu 21 grudnia 2006 r. – zwiększenie kapitału podstawowego, a także treść praw o akcjach i warunki emisji akcji.

Dokonanie wkładu zgodnie z umową o wkładach rzeczowych, która obejmuje również wartości majątkowe i zobowiązania, jak i pracowników UniCredit przewidzianych do działalności kierowniczej, nastąpi po zaistnieniu uwarunkowań prawnych w pierwszym kwartale 2007.

Bank inwestycyjny „Aton Capital“

W dniu 20 grudnia 2006 r. BA-CA AG zawarła umowę kupna/sprzedaży dotyczącą nabycia działalności z Klientami instytucjonalnymi, rosyjskiego banku inwestycyjnego „Aton Capital” i wychodzi z założenia, że konieczne dla dokonania transakcji zezwolenia urzędowe, przedłożone zostaną w pierwszej połowie 2007 r. Działalność instytucjonalna zawiera spółki „Aton Broker” i „Aton International”. Cena kupna wyniesie 424 mln USD.

Oddzielenie działalności na rynku kapitałowym i bankowości inwestycyjnej

Zarząd BA-CA AG podjął uchwałę o zamierzonym oddzieleniu działalności na rynku kapitałowym i bankowości inwestycyjnej Grupy BA-CA, i skoncentrowaniu ich w 100-procentowej spółce zależnej BA-CA AG.

Wydarzenia po dacie bilansowej

UniCredit S.p.A., Genua / BA-CA AG

W dniu 9.1.2007 r. Bank HVB sprzedał 113.989.900 sztuk swoich akcji na okaziciela Banku Austria Creditanstalt AG na rzecz Banku UniCredit S.p.A., oddział w Wiedniu. Od tego dnia Bank UniCredit posiada bezpośrednio 94,98 % akcji Banku Austria Creditanstalt AG.

International Moscow Bank

BA-CA AG zapłacił na rzecz VTB Bank (France) S.A. w dniu 10 stycznia 2007 roku następnych 20,4 mln USD za jego udział w International Moscow Bank (IMB). Tym samym udział BA-CA AG w International Moscow Bank wynosi od tego czasu łącznie 19,77 procent, a odpowiednia ogólna cena kupna 415 mln USD. Dodatkowo BA-CA AG przejęła w dniu 11 stycznia 2007 r. udział HVB w wys. 70,26 procent w IMB za cenę kupna w wys. 1,078 mld euro. Po dokonaniu wszystkich transakcji, udział BA-CA AG w International Moscow Bank wynosił będzie 90,03 procent ogólnego kapitału akcyjnego bądź 95,19 procent uprawniającego do głosu kapitału akcyjnego. Pozostałe udziały znajdują się w posiadaniu EBRD (European Bank of Reconstruction and Development).

Odszkodowanie gotówkowe dla Akcjonariuszy mniejszościowych BA-CA AG

Bank UniCredit, utrzymujący w BA-CA AG udziały wielkości 94,98 procent, skierował w dniu 26 stycznia 2007 roku do BA-CA AG żądanie zgodnie z § 1 ust. 1 Ustawy o wyłączeniu wspólnika (Gesellschafterausschlussgesetz), aby na Walnym Zgromadzeniu BA-CA podjęta została uchwała o przeniesieniu akcji na okaziciela akcjonariuszy mniejszościowych do UniCredit S.p.A. w zamian za zapewnienie odpowiedniego odszkodowania gotówkowego.

Perspektywy na przyszłość

Makroekonomiczne tło działalności branży bankowej

Z perspektywy warunków ramowych gospodarki światowej perspektywy na rok obrotowy 2007 są w dalszym ciągu korzystne: Niezważywszy na (wywołującą się z USA) słabszą dynamikę koniunktury, przypadającą na pierwszą połowę roku, należy oczekiwać, że rozwijająca się gospodarka światowa – cechująca się silną integracją wschodnio-azjatyckich gospodarek narodowych – ulegnie dalszej ekspansji. Jej wzrost będzie na całym świecie bardziej zrównoważony niż w roku ubiegłym; w Euroregionie utrzyma się on, choć przy trochę mniejszych stopach rozwoju (2,3 % po 2,8 %), na tym samym poziomie. Z tego też powodu, coraz bardziej na stabilność ukierunkowane banki emisyjne, postarają się o dalszy wzrost odsetek, przy czym krzywa odsetek przesunie się w górę „płasko” powyżej okresów ważności. Na rynkach finansowych, narzuty do ryzyka w zakresie akcji, obligacji dla przedsiębiorstw, Emerging Markets Investments, aż wreszcie ryzyk kredytowych, będą tak nisko handlowane jak już nie były od dłuższego czasu. Jak pokazała ostatnia korekta z lutego 2007, bardzo korzystne oceny kryją w sobie jednak ciągle ryzyka porażek, przy czym możliwe przyczyny ciągłego wymaganych korekt leżą w trudnym do skalkulowania zakresie pozaekonomicznym.

● Gospodarka austriacka rozpoczęła z pełnym rozmachem i optymizmem nowy rok 2007. Wskaźnik koniunktury w BA-CA i nastroje konsumentów wskazują na długoterminne wartości najwyższe, ankiety w obrębie przemysłu sygnalizują najwyższą koniunkturę, a prognozę wzrostu na rok 2007 udało się zwiększyć do 2,8 %. Eksporty (+5,7 %) i inwestycje (+4,3 %) ulegają w dalszym ciągu silnej ekspansji. Dobre wyniki na rynku pracy, poprawa klimatu ostatnich miesięcy i spadek stopy inflacji, świadczą o niższym wskaźniku oszczędzania i jak by nie było lekkim przyspieszeniu w zakresie konsumpcji prywatnej (+2,2 %). Kredyty powinny w roku 2007 wzrosnąć o 5 %, przy czym komponenty krótko- i długoterminowe jak i finansowania budowy mieszkaniowej wyrównają się ze sobą. Do mniej silnego rozwoju w roku 2007 niż w roku ubiegłym dojdzie również w zakresie majątku pieniężnego (+5,7 %), przy czym Investment, ubezpieczenia i obligacje zaliczać się będą ponownie do lokat najbardziej faworyzowanych. Przy tym strukturyzowania – po stronie kredytów i lokat – będą się coraz bardziej „przebijały”, na niekorzyść klasycznych produktów bankowych.

● W przypadku Krajów CEE (łącznie z Turcją i Rosją) oczekujemy nieprzerwanej kontynuacji procesu wzrostowego; na rok 2007 prognozujemy równoległe do Euroregionu, trochę mniejszy, choć nadal jeszcze godny uwagi, wysoki wzrost gospodarczy (5,5 %). Wśród krajów członkowskich UE, zasadniczym motorem napędowym tego wzrostu pozostaną w dalszym ciągu inwestycje w budownictwo i nowe urządzenia przemysłowe. Słowacja i Czechy wykorzystają utworzone w roku ubiegłym w przemyśle samochodowym potencjały produkcyjne w celu zwiększenia eksportu. W Słowenii pozytywnych impulsów dostarczy gospodarce fakt wprowadzenia Euro i obniżki podatku dochodowego z początkiem roku 2007. W trzech Krajach Nadbałtyckich odnotowujemy nadal największy wzrost gospodarczy, nawet jeżeli coraz częściej daje się we znaki pewne „przegrzanie”, w zakresie ryzyka zwłaszcza w Estonii i na Łotwie. Bułgaria i Rumunia, jako państwa członkowskie UE od 1 stycznia, mogą w

Raport o sytuacji Grupy za rok 2006

ciąg dalszy

pełni wykorzystać walory swojej akcesji. Konsumpcja będzie nadal bardzo ożywiona, a inwestycje głównie w związku z zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi, jak i projekty w zakresie infrastruktury przy wsparciu UE, będą głównymi motorami napędowymi wzrostu po obu stronach handlu zagranicznego. Negatywnie wypada jedynie krótkoterminowa perspektywa dla Węgier: z powodu restryktywnej zmiany kierunku w polityce budżetowej, dojdzie w roku 2007 zarówno w prywatnych gospodarstwach domowych jak i w sektorze publicznym do zmniejszenia wydatków.

Perspektywy wzrostu gospodarczego dla Turcji są po pewnym „spowolnieniu” odnotowywanym w skutek turbulencji na rynkach finansowych w maju/czerwcu 2006 r. – ponownie pozytywne. Znaczący wzrost inwestycji w ostatnich trzech latach, przyczynił się do zwiększenia potencjałów produkcyjnych w gospodarce. Turcja pozostanie jednak podatna na zmiany nastrojów rynku finansowego. W roku 2007 będą miały miejsce wybory prezydenckie i parlamentarne, które pociągnąć mogą za sobą przejściowe fazy niepewności.

Rosja powinna odnotować również w roku 2007 silny wzrost gospodarczy w wys. 6 %, pomimo tego, że eksporty gazu i ropy naftowej sięgają już granic swoich potencjałów. Wzrost przemysłowy ulegnie wprawdzie osłabieniu z powodu słabszej dynamiki eksportu i silnej konkurencji w zakresie importu, lecz będzie to mogło zostać szybko wyrównane przez szybciej wzrastające dochody i tym samym silnie rosnące czerpanie wartości.

Ryzyka makroekonomiczne w całej CEE sprowadzają się nie tyle do „ochłodzenia” co do grożącego „przegrzania” i ewentualnie koniecznych przedsięwzięciach przeciwaradczych. Wzrost gospodarczy i ekspansja strukturalna obrotu pieniężnego, pozwalają jednak oczekiwać dla naszych rynków w dalszym ciągu silnej ekspansji sektora bankowego.

Utrzymujący się wzrostu gospodarki światowej

	2005 NOM. PKB, MLD €	2005 REALNY WZROST W POR. Z UB. R.	2006 ^E	2007 ^P
Gospodarka światowa	35.700	4,8	5,0	4,4
USA	10.010	3,6	3,3	2,1
Japonia	3.700	1,9	2,2	2,3
Azjatyckie kraje rozwijające się	4.700	9,0	8,3	7,8
Euroregion (13))	8.029	1,3	2,8	2,2
Austria	245	2,0	3,2	2,8
Kraje CEE				
Bułgaria	21,4	5,5	6,3	6,5
Estonia	11,1	10,5	11,3	9,5
Łotwa	12,7	10,2	11,9	9,0
Litwa	20,6	7,6	7,4	7,4
Polska	243,3	3,5	5,8	5,0
Rumunia	79,3	4,1	7,8	6,0
Słowacja	38,1	6,0	8,2	7,5
Słowenia	27,6	4,0	5,1	4,3
Czechy	100,0	6,1	5,9	4,5
Węgry	87,9	4,2	3,9	2,5
CEE-10	642,0	4,7	6,3	5,2
Chorwacja	31,0	4,3	4,7	4,2
Turcja	290,6	7,4	5,2	5,4
Bośnia i Hercegowina	8,0	5,5	5,9	5,7
Rosja	614,3	6,4	6,8	6,0
Serbia	21,0	6,2	5,7	6,0
Ukraina	66,5	2,7	7,0	6,0
CEE łącznie	1.673,4	5,7	6,3	5,6

2007: Zwiększenie zasięgu w CEE stwarza nowe rozmiary i nowe perspektywy wzrostu dla BA-CA. Efektywniejsze struktury w działaniach z Klientami w Austrii.

Dalszy rozwój BA-CA

Rok 2006 stał dla BA-CA pod znakiem licznych przebudowań, służących wdrożeniu struktury docelowej (Governance, wprowadzenie pionów działalności w Austrii, instytucjonalizacja transgranicznej współpracy międzynarodowej, wyrównywanie struktury regionów i rozpoczęcie wewnątrzgrupowego transferu w CEE). W roku 2007 poczynione zostaną pozostałe jeszcze, ale znajdujące się na dalekim etapie rozwoju, kroki w kierunku integracji. Najważniejszą rolę odegrają przy tym – w pierwszym pełnym roku obrotowym z nową strukturą – bieżąca działalność operacyjna, łączenie się z nowo przejętymi jednostkami i wykorzystanie efektów synergetycznych w odniesieniu do przychodów i kosztów.

● W zakresie współpracy z Klientami w **Austrii** nie oczekujemy – wychodząc z założenia opisanej sytuacji – w przeciwieństwie do roku 2006, żadnych większych zmian popytu, zarówno w odniesieniu do raczej słabej dynamiki, jak i do trendów strukturalnych. Nacisk na marżę w działalności kredytowej, utrzyma się – wspierany cyklem odsetkowym – na tym samym poziomie, natomiast w odniesieniu do pasywów dojdzie do zwiększenia konkurencji w zakresie wolumenów. Odpowiemy na to, tak jak do tej pory – jako lider rynku – przy pomocy rozwiązań strukturyzowanych, bliskich rynkowi kapitałowemu. W ten sposób prowadzić będziemy – oszczędzając kapitał własny i chroniąc bilans – naszą dalszą ekspansję. Duże szanse dla wykorzystania naszej poszerzonej sieci współpracy, zarówno na rynkach dojrzałych jak również w CEE, widzimy w pionach Corporates i Markets & Investment Banking w związku ze strategicznymi inwestycjami zagranicznymi w ramach ponadregionalnego „splatania się” przemysłu. Na bazie stabilnego operacyjnego rozwoju przychodów, wychodzimy z założenia wyraźnej poprawy osiąganych wyników, przede wszystkim dlatego, że zainicjowane przedsięwzięcia restrukturyzacyjne – z powodu utworzonych w roku ubiegłym rezerw – oddziaływać będą w roku 2007 z wpływem na wynik finansowy. Dojdzie do tego przede wszystkim w pionie Retail: tutaj oczekujemy wyraźnego spadku wskaźnika koszty/dochody jak i ukazania się trwałych skutków metodycznej poprawy zarządzania ryzykiem, czego następstwem będzie silną zmianę zysku. Pion Retail dokona pozytywnego wkładu do wartości (EVA).

● Do znacznego zwiększenia wkładu w osiągany wynik dojdzie w **Pionie CEE Banku BA-CA**. Sprowadza się to z jednej strony do kontynuacji ożywienia w sektorze bankowym i finansowym w całym regionie, jak również do naszej – o wiele bardziej rozbudowanej obecnie – pozycji na rynku. Lokalne przejęcia jednostek, dokonywane w pięciu krajach znajdują się na etapie końcowym, a efekty synergetyczne uzupełniają tutaj leżącą u ich podstaw poprawę przychodów. Po drugie – i co bardziej decydujące dla osiąganego wyniku – włączenie nowych, silnie rosnących i posiadających duże znaczenie krajów, silnie zwiększy nasz potencjał wzrostowy w ramach przejmowanej funkcji Holdingu. Konsolidacja banków zależnych UniCredit bądź HVB w Chorwacji, Czechach, Słowacji, Bułgarii, Rumunii, Krajach Nadbałtyckich, jak i krajach o dużym zaludnieniu tj. Turcja i Rosja, oznacza dla BA-CA duży krok do przodu ku nowym rzędom wielkości, pomimo tego, że z powodów granic narzucanych prawem kartelowym bądź rozwojów trudnych do przewidzenia, oddane musiały zostać HVB Splitska banka i Bank BPH. Jeśli by porównać w rachunku pro-forma za

rok 2006, nowy krąg konsolidacyjny po zakończeniu transferu wewnątrzgrupowego, z wynikiem finansowym za rok 2006, skorygowanym o efekty jednorazowe, czyli przede wszystkim o zyski ze sprzedaży (łącznie z bankami HVB Splitska banka i Bank BPH nie skonsolidowanymi przez okres całego roku), to otrzymamy na szczeblu BA-CA łączny wzrost wolumenów ważonych ryzykiem o 23 % i zysku z działalności brutto o 20 %. Pomijając ten efekt, uwzględnić należy również, że wśród nowo dołączonych rynków znajdują się te najsilniej rosnące w dużym regionie CEE.

Ogólnie można więc – z perspektywy dnia dzisiejszego – oczekiwać, że wynik BA-CA, zgodnie z trendem silnego rozwoju ostatnich pięciu lat, również w roku 2007 ulegnie silnemu wzrostowi.

5 marca 2007, Zarząd

Dr Erich Hampel
(Prezes)

Willibald Cernko

Thomas Groß

Mgr Wilhelm Hemetsberger

Drdr Werner Kretschmer

Dr Andrea Moneta

Drdr Regina Prehofer

Dr Johann Strobl

Robert Zadrazil

Financial Statements – Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe

według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej
(MSSF)

Spis treści

Rachunek zysków i strat za rok obrotowy 2006	122
Bilans na dzień 31.12.2006	123
Zestawienie zmian w kapitale własnym	124
Rachunek przepływów pieniężnych	125
Dane objaśniające (noty) do skonsolidowanego sprawozdania finansowego	126
(1) Podstawa prawna niniejszego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego	126
(2) Zmiany struktury	127
(3) Streszczenie znaczących zasad rachunkowości	130
(4) Zdarzenia po dacie bilansowej	138
Dane szczegółowe do rachunku zysków i strat	139
(5) Wynik z tytułu odsetek	139
(6) Wynik z tytułu prowizji	139
(7) Wynik handlowy	139
(8) Wynik z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	139
(9) Koszty z tytułu działalności operacyjnej	139
(10) Rezerwy	139
(11) Odpisy na utratę wartości	140
(12) Wynik z inwestycji finansowych	140
(13) Koszty z tytułu integracji	140
(14) Podatek dochodowy	140
(15) Zysk (strata) na jedną akcję	141
(16) Dywidendy	141
Dane szczegółowe do bilansu	142
(17) Kasa i operacje z Bankiem Centralnym	142
(18) Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu	142
(19) Aktywa finansowe oceniane z wpływem na wynik finansowy wg wartości w danym czasie	142
(20) Aktywa finansowe przeznaczone do sprzedaży	143
(21) Aktywa finansowe utrzymywane do terminu zapadalności	143
(22) Należności od banków	144
(23) Należności od Klientów	145
(24) Aktywa trwałe i rzeczowe	146
(25) Wartości niematerialne i prawne	146
(26) Roszczenia podatkowe	147
(27) Pozycje przeznaczone do sprzedaży	148
(28) Pozostałe aktywa	148
(29) Zobowiązania wobec banków	148
(30) Zobowiązania wobec Klientów	148
(31) Zobowiązania zabezpieczone	149
(32) Zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu	149
(33) Zobowiązania finansowe oceniane z wpływem na wynik finansowy wg wartości w danym czasie	149
(34) Zobowiązania podatkowe	150
(35) Pozostałe pasywa	150
(36) Rezerwy	150
(37) Kapitał własny	151

Dodatkowe informacje zgodnie z MSSF	152
(38) Wartość godziwa	152
(39) Informacje na temat podmiotów powiązanych	152
(40) Sprawozdawczość segmentów działalności	155
(41) Należności od których nie nalicza się odsetek	158
(42) Zabezpieczenie na aktywach	158
(43) Aktywa podporządkowane	158
(44) Aktywa i pasywa w walutach obcych	158
(45) Aktywa i pasywa powierzone	158
(46) Transakcje kupna/sprzedaży instrumentów finansowych z przyrzeczeniem do odkupu	158
(47) Pozabilansowe zobowiązania warunkowe i odpisy na utratę wartości	159
(48) Lista wybranych udziałów kapitałowych	159
(48a) Przedsiębiorstwa w pełni skonsolidowane	159
(48b) Udziały stowarzyszone, oceniane metodą praw własności	160
(48c) Udziały stowarzyszone, nie oceniane metodą praw własności	160
(49) Zatrudnienie	160
(50) Organy	161
Raport na temat ryzyka	162
(51) Ryzyko całego Banku	162
(51a) Ryzyka rynkowe	164
(51b) Ryzyka płynności	173
(51c) Ryzyka counterparty	173
(51d) Ryzyka kredytowe (łącznie z ryzykiem wynikającym z inwestycji w nieruchomości)	174
(51e) Ryzyka operacyjne	179
(51f) Ryzyka biznesowe	180
(51g) Ryzyka z udziałów	180
(52) Ryzyka prawne zawieszonych postępowań	181
(53) Finansowe instrumenty pochodne	181
(54) Listy patronackie dla banków i innych instytucji finansowych	183
Informacje według prawa austriackiego	184
(55) Skonsolidowane środki własne i środki adekwatności kapitałowej zgodne z wymogami nadzoru bankowego	184
Uwaga końcowa Zarządu Banku Austria Creditanstalt	185
Raport biegłych rewidentów	186
Raport Rady Nadzorczej	188

Uwaga

Pojęcia „Bank Austria Creditanstalt”, „Grupa BA-CA” jak i „Grupa Bank Austria Creditanstalt” odnoszą się w niniejszym sprawozdaniu finansowym do całego Koncernu. Jeżeli dane dotyczą wyłącznie sprawozdania finansowego spółki dominującej, wtedy używane jest określenie „Bank Austria Creditanstalt AG” lub „BA-CA AG”.

W tabelach mogą występować niewielkie różnice w sumowaniu, które wynikają z zaokrągleń.

Rachunek zysków i strat Grupy BA-CA

za rok obrotowy 2006

	(Nota)	2006	2005	± W POR. Z 2005	
		MLN €	MLN €	MLN €	W %
Przychody z tytułu odsetek netto		2.456	2.291	165	7,2
Dywidendy i przychody podobne		130	183	-54	-29,2
Przychody z przedsiębiorstw ocenianych metodą praw własności		96	86	10	11,4
Wynik z tytułu odsetek	(5)	2.681	2.560	121	4,7
Wynik z tytułu prowizji	(6)	1.667	1.457	210	14,4
Wynik handlowy	(7)	348	264	84	31,6
Wynik z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	(8)	66	-16	82	>100
PRZYCHODY Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ		4.762	4.266	496	11,6
Koszty personalne		-1.606	-1.519	-88	5,8
Pozostałe koszty zarządzania		-903	-865	-38	4,4
Amortyzacja i aktualizacja wartości		-248	-273	25	-9,3
KOSZTY Z TYTUŁU DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	(9)	-2.757	-2.656	-101	3,8
WYNIK NA DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ		2.005	1.610	395	24,6
Rezerwy	(10)	-111	-11	-101	>100
Amortyzacja wartości firmy oraz wartości niematerialnych i prawnych		-8	-4	-4	97,4
Odpisy na utratę wartości	(11)	-679	-491	-188	38,4
Wynik z inwestycji finansowych	(12)	2.313	305	2.009	>100
Koszty z tytułu integracji	(13)	-248	-108	-140	>100
ZYSK BRUTTO Z DZIAŁALNOŚCI		3.272	1.301	1.971	>100
Podatek dochodowy	(14)	-140	-226	86	-38,2
ZYSK NETTO ROKU OBROTOWEGO		3.132	1.075	2.057	>100
Część okresowego zysku netto przypadająca na udziały mniejszości		-111	-111	-	-0,4
ZYSK NETTO ROKU OBROTOWEGO BEZ UDZIAŁÓW MNIEJSZOŚCI		3.022	964	2.058	>100

Wskaźniki finansowe

		2006	2005
Zysk (strata) na jedną akcję (w €, rozwodniony i nierozwodniony)	(15)	20,56	6,56
Wskaźnik rentowności kapitału brutto (ROE before taxes)		39,6 %	17,9 %
Wskaźnik rentowności kapitału netto (ROE after taxes)		39,5 %	14,3 %
Wskaźnik koszty/dochody (C/I-Ratio)		57,9 %	62,3 %
Wskaźnik ryzyko/zysk (Risk/Earnings-Ratio)		25,3 %	19,2 %

Wskaźniki finansowe bez efektów jednorazowych*)

	2006
Zysk (strata) na jedną akcję (w €, rozwodniony i nierozwodniony)	7,61
Wskaźnik rentowności kapitału brutto (ROE before taxes)	19,7 %
Wskaźnik rentowności kapitału netto (ROE after taxes)	15,8 %

*) Wskaźniki finansowe zostały w tym zestawieniu skorygowane zwłaszcza o zyski ze sprzedaży i rezerwy na restrukturyzację (patrz również nota 2) łącznie z ich efektami podatkowymi jak i o wspomniane w Raporcie na temat ryzyka efekty jednorazowe (patrz również nota 51).

Bilans Grupy BA-CA

na dzień 31 grudnia 2006 roku

Aktywa

	(Nota)	31.12.2006	31.12.2005	± W POR. Z 2005	
		MLN €	MLN €	MLN €	W %
Kasa i operacje z Bankiem Centralnym	(17)	1.584	1.261	322	25,6
Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu	(18)	16.676	17.700	-1.024	-5,8
Aktywa finansowe oceniane z wpływem na wynik finansowy wg wartości w danym czasie	(19)	487	1.963	-1.477	-75,2
Aktywa finansowe przeznaczone do sprzedaży	(20)	9.697	7.694	2.002	26,0
Aktywa finansowe utrzymywane do terminu zapadalności	(21)	5.772	6.847	-1.075	-15,7
Należności od banków	(22)	32.486	28.621	3.865	13,5
Należności od Klientów	(23)	80.104	83.198	-3.094	-3,7
Udziały w przedsiębiorstwach stowarzyszonych i Joint Ventures		1.890	1.783	107	6,0
Aktywa trwałe i rzeczowe	(24)	1.373	1.311	62	4,7
Wartości niematerialne i prawne	(25)	1.052	1.358	-306	-22,5
Roszczenia podatkowe	(26)	998	1.010	-12	-1,2
Pozycje przeznaczone do sprzedaży	(27)	15	3.221	-3.206	-99,5
Pozostałe aktywa	(28)	2.123	2.911	-788	-27,1
AKTYWA RAZEM		154.255	158.879	-4.624	-2,9

Pasywa

	(Nota)	31.12.2006	31.12.2005	± W POR. Z 2005	
		MLN €	MLN €	MLN €	W %
Zobowiązania wobec banków	(29)	48.309	44.279	4.030	9,1
Zobowiązania wobec Klientów	(30)	54.969	61.952	-6.982	-11,3
Zobowiązania zabezpieczone	(31)	25.347	26.885	-1.537	-5,7
Zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu	(32)	5.264	6.850	-1.586	-23,2
Zobowiązania finansowe oceniane z wpływem na wynik finansowy wg wartości w danym czasie	(33)	1.731	1.129	602	53,3
Zobowiązania podatkowe	(34)	587	603	-17	-2,7
Pozycje przeznaczone do sprzedaży		–	1.884		
Pozostałe pasywa	(35)	3.394	3.780	-386	-10,2
Rezerwy	(36)	4.513	3.996	517	12,9
Kapitał własny	(37)	10.140	7.520	2.620	34,8
<i>w tym: udziały mniejszości</i>		213	650	-436	-67,2
PASYWA RAZEM		154.255	158.879	-4.624	-2,9

Zestawienie zmian w kapitale własnym Grupy BA-CA

MLN €	KAPITAŁ PODSTAWOWY	KAPITAŁ REZERWOWY	REZERWY UTWORZONE	REZERWY WALUTOWE	REZERWY SZACUNKOWE ZGODNIE Z MSR 39 ²⁾	ŚWIADCZENIA PRACOWNICZE ZGODNIE Z MSR 19	UDZIAŁY WŁASNE	UDZIAŁY MNIJSZOŚCI	KAPITAŁ WŁASNY
Stan na dzień 1.1.2005	1.069	2.749	3.180	-409	53	-183	6.460	439	6.898
Podwyższenie kapitału							-	3	3
Udziały w jednostkach dominujących		1					1		1
Nabycia spółek								131	131
Ujęte przychody i nakłady			968	116	71	-552	604	138	742
Dywidendy wypłacone			-221				-221	-61	-282
Pozostałe zmiany			26				26		26
STAN NA DZIEŃ 31.12.2005	1.069	2.751¹⁾	3.954	-293	125	-734	6.871	650	7.521

1) Kapitał rezerwowy wykazany w odrębnym sprawozdaniu finansowym BA-CA AG 2.154 mln €.

2) Rezerwy szacunkowe zgodnie z MSR 39

Rezerwa na zabezpieczenie przepływów	1.1.2005	31.12.2005
	-161	-111
Rezerwa na AfS	214	236
Razem	53	125

MLN €	KAPITAŁ PODSTAWOWY	KAPITAŁ REZERWOWY	REZERWY UTWORZONE	REZERWY WALUTOWE	REZERWY SZACUNKOWE ZGODNIE Z MSR 39 ²⁾	ŚWIADCZENIA PRACOWNICZE ZGODNIE Z MSR 19	UDZIAŁY WŁASNE	UDZIAŁY MNIJSZOŚCI	KAPITAŁ WŁASNY
Stan na dzień 1.1.2006	1.069	2.751	3.954	-293	125	-734	6.871	650	7.521
Podwyższenie kapitału							-	25	25
Zmiany w kręgu konsolidacji								-486	-486
Udziały w jednostkach dominujących			-3				-3		-3
Ujęte przychody i nakłady			3.021	220	223	-23	3.440	86	3.526
Dywidendy wypłacone			-368				-368	-62	-430
Pozostałe zmiany		108	-122				-14		-14
STAN NA DZIEŃ 31.12.2006	1.069	2.859¹⁾	6.482	-73	347	-757	9.927	213	10.140

1) Kapitał rezerwowy wykazany w odrębnym sprawozdaniu finansowym BA-CA AG 2.154 mln €.

2) Rezerwy szacunkowe zgodnie z MSR 39

Rezerwa na zabezpieczenie przepływów	1.1.2006	31.12.2006
	-111	-175
Rezerwa na AfS	236	522
Razem	125	347

Opis ujętych pozycji przychodów i nakładów

MLN €	2006	2005
Zyski z wyceny wartości majątkowych przeznaczonych do sprzedaży (Rezerwy na AfS)	382	26
Zyski z zabezpieczenia przepływu środków pieniężnych (Rezerwa na zabezpieczenie przepływu środków pieniężnych)	-105	74
Skutki zmian kursów wymiany walut obcych (zmiana rezerwy walutowej)	212	125
Rezerwa walutowa z wartości majątkowych przeznaczonych do sprzedaży	-	8
Straty matematyczno-ubezpieczeniowe w planach ukierunkowanych na wydajność	-30	-735
Podatki od pozycji, przeniesionych bezpośrednio do albo z kapitału własnego	-63	169
Ujęte bezpośrednio w kapitale własnym	395	-333
Zysk netto roku obrotowego	3.131	1.075
Suma ujętych w okresie sprawozdawczym pozycji przychodów i nakładów	3.526	742
Udziały własne	3.440	604
Udziały mniejszości	86	138

Rachunek przepływów środków pieniężnych

MLN €	2006	2005
WYNIK NETTO	3.132	1.075
Pozycje niepieniężne zawarte w wyniku finansowym netto oraz korekty dot. uzgodnień wyniku finansowego netto do przepływów z działalności operacyjnej		
Umorzenia, amortyzacja, aktualizacja wartości	949	834
Zmiany wartości rezerw dot. spraw pracowniczych oraz innych rezerw	346	317
Zmiany wartości innych pozycji niepieniężnych	210	-245
Zysk/strata na sprzedaży wartości niematerialnych i prawnych, majątku rzeczowego oraz inwestycji	-81	-286
RAZEM	4.556	1.695
Zmiany stanu aktywów i pasywów z tytułu działalności operacyjnej po korektach uwzględniających pozycje niepieniężne		
Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu	-291	-506
Należności	-12.920	-10.661
Inne aktywa	468	357
Zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu	439	-467
Zobowiązania wobec sektora finansowego i niefinansowego	4.601	8.207
Inne należności zabezpieczone	4.433	2.995
Inne pasywa	-251	581
PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	1.035	2.201
Wpływy z tytułu sprzedaży		
Aktywa finansowe	7.064	1.061
Aktywa trwałe i rzeczowe	319	157
Wydatki z tytułu zakupu		
Aktywa finansowe	-8.000	-2.206
Aktywa trwałe i rzeczowe	-210	-611
Przypływy/odpływy środków ze sprzedaży jednostek zależnych	-141	153
Przypływy/odpływy środków z nabycia jednostek zależnych	-15	87
Inne zmiany	105	67
PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ	-878	-1.292
Środki pieniężne z tytułu podniesienia kapitału	-	-
Dywidendy wypłacone	-368	-221
Zobowiązania podporządkowane oraz pozostała działalność finansowa	-34	95
PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ	-402	-126
ŚRODKI PIENIĘŻNE NA POCZĄTEK OKRESU SPRAWOZDAWCZEGO	1.859	1.102
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej	1.035	2.201
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej	-878	-1.292
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej	-402	-126
Zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	-30	-26
ŚRODKI PIENIĘŻNE NA KONIEC OKRESU SPRAWOZDAWCZEGO	1.584	1.859
PŁATNOŚCI Z TYTUŁU PODATKU, ODSETEK I DYWIDEND		
Zapłacony podatek dochodowy	-99	-67
Odsetki otrzymane	6.200	4.853
Odsetki zapłacone	-3.581	-2.625
Dywidendy otrzymane	200	203

Rzerwy minimalne BA-CA zostały przegrupowane z rezerwy gotówkowej w należności. Doszło przez to do zmiany odpowiednich porównawczych wartości liczbowych z roku ubiegłego.

Dane objaśniające (Noty) do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego

(1) Podstawa prawna niniejszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Zgodnie z art. 4 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej z dnia 19 lipca 2002 r. nr. 1606/2002/WE spółki, podlegające prawu jednego z krajów członkowskich, zobowiązane są do sporządzania swoich skonsolidowanych sprawozdań finansowych za lata obrotowe rozpoczynające się po 31 grudnia 2004 roku, według tych standardów rachunkowości, które przejęte zostały zgodnie z postępowaniem w brzmieniu art. 6 tego rozporządzenia, w przypadku kiedy ich akcje dopuszczone były w dniu bilansowym do obrotu na jednej z regulowanych giełd w Unii Europejskiej.

(2) Zmiany struktury

W kręgu konsolidacji Banku Austria Creditanstalt nastąpiły w porównaniu z rokiem ubiegłym następujące zmiany:

W dniu 29 grudnia 2005 roku Bank Austria Creditanstalt AG nabył 83,27 % (co odpowiada 19.987.000 sztuk akcji) bośniacko-hercegowińskiego banku Nova Banjalucka Banka a. d., Banja Luka, który z dniem 1 stycznia 2006 roku objęty został konsolidacją. Cena kupna wynosiła 31,3 mln €. Poprzez dokonanie tego zakupu w Grupie Bank Austria Creditanstalt doszło do powstania wartości firmy w wys. 26,1 mln €. W pierwszym kwartale 2006 roku Bank Austria Creditanstalt dokonał zwiększenia kapitału o 16 mln marek bośniackich, przez co udział Banku Austria Creditanstalt wzrósł do 90,9 %.

Z dniem 1 stycznia 2006 roku następujące spółki zależne zostały objęte konsolidacją:

- CA IB Securities S.A., Warszawa
- BPH Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A., Warszawa
- BPH PBK Zarządzanie Funduszami Sp. z o. o., Warszawa
- CA IB Polska S.A., Warszawa
- CA IB Corporate Finance Beratungs Ges.m.b.H., Wiedeń (koncern częściowy)
- CA IB International Markets AG, Wiedeń
- CA IB International Markets Ltd., Londyn
- Universale International Realitäten GmbH, Wiedeń (koncern częściowy)

Dodatkowo w dniu 1 kwietnia 2006 r. przyjęta została do kręgu konsolidacji spółka AWT International Trade AG, Wiedeń (koncern częściowy).

W dniu 30 czerwca 2006 r. Bank Austria Creditanstalt AG sprzedał na rzecz francuskiej Societe Generale swój wynoszący 99,75 % (4.541.258 sztuk akcji) udział w banku HVB Splitska banka d.d., Split. Ze sprzedaży tej wynika w Grupie Bank Austria Creditanstalt zysk ze zbycia w wys. 684,3 mln €. Wynik finansowy Splitska banka osiągnięty do momentu sprzedaży zawarty został w rachunku zysków i strat Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego.

W dniu 4 sierpnia 2006 roku Rada Administracyjna Banku UniCredit S.p.A., Genua, uchwaliła, że część działalności w Europie Środkowo-Wschodniej, obejmująca wymienione poniżej spółki zależne Banku UniCredit, wprowadzona zostanie na początku 2007 roku w formie aportu do BA-CA AG w zamian za zagwarantowanie 55 mln nowych akcji BA-CA AG. Należą do nich:

- Koc Finansal Hizmetler A.S., Turcja – 50 %
- Zagrebacka banka d.d., Chorwacja – 81,91 %
- Bulbank AD, Bułgaria – 86,13 %
- Zivnostenska banka a.s., Czechy – 100 %
- UniBanka a.s., Słowacja – 97,11 %
- UniCredit Romania S.A., Rumunia – 99,95 %

Zawarcie tych transakcji planowane jest – po zaistnieniu ku nim warunków prawnych – na pierwszy kwartał 2007 roku.

Połączenie Banku HVB Romania S. A., Bukareszt z Banca Comerciala „Ion Tiriac” S. A., Bukareszt zakończone zostało w dniu 1 września 2006 roku. Obydwie te instytucje firmują teraz pod nazwą Banca Comerciala HVB Tiriac S. A.

Na nadzwyczajnym Walnym Zgromadzeniu odbytym w dniu 25 października 2006 roku, Bank HVB przedłożył w celu uzyskania aprobaty, umowy dotyczące przeniesienia BA-CA do UniCredit S.p.A., Genua; spółek zależnych International Moscow Bank i HVB Bank Latvia AS do BA-CA; jak i filii HVB w Estonii i na Litwie do HVB Bank Latvia.

Noty

(2) Zmiany struktury ciąg dalszy

Umowy te uzyskały na Walnym Zgromadzeniu poparcie ilością każdorazowo przeszło 99,4 % oddanych głosów. Przeciwno tym uchwałom Akcjonariusze wytoczyli przed sądem powództwo.

Na sprzedaż BA-CA Bankowi UniCredit i sprzedaż HVB Bank Latvia Bankowi BA-CA wyrażona już została zgoda ze strony urzędów. Umowa kupna/sprzedaży z Bankiem HVB dotycząca jego udziału w International Moscow Bank, Moskwa, i HVB Bank Latvia AS., Riga, została w dniu 9 września 2006 r. zawarta, a w dniu 11.01.2007 r. wykonana.

Bank BA-CA sprzedał swój większościowy udział w Banku BPH S.A., Kraków za ok. 3,6 mld € i zależne od wyniku części składowe na rzecz Banku UniCredit. Wyłączenie z kręgu konsolidacji nastąpiło poprzez Closing w dniu 3 listopada 2006 roku. Z transakcji tej wynika zysk ze sprzedaży powstały w Grupie Bank Austria Creditanstalt w wys. 1.545 mln €. Wynik finansowy Banku BPH wypracowany odpowiednio do momentu sprzedaży, zawarty został w rachunku zysków i strat Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego. Tego samego dnia wyłączone z kręgu konsolidacji zostały również jego spółki zależne tj.:

- BPH Leasing S.A., Warszawa
- BPH Bank Hipoteczny S.A., Warszawa
- BPH Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A., Warszawa
- BPH PBK Zarządzanie Funduszami Sp. z o. o., Warszawa.

W dniu 20.12.2006 Bank Austria Creditanstalt AG zawarł umowę kupna/sprzedaży dotyczącą nabycia działalności z Klientami instytucjonalnymi rosyjskiego banku inwestycyjnego „Aton Capital” i wychodzi z założenia, że konieczne do wykonania umowy zezwolenia ze strony urzędów przedłożone zostaną w pierwszej połowie 2007 roku. W skład działalności instytucjonalnej wchodzi spółki „Aton Broker” i „Aton International”. Cena kupna wynosi 424 miliony USD.

W dniu 28.12.2006 roku Bank Austria Creditanstalt (BA-CA) przejął od VTB Bank (France) SA (wcześniej Banque Commerciale pour l'Europe du Nord-EUROBANK) 12,96 %-owy udział w International Moscow Bank za cenę 395 milionów USD. Na temat nabycia dalszych udziałów w International Moscow Bank w roku 2007 patrz również nota 4, Zdarzenia po dacie bilansowej.

BA-CA AG założył w dniu 29 grudnia 2006 r. oddział bankowy w Mediolanie, przy Via Tortona 33, który zajmować się będzie wyłącznie administracją i controllingiem udziałów UniCredit S.p.A. przenoszonych na drodze wkładu rzeczowego. Tym samym działalność ta nie obejmuje żadnej działalności bankowej.

Zarząd podjął uchwałę o reorganizacji i restrukturyzacji pionów działalności: Retail, Corporates, Markets and Investment Banking, Global Banking Services, Support Services i Risk Management. W tym celu zostały utworzone rezerwy w wys. 231 mln €. Poza tym planowane jest skupienie działalności na rynku kapitałowym i bankowości inwestycyjnej Grupy BA-CA w 100 %-owej spółce zależnej BA-CA AG.

Wpływ zmian dokonanych w kręgu konsolidacji

Aktywa	31.12.2005 MLN €	WYŁĄCZENIA Z GRUPY	WŁĄCZENIA DO GRUPY
Kasa i operacje z Bankiem Centralnym	1.261	– 238	7
Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu	17.700	– 563	7
Aktywa finansowe oceniane z wpływem na wynik finansowy wg wartości w danym czasie	1.963	– 1.547	–
Aktywa finansowe przeznaczone do sprzedaży	7.694	– 387	125
Aktywa finansowe utrzymywane do terminu zapadalności	6.847	– 4	–
Należności od banków	28.621	– 782	189
Należności od Klientów	83.198	– 8.261	127
Udziały w przedsiębiorstwach stowarzyszonych i Joint Ventures	1.783	– 24	–
Aktywa trwałe i rzeczowe	1.311	– 254	220
Wartości niematerialne i prawne	1.358	– 338	30
Roszczenia podatkowe	1.010	– 148	32
Pozycje przeznaczone do sprzedaży	3.221	– 3.221	–
Pozostałe aktywa	2.911	– 163	108
AKTYWA RAZEM	158.879	– 15.929	846

Pasywa	31.12.2005 MLN €	WYŁĄCZENIA Z GRUPY	WŁĄCZENIA DO GRUPY
Zobowiązania wobec banków	44.279	– 1.134	34
Zobowiązania wobec Klientów	61.952	– 9.659	209
Zobowiązania zabezpieczone	26.885	– 835	–
Zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu	6.850	– 264	–
Zobowiązania finansowe oceniane z wpływem na wynik finansowy wg wartości w danym czasie	1.129	–	–
Zobowiązania podatkowe	603	– 140	1
Pozycje przeznaczone do sprzedaży	1.884	– 1.884	–
Pozostałe pasywa	3.780	– 184	63
Rezerwy	3.996	– 9	36
Kapitał własny	7.520	– 1.822	503
PASYWA RAZEM	158.879	– 15.929	846

Noty

(3) Streszczenie znaczących zasad rachunkowości

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Banku Austria Creditanstalt za rok 2006 sporządzone zostało w oparciu o § 59a BWG (austriacka Ustawa o Bankowości) i § 245a UGB (austriacki kodeks przedsiębiorstw, wcześniej: austriacki kodeks handlowy), jak i w zgodności z rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej z dnia 19 lipca 2002 r. nr. 1606/2002/WE według obowiązujących w dniu zakończenia roku obrotowego wymogów MSSF (IFRS) Międzynarodowej Rady Standardów Rachunkowości (International Accounting Standards Board – IASB), a także zgodnie z interpretacjami Komitetu ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej (IFRIC/SIC). Zastosowanie znalazły wszystkie przejęte przez UE Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (IFRS), odnoszące się do sprawozdań finansowych za rok 2006. Za podstawę sporządzenia sprawozdania służyły dodatkowo ustanowione – przez nadrzedną spółkę Koncernu UniCredit w jej Accounting Manual – za wiążące dla całego Koncernu korzystanie z praw wyborczych i wytycznych dotyczących ewidencjonowania. Na tych samych standardach opierają się również porównawcze wartości liczbowe z roku ubiegłego, na ile było to konieczne z powodu dopasowań według przepisów przejściowych.

W celu lepszego spełnienia w przyszłości wymogów wiążących się ze sprawozdawczością finansową w obrębie koncernu UniCredit, dokonana została w roku sprawozdawczym zmiana systemu konsolidacji BA-CA. Z powodu tej zmiany wartości porównawcze z roku ubiegłego musiały zostać ustalone częściowo w przybliżeniu bądź niektóre dane z roku ubiegłego nie mogły zostać trwale dopasowane do nowego schematu sprawozdawczego, tak że w przypadku pojedynczych danych (tj. np. rozwój pozostałych rezerw zgodnie z MSR 37.84, dane z roku ubiegłego dotyczące aktywów finansowych utrzymywanych do terminu zapadalności, podziały regionalne) nie dokonano żądanego wykazania odsyłając do MSR 1.38. Nie doszło przez to jednak do ogólnego naruszenia zgodności Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego z MSSF.

Poprzez MSSF 7 dokonano nowego uregulowania kwestii wykazywania każdego rodzaju ryzyka wynikającego z instrumentów finansowych. Zastosowanie MSSF 7 obowiązuje od tego roku obrotowego, który rozpocznie się w dzień lub po dniu 1 stycznia 2007. MSSF 7 zastąpi całkowicie MSR 30 (Ujawnienie informacji o sprawozdaniach banków i podobnych instytucji finansowych) i częściowo MSR 32 (Instrumenty finansowe: ujawnianie i prezentacja) w odniesieniu do obowiązku udzielania informacji. Ponieważ do tej pory ujawnianie przez nas informacji następowało w oparciu o te dwa standardy, więc poprzez wprowadzenie MSSF 7 dojdzie do zmian w sprawozdawczości finansowej.

MSSF 8, który nie został jeszcze przejęty przez UE, dokonuje nowej regulacji podstawy sprawozdawczości segmentów działalności na tyle, iż w sprawozdawczości segmentów działalności należy wtedy stosować inne wartości niż te, które opierają się na regulach MSSF, jeżeli decyzje kadry zarządzającej sprowadzają się do tych innych wartości. Żądane jest przy tym jednak przejście do wartości MSSF pozostałej sprawozdawczości. Ponieważ jednak sprawozdawczość w obrębie BA-CA opiera się już na wartościach MSSF, więc nie nastąpią tutaj żadne zmiany.

Dodatkowo należy przedstawiać rozrachunki i transakcje brutto wykraczające poza granice jednego segmentu. Mogą wynikać z tego zmiany w pojedynczych wierszach w obrębie sprawozdawczości segmentów działalności, co nie znaczy, że sumaryczny wynik całego Banku bądź wkład poszczególnych segmentów działalności ulegną przez to zmianie.

W porównaniu ze sprawozdaniem finansowym z ubiegłego roku, nie weszły w życie żadne znaczące dla BA-CA zmiany zasad rachunkowości wg MSSF.

Poniżej wyjaśniamy znaczące różnice ujmowania w rachunku zysków i strat pomiędzy skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym za rok 2006 – zgodnym ze schematem Grupy UniCredit – a schematem używanym przez BA-CA do roku 2006:

- Wynik z tytułu odsetek zawiera zgodnie z nowym schematem rachunku zysków i strat zależne od handlu składniki odsetek, przedstawiane do tej pory w wyniku handlowym. W przeciwieństwie do tego dochody z najmu z Investment Properties, wykazywane do tej pory w wyniku z tytułu odsetek, podporządkowane zostały wynikowi z tytułu pozostałych przychodów i kosztów.

Wydane, lecz nie stosowane jeszcze obowiązkowo MSSF, które nie zostały zastosowane z wyprzedzeniem

Zmiany zasad rachunkowości w sprawozdaniu finansowym za rok 2006

- Wynik z tytułu prowizji zawiera zależne od handlu części składowe prowizji (ukazywane wcześniej w wyniku handlowym).
- Wynik handlowy wykazywany jest bez zależnych od handlu sukcesów w zakresie odsetek i prowizji. Sukcesy z oceny instrumentów finansowych kategorii: aktywa finansowe oceniane z wpływem na wynik finansowy wg wartości w danym czasie („at fair value through profit and loss”), przedstawiane do tej pory w wyniku z inwestycji finansowych, będą wykazywane również w wyniku handlowym.
- Do wyniku z tytułu pozostałych przychodów i kosztów włączona została duża część przychodów i kosztów z Investment Properties, wykazywanych dotychczas w wyniku z inwestycji finansowych. Oprócz tego znaczące składniki dotychczasowej pozycji rachunku zysków i strat: wynik z tytułu innych przychodów i kosztów (np. przejęcia strat) zawarte zostały teraz w wyniku z tytułu pozostałych kosztów i przychodów.
- W pozycji zysków z podmiotów wycenianych metodą praw własności wykazywana będzie zmiana wyceny udziału jak i zyski ze sprzedaży z podmiotów wycenianych metodą praw własności.
- Pozycji amortyzacja i aktualizacja wartości aktywów trwałych i rzeczowych przyporządkowane zostaną amortyzacje z Investment Properties, które do tej pory obciążały wynik z inwestycji finansowych.
- Rezerwy na aktualizację wartości będą po raz pierwszy wykazane poza obrębem wyniku na działalności operacyjnej i w wysokim stopniu porównywalne z dotychczasowymi treściami (za wyjątkiem np. ryzyka procesowego z działalności kredytowej).

Wykazywane do tej pory w bilansie w odrębnej pozycji: rezerwy na ryzyko niewywiązania się z należności, przedstawiane będą teraz wraz z odpowiednią pozycją należności w wyprowadzonym saldzie. Oprócz tego rezerwa minimalna BA-CA wykazywana będzie teraz w pozycji należności od banków.

Metody konsolidacji

Wszystkie istotne spółki, które są bezpośrednio lub pośrednio kontrolowane przez Bank Austria Creditanstalt, zostały w pełni ujęte w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym. Ich istotność określana jest przy tym według jednolitych dla całej Grupy kryteriów (głównie suma bilansowa i wynik finansowy), które uwidaczniają wpływy włączenia lub niewłączenia spółki zależnej w przedstawienie sytuacji majątkowej, finansowej i dochodowej Grupy. Podstawę niniejszego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Banku Austria Creditanstalt tworzą sporządzone według jednolitych standardów Grupy, pojedyncze sprawozdania finansowe wszystkich objętych pełną konsolidacją przedsiębiorstw.

Znaczące przedsiębiorstwa stowarzyszone, czyli udziały, które nie są pośrednio lub bezpośrednio kontrolowane przez Bank Austria Creditanstalt AG, na które jednak może on wywierać miarodajny wpływ, oceniane są metodą praw własności.

Wszystkie pozostałe udziały w przedsiębiorstwach, zaklasyfikowane zostały jako available-for-sale do aktywów finansowych i – jeżeli możliwe jest wiarygodne ustalenie – wycenione według wartości godziwej (Fair Value).

Sposób ujmowania uwidocznił w liście wybranych spółek zależnych bądź udziałów kapitałowych w nocie 48.

Księgowanie transakcji wewnątrzgrupowych

Należności, zobowiązania, nakłady i przychody pochodzące z transakcji między jednostkami Grupy podlegają, jeśli są nieistotne, tak samo eliminacji jak zyski z transakcji między tymi jednostkami.

Noty

(3) Streszczenie znaczących zasad rachunkowości ciąg dalszy

Przy nabyciu spółki zależnej, jej przedmioty majątkowe łącznie ze zidentyfikowanymi wartościami niematerialnymi, jak i zobowiązania wyceniane według wartości godziwej, zaliczane są na poczet kosztów nabycia. Różnica między ceną nabycia a majątkiem netto wycenianym według wartości godziwej, ujmowana jest w bilansie w pozycji: wartości firmy, jeżeli powstała różnica w kwocie nie może zostać przyporządkowana wartościom niematerialnym, takim jak np. stała klientela. Zgodnie z MSSF 3 i MSR 36 – wartości firmy oraz wartości niematerialne i prawne nie są już amortyzowane planowo. Wartości firm pochodzące z połączeń przedsiębiorstw mających miejsce po dniu 1 kwietnia 2004 roku, ujmowane są w walucie przedsiębiorstwa nabytego i przeliczane każdorazowo według kursu terminu ostatecznego. Pozycja wartości firmy oraz wartości niematerialnych i prawnych sprawdzana jest pod kątem zachowania wartości przynajmniej raz do roku.

W momencie nabycia zagranicznych spółek zależnych, ich kapitał własny przeliczany zostaje na Euro. Zyski i straty powstałe z przeliczenia walut obcych kapitału własnego zagranicznych spółek zależnych, zaliczane są w kolejnym dniu bilansowym na poczet rezerw walutowych i ewidencjonowane bezpośrednio w kapitale własnym.

Wartości firm nabytych przed 1.1.1995 roku zaliczone zostały na poczet rezerw utworzonych z zysku.

Do obliczenia udziałów mniejszościowych przy nabyciu spółki zależnej stosuje się aktywa i pasywa wyceniane według wartości godziwej.

Przeliczanie walut obcych odbywa się zasadniczo według przepisów MSR 21. Zgodnie z nimi aktywa pieniężne i długi w walucie innej niż Euro przeliczane są na Euro według rynkowego kursu wymiany obowiązującego w dniu bilansowym. Niezrealizowane transakcje terminowe przeliczane są według kursu w transakcjach terminowych w dniu bilansowym.

Sporządzone w walutach obcych sprawozdania finansowe zagranicznych spółek zależnych, przeliczane są w przypadku bilansu według średniego kursu wymiany obowiązującego na dzień bilansowy, natomiast w przypadku rachunku zysków i strat – według rocznego średniego kursu wymiany.

Wykazany w rachunku przepływów stan środków pieniężnych, obejmuje również rezerwę gotówkową przedmiotów majątkowych przeznaczonych do sprzedaży.

Zakupy i sprzedaże instrumentów finansowych na rynku transakcji kasowych ujmowane są w dniu dokonanego handlu.

Zasoby przeznaczone do obrotu (łącznie z instrumentami pochodnymi przeznaczonymi do obrotu) oceniane są z wpływem na wynik finansowy w wartości godziwej. Potrącenie (Netting) w pozycjach przeznaczonych do obrotu ma miejsce tylko wtedy, jeżeli istnieją ku niemu uzasadnione podstawy prawne i odpowiada ono rzeczywiście oczekiwanemu przebiegowi transakcji.

W pozycji **aktywa finansowe przeznaczone do obrotu** ujmowane są i wyceniane według swoich wartości godziwych – papiery wartościowe przeznaczone do obrotu jak i dodatnia wartość rynkowa pochodnych instrumentów finansowych. W celu ustalenia wartości godziwej powołujemy się nie tylko na kursy giełdowe, ale również na kursy Bloomberg, Reutersa, Telerate i inne. W przypadku braku tego typu kursów, ma zastosowanie wycena oparta na wartości bieżącej lub na modelach wyceny opcji.

W pozycji **zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu** zawarte są ujemne wartości rynkowe pochodnych instrumentów finansowych przeznaczonych do obrotu jak i ich zasoby Short. W celu ustalenia wartości godziwej powołujemy się oprócz kursów giełdowych również na kursy tj. Bloomberg, Reuters, Telerate i inne. W przypadku braku tego typu kursów, ma zastosowanie wycena oparta na obliczeniach wartości aktualnej lub na modelach wyceny opcji.

Nabywanie spółek

Przeliczanie walut obcych

Środki pieniężne

Instrumenty finansowe

Aktywa finansowe i zobowiązania finansowe, oceniane z wpływem na wynik finansowy wg wartości w danym czasie (At fair value through profit or loss)

a) Aktywa finansowe i zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu (Held for trading)

b) Fair Value Option

Aktywa finansowe lub zobowiązania finansowe mogą w przypadku zaistnienia określonych warunków (redukcji istniejącej poza tym niestalości wyceny z przynależnymi instrumentami finansowymi lub przynależności do pewnej grupy instrumentów pochodnych, zarządzanych z ich Fair Values na podstawie pewnej strategii inwestycyjnej i ryzyka), zostać zaklasyfikowane przy pierwszym naliczeniu z wpływem na wynik finansowy wg wartości w danym czasie poprzez rachunek zysków i strat do ocenianych aktywów bądź zobowiązań finansowych. W ujęciu bilansu BA-CA pozycja aktywów/zobowiązań finansowych ocenianych z wpływem na wynik finansowy wg wartości w danym czasie zawiera jedynie te instrumenty finansowe kategorii atFVTPL, które przy pierwszym naliczeniu zostały zaliczone do tej kategorii. Wynik wyceny wykazywany jest w wyniku handlowym.

Aktywa finansowe przeznaczone do sprzedaży (Available for Sale)

Aktywa finansowe przeznaczone do sprzedaży (available-for-sale = AfS) tworzą swoją odrębną kategorię. Dla określenia wartości godziwej wykorzystywany jest kurs giełdowy. W przypadku niedysponowania takim kursem, wartość aktualna kalkulowana jest na podstawie uznanych metod wyceny. Wahanie wartości wynikające z dokonania oceny wartości godziwej, wykazujemy tak długo – bez wpływu na wynik finansowy – w odrębnej pozycji kapitału własnego (rezerwa na aktywa dostępne do sprzedaży – AfS), aż dana wartość majątkowa nie zostanie zbyta. W przypadku zaistnienia powodów przyczyniających się do zmniejszenia wartości („impairment losses”), dokonywany jest odpis z wpływem na wynik finansowy. Po zniknięciu takiego powodu („reversal of impairment losses”) ma miejsce w przypadku instrumentów kapitału własnego – ponowne dopisanie przez rezerwę AfS w kapitale własnym, a w przypadku zobowiązań – w rachunku zysków i strat.

Udziały w spółkach, które nie podlegają ani pełnej konsolidacji, ani nie są wyceniane metodą praw własności, stanowią część aktywów dostępnych do sprzedaży (AfS).

Aktywa finansowe utrzymywane do terminu zapadalności (Held to Maturity)

Zasoby te wyceniane są w bieżących kosztach nabycia, przy czym do terminu zapadalności uwzględniana jest wartość umorzenia. Zmniejszenia wartości w znaczeniu MSR 39.63 (impairment) uwzględniane są z wpływem na wynik finansowy.

Należności od banków, należności od Klientów

Kredyty i należności (loans and receivables) wykazywane są w bilansie w wysokości ich bieżących kosztów nabycia po odliczeniu aktualizacji wartości łącznie z rozliczonymi odsetkami. Kwoty agio i damnum rozgraniczane są finansowo-matematycznie.

Aktualizacje wartości

Aktualizacja wartości w przypadku należności obejmuje rezerwy na aktualizację wartości w formie aktualizacji pojedynczych wartości (łącznie ze zryczałtowanymi aktualizacjami pojedynczych wartości, jakimi są aktualizacje wartości w odniesieniu do małych kredytów, wycenianych według kryteriów specyficznych dla poszczególnych Klientów), jak i w formie aktualizacji wartości na bazie portfeli („incurred but not reported”). Rezerwy na aktualizację wartości tworzone są na podstawie szacowanych wysokości przyszłych strat z tytułu kredytów nieściągalnych i spadku odsetek. Aktualizacje wartości począwszy od tego roku sprawozdawczego wykazywane są i saldowane wraz z danymi należnościami. W trakcie roku sprawozdawczego doszło poprzez zmianę parametrów dotyczących rezerw na aktualizację wartości, które z powodu prac wstępnych związanych z wprowadzeniem advanced internal rating-based approach według Bazylei II dopasowane zostały do historycznego rozwoju ryzyk rzeczywistych (okres między rzeczywistą nieściągalnością kredytu i jej rozpoznaniem przez bank), do jednorazowego zwiększenia nakładów na odpisy na utratę wartości (szczegóły patrz również nota 51d, ryzyka kredytowe).

Instrumenty pochodne

Instrumenty pochodne wywodzą się od instrumentów finansowych, a ich wartość ulega zmianie w zależności od wartości instrumentów bazowych branych za podstawę. Nie wymagają one żadnych bądź tylko małych kosztów nabycia i wyrównywane są w terminie późniejszym. Przy czym rozróżniamy tu instrumenty na stopę procentową, walutowe, transakcje na papierach wartościowych i pozostałe instrumenty. Kredytowe instrumenty pochodne używane są w ramach aktywnego zarządzania portfelami kredytowymi w celu optymalizacji wyniku ryzyka kredytowego. Transakcje instrumentami pochodnymi mogą być zawierane w obrocie pozagiełdowym over the-counter (OTC), bezpośrednio ze stroną umowy lub też na giełdzie.

Noty

(3) Streszczenie znaczących zasad rachunkowości ciąg dalszy

Poprzez wymagane zabezpieczenia Margin, w przypadku handlowanych na giełdzie kontraktów futures i opcji, które przyczyniają się do wyrównania wahań kursów, dochodzi do redukcji Exposure.

Instrumenty pochodne wyceniane są wg ich wartości godziwej, a zmiana wartości wykazywana jest – poza przypadkiem korzystnego Cashflow-Hedge Accountings zgodnie z MSR 39 – w rachunku zysków i strat. Kredytowe instrumenty pochodne, odpowiadające definicji gwarancji finansowej, wykazywane są w gwarancjach finansowych. Ocena transakcji w wartości rynkowej w terminie ostatecznym odbywa się – jeśli są dyspozycyjne – na podstawie kursów giełdowych i oficjalnych cen rynkowych (Bloomberg, Telerate), a w przypadku ich braku, ocena ta dokonywana jest na podstawie uznanych i sprawdzonych modeli po cenach dziennych.

W BA-CA rozróżniamy w odniesieniu do Hedge Accounting pomiędzy instrumentami finansowymi tworzonymi w formie zabezpieczeń wartości godziwej (Fair-Value-Hedge) i zabezpieczeń przepływu środków pieniężnych (Cashflow-Hedge). W obu przypadkach zmiany wartości w transakcjach podstawowych i zabezpieczających, mające miejsce w tych samych przedziałach czasowych, uwzględniane są w rachunku sukcesów. W celu uznania Hedge Accounting zgodnego z MSR 39, Hedges muszą być w wysokim stopniu efektywne.

Aktywa finansowe lub zobowiązania, zabezpieczane są w przypadku Fair-Value-Hedge przeciwko zmianom wartości rynkowej. Przy tym instrument zabezpieczający naliczany jest w wartości godziwej z wpływem na wynik finansowy, a transakcja podstawowa odnotowywana jest również z wpływem na wynik finansowy wraz ze zmianami Fair-Value, które wynikają w odniesieniu do zabezpieczonego ryzyka. Poprzez pomiar efektywności Hedge, sprawdzana jest na bieżąco dopuszczalność Fair-Value-Hedge Accountings.

Cashflow-Hedges służy w BA-CA zabezpieczeniu przyszłych (zmiennych) przepływów środków pieniężnych przed zmianami oprocentowania rynkowego. Zabezpieczane jest ryzyko wahających się przepływów środków pieniężnych, wynikających z bilansowanych aktywów bądź zobowiązań lub z planowanych transakcji, i posiadające wpływ na osiągnięty sukces. Zmiany Fair-Value zabezpieczających instrumentów pochodnych należy dzielić na część efektywną, przypadającą na zabezpieczenie i nie przypadającą na zabezpieczenie część nieefektywną. Efektywna część zmiany wartości transakcji zabezpieczającej ujmowana jest w rezerwie na zabezpieczenie przepływu środków pieniężnych i księgowana w danym okresie w rachunku zysków i strat, w którym to przedstawiana jest również z wpływem na wynik finansowy, zmiana wartości transakcji podstawowej. Wynika z tego oddziaływanie „neutralizujące” osiągnięty wynik. Poprzez pomiar efektywności Hedge, sprawdzana jest na bieżąco dopuszczalność Fair-Value-Hedge Accountings.

Klasyfikacja leasingu oparta jest o kryterium podziału ryzyk i szans gospodarczych, wynikających z aktywa leasingowego, pomiędzy leasingodawcą i leasingobiorcą.

Leasing

Bilansowanie jako leasingodawca: przedmioty leasingowe, które należy przypisać leasingobiorcy (leasing finansowy), ewidencjonowane są jako należności w wartości równej inwestycji netto (wartości bieżącej). Przychody z tytułu odsetek pobierane są na bazie niezmiennego się okresowego zysku z kapitału, obliczanego na podstawie zaleganej jeszcze wartości inwestycji netto. Otrzymane raty leasingowe dzielone są przy tym na część odsetek i umorzeń pozostałego długu.

Przedmioty leasingowe, które należy przypisać leasingodawcy (leasing operacyjny), ewidencjonowane są w pozycji aktywa trwałe i rzeczowe i oceniane według opisanych tam zasad. Przychody z tytułu leasingu ujmowane są na bazie liniowej przez okres trwania umowy. Bank Austria Creditanstalt działa z zasady tylko jako leasingodawca w zakresie leasingu finansowego.

Aktywa trwałe i rzeczowe, wartości niematerialne i prawne

Majątek aktywów trwałych i rzeczowych jak i wartości niematerialne i prawne oceniane są zgodnie z MSR 16 w kosztach nabycia bądź produkcji, pomniejszonych o amortyzację planową.

Amortyzacja planowa odbywa się metodą liniową na bazie szacowanego okresu użytkowania przedmiotu majątkowego. W Banku Austria Creditanstalt obowiązują następujące okresy użytkowania:

- budynki używane pod działalność bankową: 25 – 50 lat
- wyposażenie dla prowadzenia działalności i wyposażenie biurowe: 4 – 15 lat
- oprogramowanie: 4 – 6 lat
- pozostałe wartości niematerialne i prawne: 4 – 20 lat
- stała klientela: 10 – 15 lat

Zmniejszenia wartości prowadzą do odpisu pozaplanowego, w przypadku ustania przyczyny, dla której dokonano tego odpisu, ma miejsce odpowiednie zwiększenie wartości. Wartości firmy i wartości niematerialne i prawne pochodzące z połączeń przedsiębiorstw nie są już od 1 stycznia 2005 roku planowo odpisywane, lecz przynajmniej raz do roku sprawdzane pod kątem zachowania wartości.

Investment properties

Nieruchomości gruntowe i budynki utrzymywane przez nas długoterminowo jako inwestycje finansowe w celu pozyskania przychodów z wynajmu i/lub wzrostu wartości, ewidencjonowane są w pozycji aktywa trwałe i rzeczowe wg. zamortyzowanego kosztu nabycia, przy czym od 2006 roku przychody z wynajmu ujmowane są w wyniku z tytułu pozostałych przychodów i kosztów.

Podstawy wyceny – „Pozycje przeznaczone do sprzedaży“

Zarząd Banku uchwalił sprzedaż udziałów mniejszościowych w Adria Bank Aktiengesellschaft, Wiedeń.

Zgodnie z MSSF 5 należy odpisać ten przedmiot zbytu, z terminem ostatecznym 31.12.2006 roku w wartości niższej spośród wartości księgowej i wartości w danym czasie, z uwzględnieniem kosztów zbytu, przy czym z dotychczasowych ofert dot. ceny nie wynika żadna potrzeba utraty wartości, a wartość księgowa może być kontynuowana. Aktywa i pasywa przedmiotu zbywanego zostały odrębnie wykazane w skonsolidowanym sprawozdaniu rocznym. Wynik tej transakcji ewidencjonowany będzie w segmencie Corporate Center.

Pozostałe aktywa

W pozycji pozostałe aktywa wykazywane są głównie należności, nie pochodzące z działalności bankowej (są nimi z zasady należności z tytułu dostaw towarów i świadczonych usług), wierzytelności podatkowe i aktywa z tytułu podatku odroczonego, jak i dodatnia wartość rynkowa instrumentów pochodnych, która zgodnie z MSR 39 (Cash-flow- i Fair-Value-Hedge) posiada w stosunku do transakcji podstawowej wyłącznie wartość zabezpieczenia.

Podatek odroczony

Wykazywanie i obliczanie podatku dochodowego odbywa się zgodnie z MSR 12 metodą zobowiązań bilansowych. Obliczenie dokonywane jest w przypadku każdego podmiotu podatkowego, według tych stawek podatkowych, które stosowane są zgodnie z obowiązującymi ustawami w okresie, w którym aktywa lub rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego zostaną zrealizowane.

Roszczenia i zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego są obliczane na podstawie różnych wartości wyjściowych aktywa lub pasywa, jak i z każdorazowej podatkowej wartości wyjściowej. Wynikają z tego na przyszłość prawdopodobne efekty odciążenia lub obciążenia podatkiem dochodowym (różnice czasowe). Aktywowane podatki odroczone na niepokryte straty netto z lat ubiegłych, bilansowane są wtedy, jeżeli jest prawdopodobne, że zyski opodatkowywane w przyszłości przypadną w tej samej jednostce podatkowej. Nie dokonuje się dyskontowania w przypadku podatku odroczonego.

Nakłady podatkowe wliczane w wynik finansowy, wykazane zostały w skonsolidowanym rachunku zysków i strat w pozycji podatek dochodowy. Pozostałe podatki, które nie są zależne od przychodów, wykazywane są w pozycji koszty działania i koszty ogólnego zarządu.

W związku z wprowadzonym w roku 2005 opodatkowaniem dla całej grupy, utworzona została przez BA-CA AG grupa przedsiębiorstw. Z 29 członkami grupy zawarta została umowa o odprowadzenie zysku, a z pozostałymi – porozumienie o rozłożeniu podatków.

Noty

(3) Streszczenie znaczących zasad rachunkowości ciąg dalszy

Zobowiązania wykazywane są zasadniczo w bieżących kosztach nabycia.

W przypadku zobowiązań zabezpieczonych, różnica między ceną emisyjną a kwotą umorzenia, rozdzielana jest finansowo-matematycznie na pozostały okres ważności, jako zwiększenie wartości lub amortyzacja.

Dywidenda zaproponowana Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy, nie jest ujęta w zobowiązaniach Banku.

W pozycji pozostałe pasywa ujęte są ujemne wartości rynkowe instrumentów pochodnych, posiadane wyłącznie dla celów zabezpieczenia (Cashflow- lub Fair-Value-Hedge) zgodnie z MSR 39.

Dodatkowo w pozycji tej wykazywane są zobowiązania z tytułu dostaw i świadczonych usług, zobowiązania podatkowe, a także pozostałe rozliczenia międzyokresowe.

Rezerwy są tworzone zgodnie z MSR 37, jeżeli istnieje pewne do oszacowania, prawne lub faktyczne zobowiązanie wobec osób trzecich.

Rezerwy na świadczenia emerytalne i odprawy z tytułu zwolnień bilansowane są według metody prognozowanych uprawnień jednostkowych zgodnie z MSR 19. Na podstawie MSR 19.93A zyski i straty ubezpieczeniowo-matematyczne ujmowane są poza obrębem wyniku finansowego danego okresu sprawozdawczego. Ujęcie to ma miejsce bezpośrednio w kapitale własnym i przewidziane zostało w tabeli „Opis ujętych pozycji przychodów i nakładów w kapitale własnym”.

W ramach obowiązku zapewnienia określonych świadczeń emerytalnych, Bank Austria Creditanstalt AG kontynuuje tworzenie rezerw na roszczenia tych pracowników, którzy jeszcze przed wejściem w życie reformy emerytalnej z dnia 31 grudnia 1999 r. przeszli na emeryturę, jak i – jako specjalna regulacja prawa pracowniczego Banku Austria Creditanstalt AG – na ekwiwalentne do ubezpieczenia obowiązkowego roszczenia ze strony tych pracowników zatrudnionych, których Bank Austria Creditanstalt AG jest ubezpieczycielem emerytalnym w znaczeniu § 5 ASVG (austriackiej Ustawy o Ubezpieczeniach Społecznych), (tzn. przejął na siebie zobowiązania ustawowego ubezpieczenia emerytalnego). W rezerwach ujęte zostało również

- ustalone ryzyko zawodowe bądź ryzyko niezdolności do pracy, jak i ekspektatywy na otrzymanie emerytury administracyjnej bądź rodzinnej – przy uwzględnieniu refundacji z funduszu emerytalnego,
- ekspektatywy przysługujące na podstawie pojedynczych umów i bezpośrednio otrzymanych zapewnień, jak i
- ekspektatywy na emeryturę dodatkową dla świadczących usługi znajdujących się w stosunku pracy.

Przy obliczeniu wartości aktualnej zobowiązań do świadczeń emerytalnych i do świadczenia odpraw, uwzględniono istniejące oficjalne porozumienia między pracodawcą a radą zakładową, w oparciu o następujące założenia matematyczno-ubezpieczeniowe:

- odsetki rachunkowe/krajowe 4,25 % rocznie (w roku ubiegłym: 4,25 % rocznie)
- wzrost wynagrodzeń związany z negocjacjami w sprawie zbiorowego układu pracy: 2,25 % rocznie (w roku ubiegłym: 2,25 %) (założenie waloryzacji w stosunku do pracowników i emerytów)
- rozwój kariery uwzględnia awanse okresowe zawarte w aktualnym schemacie bankowego układu pracy, jak i oddziaływnia przepisów przejściowych reformy prawa pracowniczego 2005. Awanse nieokresowe obliczane są przy 0,25 % rocznie (w roku ubiegłym: 0,25 % rocznie). (Założenie waloryzacji w stosunku do pracowników).
- bez założenia potrącenia fluktuacyjnego
- wiek przejścia na emeryturę: dla pracowników zatrudnionych na stałe uwzględniany jest (poprzez ekwiwalent emerytalny z dnia 30.12.1999 Banku Austria Creditanstalt w znaczeniu ASVG – austriackiej Ustawy o Ubezpieczeniach Społecznych) u mężczyzn wiek 60 lat, a u kobiet wiek 55 lat. ze zmianą przejścia na wiek emerytalny w wieku 60 lat, począwszy od rocznika 1964 w 10 półrocznych odstępach czasowych. Dla wszystkich innych ubezpieczonych zgodnie z nowo obowiązującymi regulacjami (reforma emerytalna 2003 łącznie z regulacjami przejściowymi) – nowy wiek emerytalny wynosi u mężczyzn i kobiet 65 lat.
- wartości tabeli statystycznych AVÖ 1999-P (Aktuarverein Austria, tabele dotyczące średniej długości życia pracowników).

Tworzenie rezerw nie jest konieczne na określone programy emerytalne. Uzgodnione wpłaty na rzecz funduszu emerytalnego ujmowane są na bieżąco w pozycji nakładów.

**Zobowiązania wobec banków/
Klientów, zobowiązania zabezpieczone**

Pozostałe pasywa

Rezerwy

**Długoterminowe rezerwy na
świadczenia pracownicze i odprawy**

Kapitał własny

Kapitał własny składa się z kapitału wpłaconego, tj. kapitału udostępnionego przedsiębiorstwu przez Akcjonariuszy (kapitał podstawowy plus kapitał rezerwowy), jak i z kapitału wygospodarowanego (rezerwy z zysków, rezerwy zgodne z 23 (6) austriackiej Ustawy o Bankowości, rezerwy wg. MSR 39, niepodzielony wynik finansowy z lat ubiegłych i wynik finansowy roku obrotowego). Rezerwy tworzone zgodnie z MSR 39 zawierają – ujęte bez wpływu na wynik finansowy – zyski i straty na aktywach finansowych dostępnych do sprzedaży (rezerwa na aktywa dostępne do sprzedaży), jak i nie uwzględnione z wpływem na wynik finansowy składniki zabezpieczeń Hedge-Accounting (rezerwa na zabezpieczenie przepływów środków pieniężnych – Cashflow-Hedge) ujmowane zgodnie z MSR 39, po uwzględnieniu podatku odroczonego. Od 1 stycznia 2005 roku w kapitale własnym przedstawiany jest również kapitał mniejszości.

Przychody z tytułu odsetek netto

Przychody i koszty z tytułu odsetek są rozgraniczane i ujmowane zgodnie z danym okresem tak długo, dopóki należy się liczyć z pozyskiwaniem odsetek. Przy czym przychody, stanowiące w dużej mierze opłatę za korzystanie z kapitału (najczęściej liczone podobnie jak odsetki według określonego przebiegu czasu lub według wysokości należności) są zaliczane do przychodów podobnych do odsetek. W pozycji tej ujmowane są również przychody/koszty z zasobów przeznaczonych do obrotu, powstające z odsetek bądź odsetek częściowych z instrumentów dłużnych i kosztów refinansowania.

Wynik z tytułu prowizji

W pozycji wyniku z tytułu prowizji ujmowane są przychody z działalności usługowej łącznie z zależnymi od handlu elementami składowymi prowizji i podporządkowane im nakłady w stosunku do osób trzecich.

Wynik handlowy

Tutaj wykazywane są zerealizowane i niezrealizowane wyniki z wyceny rynkowej wszystkich instrumentów finansowych przeznaczonych do obrotu i (innych) ocenianych z wpływem na wynik finansowy wg wartości w danym czasie aktywów finansowych z wyłączeniem wykazywanych tutaj do tej pory sukcesów w zakresie odsetek i prowizji (patrz powyżej).

Wynik z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych

Pozycja ta zawiera także zastępstwa nakładów na aktywa trwałe i rzeczowych, powstałe z wyświadczonych usług Koncernu.

Pozostałe koszty zarządzania

Pozostałe podatki, ujmowane do tej pory w wyniku z tytułu innych przychodów i kosztów wykazywane będą teraz w tej pozycji.

Amortyzacja i aktualizacja wartości

Jako część składowa tej pozycji przedstawiane będą również – wykazywane wcześniej w pozycji wyniku z inwestycji finansowych – odpisy na Investment Properties.

Odpisy na utratę wartości

W pozycji odpisów na utratę wartości wykazywane są utworzone rezerwy na aktualizację wartości bądź przychody z tytułu rozwiązania aktualizacji wartości i rezerw, jak i późniejsze przychody z odzyskanych kredytów i pożyczek.

Wszystkie kwoty podane zostały w milionach euro (€), chyba że wyraźnie podano inaczej.

Noty

(4) Zdarzenia po dacie bilansowej

W dniu 9.1.2007 r. Bank HVB sprzedał 113.989.900 sztuk swoich akcji na okaziciela Banku Austria Creditanstalt AG na rzecz Banku UniCredit S.p.A., oddział w Wiedniu. Od tego dnia Bank UniCredit posiada bezpośrednio 94,98 % akcji Banku Austria Creditanstalt AG.

Bank BA-CA zapłacił na rzecz VTB Bank (France) SA w dniu 10 stycznia 2007 roku 20,4 mln USD za jego udział w mającym w międzyczasie miejsce zwiększeniu kapitału Banku International Moscow Bank. Tym samym udział Banku BA-CA w International Moscow Bank wynosi od tego czasu łącznie 19,77 procent, a odpowiednia ogólna cena kupna 415,4 mln USD.

Dodatkowo Bank BA-CA przejął w dniu 11.1.2007 r. udział HVB w wys. 70,26 procent w International Moscow Bank za cenę kupna w wys. 1,078 mld Euro. Po dokonaniu wszystkich transakcji, udział Banku BA-CA w International Moscow Bank wynosi 90,03 procent ogólnego kapitału akcyjnego bądź 95,19 procent uprawniającego do głosu kapitału akcyjnego. Pozostałe udziały znajdują się w posiadaniu EBRD (European Bank of Reconstruction and Development). International Moscow Bank objęty zostanie od początku roku 2007 w sprawozdaniu rocznym pełną konsolidacją.

Bank UniCredit, utrzymujący w BA-CA udziały wielkości 94,98 %, skierował w dniu 26.1.2007 roku do BA-CA żądanie zgodnie z § 1 ust. 1 Ustawy o wyłączeniu wspólnika (Gesellschafterausschlussgesetz), aby na Walnym Zgromadzeniu BA-CA podjęta została uchwała o przeniesieniu akcji na okaziciela akcjonariuszy mniejszościowych do UniCredit S.p.A. w zamian za zapewnienie odpowiedniego odszkodowania gotówkowego.

Dane szczegółowe do rachunku zysków i strat

(5) Wynik z tytułu odsetek

MLN €	2006	2005
Przychody z tytułu odsetek od	6.621	5.391
kredytów i transakcji rynku pieniężnego	5.012	4.138
instrumentów finansowych	676	623
instrumentów finansowych przeznaczonych do obrotu	383	309
pozostałe	550	321
Koszty z tytułu odsetek od	-4.165	-3.100
depozytów	-2.968	-1.756
zobowiązań zabezpieczonych i pozostałych	-1.197	-1.344
PRZYCHODY Z TYTUŁU ODSETEK NETTO	2.456	2.291
Dywidendy i przychody podobne	130	183
Przychody z przedsiębiorstw wycenianych metodą praw własności	96	86
WYNIK Z TYTUŁU ODSETEK	2.681	2.560

(6) Wynik z tytułu prowizji

MLN €	2006	2005
Operacje kredytowe	149	164
Świadczenie usług i doradztwo	1.070	892
Pozostałe	448	401
WYNIK Z TYTUŁU PROWIZJI	1.667	1.457

(7) Wynik handlowy

MLN €	2006	2005
Transakcje na instrumentach finansowych przedstawiających prawo do kapitału	174	99
Transakcje na odsetkowych i walutowych instrumentach finansowych	174	165
WYNIK HANDLOWY	348	264

(8) Wynik z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych

MLN €	2006	2005
Pozostałe przychody operacyjne	134	189
Pozostałe koszty operacyjne	-68	-205
WYNIK Z TYTUŁU POZOSTAŁYCH PRZYCHODÓW I KOSZTÓW OPERACYJNYCH	66	-16

(9) Koszty z tytułu działalności operacyjnej

MLN €	2006	2005
Koszty osobowe	1.606	1.519
Wynagrodzenia	1.088	1.047
Składki na ubezpieczenia społeczne	284	233
Koszty z tytułu świadczeń emerytalnych i innych świadczeń	234	239
Pozostałe koszty administracyjne	903	865
Amortyzacja	248	273
KOSZTY Z TYTUŁU DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	2.757	2.656

(10) Rezerwy

Wzrost w porównaniu z rokiem ubiegłym sprowadza się przede wszystkim do dotowania rezerw przeznaczonych na spory prawne.

Noty

Dane szczegółowe do rachunku zysków i strat ciąg dalszy

MLN €	2006	2005	(11) Odpisy na utratę wartości
Zwiększenia rezerw	920	1.141	
Rozwiązanie rezerw	– 275	– 672	
Wpływy z tytułu uprzednio odpisanych należności	– 23	– 45	
Bezpośrednie odpisy należności	57	67	
ODPISY NA UTRATĘ WARTOŚCI	679	491	

Wynik z inwestycji finansowych pochodzi z wyjaśnionych w nocie 2 sprzedaży przedsiębiorstw.

(12) Wynik z inwestycji finansowych

W pozycji koszty z tytułu integracji wykazane zostały łączne koszty z tytułu stworzenia jednolitej struktury w całym Koncernie.

(13) Koszty z tytułu integracji

MLN €	2006	2005	(14) Podatek dochodowy
Podatek bieżący	193	171	
Podatek odroczony	– 53	55	
PODATEK DOCHODOWY	140	226	

MLN €	2006	2005
Zysk brutto z działalności	3.272	1.301
Stawka podstawowa	25 %	25 %
Kalkulowany podatek dochodowy	818	325
Korekty podatkowe z tytułu		
lat ubiegłych i zmian stawek podatkowych	– 8	– 6
dochodów zagranicznych	– 24	– 42
dochodów zwolnionych z opodatkowania	– 623	– 66
innych nakładów niepotracalnych	12	24
dopasowania oceny przyszłego wykorzystania przeniesionych strat na rok przyszły	– 43	– 8
amortyzacji wartości firmy	2	1
pozostałych efektów podatkowych	6	– 3
PODATEK DOCHODOWY	140	226
Faktyczna stawka podatków	4,3 %	17,4 %

(15) Zysk (strata) na jedną akcję

Ponieważ w okresie sprawozdawczym w obiegu nie znajdowały się żadne instrumenty finansowe wywierające efekt rozwodnienia na akcje zwykłe, wartości w odniesieniu do „basic earnings per share” (zysk na jedną akcję wg MSR 33) bądź do „diluted earnings per share” (zysk rozwodniony na jedną akcję wg MSR 33) kształtowały się na tym samym poziomie.

	2006	2005
Liczba akcji na dzień 31.12.	147.031.740	147.031.740
Średnia liczba akcji w obrocie	146.997.681	146.946.424
Roczny skonsolidowany zysk netto w mln €	3.022	964
Zysk na akcję w euro	20,56	6,56

(16) Dywidendy

Bank Austria Creditanstalt AG może wypłacić dywidendę najwyżej w wysokości zysku bilansowego wykazanego w (jednostkowym) rocznym sprawozdaniu finansowym – sporządzonym zgodnie z austriackim Kodeksem Przedsiębiorstw i Ustawą o Bankowości (öUGB/BWG).

Propozycja podziału dywidendy za rok obrotowy 2006

W pojedynczym rocznym sprawozdaniu finansowym Banku Austria Creditanstalt AG sporządzonym wg UGB wypracowany zysk netto roku obrotowego trwającego od 1.1.2006 do 31.12.2006 wynosi 855,6 mln €. Po zasileniu rezerw sumą 266,0 mln € i uwzględnieniu niepodzielonego wyniku finansowego z lat ubiegłych w wys. 0,8 mln € otrzymaliśmy kwotę zysku bilansowego zdolnego do użycia w wys. 590,4 mln €. Zarząd proponuje zatem Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy, przeznaczyć do wypłaty na uprawniony do dywidendy kapitał podstawowy w wys. 1.068.920.749,80 €, dywidendę w wys. 4,0 € na każdą uprawnioną do dywidendy akcję. Wypłacona dywidenda przy 147.031.740 sztukach akcji wyniesie 588,1 mln €.

Dodatkowo Zarząd proponuje, ażeby pozostałą resztę w wys. 2,3 mln € przenieść jako wynik niepodzielony na rachunek roku przyszłego.

Noty

Dane szczegółowe do bilansu

Przy dokonywaniu porównania z wartościami roku ubiegłego należy uwzględnić zmianę w kręgu konsolidacji (patrz nota 4).

MLN €	31.12.2006	31.12.2005
Kasa i operacje z Bankiem Centralnym	391	544
Dobro rachunku w Bankach Centralnych	1.192	717
RAZEM	1.584	1.261

(17) Kasa i operacje z Bankiem Centralnym

W pozycji tej dopasowana została wartość porównawcza z roku ubiegłego w odniesieniu do wartości opublikowanej w sprawozdaniu rocznym 2005, ponieważ rezerwa minimalna BA-CA wykazywana jest teraz w pozycji należności od banków.

MLN €	31.12.2006			31.12.2005
	NOTOWANE NA GIEŁDZIE	NIE NOTOWANE NA GIEŁDZIE	RAZEM	
Pozycje nie będące instrumentami pochodnymi	8.425	2.661	11.085	10.442
Instrumenty dłużne	7.845	1.758	9.603	9.406
Instrumenty kapitału własnego i pozostałe papiery wartościowe	580	903	1.483	1.036
Dodatnia wartość rynkowa finansowych instrumentów pochodnych	101	5.490	5.590	7.258
RAZEM	8.525	8.150	16.676	17.700

(18) Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu

MLN €	31.12.2006			31.12.2005
	NOTOWANE NA GIEŁDZIE	NIE NOTOWANE NA GIEŁDZIE	RAZEM	
Instrumenty dłużne	191	13	204	1.738
Instrumenty kapitału własnego i pozostałe papiery wartościowe	17	266	283	226
RAZEM	207	279	487	1.963

(19) Aktywa finansowe oceniane z wpływem na wynik finansowy wg wartości w danym czasie

Zmiany aktywów finansowych ocenianych z wpływem na wynik finansowy wg wartości w danym czasie

MLN €	INSTRUMENTY DŁUŻNE	2006	
		INSTRUMENTY KAPITAŁU WŁASNEGO I POZOSTAŁE PAPIERY WARTOŚCIOWE	RAZEM
Wartość księgowa w dniu 1.1.2006	1.738	226	1.963
Pozytywne zmiany	188	142	331
Zwiększenia	178	122	301
Pozytywne zmiany Fair-Values	4	20	24
Inne zmiany	6	–	7
Negatywne zmiany	– 1.722	– 85	– 1.807
Zmniejszenia	– 151	– 73	– 224
Negatywne zmiany Fair-Values	– 15	– 5	– 21
Zmniejszenia w kręgu konsolidacji	– 1.550	0	– 1.550
Inne zmiany	– 6	– 7	– 13
Wartość księgowa na dzień 31.12.2006	204	283	487

W pozycji tej wykazane zostały aktywa, w przypadku których BA-CA skorzystał z celu zapobiegania niespójności przy dokonywaniu oceny powiązanych ze sobą gospodarczo aktywów i pasywów, z możliwości desygnacji w odniesieniu do oceny z wpływem na wynik finansowy wg wartości w danym czasie. Chodzi przy tym ogólnie o złożone struktury z wchodzącymi w ich skład instrumentami pochodnymi (embedded derivatives). Aktywa w wys. 487 mln € ocenione zostały na koniec okresu – z wpływem na wynik finansowy – pozytywnym wynikiem oceny wynoszącym 23,2 mln €.

(20) Aktywa finansowe przeznaczone do sprzedaży

MLN €	31.12.2006		
	NOTOWANE NA GIEŁDZIE	NIE NOTOWANE NA GIEŁDZIE	RAZEM
Instrumenty dłużne	3.568	2.171	5.739
Instrumenty kapitału własnego i pozostałe papiery wartościowe	326	3.633	3.958
RAZEM	3.893	5.804	9.697

(21) Aktywa finansowe utrzymywane do terminu zapadalności

MLN €	31.12.2006	31.12.2005
Instrumenty dłużne	5.772	6.847

Noty

Dane szczegółowe do bilansu ciąg dalszy

Zmiany aktywów finansowych utrzymywanych do terminu zapadalności

MLN €	2006
Wartość księgowa w dniu 1.1.2006	6.847
Pozytywne zmiany	179
Zwiększenia	105
Inne zmiany	74
Negatywne zmiany	-1.254
Zmniejszenia	-26
Umorzenia	-1.102
Zmniejszenia w kręgu konsolidacji	-4
Inne zmiany	-122
Wartość księgowa na dzień 31.12.2006	5.772

MLN €	31.12.2006	31.12.2005	(22) Należności od banków
Należności od Banków Centralnych	1.409	3.160	
Należności od banków	31.077	25.461	
Konta żyrowe i lokaty a-vista	4.368	912	
Transakcje na rynku pieniężnym	26.710	24.549	
RAZEM	32.486	28.621	
Odpisy na utratę wartości odjęte w należnościach	6	26	

Należności od banków wg terminów zapadalności

MLN €	31.12.2006	31.12.2005
Płatne na żądanie	6.013	4.897
Należności terminowe o pozostałym od dnia bilansowego okresie spłaty do 3 miesięcy	16.280	14.441
powyżej 3 miesięcy do 1 roku	2.740	5.314
powyżej 1 roku do 5 lat	5.777	2.329
powyżej 5 lat	1.676	1.641
RAZEM	32.486	28.621

Wzrost pozostałych należności od banków sprowadza się częściowo do – nie zrealizowanej jeszcze z wpływem na osiągnięty wynik – zapłaty z transakcji sprzedaży (patrz nota 2). W pozycji tej dopasowana została wartość porównawcza roku ubiegłego w odniesieniu do wartości opublikowanej w sprawozdaniu rocznym 2005, ponieważ rezerwa minimalna BA-CA wykazywana jest teraz w pozycji należności od banków. Oprócz tego w pozycji tej wykazane zostały po raz pierwszy w roku sprawozdawczym należności od organizacji międzynarodowych, które w roku ubiegłym ujęte były w pozycji należności od Klientów (patrz również nota 23).

(23) Należności od Klientów

MLN €	31.12.2006	31.12.2005
Pożyczki i pozostałe kredyty	54.984	64.900
Konta żyrowe	14.042	8.333
Karty kredytowe i kredyty prywatne	5.464	4.032
Leasing finansowy	5.613	5.934
RAZEM	80.104	83.198
Odpisy na utratę wartości odjęte w należnościach	2.655	3.206

Należności od Klientów wg terminów zapadalności

MLN €	31.12.2006	31.12.2005
Płatne na żądanie	5.594	6.414
Należności terminowe o pozostałym od dnia bilansowego okresie spłaty		
do 3 miesięcy	9.289	8.417
powyżej 3 miesięcy do 1 roku	5.601	5.862
powyżej 1 roku do 5 lat	18.372	18.400
powyżej 5 lat	41.247	44.105
RAZEM	80.104	83.198

W pozycji tej wykazane były w roku ubiegłym należności od organizacji międzynarodowych, które w omawianym roku obrotowym ujęte zostały w pozycji należności od banków (patrz również nota 22).

Działalność leasingowa

Wartości inwestycji leasingowych brutto i netto

MLN €	2006	2005
Wartości inwestycji brutto		
do 1 roku	1.286	1.235
od 1 roku do 5 lat	2.694	2.686
powyżej 5 lat	2.711	3.294
	6.692	7.216
Wartości inwestycji netto		
do 1 roku	1.082	1.085
od 1 roku do 5 lat	2.267	2.289
powyżej 5 lat	2.264	2.549
	5.613	5.923
Niezrealizowane przychody finansowe		
do 1 roku	204	150
od 1 roku do 5 lat	427	397
powyżej 5 lat	447	745
	1.079	1.293
Nie gwarantowane wartości końcowe	877	1.147
Skumulowane aktualizacje wartości^{*)}	123	136

^{*)} Te aktualizacje wartości dotyczą, podobnie jak prawie cała działalność leasingowa, działalności związanej z leasingiem finansowym.

Noty

Dane szczegółowe do bilansu ciąg dalszy

Nowa działalność leasingowa w wartościach nabycia przedstawia się w następujący sposób:

MLN €	2006	2005
Działalność leasingowa w Austrii	679	720
Nieruchomości	207	224
Ruchomości	472	496
Międzynarodowa działalność leasingowa	1.998	1.391
Nowa działalność	2.677	2.111

MLN €	31.12.2006	31.12.2005
Aktywa trwałe i rzeczowe użytkowane na potrzeby działalności bankowej	839	1.097
we własności	785	1.055
grunty i budynki	570	778
pozostałe aktywa trwałe i rzeczowe	215	277
leasingowane	54	42
Pozycje utrzymywane jako aktywa finansowe	535	214
RAZEM	1.373	1.311

(24) Aktywa trwałe i rzeczowe

Rozwój aktywów trwałych i rzeczowych

MLN €	AKTYWA TRWAŁE I RZECZOWE UŻYTKOWANE NA POTRZEBY DZIAŁALNOŚCI BANKOWEJ	POZYCJE UTZYMYWANE JAKO AKTYWA FINANSOWE	2006
Wartość księgowa w dniu 1.1.2006	1.097	214	1.311
Pozytywne zmiany	171	421	592
Zwiększenia	140	222	362
Pozostałe zmiany	31	199	230
Negatywne zmiany	-429	-100	-530
Zmniejszenia	-59	-49	-109
Odpisy	-126	-30	-156
Zmniejszenia w kręgu konsolidacji	-222	-	-222
Pozostałe zmiany	-22	-21	-43
Wartość księgowa w dniu 31.12.2006	839	535	1.373

MLN €	31.12.2006	31.12.2005
Wartości firmy i niematerialne	836	1.091
Pozostałe wartości niematerialne i prawne	217	267
w tym: utworzone wewnętrznie wartości niematerialne i prawne	173	121
RAZEM	1.052	1.358

(25) Wartości niematerialne i prawne

Rozwój wartości niematerialnych i prawnych

MLN €	2006		RAZEM
	WARTOŚCI FIRMY I WARTOŚCI NIEMATERIALNE	POZOSTAŁE WARTOŚCI NIEMATERIALNE I PRAWNE	
Wartość księgowa w dniu 1.1.2006	1.091	267	1.358
Pozytywne zmiany	38	128	166
Zwiększenia	26	118	144
Zmiana z przeliczenia walut	12	5	18
Pozostałe zmiany	–	5	5
Negatywne zmiany	– 294	– 178	– 472
Zmniejszenia	–	– 8	– 8
Odpisy	– 8	– 95	– 103
Zmiana z przeliczenia walut	–	– 2	– 2
Zmniejszenia w kręgu konsolidacji	– 286	– 46	– 332
Pozostałe zmiany	–	– 26	– 26
Wartość księgowa w dniu 31.12.2006	836	217	1.052

(26) Roszczenia podatkowe

MLN €	31.12.2006	31.12.2005
Podatek bieżący	99	53
Podatek odroczony	900	957
Aktywa/pasywa utrzymywane w celu obrotu	4	83
Pozostałe instrumenty finansowe	30	56
Aktywa trwałe i rzeczowe/wartości niematerialne i prawne	1	4
Rezerwy	473	401
Pozostałe aktywa/pasywa	60	62
Należności od banków i Klientów	43	69
Przeniesiona strata podatkowa z lat ubiegłych	284	282
Pozostałe	4	1
RAZEM	998	1.010

W roku obrotowym podatki odroczone rozliczone zostały bezpośrednio w rezerwach, 152 mln € (w ub. r.: 56 mln €) jako zapis obciążający w rezerwach AfS i 56 mln € (w ub. r.: 29 mln €) na korzyść w rezerwach Cashflow-Hedge.

Oprócz tego w BA-CA AG rozliczone zostały w kapitale własnym – przede wszystkim poprzez ujęcie ubezpieczeniowo-matematycznych zysków i strat ze zobowiązań na rzecz funduszy emerytalnych i odpraw – w roku bieżącym poza obrębem wyników za dany okres, aktywne podatki odroczone w wys. 8 mln €.

Pierwsza pełna konsolidacja wymienionych w nocie 2 spółek zależnych bądź koncernów częściowych, doprowadziła w roku 2006, oprócz przeliczenia podatku odroczonego z waluty obcej i bezpośredniego rozliczenia w rezerwach do tego, że część zmian stanu podatku odroczonego nie wywarła wpływu na wynik finansowy.

W aktywach uwzględnione zostały podatki odroczone z powodu zaistniałych korzyści płynących z jeszcze nie wykorzystanego przeniesienia straty na rok przyszły w wys. 284 mln € (w ub. r.: 282 mln €). Przeważająca część przeniesień strat na rok przyszły jest nieograniczenie możliwa do przeniesienia.

W przypadku podatkowych przeniesień strat na rok przyszły w wys. 668 mln € (w ub. r.: 650 mln €) nie został naliczony żaden podatek odroczony, ponieważ z dzisiejszego punktu widzenia, korzyść podatkowa nie wydaje się możliwa do zrealizowania w stosownym czasie.

Noty

Dane szczegółowe do bilansu ciąg dalszy

W ubiegłym roku wykazany został w tej pozycji sprzedany w ciągu roku sprawozdawczego Bank Splitska banka. W roku sprawozdawczym wykazana zostanie w tej pozycji wartość księgowa udziału mniejszościowego w Adria Bank Aktiengesellschaft, Wiedeń, która do tej pory wyceniana była w sprawozdaniu rocznym at equity, a także wartość księgowa wycenianego at equity udziału mniejszościowego w Unternehmensinvest AG, Wiedeń, którego sprzedaż uchwalona została przez Zarząd.

(27) Pozycje przeznaczone do sprzedaży

MLN €	31.12.2006	31.12.2005
Dodatnia wartość rynkowa zabezpieczających instrumentów pochodnych	1.207	2.039
Pozostałe	916	872
RAZEM	2.123	2.911

(28) Pozostałe aktywa

MLN €	31.12.2006	31.12.2005
Zobowiązania wobec Banków Centralnych	7.554	7.915
Zobowiązania wobec banków	40.754	36.364
Konta żyrowe i lokaty a-vista	8.714	6.069
Transakcje na rynku pieniężnym	32.040	30.295
RAZEM	48.309	44.279

(29) Zobowiązania wobec banków

Zobowiązania wobec banków wg terminów zapadalności

MLN €	31.12.2006	31.12.2005
Płatne na żądanie	9.061	6.069
Zobowiązania terminowe o pozostałym od dnia bilansowego okresie spłaty do 3 miesięcy	22.082	22.307
powyżej 3 miesięcy do 1 roku	4.579	2.813
powyżej 1 roku do 5 lat	5.318	5.029
powyżej 5 lat	7.269	8.061
RAZEM	48.309	44.279

Oprócz tego w pozycji tej wykazane zostały po raz pierwszy w roku sprawozdawczym zobowiązania wobec organizacji międzynarodowych, które w ubiegłym roku ujęte zostały w pozycji zobowiązań wobec Klientów (patrz również nota 30).

(30) Zobowiązania wobec Klientów

MLN €	31.12.2006	31.12.2005
Konta żyrowe i lokaty a-vista	27.172	23.173
Inne zobowiązania	27.797	38.779
RAZEM	54.969	61.952

Zobowiązania wobec Klientów wg terminów zapadalności

MLN €	31.12.2006	31.12.2005
Płatne na żądanie	23.071	23.173
Zobowiązania terminowe o pozostałym od dnia bilansowego okresie spłaty do 3 miesięcy	14.196	19.543
powyżej 3 miesięcy do 1 roku	6.986	5.780
powyżej 1 roku do 5 lat	5.339	5.953
powyżej 5 lat	5.377	7.503
RAZEM	54.969	61.952

W pozycji tej wykazane zostały w roku ubiegłym zobowiązania wobec organizacji międzynarodowych, które w roku sprawozdawczym ujęte zostały w pozycji zobowiązań wobec banków (patrz również nota 29).

(31) Zobowiązania zabezpieczone

MLN €	31.12.2006	31.12.2005
Notowane na giełdzie papiery wartościowe	12.005	12.731
Instrumenty dłużne	11.600	11.722
Pozostałe papiery wartościowe	405	1.008
Nie notowane na giełdzie papiery wartościowe	13.342	14.154
Instrumenty dłużne	10.859	8.843
Pozostałe papiery wartościowe	2.484	5.311
<i>w tym: certyfikaty depozytowe</i>	<i>2.339</i>	<i>1.008</i>
RAZEM	25.347	26.885
<i>w tym: zobowiązania podporządkowane</i>	<i>5.385</i>	<i>5.400</i>

(32) Zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu

MLN €	31.12.2006			31.12.2005
	NOTOWANE NA GIEŁDZIE	NIE NOTOWANE NA GIEŁDZIE	RAZEM	
Ujemna wartość rynkowa z finansowych instrumentów pochodnych	180	5.014	5.194	6.513
Pozostałe	62	8	70	337
RAZEM	242	5.022	5.264	6.850

(33) Zobowiązania finansowe oceniane z wpływem na wynik finansowy wg wartości w danym czasie

MLN €	31.12.2006			31.12.2005
	NOTOWANE NA GIEŁDZIE	NIE NOTOWANE NA GIEŁDZIE	RAZEM	
Instrumenty dłużne	142	1.589	1.731	1.129

W pozycji tej wykazane zostały pasywa, w przypadku których BA-CA skorzystał w celu zapobiegania niespójności przy dokonywaniu oceny powiązanych ze sobą gospodarczo aktywów i pasywów, z możliwości desygnacji w odniesieniu do oceny z wpływem na wynik finansowy wg wartości w danym czasie. Chodzi przy tym ogólnie o złożone struktury z wchodzącymi w ich skład instrumentami pochodnymi (embedded derivatives). Pozostałe obligacje w wys. 1.731 mln € ocenione zostały na koniec okresu – z wpływem na wynik finansowy – negatywnym wynikiem oceny wynoszącym 0,7 mln €. Zysk z wyceny wynosi z powodu zmiany naszej własnej wypłacalności +2,9 mln € za miniony rok obrotowy.

Noty

Dane szczegółowe do bilansu ciąg dalszy

MLN €	31.12.2006	31.12.2005	(34) Zobowiązania podatkowe
Bieżące zobowiązania podatkowe	85	62	
Odroczone zobowiązania podatkowe	501	541	
Rezerwy na ryzyko niewywiązania się z należności od banków i Klientów	35	45	
Aktywa/pasywa utrzymywane w celu obrotu	1	103	
Pozostałe instrumenty finansowe	431	331	
Aktywa trwałe i rzeczowe/wartości niematerialne i prawne	19	24	
Pozostałe aktywa/pasywa	11	20	
Zobowiązania wobec banków i Klientów	–	5	
Pozostałe	4	14	
RAZEM	587	603	

MLN €	31.12.2006	31.12.2005	(35) Pozostałe pasywa
Ujemna wartość rynkowa zabezpieczających instrumentów pochodnych	1.440	1.947	
Pozostałe	1.954	1.834	
RAZEM	3.394	3.780	

MLN €	31.12.2006	31.12.2005	(36) Rezerwy
Rezerwy na świadczenia emerytalne i podobne zobowiązania	3.714	3.654	
Pozostałe rezerwy	799	342	
Restrukturyzacja	304	112	
Pozostałe	495	230	
RAZEM	4.513	3.996	

W rezerwach na restrukturyzację roku 2006 zawarte jest 231 mln € na działania związane z restrukturyzacją i reorganizacją zgodnie z notą 2.

Zmiany stanu rezerw na świadczenia emerytalne i podobne zobowiązania

MLN €	2006	2005
Rezerwy w dniu 1.1.	3.654	2.943
+/- zmiany w kręgu konsolidacji	–6	–3
+/- zyski i straty ubezpieczeniowo-techniczne bez wpływu na wynik	32	734
+ koszty z tytułu odsetek	151	154
+ rezerwy na urlopy ponoszone w ciężarze kosztów	71	70
+ nowe zobowiązania/wcześniejsze emerytury	15	–
– płatności w roku sprawozdawczym	–208	–224
+/- wynik ze zmian planu	–	–23
+/- pozostałe zmiany	5	4
Rezerwy w dniu 31.12.	3.714	3.654

(37) Kapitał własny

W dniu 31 grudnia 2006 r. kapitał własny Banku Austria Creditanstalt AG dzielił się na 147.021.640 akcji zwykłych na okaziciela i 10.100 akcji zwykłych imiennych. Akcje imienne (10.000 sztuk należą do Privatstiftung zur Verwaltung von Anteilsrechten (*Prywatna Fundacja ds. Zarządzania Prawami Udziałów*), a 100 do Betriebsratsfonds (*Fundusze Rady Zakładowej*) Rady Zakładowej Pracowników Banku Austria Creditanstalt AG, Wiedeń i jego okolice, posiadają długą tradycję i historycznie uzasadnioną wyjątkową pozycję: ażeby móc podejmować na Walnym Zgromadzeniu uchwały dotyczące zezwolenia na podział lub określone połączenia bądź też określone zmiany statutu, konieczna jest obecność Akcjonariuszy imiennych. Dokładny opis uchwał, których to dotyczy, umieszczony został w § 20 ust. 13 i 14 naszego statutu.

W ramach zarządzania portfelem papierów wartościowych Klientów nabyliśmy 4.201.654 sztuk akcji Banku Austria Creditanstalt na okaziciela po średnim kursie w wys. 103,77 € za akcję, którym przeciwstawiona była sprzedaż 4.191.119 sztuk akcji po średnim kursie w wys. 103,98 €. Na końcu roku 2006 Bank Austria Creditanstalt AG i jego w pełni skonsolidowane spółki zależne utrzymywały akcje własne i udziały w spółce dominującej w wartości 24.019 €.

Zgodnie z uchwałą Walnego Zgromadzenia z dnia 19.5.2005 r. Zarząd Banku udzielił upoważnienia w myśl § 169 AktG (Ustawy o akcjach), do zwiększenia do dnia 21.6.2010 r. kapitału podstawowego o maksymalnie 534.460.374,90 € poprzez wydanie maksymalnie 73.515.870 sztuk nowych akcji w zamian za wkład gotówkowy lub rzeczowy wraz z lub bez wyłączenia prawa do poboru nowych akcji. W dniu 4.12.2006 r. podjęta została przez Zarząd uchwała, na którą w dniu 21.12.2006 r. wyrażona została zgoda Rady Nadzorczej, dotycząca częściowego wykorzystania zatwierdzonego kapitału i podwyższenia kapitału podstawowego o 399.850.000 € poprzez wydanie 55.000.000 sztuk akcji w zamian za wkład rzeczowy części działalności „Europa Środkowo-Wschodnia Banku UniCredit” przy wyłączeniu prawa do poboru nowych akcji.

Noty

Dodatkowe informacje zgodnie z MSSF

W poniższej tabeli przedstawione zostały wartości godziwe pozycji bilansowych. Należności od banków i Klientów zostały w nich wykazane po odjęciu rezerw na aktualizację wartości. Wykazane wartości godziwe przedstawiają sobą te kwoty, za jakie instrumenty finansowe w dniu bilansowym mogłyby zostać wymienione pomiędzy kompetentnymi, niezależnymi i chcącymi zawrzeć umowę stronami transakcji. O ile dostępne były ceny rynkowe giełd lub innych rynków funkcyjnych, o tyle zostały one wykorzystane do określenia wartości godziwej. Do wyceny pozostałych instrumentów finansowych użyte zostały własne modele wyceny, a zwłaszcza metoda wartości aktualnej (dyskontowanie przyszłych przepływów środków pieniężnych na bazie aktualnych krzywych odsetek). W przypadku należności i zobowiązań o stałym oprocentowaniu od lub wobec banków i Klientów, z terminem wymagalności i regularnym dopasowaniem oprocentowania poniżej jednego roku, wartość godziwa zrównana została z wartością księgową. Udziały notowane na giełdzie i ich wartość giełdowa w dniu bilansowym wykazane zostały w wartości godziwej aktywów finansowych, a w przypadku udziałów nie notowanych na giełdzie, wartość godziwa zrównywana jest z wartością księgową.

(38) Wartość godziwa

Wartość godziwa (Fair Values)

MLN €	2006		2005		DYF. FAIR VALUE WARTOŚĆ KSIĘGOWA 2006	DYF. FAIR VALUE WARTOŚĆ KSIĘGOWA 2006
	FAIR VALUE	WARTOŚĆ KSIĘGOWA	FAIR VALUE	WARTOŚĆ KSIĘGOWA		
Należności od banków	32.548	32.486	28.648	28.621	62	27
Należności od Klientów	80.463	80.104	83.545	83.198	359	347
Aktywa finansowe	17.835	17.845	18.560	18.287	-10	273
					411	647
Zobowiązania wobec banków	48.275	48.309	44.310	44.279	-33	31
Zobowiązania wobec Klientów	54.843	54.969	61.987	61.952	-126	36
Zobowiązania zabezpieczone	25.381	25.347	27.202	26.885	33	317
					-126	384
SALDO					537	263

Wartość godziwa wyższa od wartości księgowej (+)

Wartość godziwa niższa od wartości księgowej (-)

Uposażenia członków Zarządu i Rady Nadzorczej

Wyplacone członkom Zarządu w roku obrotowym 2006 uposażenia (bez składek na rzecz funduszu emerytalnego) wynosiły 6,30 mln € (dla porównania uposażenia roku ubiegłego: 7,8 mln €). Z tego 1,98 mln € stanowiło wynagrodzenia stałe (2005: 2,52 mln €) a 4,32 mln € zmienne (2005: 4,56 mln €). Kilku członków Zarządu otrzymuje swoje uposażenia od przedsiębiorstw spoza zasięgu kręgu konsolidacji BACA, otrzymując wynagrodzenia również za działalność niezwiązaną z Grupą BA-CA, lecz leżącą w interesie Grupy UniCredit.

Byłym członkiem Zarządu i osobom pozostającym na ich utrzymaniu wypłaconych zostało (bez składek na rzecz funduszu emerytalnego) 10,96 mln € (w tym: na rzecz byłych członków Zarządu Banku Creditanstalt AG połączonego z Bankiem Austria Creditanstalt AG w roku 2002 bądź osób pozostających na ich utrzymaniu przypadają 4,61 mln €, natomiast na rzecz byłych członków Zarządu Banku Österreichische Länderbank AG połączonego z Bankiem Austria w roku 1991, bądź osób pozostających na ich utrzymaniu przypada 1,88 mln €). Wartość porównawcza roku ubiegłego wynosi 17,08 mln €. Za działalność w spółkach zależnych wypłacono na rzecz tego kręgu osób 0,56 (2005: 0,49) mln €.

Uposażenia członków Rady Nadzorczej pełniących funkcje w roku obrotowym 2006 wynosiły w Banku Austria Creditanstalt AG 0,31 mln € (2005: 0,33 mln €), a w obydwóch instytucjach kredytowych – podobnie jak w roku ubiegłym: 0,1 mln €.

Członkowie Zarządu nie posiadają żadnych praw opcji na akcje Banku Austria Creditanstalt AG i nie odnieśli również żadnych innych korzyści pieniężnych z akcji Banku Austria Creditanstalt AG lub akcji Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG.

(39) Informacje na temat podmiotów powiązanych

a) Informacje dotyczące członków Zarządu, Rady Nadzorczej bądź Rady Zakładowej Banku Austri Creditanstalt AG

b) Związki pomiędzy spółką dominującą a spółkami zależnymi nie objętymi konsolidacją oraz spółkami w których utrzymywane są udziały kapitałowe

Kredyty udzielone członkom Zarządu i Rady Nadzorczej

Kredyty udzielone członkom Zarządu wynosiły 0,25 mln € (2005: 0 mln €), a przydzielone zaliczki (przebiegnięcia kont) 0,1 mln € (2005: 0,1 mln €).

Kredyty udzielone członkom Rady Nadzorczej wykazane zostały w wys. 0,27 mln € (2005: 2,28 mln €), natomiast przydzielone zaliczki bądź przebiegnięcia kont kształtowały się na 0,1 mln € (2005: 1,12 mln €). W ciągu roku obrotowego spłaconych zostało 0,04 mln € (2005: 0,05 mln €).

W kredytach udzielonych Radzie Nadzorczej ujęto także kredyty przyznane członkom Rady Pracowniczej. Termin zapadalności wymienionych kredytów wynosi od 5 do 15 lat. Oprocentowanie odsetek tych kredytów jest takie samo jak w przypadku kredytów udzielanych pracownikom Banku Austria Creditanstalt.

Nazwiska członków ww organów

Listę członków ww organów umieszczono w nocie 50.

Transakcje bankowe ze spółkami powiązanymi przeprowadzane były wyłącznie na warunkach przyjętych na rynku.

Najbardziej znaczącą transakcją dokonaną ze spółką powiązaną w roku obrotowym była sprzedaż Banku BPH na rzecz Banku UniCredit (patrz również nota 2).

Umowa syndykatu zawarta z HVB, Betriebsratsfonds /Funduszem Rady Zakładowej/ Rady Zakładowej Pracowników Banku Austria Creditanstalt AG, Wiedeń i jego okolice, jak i AV-Z Stiftung /Prywatną Fundacją ds. Zarządzania Prawami Udziałów/ (Umowa Banku Regionów), została zastąpiona w roku obrotowym nowym porozumieniem („Restated Bank of the Regions Agreement”) zawartym pomiędzy UniCredit, AV-Z Stiftung a Funduszem Rady Zakładowej Pracowników Banku Austria Creditanstalt AG, Wiedeń i jego okolice.

Strony porozumienia Restated Bank of Regions Agreement, do których należą: AV-Z Stiftung, Fundusz Rady Zakładowej Pracowników Banku Austria Creditanstalt AG, Wiedeń i jego okolice, zobowiązały się wobec Banku UniCredit do zaoferowania jemu w pierwszej kolejności kupna, znajdujących się w ich posiadaniu i przeznaczonych do sprzedaży akcji BA-CA. Również w przypadku zamierzonej sprzedaży tych akcji BA-CA, prawo pierwokupu posiada Bank UniCredit. Na czas trwania tej umowy (10 lat) Fundacja AV-Z posiada prawo do składania propozycji w odniesieniu do dwóch członków Rady Nadzorczej, a po upływie tego okresu, na czas trwania odpowiedzialności cywilnej gminy Wiedeń bądź Fundacji, prawo do składania propozycji w odniesieniu do jednego członka Rady Nadzorczej.

Od chwili podwyższenia kapitału w roku 2003, Bank HVB posiadał udział w wys. 77,53 % w Banku Austria Creditanstalt AG. Od listopada 2005 r. Bank UniCredit S.p.A. Genua, (UniCredit) utrzymywał bezpośrednio 17,45 % w Banku Austria Creditanstalt AG. Przy uwzględnieniu posiadanych bezpośrednio i pośrednio przez Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG, Monachium (HVB) akcji, Bank UniCredit posiadał ok. 94,98 % w kapitale akcyjnym podstawowym bądź praw głosu w BA-CA AG. W dniu 9.1.2007 r. Bank HVB sprzedał swoje akcje BA-CA na rzecz UniCredit (patrz również nota 4, Zdarzenia po dacie bilansowej).

Jeden członek Zarządu HVB zasiadał w dniu bilansowym 31 grudnia 2006 roku równocześnie w Radzie Nadzorczej BA-CA AG (członek ten jest jednocześnie w Management Committee Banku UniCredit), natomiast jeden z członków Zarządu BA-CA był od 23 lutego 2006 r. równocześnie członkiem Zarządu HVB.

Noty

Dodatkowe informacje zgodnie z MSSF ciąg dalszy

W dniu bilansowym 31 grudnia 2006 roku istniały następujące powiązania pomiędzy organami zarządzającym naszej spółki a UniCredit:

- Przewodniczący Rady Nadzorczej BA-CA AG jest równocześnie członkiem Board of Directors i członkiem Management Committees w UniCredit.
- Dalszych sześciu członków Rady Nadzorczej BA-CA AG jest równocześnie członkami Management Committees w UniCredit (jeden z członków jest równocześnie członkiem Zarządu HVB).
- Dwóch członków Zarządu BA-CA AG było jednocześnie członkami Management Committee UniCredit S.p.A.

Należności i zobowiązania Banku Austria Creditanstalt wobec nieskonsolidowanych spółek zależnych kształtują się w przedstawionej poniżej wysokości:

Należności od jednostek podporządkowanych

MLN €	JEDNOSTKI PODPORZĄDKOWANE	
	2006	2005
Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu	1.224	1.772
Aktywa finansowe	1.037	114
Należności od banków	6.260	2.835
Należności od Klientów	559	804
Pozostałe aktywa	454	724
Należności	9.535	6.249

Zobowiązania wobec jednostek podporządkowanych

MLN €	JEDNOSTKI PODPORZĄDKOWANE	
	2006	2005
Zobowiązania wobec banków	8.168	5.018
Zobowiązania wobec Klientów	143	682
Zobowiązania zabezpieczone	645	349
Zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu	637	1.078
Pozostałe pasywa	450	650
Zobowiązania	10.043	7.777

W pozycji należności od banków zawarta została również wierzytelność z ceny kupna od UniCredit wynikająca z transakcji sprzedaży Banku BPH (patrz również nota 2).

Privatstiftung zur Verwaltung von Anteilsrechten /Prywatna Fundacja ds. Zarządzania Prawami Udziałów/ („AV-Z Stiftung“; do 18 kwietnia 2001 r. „Anteilsverwaltung-Zentralsparkasse“)

Umowa syndykatu zawarta między HVB a Privatstiftung (Umowa Banku Regionów) zastąpiona została w roku sprawozdawczym nowym porozumieniem („Restated Bank of the Regions Agreement“) zawartym między UniCredit, Privatstiftung a Betriebsratsfonds Rady Zakładowej Pracowników Banku Austria Creditanstalt AG, Wiedeń i jego okolice. Zgodnie z § 92 ust. 9 austriackiej Ustawy o Bankowości (BWG) Fundacja Privatstiftung odpowiada za wszystkie zobowiązania BA-CA AG w przypadku jego niezdolności płatniczej. W składającym się z 14 członków Zarządzie Fundacji Privatstiftung zasiadało czterech członków Rady Nadzorczej BA-CA, za wyjątkiem okresu trwającego od 22.4. do 4.5.2006 roku, w którym było ich trzech.

c) Pozostałe informacje i powiązania

**(40) Sprawozdawczość segmentów
działalności****Gmina Wiedeń**

Gmina Wiedeń odpowiada po – zmieniającym formę prawną – przekształceniu Anteilsverwaltung-Zentralsparkasse (*Zarządzanie Udziałami – Kasa Oszczędnościowa*) w Prywatną Fundację Anteilsverwaltung w roku 2001, za wszystkie zobowiązania BA-CA AG, (dawna nazwa firmy: Bank Austria Aktiengesellschaft /*Bank Austria Spółka Akcyjna*/), które powstały do 31 grudnia 2001 r., łącznie z już istniejącymi wtedy umownymi zobowiązaniami i ekspektatywami. Skorzystanie z tej odpowiedzialności jest nieprawdopodobne, co potwierdził Sparkassen-Prüfungsverband (Związek ds. Kontroli Kas Oszczędnościowych) w sporządzanym corocznie cywilno-prawnym sprawozdaniu kontrolnym.

B & C Privatstiftung

W Zarządzie składającym się z trzech członków, zasiada od dnia 23.10.06 roku jeden członek Zarządu BA-CA.

Immobilien Privatstiftung

W Zarządzie składającym się z trzech członków, zasiada od dnia 23.10.06 roku jeden członek Zarządu BA-CA.

Podstawą pierwotnej sprawozdawczości segmentów działalności jest dokonanie wewnętrznego rachunku dla poszczególnych zakresów działalności przedsiębiorstwa, odzwierciedlającego istniejącą w roku 2006 odpowiedzialność za zarządzanie w obrębie Grupy Bank Austria Creditanstalt. Poszczególne zakresy działalności przedsiębiorstwa przedstawiane są jako samodzielne przedsiębiorstwa z własnym wyposażeniem kapitałowym i odpowiedzialnością za wynik finansowy.

Kryterium podziału na zakresy działalności jest w pierwszej linii kompetencja w doradztwie naszych Klientów.

W związku z ujednoliceniem sterowania wewnętrznego w obrębie Grupy UniCredit przedstawione zostały w sposób jednolity zarówno segmenty jak również stosowane metody. Dla celów porównawczych uwzględnione zostały wszystkie zmiany zasze również w roku ubiegłym bądź wszystkich poprzednich kwartałach.

Retail

Odpowiedzialność za pion Retail obejmuje działalność detaliczną i współpracę z Klientami biznesowymi Banku Austria Creditanstalt AG jak i obsługę kart kredytowych.

Privat Banking & Asset Management

Nowemu pionowi Privat Banking & Asset Management przydzielone będą jednostki zależne: BANKPRIVAT, Schoellerbank AG, Asset Management Gesellschaft AMG i Pioneer Investments Austria.

Corporates

Pion Corporates obejmuje dotychczasowy segment Duże Firmy (czyli koncerny międzynarodowe, Financial Institutions, Public Sector) i Nieruchomości Komercyjne, współpracę z MŚP i działalność z Klientami o specjalnym wykorzystaniu produktów (np. instrumenty pochodne), a także działalność BA-CA Wohnungsbank AG, BA-CA Real Invest GmbH i działalność leasingową Grupy Bank Austria Creditanstalt Leasing.

CEE – Europa Środkowo-Wschodnia

W zakresie działalności CEE ujęte zostały działające w regionie Europy Środkowo-Wschodniej banki komercyjne Grupy Kapitałowej Bank Austria Creditanstalt.

Noty

Dodatkowe informacje zgodnie z MSSF ciąg dalszy

Markets and Investment Banking

Pion Markets and Investment Banking obejmuje zasadniczo działalność treasury Banku Austria Creditanstalt AG.

Corporate Center – Centra Korporacyjne

W pionie Corporate Center ujęto wszystkie pozostałe udziały, które nie zostały przyporządkowane żadnemu zakresowi działalności przedsiębiorstwa. Dodatkowo przedstawiane są w nim oprócz zdarzeń konsolidacyjnych, wykraczających poza granice jednego segmentu, również wkłady wniesione w wynik finansowy, których nie można przyporządkować pojedynczym zakresom działalności przedsiębiorstwa.

Wynik z tytułu odsetek jest dzielony zgodnie z metodą rynkowej stopy procentowej. Powstałe koszty przypisywane są zgodnie z ich spowodowaniem do pojedynczych zakresów działalności przedsiębiorstwa. Wartości niematerialne i prawne lub wartości firmy z nabytych spółek, przyporządkowywane są również poszczególnym zakresom działalności przedsiębiorstwa.

Metody

Sukces każdego z zakresów działalności przedsiębiorstwa mierzony jest według zysku brutto bądź netto z działalności, wypracowanego przez dany segment. Zwrot na kapitale jest oprócz wskaźnika koszty/dochody jedną z najbardziej znaczących wielkości sterowania zakresami działalności przedsiębiorstwa. W zakresie sprawozdawczości segmentów, ewidencjonowany jest również zysk netto z działalności.

Zmiana metod

Stopa procentowa w odniesieniu do alokacji kapitału własnego przydzielonego poszczególnym segmentom, uległa redukcji i odpowiada 3-miesięcznemu EURIBOR z narzutem w wys. średniego 5-letniego UniCredit Spreads. Stopa procentowa ustalana dla segmentów w odniesieniu do alokacji kapitału własnego, określana jest w ramach procesu budżetowego na okres jednego roku. Zmiana ta prowadzi w porównaniu z metodą dotychczasową do tego, że zakresom działalności przyporządkowane zostały mniejsze przychody z alokacji kapitału własnego, w przeciwnieństwie do czego zwiększył się wynik z tytułu odsetek w Corporate Center.

W związku z ujednoliceniem alokacji kapitału własnego w całej Grupie UniCredit, zwiększył się do 12,5 % czynnik przy pomocy którego obliczany jest odpowiednik ryzyka rynkowego.

Ujednolicona została także stopa procentowa, będąca orientacją dla ustalenia umownej stopy procentowej transakcji finansowej w odniesieniu do wyceny aktywów bezodsetkowych i amortyzacji wartości 1-miesięcznego rynku pieniężnego, obliczana na cały rok sprawozdawczy.

Rozliczanie kosztów Overhead odbywało się do tej pory w BA-CA AG wg zasady przydzielania ich do segmentów generujących przychody, przy czym Overhead podzielony został proporcjonalnie do wyniku przed Overhead segmentów działalności. Według nowej metody koszty Overhead przyporządkowywane są proporcjonalnie do kosztów bezpośrednich i pośrednich.

Zakresy działalności wyposażone zostaną w BA-CA AG jak dotychczas w kalkulacyjny kapitał własny w wys. 7 % aktywów ważonych ryzykiem. Spółkom zależnym przydzielany będzie rzeczywiście istniejący kapitał własny. Nie będzie już przeprowadzana standaryzacja kapitału własnego.

W roku obrotowym 2006 wszystkie zyski ze sprzedaży wykazane zostały w segmencie Corporate Center.

Sprawozdawczość segmentów działalności 1–12 2005 / 1–12 2006

MLN €		PION RETAIL	PION PRIVATE BANKING & ASSET MANAGEMENT	PION CORPORATE	PION CENTRAL EASTERN EUROPE	PION MARKETS & INVESTMENT BANKING	CORPORATE CENTER	GRUPA BA-CA
Wynik z tytułu odsetek	1–12 2006	768	14	653	1.048	124	73	2.681
	1–12 2005	772	14	663	932	150	30	2.560
Wynik z tytułu prowizji	1–12 2006	535	124	374	588	70	–25	1.667
	1–12 2005	479	123	303	519	40	–7	1.457
Wynik handlowy	1–12 2006	–1	1	–	106	201	42	348
	1–12 2005	3	2	–1	132	118	10	264
Wynik z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	1–12 2006	–19	31	32	–17	6	33	66
	1–12 2005	–	–1	41	–23	–33	–	–16
Wynik z tytułu przychodów niezależnych od odsetek	1–12 2006	514	156	406	677	277	50	2.081
	1–12 2005	482	125	343	628	125	3	1.706
Przychody z tytułu działalności operacyjnej	1–12 2006	1.283	171	1.059	1.725	402	123	4.762
	1–12 2005	1.254	138	1.006	1.560	274	33	4.266
Koszty działalności operacyjnej	1–12 2006	–978	–105	–436	–917	–167	–154	–2.757
	1–12 2005	–1.147	–90	–432	–828	–99	–61	–2.658
Wynik na działalności operacyjnej	1–12 2006	305	66	623	808	235	–31	2.005
	1–12 2005	107	48	573	733	175	–27	1.608
Rezerwy	1–12 2006	–6	–1	1	–6	–6	–94	–111
	1–12 2005	7	1	–3	5	1	–21	–9
Amortyzacja wartości firmy oraz wartości niematerialnych i prawnych	1–12 2006	–8	–	–	–	–	–	–8
	1–12 2005	–4	–	–	–	–	–	–4
Odpisy na utratę wartości	1–12 2006	–414	1	–124	–141	1	–2	–679
	1–12 2005	–302	2	–86	–116	10	2	–491
Wynik z inwestycji finansowych	1–12 2006	6	–1	7	5	7	2.289	2.313
	1–12 2005	–1	15	158	126	19	–13	305
Koszty z tytułu integracji	1–12 2006	–1	–1	–	–12	–31	–203	–248
	1–12 2005	–90	–2	–	–7	–	–9	–108
Zysk brutto z działalności	1–12 2006	–119	63	507	655	207	1.960	3.272
	1–12 2005	–283	64	642	741	206	–68	1.301
Podatek dochodowy	1–12 2006	34	–12	–115	–134	–46	132	–140
	1–12 2005	68	–15	–165	–127	–36	49	–226
Zysk netto roku obrotowego	1–12 2006	–85	51	393	520	161	2.092	3.132
	1–12 2005	–215	49	477	614	170	–19	1.075
Odpowiednik ryzyka kredytowego i rynkowego	1–12 2006	16.564	441	31.768	24.720	3.266	3.014	79.773
	1–12 2005	16.280	502	30.873	21.556	4.689	3.288	77.189
Zaangażowany kapitał własny (średnia)	1–12 2006	1.184	172	2.469	3.639	311	481	8.257
	1–12 2005	1.170	156	2.336	3.471	328	–172	7.290
Zyskowność kapitału własnego przed opodatkowaniem w %	1–12 2006	–10,1	36,5	20,5	18,0	66,4	n.s.*	39,6
	1–12 2005	–24,2	40,8	27,5	21,3	62,7	n.s.	17,9
Zyskowność kapitału własnego po opodatkowaniu przed odjęciem udziałów mniejszości w %	1–12 2006	–7,2	29,8	15,9	14,3	51,7	n.s.	37,9
	1–12 2005	–18,4	31,1	20,4	17,7	51,8	n.s.	14,8
Wskaźnik koszty/dochody (Cost/Income-Ratio) w %	1–12 2006	76,2	61,6	41,2	53,2	41,6	n.s.	57,9
	1–12 2005	91,5	65,3	43,0	53,0	36,2	n.s.	62,3
Odpisy na utratę wartości w % z wyniku z tytułu odsetek	1–12 2006	53,9	n.s.	18,9	13,4	n.s.	n.s.	25,3
	1–12 2005	39,1	n.s.	13,0	12,4	n.s.	n.s.	19,2

*) nie stosowane

Noty

Dodatkowe informacje zgodnie z MSSF ciąg dalszy

Od należności przynoszących odsetki, Bank Austria nie nalicza odsetek w przypadku gdy nie przewiduje się, aby w następnym okresie sprawozdawczym przynosiły one dochody. Dla tego rodzaju należności istnieją wystarczające rezerwy na aktualizację wartości. W dzień bilansowy zwolnione z naliczania odsetek były należności od Klientów w wys. 2.358 mln € (w ub. r.: 3.228 mln €).

(41) Należności od których nie nalicza się odsetek

Wartość zabezpieczeń na aktywach w formie zastawu bądź innego obciążenia, przedstawionego Bankowi Austria Creditanstalt wynosiła z dniem 31.12.2006 roku 19.736 mln € (w r. ub.: 22.833 mln €).

(42) Zabezpieczenie na aktywach

MLN €	2006	2005
Należności od banków	1.130	1.027
Należności od Klientów	419	403
Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu	685	729
Obligacje i inne papiery wartościowe o stałej stopie dochodu	473	640

(43) Aktywa podporządkowane

MLN €	2006		2005	
	AKTYWA	PASYWA	AKTYWA	PASYWA
USD	16.193	17.688	9.235	5.498
JPY	858	551	1.303	1.928
CHF	15.571	15.214	16.266	15.161
Inne	16.735	14.612	24.480	17.454
Waluty obce, razem	49.357	48.064	51.284	40.041

(44) Aktywa i pasywa w walutach obcych

MLN €	2006	2005
Należności od banków	46	47
Należności od Klientów	785	831
Instrumenty dłużne	8.766	2.985
Pozostałe aktywa	3.853	6.794
Aktywa powierzone	13.450	10.657
Zobowiązania wobec banków	225	221
Zobowiązania wobec Klientów	12.607	9.983
Zobowiązania zabezpieczone	374	299
Pozostałe zobowiązania	244	153
Pasywa powierzone	13.450	10.657

(45) Aktywa i pasywa powierzone

W ramach zawartych umów odkupu, dokonano sprzedaży aktywów na rzecz osób trzecich. Jednocześnie zawarto porozumienie, że dane instrumenty finansowe zostaną z powrotem odkupione po uzgodnionej już przy sprzedaży cenie. Wartość umów odkupu wynosiła na dzień bilansowy 1.565 mln € (w ub. r.: 4.240 mln €). Jako transferujący, będziemy wykazywać te aktywa w dalszym ciągu w bilansie w wartości godziwej. Natomiast jako otrzymujący, nie będziemy ewidencjonować przejętych aktywów w bilansie.

(46) Transakcje kupna/sprzedaży instrumentów finansowych z przyrzeczeniem odkupu

(47) Pozabilansowe zobowiązania warunkowe i odpisy na utratę wartości

MLN €	2006	2005
Pozabilansowe zobowiązania warunkowe	11.628	12.561
Odpisy na utratę wartości	11.631	11.187
RAZEM	23.259	23.748

(48) Lista wybranych udziałów kapitałowych

Wymagany przez UGB (Kodeks Przedsiębiorstw)/BWG (austriacką Ustawę o Bankowości) wykaz zależnych lecz nie w pełni skonsolidowanych udziałów, przedstawiony został w załączniku rocznego sprawozdania finansowego BA-CA AG na dzień 31 grudnia 2006 roku. Załącznik ten został złożony w księdze firm będącej publicznie prowadzonym rejestrem w Sądzie Handlowym w Wiedniu.

(48a) Przedsiębiorstwa w pełni skonsolidowane

SPÓŁKA	UDZIAŁ W KAPITALE W %
Asset Management GmbH, Wiedeń ¹⁾	100,00
AWT International Trade AG, Wiedeń	100,00
BA-CA Administration Services GmbH, Wiedeń ¹⁾	100,00
BACA Export Finance Limited, Londyn	100,00
Banca Comerciala HVB Tiriac S.A., Bukareszt	50,11
Bank Austria Cayman Islands Ltd., Georgetown, Grand Cayman Islands	100,00
Bank Austria Creditanstalt d.d. Ljubljana, Ljubljana	99,98
Bank Austria Creditanstalt Leasing GmbH, Wiedeń	99,98
Bank Austria Creditanstalt Real Invest GmbH, Wiedeń ¹⁾	94,95
Bank Austria Creditanstalt Wohnbaubank AG, Wiedeń ¹⁾	100,00
Bank Austria Trade Services Gesellschaft m.b.H., Wiedeń ¹⁾	100,00
Banking Transaction Services s.r.o., Praga	100,00
BANKPRIVAT AG, Wiedeń ¹⁾	100,00
CA IB Corporate Finance Beratungs Ges.m.b.H., Wiedeń ¹⁾	100,00
CA IB International Markets AG, Wiedeń ¹⁾	100,00
CA IB International Markets Ltd., Londyn	100,00
CABET-Holding-Aktiengesellschaft, Wiedeń ¹⁾	100,00
Domus Bistro GmbH, Wiedeń	100,00
Domus Clean Reinigungs GmbH, Wiedeń	100,00
DOMUS FACILITY MANAGEMENT GmbH, Wiedeń ¹⁾	100,00
Hebros Bank AD, Plovdiv	99,91
HVB Bank Biochim AD, Sofia	99,80
HVB Bank Czech Republic a.s., Praga	100,00
HVB Bank Hungary Rt., Budapeszt	100,00
HVB Bank Slovakia a.s., Bratislava	100,00
HVB Banka Srbija i Crna Gora A.D. Belgrad	99,84
HVB Central Profit Banka d.d., Sarajewo	80,87
Lassallestraße Bau-, Planungs-, Errichtungs- und Wertungsgesellschaft m.b.H., Wiedeń ¹⁾	99,00
Nova Banja Luka Banka a. d., Banja Luka	90,93
Pioneer Investments Austria GmbH, Wiedeń ¹⁾	100,00
Schoellerbank Aktiengesellschaft, Wiedeń	100,00
UniCredit CA IB Polska Spółka Akcyjna, Warszawa	100,00
UNIVERSALE International Realitäten GmbH, Wiedeń	100,00
VISA-SERVICE Kreditkarten Aktiengesellschaft, Wiedeń ¹⁾	50,10
WAVE Solutions Information Technology GmbH, Wiedeń ¹⁾	100,00

1) Grupa przedsiębiorstw zgodnie z § 9 KStG (Ustawa o podatku korporacyjnym) z Bank Austria Creditanstalt AG

Noty

Dodatkowe informacje zgodnie z MSSF ciąg dalszy

Udział w kapitale oznacza udział Grupy Bank Austria Creditanstalt w kapitale danej spółki. W udziale tym zsumowano, lecz nie przeliczono udziałów spółek w pełni skonsolidowanych w spółce docelowej.

UDZIAŁY EQUITY NAZWA I SIEDZIBA FIRMY	ADD-%	KAPITAŁ WŁASNY W TYS. EURO
Adria Bank Aktiengesellschaft, Wiedeń, AT	25,53	30.316
Bank für Tirol und Vorarlberg Aktiengesellschaft, Innsbruck, AT	47,38	499.986
Bausparkasse Wüstenrot Aktiengesellschaft, Salzburg, AT	24,10	369.950
BKS Bank AG, Klagenfurt, AT	36,03	411.466
Oberbank AG, Linz, AT	33,59	824.000
Oesterreichische Kontrollbank Aktiengesellschaft, Wiedeń, AT	49,15	394.518

(48b) Udziały stowarzyszone, oceniane metodą praw własności

Całkowita suma bilansowa jednostek stowarzyszonych i nie ocenianych metodą praw własności, kształtuje się w minionym rok obrotowym 2006 w wys. 2.189 mln €. Zsumowany kapitał własny tych udziałów wynosi 160,0 mln €, przy czym wpracowane zostały roczne zyski netto o łącznej wysokości 30,2 mln €.

(48c) Udziały stowarzyszone, nie oceniane metodą praw własności

Grupa BA-CA zatrudniała w roku 2006 bądź 2005 w średniej rocznej następującą liczbę pracowników*):

(49) Zatrudnienie

Pracownicy

	2006	2005
Urzednicy na etacie	30.884	30.141
Pracownicy fizyczni	109	194
RAZEM	30.993	30.335
<i>w tym: w Austrii</i>	<i>11.118</i>	<i>11.291</i>
<i>w tym: za granicą</i>	<i>19.875</i>	<i>19.044</i>

*) średnia liczba pełnych etatów w Banku Austria, wyłączając zatrudnienie praktykantów oraz pracowni ków na bezpłatnym urlopie macierzyńskim lub opiekuńczym.

(50) Organy

Następujące osoby zasiadały w roku sprawozdawczym w Zarządzie Banku Austria Creditanstalt AG: Willibald CERNKO, Stefan ERMISCH (do 31.3.2006), Thomas GROSS (od 1.10.2006), dr Erich HAMPEL (jako Prezes, Dyrektor Generalny), mgr Wilhelm HEMETSBERGER, drdr Werner KRETSCHMER (od 4.5.2006), dr Andrea MONETA (od 4.5.2006), drdr Regina PREHOFER, dr Johann STROBL, Robert ZADRAZIL (od 26.1.2006).

W skład Rady Nadzorczej Banku Austria Creditanstalt AG wchodziły w roku sprawozdawczym następujące osoby: KR Dkfm. dr Erich BECKER (do 4.5.2006), dr Alberto CRIPPA (do 25.1.2006), Sergio ERMOTTI (od 25.1.2006), prof. Dkfm. Armin Gebhard FEHLE (do 4.5.2006), dr Paolo FIORENTINO (od 4.5.2006), dr Dario FRIGERIO (od 4.5.2006), Hedwig FUHRMANN (do 21.4.2006), Wolfgang HEINZL, Rudolf HUMER (Wiceprzewodniczący, do 4.5.2006), Martina ICHA (od 21.4.2006), dr Michael KEMMER (do 25.1.2006), Heribert KRUSCHIK (od 1.1.2006), mgr Adolf LEHNER, D. I. Gerhard MAYR, M.B.A. (do 4.5.2006), Michael MENDEL (Przewodniczący, do 25.1.2006), dr Roberto NICASTRO (od 4.5.2006), dr Vittorio OGLIENGO (od 4.5.2006), Emmerich PERL, dr Alessandro PROFUMO (od 25.1.2006, Przewodniczący od 13.07.2006), KR Franz RAUCH (Wiceprzewodniczący od 13.7.2006), dr Carlo SALVATORI (Przewodniczący, od 25.1.2006 do 13.7.2006), KR Karl SAMSTAG (od 4.5.2006), Dr Gerhard SCHARITZER (od 4.5.2006), Thomas SCHLAGER, dr Veit SORGER (do 4.5.2006), dr Wolfgang SPRIEBLER.

Noty

Raport na temat ryzyka

Bank Austria Creditanstalt rozpoznaje, mierzy, kontroluje i kieruje wszystkimi rodzajami ryzyka Grupy BA-CA. Przy wykonywaniu tych zadań współpracuje ściśle – z powodu istniejącej w Grupie struktury – zarówno z jednostkami HVB odpowiedzialnymi za kontrolę i sterowanie ryzykiem, jak również z odpowiedzialnymi w tym zakresie jednostkami Banku UniCredit. Bank Austria Creditanstalt wspiera przy tym bieżące projekty UniCredit w odniesieniu do stworzenia w całej Grupie jednolitych postępowań i procedur w dokonywanej kontroli ryzyka.

W odniesieniu do procesów kontroli i sterowania w zarządzaniu ryzykiem BA-CA rozróżnia pomiędzy następującymi kategoriami:

- ryzyka rynkowe (51a)
- ryzyka płynności (51b)
- ryzyka counterparty (51c)
- ryzyka kredytowe (łącznie z ryzykiem wynikającym z inwestycji w nieruchomości 51d)
- ryzyka operacyjne (51e)
- ryzyka biznesowe (51f)
- ryzyka z udziałów (51g)

Zarząd Banku określa politykę przyjętą w odniesieniu do ryzyka i zatwierdza: zasady zarządzania ryzykiem, ustanowienie limitów wszystkich istotnych rodzajów ryzyka, jak i procedury kontroli ryzyka.

Przy spełnianiu tych zadań Zarząd wspomagany jest przez specjalnie powołane komitety i niezależne jednostki zarządzania ryzykiem. Centralnie zorganizowane działania w zakresie zarządzania ryzykiem w BA-CA połączone są w osobnym pionie Zarządu u Chief Risk Officer (CRO). Wtórny przegląd kredytów w resorcie Credit Management, opieka nad kredytami nadającymi się do restrukturyzacji w resorcie Special Accounts Management (wcześniej: zarządzanie kredytami nadającymi się do restrukturyzacji) jak i strategiczne zarządzanie ryzykiem w resorcie o tej samej nazwie. Aktywne zarządzanie ryzykiem portfeli (Credit Trading) skupione zostało organizacyjnie w oddziale bezpośrednio podporządkowanym Chief Financial Officer (CFO).

Resort „Strategicznego Zarządzania Ryzykiem” odpowiedzialny jest za: rozwijanie i wdrażanie metod pomiaru ryzyka i wyników z działalności handlowej, bieżące opracowywanie i udoskonalanie narzędzi sterowania ryzykiem, przestrzeganie wiążących się z tym minimalnych wymagań w odniesieniu do prowadzenia działalności handlowych („MaRisk”), opracowywanie i dogłębne podstawowych reguł w tym zakresie oraz zdawanie niezależnych i neutralnych raportów na temat profilu ryzyka Grupy BA-CA.

Resort „Credit Management” zajmuje się zarządzaniem portfelu, sterowaniem ryzyka i monitoringiem ryzyka księgi kredytowej łącznie z oceną w zakresie płynności finansowej Klientów korporacyjnych i biznesowych w CEE i SEE, a także przeprowadzaniem na miejscu analiz bilansowych i analiz przedsiębiorstw jak i zbieraniem i oceną informacji branżowych.

Resort „Special Accounts Management” odpowiedzialny jest za szeroką opiekę i obsługę kredytów zagrożonych. Punkt ciężkości stanowi przy tym analiza i ocena ryzyk gospodarczych i prawnych jak i łączące się z tym opracowanie, zezwolenie zgodne z postawionym wnioskiem i wdrażanie strategii dla poszczególnych kredytów. Resort korzysta przy tym z odpowiedniego know-how w zakresie restrukturyzacji kredytów, które udostępnione jest również spółkom zależnym.

Zarządzanie pozycjami struktury bilansowej, sterowanie ryzykiem płynności, kwestie dot. zarządzania ryzykiem, wykraczające poza granice jednego sektora, pojawiające się między dystrybucją a sterowaniem całym Bankiem, jak i wyniki modelu portfela kredytowego i ryzyka operacyjnego – omawiane są w ramach pracy Komitetu Zarządzania Aktywami i Pasywami – ALCO („Asset/Liability Committee”).

(51) Ryzyko całego Banku

Sterowanie ryzykiem rynkowym ksiąg handlowych zapewnione jest przez odbywające się cotygodniowo obrady Komitetu ds. Ryzyka Rynkowego („MACO”), zajmującego się krótkoterminowym kierowaniem działalnością w odniesieniu do dyskusji dotyczącej sytuacji ryzyka/przychodów pionu Markets & Investment Banking jak i limitowaniem ryzyka, udzielaniem zezwoleń na produkty lub decyzjami związanymi z uplasowaniem się na rynku. Oprócz tego wyjaśniane są tutaj kwestie dotyczące tematu określania ryzyka counterparty. W tym Komitecie ustalane są również warunki ramowe i limity odnoszące się do spółek zależnych. Ocena ryzyk nieściągalności dokonywana jest w Komitecie ds. Kredytów.

Zarząd BA-CA ustala – przynajmniej raz na rok – limity ryzyka dla wszystkich zakresów działalności związanych z ryzykiem rynkowym całej Grupy BA-CA. Obradujący cotygodniowo komitet MACO podejmuje na szczeblu operacyjnym decyzje dotyczące ustalenia limitów i analizuje pod kątem ryzyka i przychodów sytuację naszych jednostek z zakresu Markets & Investment Banking. Komitet ALCO dokonuje analiz i podejmuje decyzje w odniesieniu do działalności łączącej się ściśle z usługami dla Klientów (zwłaszcza strukturą bilansu, płynnością finansową, ryzykiem operacyjnym jak i koordynacją w kwestiach zarządzania pojawiających się pomiędzy dystrybucją a sterowaniem całego Banku). O uchwałach i wynikach pracy tych gremiów składany jest całemu Zarządowi Banku bezpośredni raport. „Strategiczne Zarządzanie Ryzykiem” jako pion niezależny i wyodrębniony w strukturze Banku poczynając od oddziałów bankowych aż do szczebla Zarządu – zajmuje się sporządzaniem odpowiednich analiz i nadzoruje przestrzeganie limitów. W roku 2006 wdrożona została z powodzeniem – we wspólnym projekcie pionów Markets & Investment Banking i „Strategicznego Zarządzania Ryzykiem” – pierwsza część nowego rachunku ryzyka counterparty. Kolejne działania w tym zakresie przewidziane są na rok 2007.

Kierowanie Grupą BA-CA odbywa się według zasad Value-Based-Managements. W ramach tych zasad, w kalkulacji dokonywanej w odniesieniu do transakcji bądź Klienta (kontrola mikro) rozliczane są roszczenia o określonej stopie oprocentowania w stosunku do Capital employed (= wkład kapitału; uwzględnia się zarówno kapitał Filaru 1 zgodnie z austriacką Ustawą o bankowości BWG, jak również kapitał ekonomiczny).

Oprócz spełnienia zasadniczych przepisów dot. kapitału, zawartych w Ustawie o bankowości (BWG), ekonomiczny kapitał ryzyka powinien bardziej szczegółowo i jednolicie odzwierciedlać profil ryzyka specyficzny dla danej instytucji. Kapitał ekonomiczny obliczany jest w przypadku ryzyka nieściągalności przy pomocy metody wartości zagrożonej (Value-at-Risk). Niespodziewane straty obliczane są na okres jednego roku przy zastosowaniu 99,95 % pewności wypowiedzi.

Dodatkowo kapitał ekonomiczny obliczany bądź planowany jest w Grupie BA-CA dla wszystkich kategorii ryzyka (ryzyko rynkowe, ryzyko kredytowe, ryzyko z udziałów, ryzyko operacyjne, ryzyko biznesowe) również przy pomocy metody Value-at-Risk.

Włączenie Grupy BA-CA w kontrolę i zarządzanie ryzykiem całego Koncernu HVB, a obecnie również Grupy UniCredit, odbywa się na zasadzie regularności i gwarantuje jednolite podejście do zarządzania ryzykiem w całej Grupie. Pierwsze inicjatywy w kierunku ujednolicenia metod i instrumentów do pomiaru i sterowania ryzykiem w obrębie nowej Grupy zostały zapoczątkowane z upoważnienia UniCredit już w roku 2005 i kontynuowane były zwłaszcza w roku 2006.

W zakresie ryzyka rynkowego wymienić należy przykładowo takie bloki tematyczne jak Value-at-Risk (Kalkulacja VaR), jednolite limity VaR, ujednolicenie pomiaru rozwoju, regularne przedstawianie Exposures na bazie analizy wrażliwości na warunki skrajne. W odniesieniu do ryzyka kredytowego, wydane zostały z jednej strony określone i uznane w całej Grupie „wytyczne” tj. Credit Corporate Governance, a z drugiej strony zidentyfikowane zostały podczas kształtowania się modelu te zakresy, w przypadku których w przyszłości rozwinięte mają zostać wspólnie, postępowania stosowane w obrębie całej Grupy.

Dodatkowo – w odniesieniu do decyzji związanych z kredytami – przyjęty został proces, zapewniający oprócz podsumowania pozycji ryzyka pojedynczych podmiotów, również ogólny przegląd dla wszystkich podmiotów.

Noty

Raport na temat ryzyka ciąg dalszy

Zarządzanie ryzykiem rynkowym obejmuje całą naszą działalność w zakresie Markets & Investment Banking jak i zarządzania strukturą bilansu w Wiedniu i w spółkach zależnych BA-CA. Pozycje ryzyka obliczane są przy tym przynajmniej raz dziennie, po czym analizowane przez niezależną jednostkę zarządzania ryzykiem i porównywane z limitami ryzyka, ustalonymi przez Zarząd i powołane przez niego gremia (jak np. „MACO”). Zarządzanie ryzykiem rynkowym w BA-CA obejmuje przy tym sporządzanie bieżących sprawozdań dotyczących pozycji ryzyka i wykozystania limitów, jak i codzienne przedstawianie wyników z zakresu Pionu Markets & Investment Banking.

BA-CA stosuje w obrębie całej Grupy jednolitą procedurę zarządzania ryzykiem, obliczając przynajmniej raz dziennie najistotniejsze parametry ryzyka dla poszczególnych zakresów handlowej działalności bankowej. Oprócz stosowanej metodologii wartości zagrożonej („VaR”), limity wysokości i obrotów pozycji – narażone na nagłe zmiany – odgrywają równie ważną rolę. Ten system limitów uzupełniany jest dodatkowo przez limity Loss-Warning-Level, jak i limity wypracowane specjalnie dla poszczególnych opcji, stosowane w obrocie i wycenie nieliniarnych produktów bankowych.

Używany od wielu lat własny model analizy ryzyka Banku („NoRISK”), jest stosowany i na bieżąco udoskonalany przez pion „Strategicznego zarządzania ryzykiem”. Jego bieżące udoskonalanie obejmuje między innymi.: sprawdzanie modelu w ramach testów retrospektywnych (Backtesting), integrowanie nowych produktów, realizację wymagań stawianych przez Zarząd i komitet MACO, oraz wymagań dyktowanych ogólnym rozwojem rynku.

W odniesieniu do wprowadzania nowych produktów, przyjęło się przeprowadzanie procesu wdrażania produktów, w ramach którego pion zarządzania ryzykiem ma decydujący udział w odniesieniu do ich zatwierdzania. Model analizy ryzyka „NoRISK” BA-CA, uznany również ze strony prawno-nadzorczej, stosowany jest od roku 1998.

W celu obliczenia wymaganych środków własnych uwzględniane są w nim – w odróżnieniu do wewnętrznej metody analizy w zarządzaniu ryzykiem – ustalone ustawowo parametry pomiaru ryzyka (99 % przedział ufności i okres utrzymania pozycji – 10 dni) oraz ustalony w ramach modelowej analizy ryzyka dodatkowy mnożnik.

Poprzez dokonane i uznane przez nadzór bankowy w 2006 roku poszerzenie modelu w zakresie ryzyka pozycji towarów, również składanie meldunków nadzorczo-prawnych dotyczących środków własnych w tym zakresie, odbywać się będzie przez nasz wewnętrzny model „NoRISK”. Tym samym obejmuje on wszystkie istotne kategorie ryzyka tj.: ryzyko stóp procentowych, ryzyko kapitałowe (każdorazowo ryzyko ogólne i specyficzne), ryzyko wymiany walut i ryzyko pozycji towarów.

Informacje przekazywane komitetowi MACO/ALCO i Zarządowi, uzupełniane są dodatkowo sporządzanymi regularnie i obliczanymi na przykładzie bieżących zdarzeń i transakcji, parametrami warunków skrajnych. W roku 2006 scenariusze odnoszące się do analizy wrażliwości na warunki skrajne, poszerzone zostały o tzw. scenariusze makro, w celu lepszego rozpoznawania tendencji globalnych. W scenariuszach analiz warunków skrajnych, zakładana jest możliwość wystąpienia nietypowych gwałtownych wahań pojedynczych parametrów ryzyka rynkowego i badane jest, w jaki sposób wahania te, jak i zahamowania płynności w zakresie pojedynczych produktów i czynników ryzyka, mogą wywrzeć skutki na wynik finansowy i trwałą majątek Banku. Założone w analizie wahania zależne są od waluty, regionu i płynności, i ustalane na zasadzie dyskrecji przez pion „Strategicznego Zarządzania Ryzykiem”.

Oprócz wyników modelowych analiz ryzyka, obliczane i podawane do wiadomości są również dzienne wysokości przychodów z działalności wiążącej się z ryzykiem rynkowym. Przedstawiane są one w przebiegu czasowym i w porównaniu z aktualnymi budżetami. Sprawozdawczość obejmuje z jednej strony te pozycje, które w ramach sprawozdania finansowego sporządzonego zgodnie z MSSF, wywierają wpływ na wynik finansowy, jak również pełną ocenę tzw. równania do rynku (mark-to-market) wszystkich pozycji inwestycyjnych niezależnie od ich przedstawienia w sprawozdaniu finansowym zgodnym z MSSF („Total Return”).

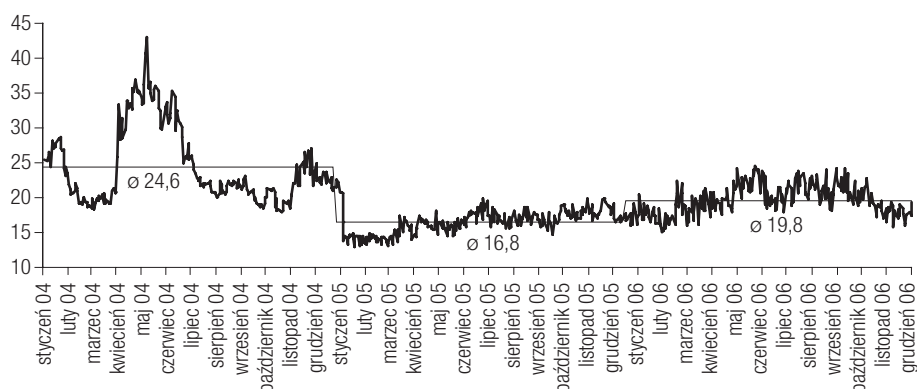
(51a) Ryzyka rynkowe

Informacje te dostępne są na bieżąco wszystkim jednostkom BA-CA zarządzającym działalnością i ryzykiem, w systemie aplikacji intranetu „ERCONIS”, z wyszczególnieniem na portfele, pozycje rachunku zysków i strat i waluty. „Strategiczne Zarządzanie Ryzykiem” wspiera tutaj w sposób miarodajny starania, o wdrożenie w księdze handlowej nowych przesłanek regulacyjnych w zakresie „Prudent Valuation”.

W celu pełnej i systematycznej kontroli dostosowania transakcji handlowych zawieranych przez BA-CA do warunków rynku, wprowadzony został w Wiedniu stworzony przez nas system „MARCONIS”. Z tego narzędzia korzystają w międzyczasie wszystkie nasze jednostki zależne wykonujące działania związane z ryzykiem rynkowym.

Wyniki wykorzystywane dla celów wewnętrznych oceny ryzyka metodą wartości zagrożonej „VaR” (1 dzień utrzymania pozycji w portfelu, przy 99 % przedziale ufności) kształtowały się w Grupie BA-CA w roku 2006 – przy względnie znikomych wahanach w przebiegu roku – pomiędzy 15 a 25 mln €. Natomiast średnia wartość wynosiła przy tym ok. 19,8 mln € i była tym samym nieco wyższa od porównywalnej wartości z roku ubiegłego i wyraźnie niższa od wartości roku 2004 (2004: 24,6 mln €, 2005: 16,8 mln €). Niniejszy raport na temat ryzyka obejmuje podobnie jak w roku ubiegłym również pozycje akcji nie przeznaczonych do obrotu z naszych ksiąg inwestycyjnych, jak i pozycje Hedge-Fonds. Przeważająca część ryzyka Grupy BA-CA przypada w dalszym ciągu na ryzyko stóp procentowych i ryzyko spread.

„VaR” – Wartość zagrożona Grupy BA-CA 2004–2006 (mln €)



Noty

Raport na temat ryzyka ciąg dalszy

Wartość zagrożona „VaR” Grupy BA-CA wg kategorii ryzyka (mln €)

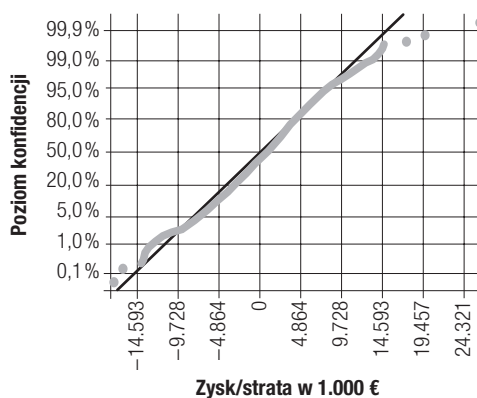
KATEGORIA RYZYKA	MINIMALNA	PRZECIĘTNA	MAKSYMALNA	NA DZIEŃ (31.12.RR)
Ryzyko stóp procentowych	3,0	5,9	10,9	6,4
Ryzyko credit spread (przedziały stosowane)	10,2	13,7	17,4	12,9
Ryzyko kursów	0,3	2,0	5,2	1,1
Ryzyko związane z akcjami/obrot	1,1	2,4	5,0	1,8
Rynki wschodzące/High Yield	1,4	2,4	3,5	2,3
Ryzyko pozycji towarów	0,0	0,1	0,3	0,0
Fundusze hedgingowe	3,8	5,3	6,8	5,3
Ryzyko związane z akcjami/inwestycje	4,4	6,3	9,0	6,4
RAZEM 2006	15,3	19,8	24,7	19,6
Razem 2005	13,2	16,8	22,7	17,1
Razem 2004	18,2	24,6	43,0	21,8

Pozycje narażone na ryzyko Grupy BA-CA – dodatkowo do stosowanej metody oceny wartości zagrożonej VaR – zabezpieczane są także limitami pułapów. W ramach codziennych raportów na temat ryzyka, sporządzane są dla dużej ilości portfeli tzw. szczegółowe „Trade-Reports”, które przy pomocy Intranetu udostępniane są aktualnie i historycznie wszystkim tzw. Risk-Taker’om, jak i poszczególnym kierownikom działów, w postaci istotnych limitowanych 99 % wartości kwantylowych i licznych innych wskaźników statystycznych, np. średnia wyników poszczególnych scenariuszy wychodzących poza 99 % wartość kwantylową, udzielająca informacji na temat wielkości wydarzeń, które nastąpią tylko z bardzo nieznacznym prawdopodobieństwem. Oprócz istotnych dla limitów ogólnych przebiegów symulacji ujmowane są codziennie wyniki ok. 30 częściowych przebiegów symulacyjnych w odpowiednim banku danych dot. ryzyka. Te przebiegi symulacyjne sugerują określone kategorie ryzyka i utrzymują pozostałe na tym samym poziomie. Dzięki kombinacji portfeli i częściowych przebiegów symulacji, można dokonywać codziennej analizy wszystkich ważnych składników ryzyka w przedziałach czasowych, przy czym najważniejsze z nich wykazywane są w codziennych Trader-Reports i częściowo również uwidaczniane przy pomocy QQ-Plots (poniższe wykresy przedstawiają wyciąg wyników oddanych do dyspozycji w dniu 29 grudnia 2006 roku).

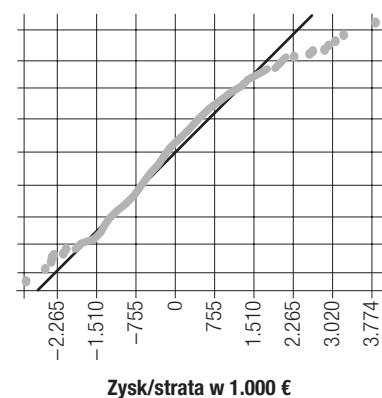
VaR-Details Trader Reports

TYP SYMULACJI	AVERAGE NPV ^Δ	MEDIAN NPV ^Δ	2.33 STDDEV	99 % QUANTILE	ERROR NEAR QUANTILE	AVERAGE BEYOND 99 %	SKEW	KURTOSIS
wszystkie główne kategorie ryzyka	-146.539	-197.857	16.551.822	-18.052.673	2.578.676	-21.005.113	0,03	0,55
ryzyko odsetkowe	-303.992	-295.584	5.576.813	-6.387.394	471.031	-7.267.380	0,01	0,52
Credit Spread	607.504	654.173	11.333.622	-12.891.406	698.603	-14.220.514	0,04	1,57
ryzyko walutowe	-225.959	-256.661	955.442	-1.116.165	64.340	-1.209.740	0,82	2,52
ryzyko kapitałowe / obrót akcjami	-81.734	-138.564	1.758.870	-1.814.684	254.390	-2.231.001	0,60	2,17
Emerging Mkts / High Yield	-116.588	-129.308	2.251.745	-2.265.219	152.624	-2.603.630	0,59	2,82
Hedge Fonds	-115.998	-148.315	4.721.402	-5.323.961	454.026	-6.076.371	0,03	0,52
ryzyko kapitałowe / inwestycje	15.247	25.750	6.468.353	-6.412.281	453.192	-7.260.824	0,16	0,60
Vega	27.317	9.412	1.490.815	-1.589.605	140.628	-2.136.733	0,04	2,49
Główne kategorie ryzyka + Vega				-19.642.278				

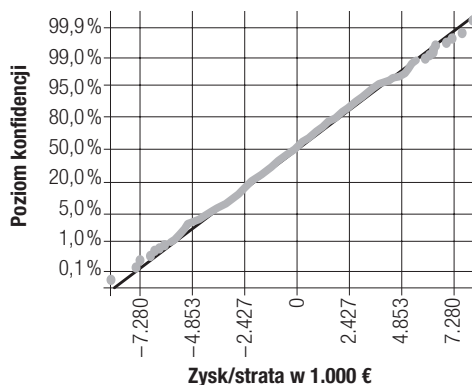
Spread incl. Residual Variance



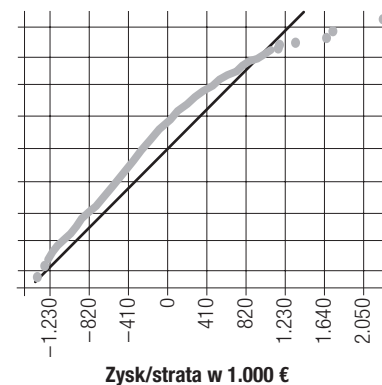
Equities incl. Residual Variance (EQ)



Foreign Exchange Interest Rate excl. Spreads



Foreign Exchange



„QQ-Plots uwidaczniają podział wyników Net-Present-Value w każdym przebiegu symulacji. Na osi X naniesione zostały symulowane zyski/straty, natomiast na osi Y – łączące się z nimi kumulatywne prawdopodobieństwa (wartości kwantylowe). Czerwona linia, mająca służyć lepszemu porównaniu z normalnym podziałem (np. odchylenia Fat-Tail od tej linii wskazują na to, gdzie wyniki symulacji pewnej określonej wielkości występują poniżej/ponadproporcjonalnie często).

Oprócz cyfr po stronie VaR, przedstawiane są szczegółowo w raportach codziennych również poszczególne ukierunkowane na wolumeny możliwości i przeciwstawiane każdorazowym limitom. Do najważniejszych szczegółowych opisów zaliczamy: wyniki punktów bazowych (zmiany oprocentowania i Spreadów w wymiarze 0,01 %), przypadające na jeden przedział czasowy, możliwości FX jak i możliwości w zakresie akcji i pozycji Emerging Market/High-Yield (przypadające na daną emisję, emitenta i rynek). Sterowanie ryzykiem odbywa się w zależności od Risk-Taker w bardzo różnie wyszczególniony sposób. Tym samym stosowane są dla sterowania ryzykiem przykładowo w zakresie odsetek – limity odsetkowe dla każdej waluty i przedziału czasowego, suma punktów bazowych dla każdej waluty i/lub dla segmentu przedziału czasowego (suma absolutnych wartości bazowych).

Noty

Raport na temat ryzyka ciąg dalszy

W dniu 29 grudnia 2006 roku całkowita pozycja odsetkowa Grupy BA-CA („Trading“ i „Investment“) w przypadku najbardziej istotnych walut, kształtowała się w następujący sposób (wykazywane są Basis-Point-Values powyżej 500 €):

Basis-Point-Values Grupy BA-CA (w €):

W €	SNA DZIEŃ 31.12.2006							ŚREDNIA ROCZNA, MIN./MAKS.		
		DO 1 MIESIĄCA	1–3 MIESIĘCY	3 MIESIĄCE DO 1 ROKU	1 ROK DO 5 LAT	POWYŻEJ 5 LAT	RAZEM	MAKSYMALNIE	MINIMALNIE	ABS. ŚREDNIA
Europa Zachodnia	EUR	–22.478	–112.958	–17.858	90.598	–514.539	–577.235	113.775	–1.076.894	444.205
	CHF	15.118	132.727	–322	–36.652	–9.797	101.073	142.395	–144.027	74.034
	GBP	–692	–15.059	–62.595	23.930	–22.059	–76.475	3.293	–102.053	67.901
	DKK	–78	540	983	–783	–	662	9.266	–2.355	3.093
	SEK	242	173	2.947	11	–	3.374	6.870	–4.271	2.913
	NOK	–16	–47	–655	4	–	–714	4.229	–1.119	1.051
Nowe kraje UE	CZK	–3.085	–3.514	–32.310	9.431	–988	–30.439	115.438	–30.439	59.246
	HUF	2.147	–9.137	2.220	–7.133	–31.536	–43.440	28.885	–168.054	34.787
	PLN	–567	–16.148	5.106	38.472	–11.605	15.258	111.623	–73.848	29.390
	SIT	–551	–1.270	–2.333	–28.721	–42.180	–75.056	–24.727	–82.318	52.458
	SKK	–752	–7.251	6.770	–17.976	89.617	70.408	129.583	48.308	83.443
	BGN	–1.245	–1.926	–625	–2.429	–6.153	–12.377	–12.140	–28.994	17.272
Kraje nie należące do UE i Turcja	RON	–467	289	–1.593	–11.810	8	–13.573	24.199	–15.583	5.376
	BAM	–107	–20	7	457	–	337	1.974	–1.898	1.134
	HRK	122	–120	–5.971	–175	–41	–6.186	16.589	–12.257	2.193
	RSD	–430	–197	–1.517	–240	–	–2.384	2.356	–2.384	798
	RUB	1.151	439	–4.609	–1.935	–	–4.954	5	–7.335	1.750
	TRY	73	73	–213	–9.182	7.127	–2.121	3.729	–22.712	6.839
Kraje zamorskie	UAH	4	–8	–307	–2.433	–	–2.744	–1.411	–3.624	2.469
	USD	5.393	–67.868	–55.561	–505.549	412.619	–210.965	–81.819	–317.231	183.257
	CAD	–49	–1.382	–7.227	–8	9	–8.657	21.353	–22.750	13.736
	AUD	220	–3.272	1.129	2.665	–4	737	3.630	–15.183	5.001
	NZD	–416	134	–	–3	–	–286	781	–8.277	3.433
	JPY	16	9.455	7.780	17.042	–6.999	27.293	102.476	24.229	61.550
Pozostałe	HKD	–43	–6	70	2.567	393	2.982	2.982	–15	770
	ISK	3	158	287	–	–	448	585	131	338
	ZAR	–302	–301	197	89	–	–317	5.790	–10.919	824
	XAG	–	–	–	–	–	–	757	–3	301
	XAU	–753	376	2.004	12.385	–	14.012	57.060	–27	32.629
	BPV<500	49	–57	–178	–	–	–186	31	–237	276
RAZEM		–7.468	–96.178	–164.373	–427.377	–136.128	–831.524			1.192.469

Główny punkt ciężkości naszych pozycji w 2006 roku, stanowiły pozycje w EUR i USD, GBP, CHF i JPY. Pozycje w walutach Krajów Europy Środkowej, Południowej i Wschodniej odzwierciedlają ciągle rosnące znaczenie naszego zaangażowania w tym regionie, przy największym wykorzystaniu punktów bazowych w obrębie nowych krajów członkowskich UE, jak i wyraźnie niższych pozycjach w obrębie krajów nienależących do UE.

Analogicznie do szczegółowego zestawienia pozycji punktów bazowych w obrębie odsetek, przedstawiane są w raportach dziennych szczegóły w zakresie Credit-Spread w odniesieniu do krzywych i przedziałów czasowych (w chwili obecnej stosowanych jest ok. 500 krzywych Credit-Spread w rachunku ryzyka).

Spread-Basis-Point-Values Grupy BA-CA (w €)

SP-BPVS w €	SEKTOR	ŚREDNIA ROCZNA, MIN./MAKS.		
		MAKSYMALNA	MINIMALNA	ABSOLUTNA ŚREDNIA
Sektory	Zakres finansowy	-1.991.957	-2.662.041	2.282.291
	ABS and MBS	-1.317.126	-2.073.062	1.505.658
Przedsiębiorstwa	Przemysł	-180.918	-392.993	293.763
	Branża samochodowa	-38.396	-151.804	71.215
	Dobra konsumpcyjne	-3.573	-90.411	59.508
	Przemysł farmaceutyczny	-3.568	-113.875	50.786
	Telekomunikacja	61.740	-121.579	57.026
	Energia i zaopatrzenie	-91.700	-189.133	128.132
	Pozostałe (np. reklama i sprzedaż)	63.957	-694.494	105.005
Pożyczki państwowe bądź papiery bliskie państwu	Unia Europejska	-1.073.250	-1.707.055	1.372.924
	Nowe kraje członkowskie UE	-389.943	-1.028.837	850.774
	Europa Wschodnia/Emerging Markets	-18.869	-83.108	39.157
	Kraje zamorskie	60.522	-41.489	11.674
	bliskie państwu/organizacje ponadnarodowe Gminy/niem. listy zastawne	-5.251 -217.130	-101.688 -1.639.541	12.463 1.409.576

Największa część pozycji Credit-Spread Grupy BA-CA dotyczy Corporates i Financials w zakresie Investment-grade. Natomiast w obrębie Investmentgrade dominują Financial Services o porównywalnie dobrym, oraz pozycje ABS i MBS o wysmienitym ratingu. W sektorach bliskich Treasury dominują podstawowe państwa UE i Municipals (łącznie z niemieckimi emisjami JUMBO), a zaraz po nich Treasuries nowych państw członkowskich UE.

W wyżej przedstawionym opisie nie została zawarta, zintegrowana od kilku lat w pionie Markets & Investment Banking działalność handlowa w zakresach High-Yield, obejmująca zarówno inwestycje w Emerging-Markets-Bonds („EMI”), jak również Trading w Corporate High-Yield-Bonds („HYI”) poniżej Investmentgrade. Działalność handlowa w obrębie tych dwóch portfeli, sterowana jest oprócz powszechnie przyjętych limitów VaR, również kilkustopniowym system limitowania, ograniczającym pozycje poszczególnych Corporate, branży, kategorii ratingowych i krajów. Na koniec 2006 roku 57 % portfeli Emerging-Markets przypada na Rosję (i sąsiedzkie kraje b. ZSRR), 20 % na Amerykę Łacińską, 17 % na Kraje CEE (wraz z Turcją), i 6 bądź 1 % na Azję i Afrykę. Portfel obligacji wysokodochodowych High-Yield zdominowany jest na dzień 29 grudnia 2006 r. pozycjami kategorii ratingowej „B” (61 %).

Poprzez swoją spółkę zależną na Kajmanach (Bank Austria Cayman Islands), Bank BA-CA inwestuje także od 1999 r. w fundusze hedgingowe. Strategie tj. „Market Neutral” i „Event-Driven” stanowią jednak w dalszym ciągu największą część wolumenów w tym zakresie, zainwestowaną ogólnie w fundusze tzw. dachowe. W porównaniu ze średnią w całej branży, odgórne strategie dyrekcyjnie stanowią tylko nieznaczny część całości wolumenu, podobnie zresztą jak stosowany Leverage, który ograniczony jest do porównywalnie niskiego poziomu. Znaczącym instrumentem sterowania są tutaj zasady Investment Guidelines, definiujące istotne parametry ryzyka. Przestrzeganie zasad Investment Guidelines oraz codzienna kontrola uzyskanych wyników analizy ryzyka, dokonywana jest poprzez nasz pion zarządzania ryzykiem w Banku Austria Cayman Islands, zgodnie z zaleceniami centralnego pionu zarządzania ryzykiem w Wiedniu.

Dodatkowo do inwestycji w fundusze hedgingowe na Kajmanach, dokonywaliśmy również inwestycji w fundusze hedgingowe w ramach obrotu akcjami, które ukierunkowane są pierwotnie na strategię Equity-Long/Short. Grupa BA-CA zmierza przy pomocy tych pozycji do celu lepszej dywersyfikacji działań w zakresie akcji, jak i do uzupełnienia istniejących już punktów ciężkości (Austria i Kraje CEE) dodatkowymi.

Noty

Raport na temat ryzyka ciąg dalszy

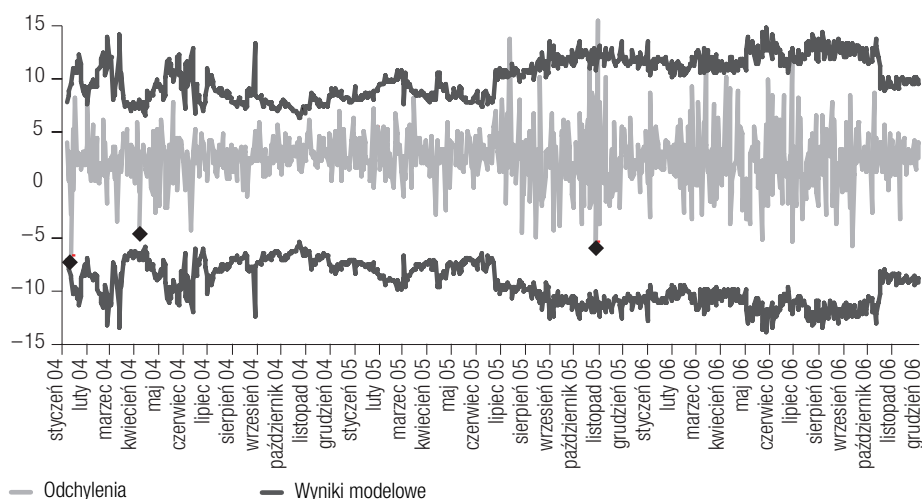
Przygotowań do podjęcia decyzji dotyczącej tych inwestycji dokonuje Hedge Funds Research Team w CAIB. W zasadach Guidelines, odnoszących się do tej działalności, ustalone zostały standardy dotyczące inwestycji maksymalnych, rozproszenia inwestycji, względnego udziału w funduszu i strategii, postępowania w odniesieniu do Due Diligence i wyboru funduszy. Pozycje te uwzględnione są w rachunku ryzyka Banku BA-CA i na bieżąco kontrolowane. Wolumeny inwestycji przypadające na poszczególny fundusz kształtują się wyłącznie w granicach jednocyfrowego zakresu milionowego.

Środki adekwatności kapitałowej względem ryzyka rynkowego

Model analizy ryzyka Banku BA-CA poddawany jest stałej kontroli w ramach przeprowadzania testów retrospektywnych, stosownie do zaleceń i przepisów nadzorczo-prawnych. Porównywane są przy tym modelowo uzyskane wyniki ze zmianami wyników rzeczywistych, uzyskanych na podstawie danych na temat fluktuacji rynku. Liczba odchylen wyników analiz modelowych testów retrospektywnych od wyników rzeczywistych (negatywna zmiana oceny większa niż wynik modelowy) utrzymuje się od czasu wprowadzenia tego modelu w tzw. „zielonym przedziale”, przez co mnożnik stosowany w tym teście nie wymaga aktualizacji. W roku 2006 nie doszło do żadnego przekroczenia wyników testów retrospektywnych.

Wyniki testów retrospektywnych portfela handlowego (2004–2006)

(mln €)



Zarządzanie ryzykiem rynkowym w CEE

Zarządzanie ryzykiem rynkowym w Banku BA-CA obejmuje zarówno działalność Banku w Wiedniu, jak i segmenty działalności spółek zależnych, zwłaszcza w Europie Środkowej i Wschodniej. Jednostki te posiadają własne, lokalne piony zarządzania ryzykiem i systemy raportowania do centralnego pionu „Strategicznego Zarządzania Ryzykiem” Banku. Ujednolicone procesy, metody i systemy limitowania zapewniają w całej Grupie kompleksowe zarządzanie ryzykiem, uwzględniające zarazem lokalne warunki rynkowe.

W najważniejszych jednostkach (Czechy, Słowacja, Węgry, Bułgaria) wdrożono już na miejscu model analizy ryzyka „NoRISK”, w przypadku pozostałych jednostek oddawany jest centralnie do dyspozycji dzienny raport na temat ryzyka. Aplikacja internetowa „ERCONIS” odnotowuje codzienne wyniki z działalności w zakresie treasury w Krajach CEE. Dokonywany pomiar rozwoju naszych spółek-córek zawiera w znaczeniu założenia „Total Return” – oprócz udokumentowanych przychodów – również wynik oceny w zakresie inwestycji.

W celu uniknięcia koncentracji ryzyka w pozycji ryzyka rynkowego, przede wszystkim w sytuacjach „zawężenia” rynku, stosowane są w naszych spółkach zależnych oprócz limitów Value-at-Risk, również limity pozycji odnoszące się do ryzyka walut obcych, odsetkowego i kapitałowego, jak i codziennie monitorowane. Natomiast monitoring dynamiki przychodów naszych jednostek zależnych dokonywany przy pomocy limitów Stop-Loss, uwidacznia bardzo wcześnie akumulację strat w danych pozycjach.

Ta bliska w czasie i regularna analiza ryzyka rynkowego i przychodów umożliwia zintegrowane sterowanie Risk-Return w zakresie jednostek Treasury w naszych spółkach zależnych.

Value-at-Risk 2006 jednostek Treasury w CEE

MLN €	VALUE-AT-RISK 2006		
	MINIMALNA	MAKSYMALNA	LIMIT
Bośnia	0,0	0,1	0,0
Bułgaria	0,3	1,0	0,5
Chorwacja ¹	0,4	1,4	0,6
Polska ²	3,2	6,9	4,2
Rumunia	0,0	0,4	0,1
Serbia	0,0	0,4	0,1
Słowacja	0,1	0,5	0,3
Słowenia	0,0	0,8	0,2
Czechy	1,0	1,9	1,3
Węgry	0,3	3,2	1,2

1) Bank Splitska banka zawarty do końca 2006

2) BPH zawarty do końca października 2006

Wykorzystanie limitów w obrębie ryzyka rynkowego było również w 2006 roku umiarkowane. Nasze spółki zależne w CEE wykorzystują swoje limity Value-at-Risk średnio w wys. prawie 30 % rocznie i spożywają przez to ok. jedną czwartą ryzyka rynkowego całej Grupy.

Dodatkowo, krótkoterminowa i długoterminowa sytuacja płynności naszych spółek zależnych, sterowana jest centralnie poprzez określone limity pozycji. Nałożone restrykcje w odniesieniu do transformacji płynności naszych spółek zależnych, zostały w roku 2006 w gruncie rzeczy zachowane.

Zarządzanie płynnością naszych spółek-córek i całej Grupy wspierane jest od strony technicznej poprzez wprowadzoną do użytku własną aplikację internetową „ALVIS”.

Bieżące poszerzanie działalności jak i nabywanie nowych banków w Krajach CEE wymaga ciągłego dopasowywania procesów, systemów i metod. W roku 2006 dobiegł końca proces technicznej integracji Tiriac Bank (w Rumunii), jak i Nova Banjalucka Banka (w Bośni i Hercegowinie) w globalny system ryzyka rynkowego. Od połowy roku 2006 przeprowadzane były prace przygotowawcze, związane z włączeniem wschodnio-europejskich spółek zależnych Banku UniCredit i Banku HVB w Grupę BA-CA. Tym samym zapewnione zostały w całej poszerzonej Grupie jednolite uregulowania, procesy i metody pomiaru ryzyka.

Wszystkie te liczne procesy integracji mające miejsce w ostatnich latach, są dowodem nabycia przez Grupę BA-CA szerokich kompetencji w ich dokonywaniu. Tym samym również w przyszłości może zostać zapewnione, skuteczne wprowadzanie nowych jednostek w zarządzanie ryzykiem Grupy BA-CA, oparte na zintegrowanych systemach ryzyka rynkowego.

Noty

Raport na temat ryzyka ciąg dalszy

Zarządzanie strukturą bilansu

Poprzez jednolicie w całej Grupie stosowany system referencyjnych stóp procentowych, oparty na dostosowanych do terminów cenach rynkowych, działalności bankowej w zakresie Treasury przypisywane jest ryzyko stóp procentowych i płynności, pochodzące ze współpracy z Klientem. Umożliwia to przyporządkowanie ryzyka kredytowego, rynkowego i płynności – zgodnie z jego spowodowaniem – jak i sum wnoszonych przez Klientów w celu pokrycia stałych kosztów przedsiębiorstwa, do poszczególnych pionów działalności Banku. Cała bankowa struktura okresów zapadalności udoskonalana jest pod kierownictwem bankowego Komitetu ALCO i wykazywana w pionie Markets & Investment Banking jako wynik uzyskany ze zmian okresów zapadalności. Oprócz cen rynkowych zgodnych z terminem zapadalności, służących zrekompensowaniu przejęcia ryzyka stóp procentowych, uwzględniane są również koszty płynności jak i koszty ryzyka innych krajów w przypadku transgranicznego finansowania w walutach obcych.

Dla produktów o niejasnym związaniu kapitału i odsetek jak np. lokaty a`vista i lokaty oszczędnościowe o zmiennym oprocentowaniu, sporządzane są modele w oparciu o termin związania wkładu i zmiany stóp procentowych, przy pomocy historycznych analiz przedziałów czasowych. Są one brane pod uwagę w pozycji ogólnego ryzyka bankowego. Uwzględnienie stwierdzonej nadwrażliwości odsetek w odniesieniu do konkretnych działań zabezpieczających, przyczyniło się pozytywnie do wyniku osiągniętego w współpracy z Klientem.

Analiza całej struktury bilansowej Banku uzupełniana jest dodatkowo do opinii Value-at- Risk, analizą scenariuszy na przyszłe kwartały i lata. W rachunkach tych scenariuszy zintegrowano oprócz portfela bankowego w Austrii, również nasze największe spółki-córki w Czechach, Słowacji i na Węgrzech. Dostosowujemy się przez to również do zalecenia Nowej Umowy Kapitałowej (Bazylea II), dotyczącego symulacji przyszłego rozwoju przychodów z tytułu odsetek netto w odniesieniu do różnych scenariuszy odsetkowych („Earnings Perspective”).

W badaniu „Earnings perspective” dokonywana jest symulacja przyszłego rozwoju przychodów z tytułu odsetek netto, jak i wartości rynkowej portfela bankowego, w oparciu o założenia dotyczące rozwoju wolumenów i marż w różnych scenariuszach odsetkowych. Badane są przy tym z jednej strony równoległe ekstremalne skoki stóp procentowych, a z drugiej strony nakładanie się i scenariusze ich gwałtownych spadków, pod kątem ich możliwego oddziaływania na przychody z tytułu odsetek netto i wartość rynkową Banku.

Największe zagrożenie dla wyniku z tytułu odsetek Banku wywodzi się – zgodnie z analizami z września 2006 r. – z gwałtownego spadku krzywej odsetkowej Euro. Ekstremalny spadek stopy procentowej o 1 % w dół, oznaczałby wtedy – przy stałości pozostałych czynników wywierających wpływ (tj. wolumeny, marże, okresy zapadalności) – obciążenie wyniku z odsetek w pierwszym roku o ok. 150 mln €.

Mającą wejść w życie od 2008 roku postanowienia Nowej Umowy Kapitałowej – Bazylea II, wprowadzą po raz pierwszy obowiązek dokonywania pomiaru „ryzyka zmiany stóp procentowych w portfelu bankowym” w odniesieniu do adekwatności kapitałowej Banku, dokonywanego przy pomocy przeciwstawienia sobie zmiany wartości rynkowej portfela bankowego po 2 %-owym gwałtownym skoku stóp procentowych w stosunku do źródeł finansowania Banku. W przypadku gdyby ten gwałtowny skok stóp procentowych pochłonął więcej niż 20 % źródeł finansowania, wtedy nadzór bankowy mógłby zarządzić przeprowadzenie działań na rzecz zmniejszenia ryzyka.

Poprzez całkowite i zautomatyzowane połączenie pozycji ryzyka Grupy, Bank BA-CA operujący systemem pomiaru ryzyka „NoRISK”, jest już teraz dobrze przygotowany na wymagania jakie przyniesie ze sobą przyszłość. Ww 2 % gwałtowny skok stóp procentowych pochłonąłby przy uwzględnieniu aktualnego podłoża kapitałowego – jako otwarta pozycja ryzyka – ok. 1 % źródeł finansowania Grupy. Tym samym BA-CA leży wyraźnie poniżej wartości Outlier wynoszącej 20 %.

(51b) Ryzyka płynności

Ryzyko płynności stanowi centralne ryzyko bankowe i odpowiednio do tego w obrębie całej Grupy BA-CA obowiązują stosowane przez wszystkie jednostki, przepisy regulujące (warning level) wprowadzanie i monitorowanie krótkoterminowych i średnioterminowych limitów płynności. Dokonywana jest przy tym analiza sytuacji płynności przez kilka kolejnych dni lub też przez dłuższy okres czasu, w odniesieniu do scenariusza wydarzeń standardowych jak i do scenariusza ogólnego, a także specyficznego dla instytutu, kryzysu płynności. Stopień płynności pozycji naszych Klientów i naszych własnych pozycji, podlega ustawicznej kontroli. Procedury, kompetencje i zasady raportowania w tym zakresie, zawarte zostały w naszych wewnętrznych standardach polityki płynności (Liquidity-Policy), obowiązujących także w jednostkach zależnych w CEE i zawierających między innymi plan awaryjny na wypadek powstania luki płynności.

Zarówno krótkoterminowe jak i długoterminowe limity płynności Grupy, zachowane zostały w ciągu całego roku obrotowego. Stopień pokrycia skumulowanych nagłych odpływów środków finansowych – wskutek zobowiązań płatniczych – przez skumulowane przyływy w przeciągu przyszłego miesiąca bądź roku jest na bieżąco obliczany i stanowi podstawę dla zarządzania płynnością i fundowaniem w Grupie.

Liquidity-Ratios Grupy BA-CA na dzień 30 grudnia 2006

RATIO	1M	1R
BA-CA Wien	1,19	0,93
Region CEE	1,16	1,12
Bośnia	1,47	1,01
Bułgaria	1,23	1,41
Rumunia	1,36	1,33
Serbia	1,74	1,51
Słowacja	1,02	0,97
Słowenia	1,24	1,25
Czechy	1,10	1,04
Węgry	1,03	1,05
Limit	0,95	0,90

Przykład czytania: Słowacja pokrywa odpływy płynności w roku przyszłym w 97 % poprzez przyływy płynności i znajduje się tym samym powyżej wymaganego limitu 0,90.

Bieżące kierowanie naszą działalnością w ramach współpracy z Klientami odbywa się przy uwzględnieniu kosztów płynności. W ramach tego uwzględnienia, rozliczane są pojedyncze i oddziaływujące na płynność produkty po stronie aktywów i pasywów z każdorazowo aktualnymi kosztami płynności bądź zapisywane na korzyść w ramach zasady dopuszczalnego wykorzystania. W ten sposób zapewnione może zostać w bieżącym procesie kontrolnym zrównoważenie Pricingu naszej działalności.

(51c) Ryzyka counterparty

W celu zarządzania portfelem i ograniczenia ryzyka w zakresie transakcji z instrumentami pochodnymi dokonywanymi z bankami i Klientami, sporządzona została na bazie naszego wewnętrznego modelu ryzyka rynkowego, nowa symulacja Monte-Carlo, służąca oszacowaniu potencjalnej przyszłej Exposure na szczeblu portfeli w odniesieniu do każdorazowego Counterpart. Za podstawę kalkulacji służą: stopień wahan kursów papierów wartościowych na rynku, korelacje pomiędzy pojedynczymi czynnikami ryzyka, przyszłe Cashflows jak i przemyslenia w odniesieniu do przyszłych sytuacji skrajnych. W podobny sposób uwzględniane są w symulacji również umowy ramowe (netting agreements) jak i umowy zabezpieczające (collateral agreements).

Naliczenia na bazie symulacji przeprowadzane są dla wszystkich ważnych rodzajów działalności np. dewizowe transakcje terminowe, instrumenty odsetkowe, instrumenty odnoszące się do akcji i kredytowe instrumenty pochodne. Terminowe transakcje towarowe podobnie jak i transakcje kupna/sprzedaży instrumentów finansowych bez przyrzeczenia odkupu, uwzględniane są poprzez tzw. czynnik Add-on, niezależnie przykładowo od terminu zapadalności. Zastosowanie znajduje 97,5 % przedział ufności.

Noty

Raport na temat ryzyka ciąg dalszy

Pod koniec 2006 r. następujące Exposures wyniknęły z transakcji z instrumentami pochodnymi:

EXPOSURES W MLN €	
Banki	3,400
Corporates / Retail	846
CEE	696
RAZEM	4,942

Dane na temat stopnia wykorzystania linii transakcji z finansowymi instrumentami pochodnymi, dostępne są online w obrębie prawie całej Grupy w centralnym systemie Treasury WSS („Wallstreet“). Oprócz potencjalnego przyszłego Exposures, symulacja komputerowa pozwala również na obliczenie średniego Exposures bądź zmodyfikowanego zgodnie z Bazylej II średniego Exposures, a także faktycznego okresu zapadalności Exposures dla każdego counterpart i umożliwia tym samym włączenie ryzyka counterparty do opartego na Bazylei II modelu wewnętrznego.

Bank BA-CA ogranicza dodatkowo ryzyko kredytowe wynikające z transakcji instrumentami pochodnymi, poprzez konsekwentne stosowanie odpowiednich umów ramowych, ustalanie przy pomocy departamentów prawnych odpowiednich regulaminów dotyczących standardów dokumentacji, jak i porozumienie w sprawie umów zabezpieczenia majątkowego (collateral agreements) i specjalnych klauzul wypowiedzenia umowy (break-clauses). Z powodu zwiększonych wolumenów transakcji, kwestii nieściągalności zobowiązań, poświęcać będziemy – pomimo dobrej średniej wypłacalności naszych Partnerów handlowych – jeszcze więcej uwagi.

Ogólnie

W ramach procesu przyznawania kredytu, bardzo duże znaczenie przypisywane jest szczegółowej ocenie ryzyka każdej transakcji kredytowej, a zwłaszcza wypłacalności kontrahenta. Podstawą każdej decyzji dotyczącej kredytów jest dokładna analiza transakcji kredytowej, łącznie z oceną wszystkich znaczących i wpływających na nią czynników. Od momentu złożenia pierwszego wniosku o kredyt, dokonywana jest z zasady raz do roku kontrola naszych transakcji kredytowych. W przypadku znaczącego pogorszenia się wypłacalności kredytobiorcy, obowiązują krótsze przedziały czasowe w dokonywanej kontroli.

Nasza wewnątrzbankowa kontrola wypłacalności opiera się na zróżnicowanych procesach ratingu i scoringu, stosowanych dla dokonania oceny Klienta / segmentu działalności w zgodności z różnymi kategoriami aktywów, wg § 22b BWG i dyrektywy nr: 2006/48/WE Parlamentu Europejskiego i Rady Uni Europejskiej z dnia 14 czerwca 2006 r. o rozpoczęciu i wykonywaniu działalności przez instytucje kredytowe, zarówno w odniesieniu do Austrii jak i naszych spółek zależnych w CEE. Zastosowanie poszczególnych procesów może być specyficzne dla danego kraju bądź regionu (np. Klienci Korporacyjni) lub globalne (np. banki). Przy pojedynczej ocenie zaangażowania kredytowego, przerabiane są dane pochodzące ze sprawozdań rocznych Klientów bilansujących i dodatkowo do tego uwzględniane są jakościowe czynniki danego przedsiębiorstwa.

Zróżnicowane modele ratingu/scoringu stanowią istotną podstawę efektywnego sterowania ryzykiem w Grupie BA-CA i są zintegrowane we wszystkich procesach decyzyjnych w ramach zarządzania ryzykiem. Mają one również centralne znaczenie w odniesieniu do podłoża kapitału własnego aktywów ważonych ryzykiem. Spoistości pomiędzy kwestiami nadzorczo-prawnymi a wymogami wewnętrznego sterowania ryzykiem, przypada tutaj decydujące znaczenie.

W naszej Masterscale, zawierającej również podział na kategorie wypłacalności w stosunku do zaangażowań kredytowych „poniżej standardu“ bądź nieściągalnych, każdemu kredytobiorcy przyporządkowywane jest – w ramach procesu ratingowego – odpowiednie prawdopodobieństwo nieściągalności wierzytelności. Masterscale umożliwia nie tylko porównywalność naszych wewnętrznych ratingów z rynkiem i dużymi międzynarodowymi agencjami ratingowymi tj. Standard & Poor's/Moody's/Fitch, lecz przyczynia się również do lepszej porównywalności naszych poszczególnych portfeli częściowych.

(51d) Ryzyka kredytowe

(łącznie z ryzykiem wynikającym z inwestycji w nieruchomości)

Wszystkie wewnętrzne procesy odnoszące się do ratingu i scoringu podlegają ciągłemu udoskonalaniu i regularnej, corocznej weryfikacji, podczas której ustalane jest czy dany system ratingowy/scoringowy odpowiednio odzwierciedla zaistniałe ryzyka. Wszystkie założenia wzorcowe opierają się na długoletnich statystycznych wartościach średnich z odnotowanych przez nas historycznych przypadków nieściągalności wierzytelności i strat.

Naszym celem jest poprawa dywersyfikacji i racjalizacji ryzyko-przychody w obrębie portfeli, osiągnięta poprzez adekwatny do ryzyka Pricing i wzmocnione zarządzanie ryzykiem. W przypadku Klientów transakcji nieruchomości, ich ocena uzupełniana jest dodatkowo przez nowo wprowadzony rating odnoszący się do transakcji.

Poprzez zautomatyzowany instrument pomiaru płynności finansowej, dokonywana jest ocena, monitoring i kierowanie dużą liczbą transakcji kredytowych, przeprowadzanych z Klientami detalicznymi, biznesowymi, pracującymi w zawodzie wolnym jak i organizacjami Non-Profit.

Ww Retailscoring składa się ze scoringu w odniesieniu do kontroli wpływających wniosków, opierającym się na sprawdzonych i przyjętych metodach matematyczno-statystycznych, jak i ze scoringu odnoszącego się do zachowania Klientów, uwzględniającego kwestie typu: wpływy na konto i okazana moralność płatnicza, i prowadzącego do comiesięcznie zaktualizowanego scoringu Klienta. Posiadamy przez to nieomylny instrument, pomocny przy podejmowaniu decyzji o przydzieleniu kredytu i przy wczesnym rozpoznawaniu ryzyka, służący zaoszczędzeniu kosztów przeprowadzanych procesów, dzięki zautomatyzowanemu przetwarzaniu danych, zarówno w zakresie monitoringu kredytów jak i w przyspieszonym procesie podejmowania decyzji o przydzieleniu kredytu. W uzupełnieniu tego wprowadzone zostały wspólnie z dystrybucją, nowe wytyczne dotyczące przydzielania kredytów, które z jednej strony odzwierciedlają naszą skłonność do ryzyka, a z drugiej odpowiadają specjalnym wymogom procesów w obrębie współpracy z Klientem detalicznym bądź transakcji masowych w połączeniu z nowym podziałem na piony (zróżnicowana polityka cenowa i pieniężna, kanały dystrybucyjne specyficzne dla danego segmentu Klientów).

Szczegółowe wyniki

Pozycja odpisów na utratę wartości kształtowała się tym samym w roku 2006 – po skorygowaniu o efekty jednorazowe – na ok. 401 mln € i tym samym trochę poniżej 421 mln € z – również skorygowanego o efekty jednorazowe – roku 2005. Odpowiada to redukcji pozycji odpisów na utratę wartości w odniesieniu do całego zaległego wolumenu kredytów z 0,26 % na 0,23 %.

W wyjątkowo pozytywny sposób przyczynił się do tego rozwoju pion Corporates, jak również pion CEE, podczas gdy w segmencie Retail – sytuacja ryzyka pozostawała w dalszym ciągu napięta.

Przy dokonywaniu analizy wyniku odpisów na utratę wartości z roku 2006 należy uwzględnić również dwa efekty jednorazowe:

Po pierwsze dokonanie w trzecim kwartale jednorazowego zwiększenia w pionie Retail w wys. 79 mln €, nie stanowiącego żadnego bieżącego kosztu związanego z tą pozycją lecz jednorazowe zwiększenie rezerw na aktualizację wartości – będące na tyle efektem jednorazowym, na ile przez to zwiększenie dojdzie w przyszłości do odciążenia bieżących kosztów na ryzyko. Za tym przedsięwzięciem kryje się zasadnicza zmiana w obliczaniu w praktyce rezerw na aktualizację wartości w transakcjach kredytowych w segmencie Retail. W związku z wprowadzaniem metod ilościowych w przededniu Bazylei II, które w zakresie Klientów detalicznych jest już daleko posunięte, oczekiwane ryzyko będzie można również w transakcjach masowych kalkulować z coraz większą dokładnością, wcześniej wykrywając i zapobiegając zagrożeniu nieściągalności.

Noty

Raport na temat ryzyka ciąg dalszy

Wczesne ujmowanie kredytów problemowych polega na udoskonalonym Retail-Scoringu wraz z jednoczesnym zaostrożeniem kryteriów w odniesieniu do nieściągalności i przekazania ich pod zarządanie jednostkom zajmującym się uzdrawianiem. Kwota w wys. 79 mln € stanowiąca zwiększenie dokonane w trzecim kwartale, dotyczyła w przeważającej części wzrostu zryczałtowanej pojedynczej aktualizacji wartości w celu uzdrowienia bądź odpisu starego stanu kredytów o małych wolumenach udzielonych Klientom prywatnym bądź detalicznym, a także w mniejszym stopniu wzrostu stawek rezerw w przypadku kredytów poniżej standardu i powyżej 50.000 € z aktualizacją pojedynczej wartości, jak i strat z przypadków defraudacji w przeprowadzonych transakcjach.

Oprócz tego, utworzone zostały na podstawie przedłożonych po raz pierwszy wyników obserwacji zachowań Klientów pod kątem nieściągalności wierzytelności w odniesieniu do Klientów o 90-dniowym przestoju, jak i innych płatności, które nie doprowadziły jeszcze do żadnej aktualizacji pojedynczej wartości, specyficzne dla Grupy rezerwy zgodne z MSR 39. Dodatkowo dokonana została nowa strukturyzacja metodyki obliczeniowej „incurred but not reported losses”. Opiera się ona na nowych analizach z zakresu gromadzenia danych dla zamierzanego advanced internal rating based approach. Obliczanie „incurred but not reported losses” odbywa się więc na podstawie specyficznego dla danej grupy Klientów i oszacowanego przez ekspertów „loss detection period”, czyli tego okresu, który przemija pomiędzy obiektywnym nastąpieniem straty a jej rozpoznaniem. Podczas gdy do tej pory rezerwy na rzecz „incurred but not reported losses” obliczane były jedynie w segmencie Retail, tak obecnie odbywa się to – na bazie udoskonalonych systemów i w ramach wprowadzania nowej logiki obliczeniowej dla tego typu rezerw – we wszystkich segmentach.

Pomijając ww. dopasowanie rezerw, wynik w zakresie ryzyka, kształtował się w czwartym kwartale zarówno w kraju jak i w CEE, ponownie na poziomie pierwszych dwóch kwartałów, a tym samym łączna pozycja odpisów na utratę wartości roku 2006 – jak już wspomniano – trochę poniżej poziomu roku ubiegłego, również skorygowanego o efekty jednorazowe. Szczególnie zadowolające jest, że w roku 2006 udało się – przede wszystkim w BA-CA AG – zmniejszyć o 13 % „non-performing loans”, przy czym pokrycie niezabezpieczonych wolumenów NPL przez aktualizację wartości, uległo łącznej poprawie w całej Grupie nawet do 81 %.

Przy bliższym rozważeniu pojedynczych segmentów okazuje się, że sytuacja ryzyka w pionie Retail charakteryzuje się zarówno dalszym wzrostem przypadków niewypłacalności prywatnych, jak i faktem, że przypadki niewypłacalności wśród firm – obsługiwanych po dokonanej w trzecim kwartale nowej segmentacji również w segmencie Retail – dotyczą raczej małych przedsiębiorstw. W ramach projektów strategicznych przeprowadzony został tutaj cały szereg przedsięwzięć, które krótko- bądź długoterminowo doprowadzić mają do poprawy sytuacji w zakresie ryzyka/przychodów.

Pomimo faktu, że w roku 2006 zaobserwowano po raz pierwszy również trochę większe plajty firm, to jednak na pion Corporate dobry wpływ wywarła koniunktura w tym segmencie, podobnie jak i rozważna polityka w zakresie ryzyka. Tym samym można było w minionym roku – poprzez kompetentny w tych sprawach resort „Special Accounts Management” – doprowadzić z sukcesem do końca restrukturyzacji segmentów częściowych tj. Corporates & Public Sector, International Trade Finance & Financial Institutions i International Customers, a także rozwiązać z wpływem na wynik przewidziane ku temu rezerwy w ten sposób, że ryzyko netto w tym segmencie kształtowało się wyraźnie poniżej już w zeszłym roku bardzo dobrego poziomu.

Również pozycja odpisów na utratę wartości w transakcjach z nieruchomościami o dużych wolumenach, rozwijała się podobnie jak w latach ubiegłych zadowolająco i kształtowała się – po stałej redukcji z 46 mln € w roku 2001 – w wys. 14,3 mln € tylko nieznacznie powyżej roku ubiegłego.

Podobnie zadowolająco rozwijała się sytuacja ryzyka w Pionie Private Banking & Asset Management i w zakresie zaksięgowanych w SA transakcjach pionu CEE. Oczekiwania spełnił również rozwój pozycji odpisów na utratę wartości, odnotowany w przyporządkowanych różnym pionom, krajowych spółkach zależnych.

Rozwój ryzyka był ponownie zadawalający również u naszych spółek zależnych w Europie Środkowo-Wschodniej i kształtował się poniżej nawet bardzo ambitnych oczekiwań. Przyczyniły się do tego również w znaczny sposób udoskonalone w roku ubiegłym instrumenty sterowania ryzykiem. Poprzez dokonanie w ciągu roku 2006 sprzedaży i wyłączenia z kręgu konsolidacji HVB Splitska banka d.d. i Banku BPH S.A., których wyniki łączące się z ryzykiem tylko częściowo, tj. do momentu ich sprzedaży, ujęte zostały w sprawozdaniu, a także przez planowane na rok 2007 przejęcie spółek zależnych Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG bądź UniCredit Spa w Europie Wschodniej, nie można prawie w ogóle porównywać ze sobą wyników w zakresie ryzyka z pojedynczych lat.

Aktywne zarządzanie portfelem kredytów

Wraz z implementacją w BA-CA tzw. „Aktywnego zarządzania portfelem kredytów (ACPM)” w odniesieniu do zdefiniowanych Klientów segmentu Corporate, ma miejsce – dodatkowo do niezmiennych procesów kredytowych dot. ryzyka nieściągalności – aktywne zarządzanie odbywające się poprzez rynek kapitałowy. Poprzez przyporządkowanie ryzyka kredytowego z transakcji z Klientami do ACPM przy pomocy stóp referencyjnych, wywodzących się z pokrywających się z terminami cen rynkowych, zapewniamy w tym segmencie zarządzania portfeli, adekwatny do ryzyka Pricing, jak i szybkie sterowanie poprzez rynek kapitałowy. W ACPM dokonuje się zsumowania pozycji ryzyka i optymalizacji wyniku ryzyka kredytowego Banku. Poprzez aktywne zabezpieczenie i reinwestycje, ACPM ma zwiększyć dywersyfikację portfeli i przyczynić się do dalszej poprawy relacji ryzyko/przychody.

Odbywający regularnie naradę, Komitet ACPM służy – analogicznie do Komitetu ds. Ryzyka Rynkowego (MACO), aktualnemu sterowaniu działalnością w odniesieniu do sytuacji ryzyka/przychodów w ACPM, jak i adaptacji limitów lub decyzji związanych z upozycjonowaniem.

W tym celu BA-CA zabezpieczył w grudniu 2006 r. wspólnie z HVB poprzez platformę PROMISE ryzyka kredytowe KfW na rzecz Klientów korporacyjnych średniej wielkości. Transakcja nosząca nazwę PROMISE-XXS 2006-1 GmbH, obejmuje łączny wolumen w wys. 4,5 mld €, z których ok. 550 mln € uplasowanych zostało na rynkach kapitałowych w formie ABS-Notes. Zwłaszcza First-Loss-Tranche udało się sprzedać inwestorom zewnętrznym. Jest to do tej pory największa transakcja w obrębie całego programu PROMISE KfW. Poprzez korzystanie z programu KfW, BA-CA stwarza potencjały dla nowych kredytów na rzecz austriackiego stanu średniego, jak i małych przedsiębiorstw, których ryzyka zabezpieczane mogą być przez przyszłościowe transakcje ABS. Redukcja aktywów ważonych ryzykiem dla BA-CA wyniosła 951 mln € na dzień 31.12.2006.

BA-CA wykorzystuje zabezpieczenia jako znaczący instrument sterowania portfelem kredytowym i kapitałem własnym. Dla BA-CA transakcja ta jest następnym zabezpieczeniem po Success-2005, PROMISE Austria-2002, Mozart Funding, Amadeus Funding No1, i przyczynia się tym samym do wzmocnienia jego roli lidera na austriackim rynku bankowym w odniesieniu do tego produktu. Na rok 2007 planowane są dalsze transakcje.

Wdrażanie projektu bazylejskiego (Bazylea II) w Grupie BA-CA

Wiosną 2003 roku wprowadzony został przez Bank w obrębie całej Grupy, specjalny program, służący stworzeniu odpowiednich warunków dla spełnienia nowych przepisów dotyczących funduszy własnych w odniesieniu do aktywów ważonych ryzykiem, które obowiązują od 2007 r. Już w latach poprzednich, istniały w zakresie zarządzania ryzykiem kredytowym, grupy projektowe, zajmujące się tematem udoskonalania parametrów ryzyka kredytowego. Stały się one podstawą dla obecnie przeprowadzanego projektu. Projekt Bazylea II, który zainicjowany został jako program dla całej Grupy i obejmuje oprócz BA-CA AG również krajowe i zagraniczne spółki zależne, wszystkie kategorie ryzyka (kredytowe, operacyjne i rynkowe), a także wszystkie trzy filary z Bazylei II.

Z możliwości, które Bazylea II stawia do wyboru, Grupa BA-CA zdecydowała się na jedną z najbardziej wymagających, a mianowicie na podejście Advanced IRB (AIRB). Przejście na to zaawansowane podejście w obrębie całej Grupy, odbędzie się w etapach. Działania skoncentrowane będą najpierw na BA-CA AG, która z dniem 1.1.2008 r. wprowadzi do AIRB znaczne części swojego portfela. Wynikające z tego, nowe wymagania w odniesieniu do sprawozdawczości wewnętrznej jak i zewnętrznej, stanowią tak samo integralną część programu jak same oszacowania parametrów.

Noty

Raport na temat ryzyka ciąg dalszy

W zakresie ryzyka operacyjnego, Grupa zdecydowała się również na to najbardziej postępowe podejście jakim jest AMA, które w porozumieniu z UniCredit, znajdzie zastosowanie w BA-CA AG i niektórych wybranych spółkach zależnych już od 1.1.2008 r., po czym sukcesywnie wprowadzane będzie w pozostałych miarodajnych spółkach-córkach.

Z rokiem 2007 Projekt Bazylea II wejdzie w BA-CA AG w decydującą fazę. Działania skupią się w tym roku na przygotowaniach do kontroli nadzorco-prawnej, która będzie miała miejsce od kwietnia do czerwca, jak i na współpracy z nadzorem w tym okresie. W ramach tej odbytej na miejscu kontroli, BA-CA wykaże, że wszystkie nadzorco-prawne wymagania w odniesieniu do zezwolenia na IRB, zostały spełnione. Nadzór udzieli wtedy zgody na stosowanie postępowego podejścia IRB w przypadku, jeżeli zostanie udowodnione, że parametry input służące obliczaniu środków własnych, ustalone zostały przy pomocy zasadnych i zgodnych z Bazyleą II metod, w ściśle przestrzeganych procesach. Sprawdzane będzie zwłaszcza odtworzenie parametrów ryzyka (prawdopodobieństwo nieściągalności wierzytelności, wskaźnik strat w przypadku nieściągalności, itd.) w systematyce Rating, a także posiadanie wystarczającej bazy danych historycznych. BA-CA zainwestował już dużo w prace przygotowawcze, a zwłaszcza w udoskonalanie systemów ratingowych, jakości i historii danych, jak i naturalnie konieczny do tego zestaw rozwiązań IT.

Ważnym aspektem postępowania nadzorco-prawnego jest sprawdzenie modeli ratingowych i rzeczywiste włączenie postępowań i wyników ratingowych w sterowanie wewnątrzbankowe. BA-CA zapewnia przy tym, że wyniki ratingowe stosowane są nie tylko dla celów nadzorco-prawnych (obliczanie aktywów ważonych ryzykiem), lecz że odgrywają one istotną rolę również przy podejmowaniu decyzji kredytowych w ukierunkowanym na ryzyko Pricingu itp. Fakt ten musi zostać udowodniony w ramach spełniania wymogów Use-Test dla wszystkich stosowanych wewnętrznie postępowań ratingowych, zarówno na szczeblu lokalnym jak i grupowym.

Podobnie sprawdzane będzie przez nadzór w drugim kwartale 2007 roku. – pod kątem jakościowym i ilościowym – wdrożenie i integracja operacyjnego zarządzania ryzykiem w sterowanie wewnątrzbankowe.

Jak już wspomnieliśmy, wdrażanie metodologii bazylejskiej (Bazylei II) odbędzie się przy pomocy wprowadzonego w całym Koncernie programu, kierowanego przez UniCredit i odnoszącego się do grupowych tematów i decyzji. Tym samym zdefiniowane zostały – przy skoncentrowaniu na wykorzystaniu efektów synergetycznych – przykładowo portfele, dla których używane mają być w całej Grupie jednolite modele ratingowe. W ten sam sposób zastosowanie znajdzie jako rozwiązanie dla całego Koncernu wzór rachunkowy, służący do obliczania aktywów ważonych ryzykiem.

Spoistość przy wdrażaniu metodologii bazylejskiej (Bazylei II) zapewniona będzie w całym Koncernie poprzez ścisłą współpracę. Jednym z instrumentów, służących jej docelowej implementacji w całej Grupie i gwarantującym oprócz spełnienia wymogów ustawowych, również przyjęte w całej Grupie aspekty sterowania, są standardy grupowe, opracowane przez UniCredit-Holding we współpracy z najważniejszymi Legal Entities. Integracja tych standardów grupowych w przeciągu krótkiego czasu we wszystkich zakresach działalności, stawia z perspektywy procesowej bądź organizacyjnej, wysokie wymagania wobec wszystkich włączonych zakresów. Zwłaszcza, że uwzględnić należy także wszystkie lokalne osobliwości i przepisy ustawowe.

Krajowe spółki zależne

Wszystkie krajowe spółki zależne w nowej strukturze Koncernu stosować będą te same podejścia standardowe.

Spółki zależne w CEE

Spółki zależne w CEE rozpoczynają pracę z podejściem standardowym, opierającym się na metodologii bazylejskiej (Bazylea II) w roku 2008. Dążenia zmierzają oczywiście – z powodu oszczędzania kosztów związanych z kapitałem własnym – do zastosowania w większości spółek zależnych również postępowego podejścia IRB. W celu etapowego przechodzenia spółek zależnych na podejścia IRB, wykonany już został plan high-level Roll-out, podlegający ciągłemu udoskonalaniu. Również w odniesieniu do nowo przejętych spółek zależnych, stworzona została kooperacja, w celu zapewnienia, że stopniowo wykonane zostaną wszystkie konieczne działania służące spełnieniu Compliance.

(51e) Ryzyko operacyjne

W roku 2006 wysiłki w zakresie zarządzania ryzykiem operacyjnym koncentrowały się na przygotowaniu przejścia podejścia AMA w ramach wdrożenia w obrębie całej Grupy, projektu Bazylea II Banku BA-CA, jak i dopasowaniu Operational Risk Framework do standardów grupowych UniCredit. W projektach częściowych tj. gromadzenie danych o stratach, Risk Self Assessments/analiza scenariuszy, wskaźniki wczesnego wykrywania ryzyka i jego modelowanie – Bank BA-CA dąży do wdrożenia metod pomiaru AMA w BA-CA AG jak i w wybranych spółkach zależnych.

Pod pojęciem ryzyko operacyjne rozumiane jest ryzyko wystąpienia niespodziewanych strat wynikłych z błędu ludzkiego, błędnych procesów zarządzania, kataklizmów i innych katastrof, awarii technologicznych oraz zmian w otoczeniu zewnętrznym (Event Risk). Dla przykładu awaria systemów informatycznych, zniszczenie mienia, błędy procesowe lub defraudacja, powinny podlegać w przyszłości dokładnemu i w pełni skonsolidowanemu pomiarowi i zarządzaniu ryzykiem, które byłyby również podstawą do obliczenia kapitału na pokrycie ryzyka.

Głównym celem podejmowanych systematycznie wysiłków była bieżąca rozbudowa własnej intranetowej aplikacji Banku BA-CA – (Intranet-Framework) stosowanej w całej Grupie. Oprócz stosowanych już modułów, służących gromadzeniu danych na temat poniesionych strat, sprawozdawczości i Risk Self Assessment, szczególną uwagę zwrócono w tym roku na temat wskaźników ryzyka jak i ujęcia polis ubezpieczeniowych. Celem jest rozbudowa w kierunku stworzenia centralnego rozwiązania dla zarządzania ryzykiem operacyjnym w Austrii i CEE. Ideą przewodnią jest rozbudowa ww. rozwiązania intranetowego w celu stworzenia centralnej platformy komunikacyjnej, służącej zarówno pozyskiwaniu danych na temat strat poniesionych w poszczególnych sektorach i Risk Self Assessments, jak i zapewnieniu spójnej oferty informacyjnej poszczególnym sektorom i Zarządowi. W ten sposób zagwarantowane jest w efektywny sposób, wymagane włączenie wszystkich podmiotów podejmujących decyzje i sektorów, do procesu zarządzania ryzykiem.

Gromadzenie danych dotyczących poniesionych strat jak i adresowanie optymalizacji procesów odbywa się w ścisłej koordynacji i we współpracy z innymi działami i zakresami działalności jak np. z rewizją wewnętrzną, Compliance, działem prawnym jak i zakresem ubezpieczeń. Należy przy tym uwzględnić, że w Banku BA-CA już od dawna w najróżniejszych zakresach działalności przedsiębiorstwa, przeprowadzone zostało całe gro przedsięwzięć, służących sterowaniu i redukcji ryzyka operacyjnego. W tym miejscu należy wspomnieć przykładowo o przedsięwzięciach dot. zabezpieczenia danych i zapewnieniu poufności jak i prawności zgromadzonych danych, o systemach autoryzacji dostępu, zachowaniu zasady „dwóch par oczu”, a także o znacznej liczbie procesów kontroli i monitoringu oraz programach szkoleniowych dla personelu.

Oprócz założeń ilościowych duże znaczenie przypada w operacyjnym zarządzaniu ryzykiem także instrumentom jakościowym, z powodu istniejących jeszcze problemów w tym zakresie.

Noty

Raport na temat ryzyka ciąg dalszy

Stosownie do tego stanu rzeczy, Bank BA-CA bierze udział w studium KRI Framework przeprowadzanym przez Risk Management Association (RMA), zajmującym się zarówno identyfikacją punktów ryzyka w ryzyku operacyjnym, jak i ustaleniem wskaźników ryzyka dla uznanych za krytyczne punktów ryzyka. W tym kontekście przeprowadzona w całej Grupie BA-CA samoocena kontroli ryzyka (Risk Self Assessments), uzupełniona została specyficzną dla RMA mapą ryzyka (Risk Mapping) dla BA-CA AG jak i znaczących jednostek w CEE.

Pod względem organizacyjnym, Bank BA-CA tworzy analogicznie do innych rodzajów ryzyka i analogicznie do postępowania przyjętego w UniCredit – oprócz zcentralizowanego systemu zarządzania ryzykiem – również decentralny system zarządzania ryzykiem w formie kompetentnych resortów i jednostek zależnych (OpRisk Manager). Podczas gdy zakres centralny zajmuje się przede wszystkim ustalaniem metod jak i pomiarem i analizą ryzyka, zadaniem zakresu decentralnego zarządzania ryzykiem jest przeprowadzanie przedsięwzięć dotyczących zmniejszenia, unikania lub zabezpieczenia się przed skutkami ryzyka.

Jako główne pola działania na rok 2007 planowane są zwłaszcza:

- Pogłębienie współpracy z konsorcjum danych o stratach operacyjnych ORX i RMA w odniesieniu do rozwoju i wdrożenia best-practice w ryzyku operacyjnym
- Przeprowadzenie nadzorczo-prawnych kontroli związanych z wdrożeniem NUK (Bazylea II) we współpracy z Grupą UniCredit
- Rozwój nowego Operational Risk Frameworks we współpracy z UCI i HVB
- Analiza działań Risk-Mitigation Banku BA-CA w odniesieniu do ryzyka operacyjnego
- Przeprowadzenie dalej sięgającej analizy istniejących portfeli ubezpieczeń naszej Grupy, jak i wypracowanie strategii w odniesieniu do ubezpieczeń

Pojęciem ryzyka biznesowego zdefiniować można nieoczekiwane negatywne zmiany w obrębie wolumenów w wykonywanej działalności i/lub marż, które nie sprowadzają się do innych rodzajów ryzyka. Te negatywne zmiany wywodzą się przede wszystkim z wyraźnego pogorszenia się warunków rynkowych, zmian w konkurencyjności lub zachowania Klientów, lecz również ze zmieniających się warunków ramowych.

(51f) Ryzyko biznesowe

Przy dokonywaniu pomiaru ryzyka, mierzony jest zatem wpływ czynników zewnętrznych na zmniejszenie wyników i oddziaływanie na wartość rynkową.

Operacyjne zarządzanie ryzykiem biznesowym – stanowiąc część ogólnego zarządzania przychodami i kosztami – leży w kwestii odpowiedzialności poszczególnych jednostek działania.

Ten rodzaj ryzyka wiąże się z wahaniami cen rynkowych posiadanych przez nas notowanych i nienotowanych na giełdzie udziałów.

(51g) Ryzyko z udziałów

Nie wlicza się tutaj naszych działających operacyjnie spółek zależnych, ponieważ ich ryzyko ustalone zostało według innych zróżnicowanych rodzajów ryzyka, jak i w nich ujęte.

Portfel obejmuje zaangażowania strategiczne w ten sam sposób co spółki ds. nieruchomości. Spółki zajmujące się wyłącznie sprawami własności nieruchomości, uwzględniane są w ryzyku związanym z inwestycjami w nieruchomości.

Wartość zagrożona (VaR) ustalana jest zasadniczo na bazie wartości rynkowych i wahań posiadanych udziałów. W przypadku wartości nienotowanych na giełdzie, uwzględniane są wartości księgowe i wahania istotnych indeksów giełdowych przy wzięciu pod uwagę redukcji kosztów za sztukę przez zwiększenie ilości (Residualvarianzen).

(52) Ryzyka prawne zawieszonych postępowań

Na poczet ryzyka prawnego postępowań zawieszonych, utworzone zostały rezerwy zgodnie z oceną zagrożeń wywodzących się ze strat procesowych. W związku z małym prawdopodobieństwem powstania kosztów w przypadku niżej wymienionych postępowań, nie utworzono żadnych rezerw, choć nawet tutaj nie można wykluczyć ewentualnego odpływu środków:

- Powództwa pojedynczych pracowników (obecnych i byłych) o późniejszą zapłatę dodatkową składek na rzecz funduszy emerytalnych
- Powództwo ze strony deutsche Bundesanstalt für Vereinigungsbedingte Sonderaufgaben – BVS (niemiecki Zakład Federalny ds. Zależnych od Zrzeszenia Zadań Specjalnych) w Szwajcarii o zwrot depozytu Komunistycznej Partii Austrii (KPÖ) umieszczonego w byłej jednostce zależnej w Zurychu.

(53) Finansowe instrumenty pochodne

Derywaty to pochodne instrumenty finansowe, definiujące cenę i okresy ważności w zależności od wartości instrumentów bazowych branych za podstawę. Przy czym rozróżniamy tu instrumenty na stopę procentową, walutowe i transakcje na papierach wartościowych. W kategorii „Pozostałe instrumenty pochodne” zwiększyło się w ostatnich latach znaczenie kredytowych instrumentów pochodnych. Transakcje instrumentami pochodnymi mogą być zawierane w obrocie pozagiełdowym over the-counter (OTC) bezpośrednio ze stroną umowy lub też na giełdzie. Poprzez wymagane zabezpieczenia Margin w przypadku handlowanych na giełdzie kontraktów (futures i opcji), które przyczyniają się do wyrównania wahań kursów, dochodzi do redukcji Exposure.

W tej kategorii działalności kwoty nominale, udzielają porównywalnie ograniczonej informacji na temat ryzyka nieściągalności, a należności i zobowiązania wywodzące się z instrumentów pochodnych przedstawiane są poprzez ich wartości rynkowe.

Instrumenty pochodne stosowane są w pierwszej linii dla celów handlowych, przy czym uczestnikami rynku są banki (Proprietary Trading), lecz również instytucje zajmujące się obrotem papierów wartościowych, fundusze inwestycyjne i emerytalne, jak i Klienci korporacyjni. Instrumenty te stwarzają Klientom możliwość zabezpieczenia pozycji narażonych na ryzyko, przed niekorzystnymi wahaniami cen bądź też – w zależności od stosowanej strategii – odnoszenia zysków ze zmian kursów i odsetek.

Instrumenty pochodne stosowane są także do zabezpieczenia własnych pozycji w portfelu bankowym jak i do sterowania aktywami i pasywami. Zabezpieczane są własne pozycje odsetkowe i walutowe, i zabezpieczane jest również – poprzez kredytowe instrumenty pochodne – ryzyko kredytowe przed wahaniami w zakresie wypłacalności. W przypadku sterownia aktywami i pasywami ukierunkowywane są zgodnie z życzeniem, terminy za-/wypłaty odsetek w pozycjach bilansowych. Poprzez instrumenty pochodne zarządzane są również wahania kursów w pozycjach udziałów w walucie obcej.

Ogólny wolumen w instrumentach pochodnych zmienił się w porównaniu rocznym z 663 mld € na 667 mld €. Suma wszystkich dodatnich wartości rynkowych wynosi 6,797 mld €, suma wszystkich negatywnych wartości rynkowych 6,634 mld €. Największe znaczenie mają w dalszym ciągu instrumenty odsetkowe, a tutaj przede wszystkim Interest Rate Swaps, a oprócz nich odnoszące się do kursów walut, dewizowe transakcje terminowe i swapy jak i Cross Currency Swaps.

Noty

Raport na temat ryzyka ciąg dalszy

Ogół transakcji na finansowe instrumenty pochodne zawartych przez Grupę Banku Austria Creditanstalt

Transakcje z zewnętrznymi partnerami umowy wg stanu na dzień 31 grudnia 2006 roku

MLN €	WARTOŚĆ NOMINALNA WG OKRESÓW				WARTOŚĆ RYNKOWA		WARTOŚĆ NOMINALNA		WARTOŚĆ RYNKOWA (DODATNIA)		WARTOŚĆ RYNKOWA (UJEMNA)	
	< 1 ROK	1 – 5 LAT	> 5 LAT	SUMA	(POZY TYWNA)	(NEGA TYWNA)	PORTFEL BANKOWY	PORTFEL HANDLOWY	PORTFEL BANKOWY	PORTFEL HANDLOWY	PORTFEL BANKOWY	PORTFEL HANDLOWY
RAZEM	340.199	205.074	121.780	667.053	6.797	6.634	153.996	513.057	1.207	5.590	1.440	5.194
<i>w tym produkty OTC</i>	<i>306.958</i>	<i>205.074</i>	<i>121.780</i>	<i>633.812</i>	<i>6.696</i>	<i>6.454</i>	<i>153.988</i>	<i>479.824</i>	<i>1.207</i>	<i>5.489</i>	<i>1.440</i>	<i>5.014</i>
<i>w tym produkty giełdowe</i>	<i>33.241</i>	<i>–</i>	<i>–</i>	<i>33.241</i>	<i>101</i>	<i>180</i>	<i>8</i>	<i>33.233</i>	<i>–</i>	<i>101</i>	<i>–</i>	<i>180</i>
A. Instrumenty na stopę	246.482	169.055	107.973	523.510	4.784	4.275	136.096	387.414	992	3.792	1.064	3.211
Produkty OTC:	213.463	169.055	107.973	490.491	4.776	4.271	136.088	354.403	992	3.784	1.064	3.207
FRA	15.185	1.492	–	16.677	12	10	50	16.627	–	12	–	10
Kontrakty FRA	525	840	569	1.934	18	24	554	1.380	4	14	5	19
Swapy odsetkowe	186.149	152.144	98.637	436.930	4.590	4.061	133.604	303.326	985	3.605	1.021	3.040
Opcje na stopę procentową-nabyte	6.501	6.977	2.968	16.446	149	–	316	16.130	3	146	–	–
Opcje na stopę procentową-wystawione	5.012	7.073	5.231	17.316	–	174	1.443	15.873	–	–	38	136
Inne kontrakty na stopę procentową	91	529	568	1.188	7	2	121	1.067	–	7	–	2
Produkty giełdowe:	33.019	–	–	33.019	8	4	8	33.011	–	8	–	4
Kontrakty futures na stopę procentową	1.518	–	–	1.518	6	2	8	1.510	–	6	–	2
Opcje na kontrakty futures na stopę procentową	31.501	–	–	31.501	2	2	–	31.501	–	2	–	2
B. Instrumenty walutowe	91.207	30.923	11.405	133.535	1.717	1.819	17.790	115.745	192	1.525	375	1.444
Produkty OTC:	91.207	30.923	11.405	133.535	1.717	1.819	17.790	115.745	192	1.525	375	1.444
Walutowe kontrakty forward	49.637	2.181	33	51.851	792	876	196	51.655	1	791	1	875
Swapy walutowe wraz z Cross-Currencyswaps	5.603	17.318	11.137	34.058	564	745	17.594	16.464	191	373	374	371
Opcje walutowe-nabyte	20.572	5.247	117	25.936	361	–	–	25.936	–	361	–	–
Opcje walutowe-wystawione	15.395	6.177	118	21.690	–	198	–	21.690	–	–	–	198
Inne kontrakty wymiany	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Produkty giełdowe	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Kontrakty walutowe futures	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Opcje walutowe futures	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
C. Transakcje na papierach	1.663	1.232	638	3.533	268	509	110	3.423	23	245	1	508
Produkty OTC:	1.442	1.232	638	3.312	175	333	110	3.202	23	152	1	332
Swapy na papiery wartościowe	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Opcje na akcje-nabyte	726	491	215	1.432	175	–	101	1.331	23	152	–	–
Opcje na akcje-wystawione	716	603	405	1.724	–	323	9	1.715	–	–	1	322
Inne transakcje na papierach wartościowych	–	138	18	156	–	10	–	156	–	–	–	10
Produkty giełdowe	221	–	–	221	93	176	–	221	–	93	–	176
Kontrakty futures na akcje i indeksy giełdowe	175	–	–	175	92	174	–	175	–	92	–	174
Opcje na akcje i indeksy giełdowe	46	–	–	46	1	2	–	46	–	1	–	2
D. Kredytowe i pozostałe instrumenty pochodne	847	3.864	1.764	6.475	28	31	–	6.475	–	28	–	31
Produkty OTC:	846	3.864	1.764	6.474	28	31	–	6.474	–	28	–	31
Credit Default Swaps	827	2.575	988	4.390	13	13	–	4.390	–	13	–	13
Total Return Swaps	6	47	45	98	–	15	–	98	–	–	–	15
Pozostałe kredytowe instrumenty pochodne	–	1.235	574	1.809	4	2	–	1.809	–	4	–	2
Pozostałe instrumenty pochodne (Commodities)	13	7	157	177	11	1	–	177	–	11	–	1
Produkty giełdowe	1	–	–	1	–	–	–	1	–	–	–	–
Pozostałe instrumenty pochodne (Commodities)	1	–	–	1	–	–	–	1	–	–	–	–

**(54) Listy patronackie dla instytucji
kredytowych i innych instytucji
finansowych**

Wraz z przeniesieniem swoich akcji utrzymywanych w Banku Austria Creditanstalt AG na rzecz UniCredit S.p.A., Genua, ustały wszelkie uwarunkowania wiążące się z listami patronackimi Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG, München.

Bank Austria Creditanstalt AG nie obejmuje już publicznie zasadniczo żadnym listem patronackim, zobowiązań określonych spółek zależnych, czego dokonywał we wcześniejszych sprawozdaniach.

W stosunku do 14 spółek zależnych Banku Austria Creditanstalt AG złożone zostały deklaracje przejęcia odpowiedzialności na rzecz S.W.I.F.T.

W przypadku listów patronackich w wys. 9,1 mld €, które wydane zostały w związku z międzynarodową działalnością leasingową, nie należy oczekiwać – z powodu zamkniętej w sobie struktury zabezpieczenia – korzystania Banku Austria Creditanstalt AG, ponieważ do spółek leasingowych przeniesione zostały prawa związane z leżącymi u nich samych bądź w Banku Austria Creditanstalt AG Payment Undertaking Amounts, służących zabezpieczeniu, lub też prawa do innych utrzymujących wartość zabezpieczeń.

Noty

Informacje według prawa austriackiego

Poniższe tabele przedstawiają, jaki wymóg adekwatności kapitałowej zgodnie z austriacką Ustawą o Bankowości (BWG) stawiany był Grupie Instytucji Kredytowych Banku Austria Creditanstalt zgodnie z § 30 BWG na koniec roku obrotowego 2006 bądź 2005 i z jakich części składają się środki własne Banku Austria Creditanstalt na koniec roku 2006 bądź 2005:

(55) Skonsolidowane środki własne i środki adekwatności kapitałowej zgodne z wymogami nadzoru bankowego

Środki własne i zgodna z wymogami nadzoru bankowego wysokość środków adekwatności kapitałowej dla grupy instytucji kredytowych BA-CA

MLN €	31.12.2006	31.12.2005
Kapitał podstawowy (Filar 1)	8.501	6.236
Kapitał wpłacony	1.069	1.069
Kapitał rezerwowy	2.154	2.154
Rezerwa z zysków	1.054	786
Rezerwa zgodnie z 23 austr. ustawy Prawa bankowego	2.072	2.072
Rezerwy nie podlegające opodatkowaniu	83	87
Różnice z tytułu konsolidacji zgodnie z 24 ust.2 austr. ustawy Prawa bankowego	225	455
Fundusze na ogólne ryzyka bankowe	2.150	61
Wartości niematerialne i prawne	-306	-448
Pozycje uzupełniające (Filar 2)	3.158	3.646
Ciche rezerwy	9	-
Kapitał uzupełniający	912	1.093
Kapitał partycypacyjny	-	-
Kapitał z aktualizacji wyceny	57	139
Kapitał podporządkowany	2.180	2.414
Zmniejszenia	-886	-730
ŹRÓDŁA FINANSOWANIA NETTO (FILAR 1 I FILAR 2 MINUS ZMNIEJSZENIA)	10.773	9.152
WYMÓG KAPITAŁOWY DLA PORTFELA BANKOWEGO	5.851	6.021
Podstawa kalkulacji (portfel bankowy)	73.136	75.263
Wskaźnik kapitału własnego (księga główna banku)	11,62 %	8,29 %
Wskaźnik kapitału całkowitego (księga główna banku)	14,73 %	12,16 %
Dostępny Filar 3	496	286
Wymogi portfela handlowego oraz otwartych pozycji wymiany	245	252
Wymogi pokryte przez Filar 3	245	252

Zgodna z wymogami BWG wysokość środków adekwatności kapitałowej dla grupy instytucji kredytowych BA-CA stan na dzień 31 grudnia 2006 r.

MLN € WAGI RYZYKA	AKTYWA I POZYCJE POZABILANSOWE	KWOTY WAŻONE	WYMOGI KAPITAŁOWE
0 %	31.354	-	
10 %	1.119	112	9
20 %	12.233	2.447	196
50 %	15.635	7.817	625
100 %	54.237	54.237	4.339
Certyfikaty inwestycyjne	1.432	577	46
AKTYWA RAZEM	116.010	65.190	5.215
Pozycje pozabilansowe	41.356	7.927	634
Specjalne pozycje pozabilansowe	7.728	19	2
PORTFEL FINANSOWY	165.094	73.136	5.851

Uwaga końcowa Zarządu

Banku Austria Creditanstalt

Zarząd Banku Austria Creditanstalt AG sporządził Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe za rok obrotowy trwający od 1 stycznia 2006 roku do 31 grudnia 2006 roku, zgodnie z wydanymi przez Międzynarodową Radę Standardów Rachunkowości (International Accounting Standards Board – IASB) i przejętymi przez Unię Europejską – Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF). Raport o sytuacji Grupy sporządzony został według austriackich przepisów handlowo-prawnych i jest zgodny ze Skonsolidowanym Sprawozdaniem Finansowym.

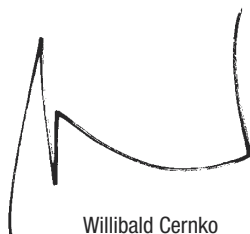
Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe i Raport o sytuacji Grupy zawierają wszystkie wymagane informacje, a w szczególności dokładny opis wszystkich istotnych zdarzeń i innych okoliczności, zaistniałych po zakończeniu roku obrotowego, które mogłyby mieć wpływ na przyszły rozwój Grupy.

Wiedeń, dnia 5 marca 2007 r.

Zarząd



Dr Erich Hampel
(Prezes Zarządu)



Willibald Cernko



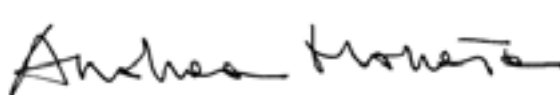
Thomas Groß



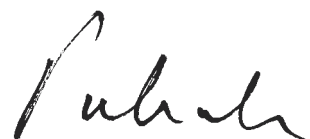
Mgr Wilhelm Hemetsberger



Drdr Werner Kretschmer



Dr Andrea Moneta



Drdr Regina Prehofer



Dr Johann Strobl



Robert Zadrazil

Zarząd Banku oddał w dniu 5 marca 2007 roku Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe do wglądu Radzie Nadzorczej. Rada Nadzorcza ma za zadanie, sprawdzenie Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego i wyjaśnienie, czy wyraża na nie swoją aprobatę.

Raport biegłych rewidentów

Przeprowadziliśmy badanie Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Banku Austria Creditanstalt AG za rok obrotowy od 1 stycznia 2006 do 31 grudnia 2006, na które składa się bilans sporządzony na dzień 31 grudnia 2006 r., rachunek zysków i strat Koncernu, rachunek przepływów środków pieniężnych Koncernu jak i zestawienie zmian w kapitale własnym za rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2006 roku, a także streszczenie istotnych i stosowanych metod bilansowania i oceny, wraz z danymi objaśniającymi.

Ustawowi przedstawiciele Spółki są odpowiedzialni za sporządzenie Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego, oddającego możliwie wierny obraz sytuacji majątkowej, finansowej i dochodowej Koncernu, w zgodności ze stosowanymi w Unii Europejskiej, Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF). Odpowiedzialność ta obejmuje: kształtowanie, wdrażanie i utrzymanie wewnętrznego systemu kontrolnego, jeżeli posiada on znaczenie dla sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego i przedstawienia możliwie wiernego obrazu sytuacji majątkowej, finansowej i dochodowej Koncernu, ażeby skonsolidowane sprawozdanie nie wykazywało umyślnie bądź nieumyślnie popełnianych błędów; a także wybór i zastosowanie odpowiednich metod bilansowania i oceny; dokonywanie ocen, które przy uwzględnieniu istniejących warunków ramowych, wydają się być odpowiednimi.

Naszym zadaniem jest dokonanie oceny niniejszego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego na podstawie przeprowadzonej przez nas kontroli. Badanie sprawozdania finansowego przeprowadziliśmy przy uwzględnieniu obowiązujących w Austrii przepisów ustawowych, jak i zasad prawidłowego badania sprawozdań finansowych oraz wydanych przez Międzynarodową Radę Standardów Rewizji Finansowej i Usług Atestacyjnych (IAASB) – Międzynarodowych Standardów Rewizji Sprawozdań Finansowych (IAS). Przepisy te wymagają, aby badanie zostało zaplanowane i przeprowadzone w taki sposób, aby uzyskać racjonalną pewność, że Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe nie zawiera istotnych nieprawidłowości.

Badanie obejmuje przeprowadzenie działań kontrolnych w celu uzyskania potwierdzenia prawidłowości w odniesieniu do kwot i innych informacji zawartych w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym. Wybór działań kontrolnych zależy od postępującego zgodnie z obowiązkami biegłego rewidenta, przy uwzględnieniu oszacowanego przez niego ryzyka występowania istotnych nieprawidłowości, spowodowanych umyślnymi bądź nieumyślnymi błędami. Przy dokonywaniu oszacowania ryzyka, biegły rewident bierze również pod uwagę wewnętrzny system kontrolny, jeżeli posiada on znaczenie dla sporządzenia Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego i oddania możliwie wiernego obrazu sytuacji majątkowej, finansowej i dochodowej Koncernu. Dokonuje tego w celu określenia odpowiednich działań kontrolnych przy uwzględnieniu warunków ramowych, lecz nie w celu wyrażenia swojego zdania na temat skuteczności wewnętrznego systemu kontrolnego. Badanie obejmuje dodatkowo ocenę poprawności stosowanych metod bilansowania i oceny, znaczących szacunków dokonanych przez przedstawicieli ustawowych oraz ocenę ogólnej prezentacji Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego.

Wyrażamy przekonanie, że osiągnęliśmy wystarczające i odpowiednie potwierdzenie prawidłowości, tak że przeprowadzone przez nas badanie stanowi wystarczającą podstawę do wydanej przez nas opinii.

Raport zatwierdzający

Odpowiedzialność przedstawicieli ustawowych za Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe

Odpowiedzialność biegłego rewidenta

Opinia

Dokonane przez nas badanie nie doprowadziło do żadnych zastrzeżeń. Niniejsze Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe odpowiada naszym zdaniem, wszystkim przepisom ustawowym i przedstawia rzetelnie i jasno we wszystkich istotnych aspektach, sytuację majątkową i finansową Grupy Kapitałowej na dzień 31 grudnia 2006 roku, jak i sytuację dochodową i przepływy pieniężne Koncernu za rok obrotowy od 1 stycznia 2006 do 31 grudnia 2006, zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF), przyjętymi i stosowanymi w Uni Europejskiej. Bez ograniczenia naszej adnotacji zatwierdzającej, odsyłamy do danych objaśniających (nota 3, ust. 2) do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego, w których wyjaśnione zostały oddziaływania wynikające ze zmian systemu konsolidacji, a zwłaszcza do poszczególnych danych z roku ubiegłego, w ramach dopasowania sprawozdawczości Koncernu do przyszłych wymogów.

Sprawozdanie dotyczące Raportu o sytuacji Grupy

Raport o sytuacji Grupy musi zostać zbadany na podstawie obowiązujących w Austrii przepisów ustawowych pod kątem jego zgodności ze Skonsolidowanym Sprawozdaniem Finansowym jak i faktu, czy pozostałe dane zawarte w Raporcie o sytuacji Grupy nie budzą nieprawidłowego wyobrażenia o sytuacji Koncernu.

Raport o sytuacji Grupy jest naszym zdaniem zgodny ze Skonsolidowanym Sprawozdaniem Finansowym.

Wiedeń, 5 marca 2007 r.

Sparkassen-Prüfungsverband
Prüfungsstelle
(Audytor)

Mgr Erich Kandler
Biegły rewident

Mgr Friedrich O. Hief
Biegły rewident

KPMG
Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungs GmbH

Mgr Walter Reiffenstuhl
Biegły rewident

ppa. Mgr Bernhard Gruber
Biegły rewident

Deloitte
Wirtschaftsprüfungs GmbH

Dr Peter Bitzyk
Biegły rewident

Dr Gottfried Spitzer
Biegły rewident

Raport Rady Nadzorczej

W roku obrotowym 2006 Rada Nadzorcza wykonywała powierzone jej zadania – zgodnie z ustawą i statutem przy wzięciu pod uwagę Kodeksu Ładu Korporacyjnego – jak również odbyła siedem posiedzeń. Ponadto w dziewięciu innych przypadkach podjęła uchwały w drodze pisemnej ankiety. Komisja ds. Kredytów Rady Nadzorczej spotkała się w okresie sprawozdawczym pięć razy i podjęła w pięciu przypadkach uchwały w formie pisemnej ankiety. Komisja ds. Kontroli i Zatwierdzenia Bilansu i propozycji podziału zysków (Komisja ds. Kontroli) odbyła jedno posiedzenie. Również tutaj w dwóch przypadkach podjęte zostały uchwały w formie pisemnej ankiety. Komisja ds. Strategii i Nominacji odbyła jedno posiedzenie i również często podejmowała uchwały w formie pisemnej ankiety.

Wprowadzenie

Rada Nadzorcza udzielała Zarządowi Banku doradztwa w kwestiach kierowania spółką, natomiast Zarząd Banku regularnie zdawał Radzie Nadzorczej zarówno pisemne jak i ustne, szczegółowe i bieżące sprawozdania o przebiegu działalności Banku i sytuacji spółki, a także o istotnych zdarzeniach w działalności. Zarząd przedłożył wszystkie przedsięwzięcia i transakcje, które wymagały decyzji ze strony Rady Nadzorczej. W ramach reorganizacji Grupy Banków UniCredit i zgodnie z nową wersją Umowy Banku Regionów, w centrum dokonywanego doradztwa i podejmowanych uchwał, stała zwłaszcza sprzedaż udziałów w Splitska banka jak i Banku BPH SA, kupno International Moscow Bank i HVB Baltics, a także uchwały łączące się z wkładem rzeczowym jednostek CEE Banku UniCredit wnoszonym do spółki. Innymi wybranymi blokami tematów były: rezerwy na restrukturyzację zgodnie z MSR 37, ustalenie kryteriów w odniesieniu do niezależności jednego członka Rady Nadzorczej zgodnie z regułą 53 Kodeksu Ładu Korporacyjnego, plan 3-letni 2006 do 2008, sprawozdanie z udziałów w rynku dla Austrii 01/2004 do 06/2006, nabycie udziałów w Aton Group. Dodatkowo organy Rady Nadzorczej zajmowały się – ze względu na integrację w Grupie UniCredit – wytycznymi tego Koncernu i transakcjami wiążącymi się z art. 136 Italian Banking Act (postanowienie o działalności organów). Działalność Rady Nadzorczej obejmowała także wyniki i istotne treści Komisji Rady Nadzorczej. W tym kontekście wymienić należy: podjęte we własnej kompetencji Rady Nadzorczej w roku sprawozdawczym uchwały tj. zmiany w regulaminie Rady Nadzorczej łącznie ze zmianą nazwy i kompetencji Komisji ds. Strategii, a także zmiana podziału działalności Zarządu.

Najistotniejsze działania

Komisja ds. Kredytów podjęła decyzję o podlegających pod jej kompetencje zaangażowaniach kredytowych – również w odniesieniu do Art. 136 Italian Banking Act. Zajmowała się również sprawozdaniami w odniesieniu do portfeli i ryzyka. Oprócz tego podejmowała decyzje dot. dużych inwestycji zgodnie z § 27 austriackiej Ustawy o Bankowości (BWG) wraz z uchwałami ramowymi, a także decyzje zarówno w odniesieniu do struktury portfeli kredytowych jak i do zasad polityki związanej z ryzykiem. Komisja ds. Kontroli dyskutowała na temat: sprawozdania rocznego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego, sprawozdań kontrolnych, a także Management-Letter biegłych rewidentów i złożyła z tego sprawozdanie przed Radą Nadzorczą. Dodatkowo Komisja ds. Kontroli zajmowała się kwestią wynagrodzenia biegłego rewidenta. Działalność Komisji ds. Strategii i Nominacji koncentrowała się w roku sprawozdawczym na przedkładaniu Radzie Nadzorczej propozycji dotyczących przyznawania mandatów w Zarządzie.

W okresie sprawozdawczym powołani zostali do Rady Nadzorczej na nadzwyczajnym Walnym Zgromadzeniu odbytym w dniu 25.1.2006: dr Alessandro Profumo, dr Carlo Salvatori, Sergio Ermotti i na zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu z dnia 4.5.2006: dr Paolo Fiorentino, dr Dario Frigerio, dr Roberto Nicastro, dr Vittorio Ogliengo, Karl Samstag i dr Gerhard Scharitzer.

Sprawy personalne

Z Rady Nadzorczej wystąpili w dniu 25.1.2006: Michael Mendel, dr Alberto Crippa, dr Michael Kemmer jak i w dniu 4.5.2006 r. KR Dkfm. dr Erich Becker, Prof. Dkfm. Armin Gebhard Fehle, Rudolf Humer, DI Gerhard Mayr, dr Veit Sorger i w dniu 13.7.2006 r. dr Carlo Salvatori.

W następstwie wystąpienia Wolfganga Langa z dniem 31.12.2005 r. i Hedwig Fuhrmann z dniem 21.4.2006 r. wydelegowani zostali zgodnie z decyzją Centralnej Rady Zakładowej do Rady Nadzorczej: Heribert Kruschik od 1.1.2006 i Martina Icha z dniem 21.4.2006 r.

**Skonsolidowane Sprawozdanie
Finansowe / Sprawozdanie Roczne**

Podczas nadzwyczajnego posiedzenia Rady Nadzorczej w dniu 25.1.2006 r. wybrany został na Przewodniczącego Rady Nadzorczej dr Carlo Salvatori na miejsce Michaela Mendela. Po złożeniu mandatu przez dr Carlo Salvatori w dniu 13.7.2006 r., na posiedzeniu Rady Nadzorczej odbytym w dniu 13.7.2006 r. wybrany został na Przewodniczącego Rady Nadzorczej dr Alessandro Profumo. Na stanowisko Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej wybrany został na tym samym posiedzeniu – na miejsce odeszłego z dniem 4.5.2006 Rudolfa Humera – KR Franz Rauch.

Skład personalny Komisji Rady Nadzorczej w roku 2006 przedstawiony został szczegółowo w sprawozdaniu rocznym w rubryce „Organy Spółki”.

W ramach nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 25.1.2006 r. powołany na członka Zarządu został Robert Zadrazil. Stefan Ermisch złożył swój mandat w Zarządzie z dniem 31.3.2006 r. Drdr Werner Kretschmer i dr Andrea Moneta powołani zostali na posiedzeniu Rady Nadzorczej w dniu 3.5.2006 r. jak i Thomas Groß na posiedzeniu Rady Nadzorczej w dniu 13.7.2006 r. (ostatni z mocą z dniem 1.10.2006 r.) na członków Zarządu.

Badanie księgowości, skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej za rok 2006 i raportu o sytuacji Grupy, przeprowadzone zostało przez Sparkassenprüfverband/Prüfungsstelle (Audytor), jak i biegłych rewidentów z KPMG Austria GmbH Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft, a także Deloitte Wirtschaftsprüfungs GmbH Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft. Dokonane badanie nie stwierdziło żadnych zastrzeżeń, zachowane zostały wszystkie przepisy ustawowe, przez co wydana została bez ograniczeń adnotacja zatwierdzająca.

Rada Nadzorcza podziela wyniki dokonanego badania, akceptuje przedłożone przez Zarząd roczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe wraz z raportem o sytuacji Grupy, łącznie z propozycją podziału zysku i aprobuje Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe za rok 2006, które uważane jest tym samym – zgodnie z § 125 ust. (2) Ustawy o Akcjach – za zatwierdzone.

Badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej za rok 2006 przeprowadzone zostało przez Sparkassenprüfverband/Prüfungsstelle, KPMG Austria GmbH Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft, a także Deloitte Wirtschaftsprüfung GmbH Wirtschaftsprüfungs- Steuerberatungsgesellschaft w zgodności z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF), które zostały wydane przez Międzynarodową Radę Standardów Rachunkowości (International Accounting Standards Board) i zatwierdzone przez Unię Europejską, a badanie Raportu o sytuacji Grupy, w zgodności z przepisami austriackiego Prawa handlowego. Dokonane badanie nie stwierdziło żadnych zastrzeżeń, a wszystkie przepisy ustawowe zostały w pełni zachowane. Zdaniem biegłych rewidentów, niniejsze Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe, odpowiada wszystkim przepisom ustawowym i przedstawia rzetelnie i jasno we wszystkich istotnych aspektach, sytuację majątkową i finansową Grupy Kapitałowej na dzień 31 grudnia 2006 roku i 31 grudnia 2005 roku, jak i sytuację dochodową i przepływy pieniężne Koncernu w roku obrotowym od 1 stycznia 2006 do 31 grudnia 2006 jak i w roku obrotowym od 1 stycznia 2005 do 31 grudnia 2005, zgodnie z przejętymi przez Unię Europejską – Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF).

Biegli rewidenci potwierdzają, że Raport o sytuacji Grupy jest zgodny ze Skonsolidowanym Sprawozdaniem Finansowym i udzielają – odsyłając do danych objaśniających (noty 3, ust. 2) do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego, w których objaśnione zostały wpływy wynikające ze zmiany systemu konsolidacji, a zwłaszcza do pojedynczych danych roku ubiegłego, w ramach dopasowania sprawozdawczości Koncernu do przyszłych wymogów – nieograniczonej adnotacji zatwierdzającej.

Rada Nadzorcza podziela wyniki dokonanego badania i dziękuje Zarządowi jak i Pracownikom za ich duży wkład osobisty i wydajność w roku obrotowym 2006.

Wiedeń, 15 marca 2007 r.

Rada Nadzorcza

dr Alessandro Profumo
Przewodniczący Rady Nadzorczej



Ład korporacyjny (Corporate Governance) i organy Banku Austria Creditanstalt

Ład korporacyjny	192
Organy Banku Austria Creditanstalt	194
Rada Nadzorcza	194
Zarząd	195
Komisje Rady Nadzorczej	195

Ład korporacyjny (Corporate Governance)

Bank Austria Creditanstalt zawsze przywiązywał dużą wagę do odpowiedzialnego i przejrzystego kierowania przedsiębiorstwem, odpowiadającego wymogom międzynarodowych rynków kapitałowych.

Zarząd Banku BA-CA opowiada się nieograniczenie za wartościami ładu korporacyjnego. Zachowanie reguł zawartych w Austriackim Kodeksie Ładu Korporacyjnego (ÖCGK) rozumiemy w sensie odpowiedzialnego i ukierunkowanego na tworzenie wartości prowadzenia przedsiębiorstwa we wszystkich zakresach i w ścisłej współpracy z Radą Nadzorczą. Przedsiębiorstwo stosuje ÖCGK w wersji ze stycznia 2006 roku.

Przejrzystość

Ważnym elementem dobrego ładu korporacyjnego jest przejrzystość. Najważniejszą rolę odgrywa przy tym komunikacja. Wszyscy Stakeholder przedsiębiorstwa, jak również analitycy finansowi, pracownicy i reszta zainteresowanej opinii publicznej, informowani są natychmiast i w rzeczywistym czasie o znaczących wydarzeniach dotyczących przedsiębiorstwa. Zadania te związane z komunikacją, spełniane były w roku 2006 odpowiedzialnie przez Zarząd Banku i sekretariat działu Relacji Inwestorskich, a także placówkę Identity & Communications. Na stronie internetowej Banku Austria Creditanstalt, wszyscy zainteresowani mogą przywołać publikacje i prezentacje przedsiębiorstwa. W ten sposób stworzona została możliwość ciągłego dostępu do aktualnych informacji.

Przejrzystość oznacza również jasne struktury zarządzania i zrozumiałą podział odpowiedzialności w przedsiębiorstwie. Oprócz przepisów ustawowych, dotyczących prowadzenia i kontrolowania spółki akcyjnej, jak i wychodzących poza ich granice, regulacji Austriackiego Kodeksu Ładu Korporacyjnego, ustalenie jasnych i jednoznacznych kompetencji, jak i odpowiedzialności, zawarte zostało w statucie BA-CA, opublikowanym na naszej stronie internetowej, podobnie jak w regulaminie Rady Nadzorczej i Zarządu, łącznie z zawartym podziałem czynności. Stanowią one podstawę dla docelowego i pełnego odpowiedzialności kierowania i kontrolowania przedsiębiorstwa, jakim jest Bank Austria Creditanstalt.

Rada Nadzorcza

Rada Nadzorcza składa się z 11 członków wybranych przez Walne Zgromadzenie na przedstawicieli Akcjonariuszy i sześciu członków wydelegowanych przez Radę Zakładową, jako przedstawicieli pracowników. W tym przypadku odступujemy od reguły 52 Austriackiego Kodeksu Ładu Korporacyjnego 2006, który przewiduje liczbę najwyżej dziesięciu członków bez przedstawicieli pracobiorców. Odstąpienie to uzasadnione zostało w myśl zasady „comply or explain” w porozumieniu z Akcjonariuszami.

Zadania Rady Nadzorczej i jej kompetencje w odniesieniu do nadzoru przedsiębiorstwa zawarte zostały w regulaminie przedsiębiorstwa. Plenum to wspomagane jest w swojej pracy przez cztery komisje: Komisję ds. Kontroli i Zatwierdzania Bilansu, Komisję ds. Kredytów, Komisję ds. Strategii i Nominacji, jak i Komisję ds. Zarządu (Komisja ds. Wynagrodzeń).

Komisja ds. Kontroli i Zatwierdzania Bilansu odpowiedzialna jest za kontrolę i przygotowanie zatwierdzenia sprawozdania rocznego, jak i skonsolidowanego sprawozdania finansowego, propozycji podziału zysku i raportu o sytuacji (Koncernu) Grupy, a także kwestie wiążące się z biegłym rewidentem.

Komisja ds. Strategii i Nominacji przygotowuje we współpracy z Zarządem, jak i ewentualnie ekspertami, podstawowe decyzje dla Rady Nadzorczej. Dodatkowo przedkłada ona Radzie Nadzorczej propozycje dotyczące przydzielania wolnych mandatów w Zarządzie i zajmuje się kwestiami planowania następców.

Komisja ds. Zarządu (Komisja ds. Wynagrodzeń) zajmuje się sprawami, dotyczącymi relacji pomiędzy Spółką a członkami Zarządu, a zwłaszcza sprawami wynagrodzeń członków Zarządu, jak i treścią umów o zatrudnieniu zawieranych z członkami Zarządu. Tak jak do tej pory, wynagrodzenia dla członków Zarządu w zgodności z regułą 30, dzielone są na części stałe i te, które uzależnione są od osiągniętego wyniku. Udział w osiąganym sukcesie nawiązuje do „Key performance Indicators” (np. Pion Net Profit, EVA, Cost/Income itd.), ustalanych indywidualnie co roku w ramach Grupy UniCredit w tzw. Scorecard. Wysokość docelowej premii wynika ze wskaźników (Benchmarks) zewnętrznych. Wypłacane premie uzależnione są od stopnia osiągnięcia celu. System ten obowiązuje od roku 2006. Przedtem premia definiowana była przy pomocy formuły rachunkowej, przy czym wielkość znamionową stanowiła nadwyżka finansowa Grupy BA-CA. Na czas trwania umowy członka Zarządu, świadczone są na bazie systemu zorientowanego na składkach, wkłady w fundusze emerytalne. Oprócz tego istnieje zabezpieczenie w odniesieniu do ryzyka niezdolności do wykonywania zawodu, również poprzez fundusz emerytalny. Umowy członków Zarządu zawierane są na okres 3 lat. Przy braku ważnych powodów do odwołania, umowy muszą zostać wypłacone. Oprócz tego istnieją jeszcze inne regulacje dotyczące odprawy, opierające się na ustawowych systemach dla zatrudnionych. Dla Zarządu nie przewiduje się żadnych regulacji, odstupujących od ww., na wypadek publicznej oferty przejęcia.

Komisja ds. Kredytów Rady Nadzorczej odpowiedzialna jest za wydanie zgody na przyzelenienie kredytów o określonym rzędzie wysokości, jak i za kontrolowanie sytuacji ryzyka w naszym Banku. W ramach swoich kompetencji w odniesieniu do nadzoru zarządzania ryzykiem, Komisja ta omawia strukturę portfeli kredytowych i zasady polityki dotyczącej ryzyka, zdając z tego sprawozdania Radzie Nadzorczej.

Członek Rady Nadzorczej postrzegany jest zgodnie z klauzulą generalną reguły 53 CGK jako niezależny, jeżeli nie posiada żadnych biznesowych bądź osobistych kontaktów ze Spółką lub jej Zarządem, które uzasadniałyby konflikt interesów i byłyby w stanie wpłynąć na zachowanie tego członka. Rada Nadzorcza ustaliła na swoim posiedzeniu z 3.5.2006 na podstawie tej klauzuli generalnej, kryteria dotyczące niezależności, które opublikowane zostały na stronie internetowej. Rada Nadzorcza uważa za wystarczające, jeżeli dwóch wybranych członków Rady Nadzorczej bądź Komisji jest niezależnymi. Z 11 wybranych członków, jedynie KR Karl Samstgasser jako były Prezes Zarządu BA-CA AG nie spełnia kryteriów niezależności. Siedmiu członków Rady Nadzorczej sprawuje kierownicze funkcje w spółce-matce UniCredit.

Schemat wynagrodzeń członków Rady Nadzorczej przewiduje, że przewodniczący Rady Nadzorczej otrzymuje podwójne wynagrodzenie, a wiceprzewodniczący półtora wynagrodzenia członka Rady Nadzorczej. Członkowie Komisji ds. Kredytów otrzymują wynagrodzenie dodatkowe.

Pojedynczych członków Rady Nadzorczej, jak i skład Komisji Rady Nadzorczej, znajdują Państwo na stronach zaczynających się od 194.

Zarząd

Bieżącą działalnością Banku kieruje Zarząd, którego liczba członków uległa – z powodu integracji w strukturze pionów Grupy UniCredit w roku 2006 – zwiększeniu do dziewięciu. Kompetencje Zarządu zostały jasno ustalone i odzwierciedlone w strukturze organizacyjnej.

Akcjonariusze i Walne Zgromadzenie

Na Walnym Zgromadzeniu uchwalane jest przez Akcjonariuszy między innymi wykorzystanie zysku bilansowego, udzielanie absolutorium Zarządowi i Radzie Nadzorczej i wybór przedstawicieli właścicieli w Radzie Nadzorczej. Otwarcie zwyczajnego WZA przez Przewodniczącego Rady Nadzorczej, jak i przemówienie Prezesa Zarządu transmitowane są na żywo w Internecie. Statut BA-CA nie zna żadnych akcji pozbawionych prawa głosu lub świadectw udziałowych, a każdy Akcjonariusz może skorzystać zgodnie z zasadą One-share-one-vote ze swojego prawa głosu osobiście, bądź przez osobę przez niego upoważnioną.

Privatstiftung zur Verwaltung von Anteilsrechten /*Prywatna Fundacja ds. Zarządzania Prawami Udziałów*/, i Betriebsratsfonds des Betriebsrates /*Fundusze Rady Zakładowej*/ Rady Zakładowej Pracowników Banku Austria Creditanstalt AG, Wiedeń i jego okolice, posiadają razem 10.100 akcji zwykłych imiennych. Obecność tych Akcjonariuszy imiennych wymagana jest, ażeby móc podejmować na Walnym Zgromadzeniu uchwały dotyczące zezwolenia na podział lub określone połączenia bądź też określone zmiany statutu (§ 20 statutu). Zgodnie z regułą 62 Austriackiego Kodeksu Ładu Korporacyjnego 2006 ujawniamy, że dotychczasowa umowa syndykatu zawarta z HVB, Privatstiftung zur Verwaltung von Anteilsrechten /*Prywatną Fundacją ds. Zarządzania*

Prawami Udziałów/ Betriebsratsfonds /*Fundusze Rady Zakładowej*/ Rady Zakładowej Pracowników Banku Austria Creditanstalt AG, Wiedeń i jego okolice, zastąpiona została w roku sprawozdawczym nowym porozumieniem (Restated Bank of the Regions Agreement), zawartym pomiędzy UniCredit a Privatstiftung zur Verwaltung von Anteilsrechten /*Prywatną Fundacją ds. Zarządzania Prawami Udziałów*/ i Betriebsratsfonds /*Fundusze Rady Zakładowej*/ Rady Zakładowej Pracowników Banku Austria Creditanstalt AG, Wiedeń i jego okolice.

Compliance i Code of Conduct

Oprócz ustaw, rozporządzeń i dobrowolnych zobowiązań, regulujących dobre kierowanie przedsiębiorstwem w trójkącie: właściciele, zarządzanie i kontrola, istnieją jeszcze wytyczne Compliance, a także zobowiązujący wszystkich pracowników Code of Conduct. Wspólne wartości zawarte zostały dodatkowo jeszcze w obowiązujących dla wszystkich pracowników Grupy UniCredit Integrity Charter. Wszystkie te kodeksy postępowania opierają się nie tylko na prawnych warunkach ramowych, lecz przede wszystkim na uniwersalnych zasadach etycznych, ukierunkowujących metody prowadzenia działalności i nienaganne postępowanie naszych pracowników. Szczególną uwagę poświęcamy przy tym regulacjom dotyczącym transakcji dokonywanych dla samych pracowników, po to by przez jasne ustalenia, unikać wymiany informacji insider i manipulacji rynkowej. Transakcje własne członków Zarządu i Rady Nadzorczej (Directors' Dealings) zostały opublikowane na stronie internetowej FMA.

Ewaluacja

Ewaluacja przestrzegania Austriackiego Kodeksu Ładu Korporacyjnego (ÖCGK) przez BA-CA w roku obrotowym 2006 dokonana została przez spółkę ds. badań przedsiębiorstw „Univ. Prof. Dr. Waldemar Jud Unternehmensforschungs GmbH”. Sprawozdanie dotyczące ewaluacji zewnętrznej umieszczone zostało na stronie internetowej BA-CA pod adresem: <http://ir.ba-ca.com> --> Corporate Governance.

Organy Banku Austria Creditanstalt AG

Rada Nadzorcza

Przedstawiciele organów nadzorczych

Okres pełnienia funkcji wybranych członków kończy się wraz ze zwyczajnym Walnym Zgromadzeniem Akcjonariuszy w roku 2008. Wydelegowania przedstawicieli pracobiorców odbywają się bez ograniczenia w czasie.

Dr Alessandro Profumo
Chief Executive Officer
UniCredit Group
(Członek od 25.01.2006,
Przewodniczący od 13.07.2006)

Dr Carlo Salvatori
b. Deputy Chairman of Board of Directors
UniCredit Group
(od 25.01.2006 do 13.07.2006)

Michael Mendel
Członek Zarządu a.D.
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG
(Członek od 17.03.2003 do 25.01.2006,
Przewodniczący od 19.05.2005 do 25.01.2006)

Franz Rauch
Dyrektor Zarządzający
Spółki Franz Rauch GmbH
(Członek od 17.03.2003,
Wiceprzewodniczący od 13.07.2006)

Rudolf Humer
Przewodniczący Rady Nadzorczej
ECE European City Estates AG
(Członek i Wiceprzewodniczący
od 07.11.2000 do 04.05.2006)

KR Dkfm. dr Erich Becker
b. Dyrektor Generalny
VA Technologie AG
(od 07.11.2000 do 04.05.2006)

Dr Alberto Crippa
Financial Consultant
(od 19.03.2002 do 25.01.2006)

Sergio Ermotti
Head of Markets &
Investment Banking Division
UniCredit Group (od 25.01.2006)

Prof. Dkfm. Armin Gebhard Fehle
Doradca ds. komunikacji
(od 17.03.2003 do 04.05.2006)

Dr Paolo Fiorentino
Head of Global Banking Services Division
UniCredit Group (od 04.05.2006)

Dr Dario Frigerio
Head of Private Banking and
Asset Management Division
UniCredit Group
(od 04.05.2006)

Dr Michael Kemmer
b. Członek Zarządu
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG
(od 19.05.2005 do 25.01.2006)

DI Gerhard Mayr, M.B.A.
Executive Vice-President a.D.
Eli Lilly & Company
(od 07.11.2000 do 04.05.2006)

Dr Roberto Nicastro
Head of Retail Division
UniCredit Group (od 04.05.2006)

Dr Vittorio Ogliengo
Head of Corporate Division
UniCredit Group (od 04.05.2006)

KR Karl Samstag
Członek Zarządu
Privatstiftung zur Verwaltung von
Anteilsrechten / Prywatna Fundacja ds. Za-
rządzania Prawami Udziałów / (od 04.05.2006)

Dr Gerhard Scharitzer
Prezes Zarządu
Privatstiftung zur Verwaltung von
Anteilsrechten / Prywatna Fundacja ds. Za-
rządzania Prawami Udziałów / (od 04.05.2006)

Dr Veit Sorger
Prezydent Vereinigung
der Österreichischen Industrie
(od 28.03.2002 do 04.05.2006)

Dr Wolfgang Sprißler
Rzecznik Zarządu (CEO)
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG
(od 19.03.2002)

Hedwig Fuhrmann
b. Przewodnicząca Centralnej Rady Zakładowej
(od 07.11.2000 do 21.04.2006)

Wolfgang Heinzl
Przewodniczący Centralnej Rady Zakładowej
(od 07.11.2000)

Martina Icha
Członek Centralnej Rady Zakładowej
(od 21.04.2006)

Heribert Kruschik
Członek Centralnej Rady Zakładowej
(od 01.01.2006)

Mgr Adolf Lehner
Pierwszy Wiceprzewodniczący
Centralnej Rady Zakładowej (od 04.12.2000)

Emmerich Perl
Drugi Wiceprzewodniczący
Centralnej Rady Zakładowej (od 20.04.2005)

Thomas Schlager
Trzeci Wiceprzewodniczący
Centralnej Rady Zakładowej (od 07.11.2000)

Mgr Doris Radl
Radca Ministerialny

Dr Josef Kramhöller
Starszy Radca Senatu

Dr Alfred Katterl
**Komisarz Rządowy
ds. funduszu
rezerwowego
towarzystwa
ubezpieczeniowego**

Christian Wenth
**Zastępca Komisarza
Rządowego
ds. funduszu
rezerwowego
towarzystwa
ubezpieczeniowego**

Mgr Martin Mareich
Starszy Radca

Dr Gerhard Reicher
Starszy Radca

**Komisarz
państwowy**

**Zastępca komisarza
państwowego**

**Komisarz Rządowy
ds. funduszu
rezerwowego
towarzystwa
ubezpieczeniowego**

**Zastępca Komisarza
Rządowego
ds. funduszu
rezerwowego
towarzystwa
ubezpieczeniowego**

**Powiernik zgodnie z
ustawą o bankach
hipotecznych**

**Zastępca powiernika
zgodnie z
ustawą o bankach
hipotecznych**

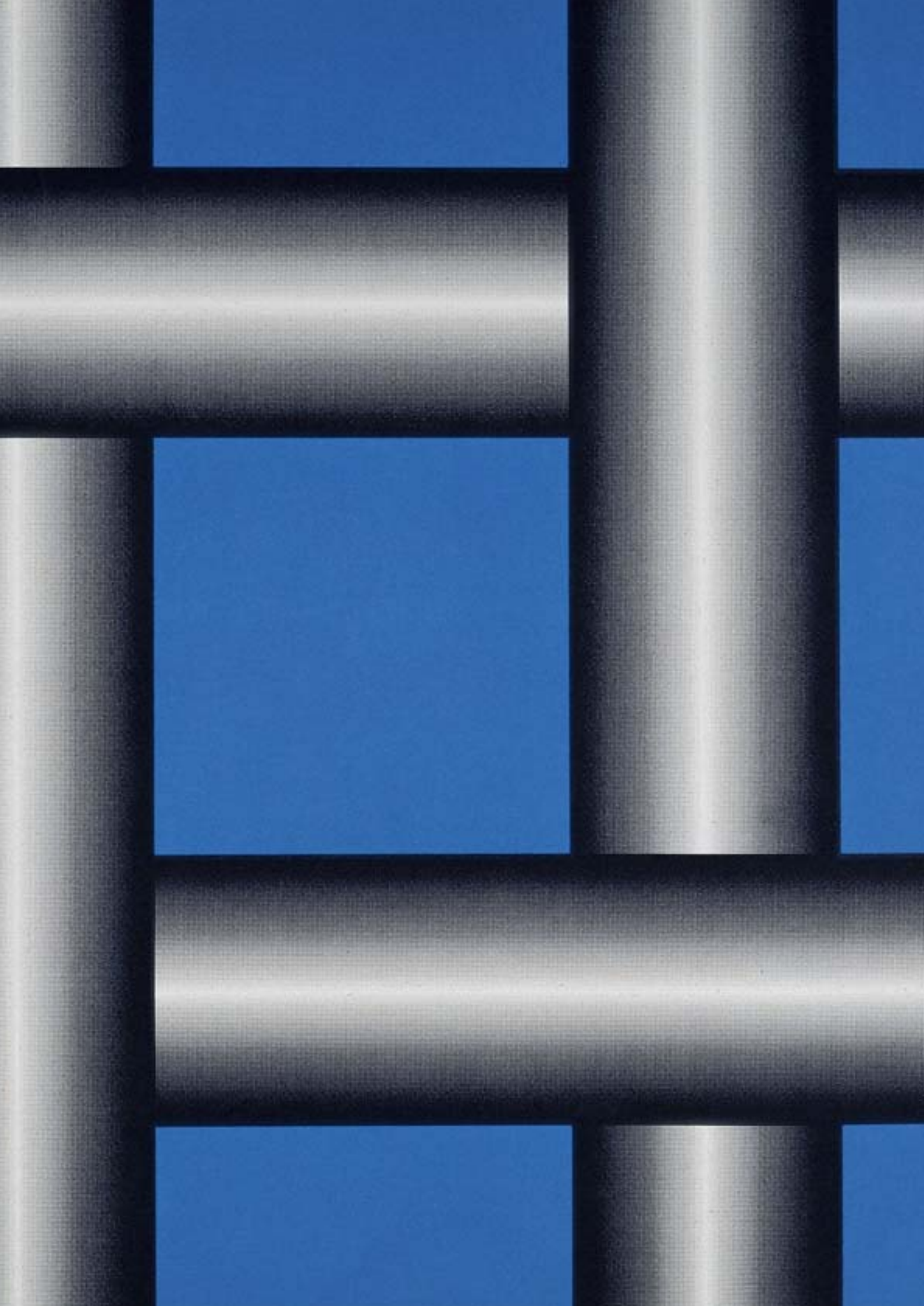
**Wydelegowani
przez Radę
Zakładową**

Zarząd

Dr Erich Hampel Dyrektor Generalny	Prezes
Willibald Cernko	Członkowie
Thomas Groß (od 01.10.2006)	
Stefan Ermisch (od 31.03.2006)	
Mgr Wilhelm Hemetsberger	
Drdr Werner Kretschmer (od 04.05.2006)	
Dr Andrea Moneta (od 04.05.2006)	
Drdr Regina Prehofer	
Dr Johann Strobl	
Robert Zadrazil (od 26.01.2006)	

Rada Nadzorcza tworzyła następujące Komisje:

Dr Michael Kemmer (do 25.01.2006) Dr Vittorio Ogliengo (od 13.07.2006) Dr Carlo Salvatori (od 25.01.2006 do 13.07.2006)	Komisja ds. Kredytów Przewodniczący
Rudolf Humer (do 04.05.2006) Franz Rauch (Członek od 25.01.2006, Wiceprzewodniczący od 13.07.2006)	Wiceprzewodniczący
Dr Roberto Nicastro (do 13.07.2006) Michael Mendel (od 25.01.2006) Dr Wolfgang Sprißler (do 25.01.2006)	Członkowie
Hedwig Fuhrmann (do 21.04.2006) Wolfgang Heinzl Mgr Adolf Lehner (od 02.05.2006)	Wydelegowani przez Radę Zakładową
Michael Mendel (do 25.01.2006) Franz Rauch (od 13.07.2006) Dr Carlo Salvatori (od 25.01.2006 do 13.07.2006)	Komisja ds. Kontroli i Zatwierdzania Bilansu Przewodniczący
Rudolf Humer (do 04.05.2006) Dr Wolfgang Sprißler (Członek od 17.03.2006, Wiceprzewodniczący od 13.07.2006)	Wiceprzewodniczący
Dr Roberto Nicastro (od 13.07.2006)	Członkowie
Hedwig Fuhrmann (do 21.04.2006) Wolfgang Heinzl Mgr Adolf Lehner (od 02.05.2006)	Wydelegowani przez Radę Zakładową
Michael Mendel (do 25.01.2006) Dr Alessandro Profumo (od 13.07.2006) Dr Carlo Slavatori (od 25.01.2006 do 13.07.2006) Rudolf Humer (do 04.05.2006) Franz Rauch (od 13.07.2006)	Komisja ds. Zarządu Prezydium Rady Nadzorczej
Michael Mendel (do 25.01.2006) Dr Alessandro Profumo (Członek od 25.01.2006, Przewodniczący od 13.07.2006) Dr Carlo Salvatori (od 25.01.2006 do 13.07.2006)	Komisja ds. Strategii i Nominacji Przewodniczący
Rudolf Humer (do 04.05.2006) Dr Roberto Nicastro (od 13.07.2006) Dr Vittorio Ogliengo (od 13.07.2006) Franz Rauch (od 13.07.2006) Dr Veit Sorger (do 04.05.2006)	Członkowie
Hedwig Fuhrmann (do 21.04.2006) Wolfgang Heinzl Mgr Adolf Lehner (od 02.05.2006)	Wydelegowani przez Radę Zakładową



Dane uzupełniające

RZiS Grupy BA-CA I kwartał 2005–4 kwartału 2006	198
RZiS w pełni skonsolidowanych Banków zależnych w CEE	200
Bilans naszych w pełni skonsolidowanych Banków zależnych w CEE	202
Glosariusz	204
Oddziały	210
Investor Relations, Impressum, Uwagi	216

Rachunek zysków i strat

Grupy BA-CA

I kwartał 2006 do IV kwartału 2006

MLN €	I KW. 2006	II KW. 2006	III KW. 2006	IV KW. 2006
Przychody z tytułu odsetek netto	599	602	627	627
Dywidendy i przychody podobne	15	47	62	6
Przychody z przedsiębiorstw ocenianych metodą praw własności	19	17	18	42
Wynik z tytułu odsetek	633	666	707	675
Wynik z tytułu prowizji	416	457	413	381
Wynik handlowy	166	94	55	34
Wynik z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	5	14	25	22
PRZYCHODY Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	1.221	1.231	1.199	1.111
KOSZTY Z TYTUŁU DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	-699	-706	-699	-653
WYNIK NA DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	522	525	500	458
Rezerwy	-2	0	-4	-105
Amortyzacja wartości firmy oraz wartości niematerialnych i prawnych	0	-8	0	0
Odpisy na utratę wartości	-108	-87	-197	-287
Wynik z inwestycji finansowych	10	698	6	1.600
Koszty z tytułu integracji	0	0	0	-248
ZYSK BRUTTO Z DZIAŁALNOŚCI	421	1.128	305	1.418
Podatek dochodowy	-80	-84	-51	75
ZYSK NETTO ROKU OBROTOWEGO	341	1.044	254	1.493
Część okresowego zysku netto przypadająca na udziały mniejszości	-34	-36	-37	-4
ZYSK NETTO ROKU OBROTOWEGO BEZ UDZIAŁÓW MNIEJSZOŚĆ	308	1.008	217	1.489

Wskaźniki finansowe

	I KW. 2006	II KW. 2006	III KW. 2006	IV KW. 2006
Wskaźnik rentowności kapitału brutto (ROE before taxes)	22,3 %	56,8 %	14,6 %	61,9 %
Wskaźnik rentowności kapitału netto (ROE after taxes)	17,9 %	55,3 %	11,2 %	68,4 %
Wskaźnik koszty/dochody (C/I-Ratio)	57,3 %	57,3 %	58,3 %	58,8 %
Wskaźnik ryzyko/zysk (Risk/Earnings-Ratio)	17,1 %	13,0 %	27,9 %	42,5 %



Rachunek zysków i strat

w pełni skonsolidowanych Banków zależnych w CEE

w mln €

	POLSKA ¹⁾		WĘGRY		REPUBLIKA CZESKA ²⁾		SŁOWACJA	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Wynik z tytułu odsetek	459,1	490,5	131,7	115,6	127,4	99,2	36,2	31,7
Odpisy na utratę wartości	-57,4	-63,4	-13,7	-11,8	-6,7	-6,5	-4,4	-2,4
Wynik z tytułu prowizji	280,8	254,0	69,4	59,6	80,3	69,0	15,0	14,0
Wynik handlowy	-1,8	22,8	10,4	21,0	5,4	3,0	4,2	5,7
Koszty działania i koszty ogólnego zarządu	-345,7	-381,1	-103,3	-93,4	-93,0	-86,1	-27,8	-26,8
Wynik z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	-7,0	3,9	-1,1	-0,6	-1,3	-1,9	-	-
Wynik na działalności operacyjnej	328,0	326,7	93,5	90,6	112,1	76,7	23,2	22,1
Wynik z inwestycji finansowych	8,4	-1,5	-1,1	3,9	-1,7	2,0	2,0	0,4
Amortyzacja wartości firmy lub wartości niematerialnych i prawnych	-	-2,7	-	-	-	-	-	-
Wynik z tytułu innych przychodów i kosztów	-1,3	-1,1	-	-	0,4	-	-	-
Rezerwy na koszty restrukturyzacji	-	-	-	-	-0,9	-	-3,7	-1,5
Zysk brutto z działalności	335,1	321,5	92,4	94,5	109,8	78,7	21,5	21,0
Aktywa ważone ryzykiem (średnia)	8.059,3	7.420,8	3.168,1	2.767,8	4.384,6	3.690,5	844,4	890,5
Kapitał własny (średnia)	1.377,7	1.528,2	453,2	438,8	587,7	479,2	221,5	201,3
Wskaźnik koszty/dochody (C/I-Ratio, w %)	47,3	49,4	49,1	47,7	43,9	50,9	50,2	52,3
Wskaźnik rentowności kapitału brutto (w %)⁵⁾	24,3	21,1	20,4	21,6	18,7	16,5	9,7	10,5
Kurs wymiany	3,910	4,027	263,247	248,394	28,322	29,846	37,149	38,590
Aprecjacja i deprecjacja w stosunku do euro	+3 %		-6 %		+5 %		+4 %	

w walutach lokalnych

	POLSKA ¹⁾ (MLN PLN)		WĘGRY (MLN HUF)		REPUBLIKA CZESKA ²⁾ (MLN CZK)		SŁOWACJA (MLN SKK)	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Wynik z tytułu odsetek	1.795	1.975	34.672	28.726	3.607	2.960	1.344	1.224
Odpisy na utratę wartości	-224	-255	-3.596	-2.920	-188	-193	-164	-93
Wynik z tytułu prowizji	1.098	1.023	18.276	14.806	2.275	2.061	559	539
Wynik handlowy	-7	92	2.745	5.225	153	90	157	218
Koszty działania i koszty ogólnego zarządu	-1.352	-1.535	-27.198	-23.196	-2.634	-2.569	-1.034	-1.036
Wynik z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych	-27	16	-293	-138	-37	-58	-	-
Wynik na działalności operacyjnej	1.283	1.316	24.605	22.503	3.175	2.290	863	852
Wynik z inwestycji finansowych	33	-6	-291	970	-49	59	73	15
Amortyzacja wartości firmy lub wartości niematerialnych i prawnych	-	-11	-	-	-	-	-	-
Wynik z tytułu innych przychodów i kosztów	-5	-4	-	-	11	-	-	-
Rezerwy na koszty restrukturyzacji	-	-	-	-	-27	-	-137	-57
Zysk brutto z działalności	1.310	1.294	24.314	23.473	3.110	2.349	800	811
Aktywa ważone ryzykiem (średnia)	31.514	29.882	833.996	687.511	124.182	110.149	31.369	34.365
Kapitał własny (średnia)	5.387	6.154	119.310	108.991	16.646	14.301	8.228	7.770

1) Bank BPH-Grupa tylko od stycznia - października; 2) Łącznie z Hypo stavebni od 01/06; 3) Splitska banka 2006 tylko od stycznia - czerwca; 4) HVB Bank Serbia skonsolidowany od IV kwartału 2005;

5) W odniesieniu do rzeczywistego średniego kapitału podstawowego.

SŁOWENIA		CHORWACJA ³⁾		RUMUNIA		BUŁGARIA		BOŚNIA		SERBIA ⁴⁾		CEE ŁĄCZNIE	
2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
32,3	29,1	43,2	84,8	74,2	60,1	73,1	61,7	32,7	19,7	29,9	5,5	1.039,7	997,9
-5,1	-2,5	3,2	-0,5	-18,3	-8,2	-18,9	-13,3	-11,5	-2,6	-4,8	-	-137,6	-111,3
14,7	12,2	16,8	30,4	42,0	30,9	33,0	26,8	16,2	9,1	9,7	2,1	578,0	508,2
0,3	-1,9	3,3	8,3	50,4	7,4	6,8	4,6	0,6	0,2	6,0	1,3	85,6	72,3
-28,6	-22,9	-34,3	-65,0	-86,5	-43,3	-60,1	-57,1	-35,6	-20,8	-25,7	-6,4	-840,7	-802,8
0,7	-	-5,3	-7,1	-6,2	-1,8	-0,8	-2,1	-0,2	-0,4	-0,3	-0,3	-21,5	-10,1
14,3	14,0	26,9	50,9	55,7	45,0	33,0	20,7	2,1	5,2	14,8	2,3	703,6	654,1
0,5	0,3	-	-0,2	-0,2	1,4	4,1	0,1	0,4	-	-	-	12,3	6,5
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-2,7
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-1,0	-1,1
-	-	-	-	-	-	-3,3	-5,7	-	-	-	-	-8,0	-7,2
14,8	14,3	26,9	50,6	55,4	46,4	33,8	15,1	2,5	5,2	14,8	2,3	707,0	649,6
1.041,7	928,5	1.096,0	1.931,6	2.104,9	1.168,8	1.098,0	883,6	607,3	321,6	914,7	140,7	23.319,0	20.144,6
143,4	118,9	137,5	234,4	267,0	131,4	153,9	124,7	72,5	42,9	80,0	11,7	3.494,6	3.311,5
59,6	58,1	59,1	55,8	53,9	44,9	53,7	62,7	72,4	72,7	56,7	73,6	50,0	51,2
10,3	12,1		21,7	20,8	35,4	22,0	12,1	3,4	12,0	18,5	19,8	20,2	19,7
239,588	239,579	7,310	7,400	3,525	3,648	1,956	1,956	1,955	1,956	84,210	82,977		
0 %		+1 %		+3 %		0 %		0 %		-1 %			

SŁOWENIA (MLN SIT)		CHORWACJA ³⁾ (MLN HRK)		RUMUNIA (MLN RON)		BUŁGARIA (MLN BGN)		BOŚNIA (MLN BAM)		SERBIA ⁴⁾ (MLN CSD)		
2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	
7.739	6.963	316	627	262	-	143	121	64	39	2.518	458	
-1.223	-611	23	-4	-64	-	-37	-26	-23	-5	-407	-	
3.525	2.931	123	225	148	-	64	52	32	18	821	175	
66	-462	24	61	178	-	13	9	1	-	508	109	
-6.855	-5.475	-251	-481	-305	-	-118	-112	-70	-41	-2.166	-530	
174	-2	-39	-52	-22	-	-2	-4	-	-1	-26	-23	
3.427	3.344	197	376	196	-	65	40	4	10	1.248	190	
109	83	-	-2	-1	-	8	-	1	-	1	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-1	1	
-	-	-	-	-	-	-7	-11	-	-	-	-	
3.536	3.427	197	375	195	-	66	30	5	10	1.248	191	
249.571	222.458		14.294	7.421	-	2.147	1.728	1.187	629	77.031	11.678	
34.359	28.489		1.735	941	-	301	244	142	84	6.735	968	

Zestawienie zmian w Bilansie

naszych w pełni skonsolidowanych spółek zależnych
w Europie Środkowo-Wschodniej

w mln euro

	31.12. 2006	POLSKA ¹⁾ +/-	31.12. 2005	31.12. 2006	WĘGRY +/-	31.12. 2005	31.12. 2006	REPUBLIKA CZEŚKA ²⁾ +/-	31.12. 2005	31.12. 2006	SŁOWACJA +/-	31.12. 2005
Kredyty dla klientów (lub sektora niefinansowego)			8.725	3.189	16 %	2.744	3.999	23 %	3.264	1.333	33 %	1.004
Należności od banków			3.049	941	77 %	533	788	-36 %	1.222	258	51 %	171
Odpisy na utratę wartości (rezerwy)			-464	-38	-8 %	-41	-48	24 %	-39	-25	43 %	-17
Aktywa finansowe			1.949	752	65 %	454	2.128	119 %	972	211	-12 %	238
Pozostałe aktywa			1.736	454	13 %	402	407	39 %	292	324	-47 %	615
Aktywa razem			14.995	5.298	30 %	4.091	7.274	27 %	5.711	2.100	4 %	2.010
Depozyty od klientów (lub sektora niefinansowego)			9.664	2.983	35 %	2.211	4.871	47 %	3.312	1.104	41 %	781
Depozyty banków			1.445	1.311	34 %	977	570	-42 %	987	642	-32 %	946
Zobowiązania zabezpieczone			1.438	206	-9 %	227	883	35 %	655	66	24 %	53
Pozostałe pasywa			800	293	40 %	209	300	28 %	236	44	111 %	21
Kapitał własny			1.648	505	8 %	467	649	24 %	522	244	17 %	209
Pasywa razem			14.995	5.298	30 %	4.091	7.274	27 %	5.711	2.100	4 %	2.010
Loan/Deposit-Ratio (klienci)			90 %	107 %		124 %	82 %		99 %	121 %		129 %
Loan/Deposit-Ratio (razem)			106 %	96 %		103 %	88 %		104 %	91 %		68 %
Zatrudnienia (osobolata)			10.181	1.520	11 %	1.366	1.088	-1 %	1.101	411	-7 %	443
Placówki			503	76	41 %	54	35	46 %	24	27	0 %	27
Kurs wymiany			3,860	251,770		252,870	27,485		29,000	34,435		37,880
Aprecjacja i deprecjacja w stosunku do euro				0 %			+6 %			+10 %		

w walutach lokalnych

	31.12. 2006	POLSKA ¹⁾ (MLN PLN) +/-	31.12. 2005	31.12. 2006	WĘGRY (MLN HUF) +/-	31.12. 2005	31.12. 2006	REPUBLIKA CZEŚKA ²⁾ (MLN CZK) +/-	31.12. 2005	31.12. 2006	SŁOWACJA (MLN SKK) +/-	31.12. 2005
Kredyty dla klientów (lub sektora niefinansowego)			33.680	802.789	16 %	693.798	109.918	16 %	94.646	45.910	21 %	38.023
Należności od banków			11.770	236.986	76 %	134.666	21.655	-39 %	35.440	8.869	37 %	6.464
Odpisy na utratę wartości (rezerwy)			-1.792	-9.582	-9 %	-10.493	-1.323	17 %	-1.128	-860	30 %	-660
Aktywa finansowe			7.522	189.331	65 %	114.909	58.492	108 %	28.180	7.252	-20 %	9.016
Pozostałe aktywa			6.700	114.366	13 %	101.550	11.176	32 %	8.475	11.144	-52 %	23.292
Aktywa razem			57.880	1.333.891	29 %	1.034.430	199.918	21 %	165.614	72.316	-5 %	76.134
Depozyty od klientów (lub sektora niefinansowego)			37.305	751.079	34 %	559.087	133.876	39 %	96.034	38.021	29 %	29.585
Depozyty banków			5.579	330.097	34 %	246.930	15.680	-45 %	28.617	22.092	-38 %	35.820
Zobowiązania zabezpieczone			5.549	51.898	-10 %	57.433	24.275	28 %	18.987	2.281	13 %	2.023
Pozostałe pasywa			3.087	73.741	40 %	52.770	8.256	21 %	6.831	1.521	92 %	793
Kapitał własny			6.361	127.076	7 %	118.210	17.831	18 %	15.145	8.402	6 %	7.913
Pasywa razem			57.880	1.333.891	29 %	1.034.430	199.918	21 %	165.614	72.316	-5 %	76.134

1) Bank BPH-Grupa wyłączona z kręgu konsolidacji w 11/2006; 2) od 2006 roku łącznie z Hypo stavebni; 3) Splittsa banka wyłączony z kręgu konsolidacji w połowie 2006 roku; 4) od 2006 łącznie z Nova banjalucka banka

SŁOWENIA			CHORWACJA ³⁾			RUMUNIA			BUŁGARIA			BOŚNIA ⁴⁾			SERBIA			CEE ŁĄCZNIE		
31.12. 2006	+/-	31.12. 2005	31.12. 2006	+/-	31.12. 2005	31.12. 2006	+/-	31.12. 2005	31.12. 2006	+/-	31.12. 2005	31.12. 2006	+/-	31.12. 2005	31.12. 2006	+/-	31.12. 2005	31.12. 2006	+/-	31.12. 2005
1.309	25 %	1.049			1.913	1.477	7 %	1.376	1.136	6 %	1.074	443	40 %	317	349	15 %	304	13.235	-39 %	21.769
379	14 %	331			173	255	182 %	91	211	-5 %	221	183	-15 %	214	183	229 %	56	3.197	-47 %	6.059
-13	-10 %	-15			-59	-32	51 %	-21	-52	14 %	-45	-15	264 %	-4	-18	23 %	-14	-241	-67 %	-721
158	55 %	102			267	81	-84 %	510	144	-4 %	150	-	387 %	-	11	93 %	6	3.486	-25 %	4.648
355	-15 %	416			899	801	27 %	633	254	-9 %	281	242	654 %	32	339	90 %	179	3.176	-42 %	5.484
2.187	16 %	1.884			3.193	2.582	0 %	2.588	1.694	1 %	1.680	853	52 %	559	864	63 %	529	22.852	-39 %	37.239
594	-5 %	628			1.360	1.337	5 %	1.278	1.085	15 %	942	559	67 %	335	316	-41 %	224	12.850	-38 %	20.735
1.406	27 %	1.103			1.490	783	-22 %	998	352	-32 %	516	183	16 %	157	386	60 %	242	5.632	-36 %	8.861
-	-	-			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.156	-51 %	2.373
41	178 %	15			84	170	99 %	85	87	-30 %	124	32	115 %	15	42	221 %	13	1.009	-37 %	1.601
147	6 %	138			258	293	29 %	227	169	73 %	98	78	52 %	51	121	141 %	50	2.205	-40 %	3.669
2.187	16 %	1.884			3.193	2.582	0 %	2.588	1.694	1 %	1.680	853	52 %	559	864	63 %	529	22.852	-39 %	37.239
220 %		167 %			141 %	110 %		108 %	105 %		114 %	79 %		94 %	111 %		135 %	103 %		105 %
84 %		80 %			73 %	82 %		64 %	94 %		89 %	84 %		108 %	76 %		77 %	89 %		94 %
412	5 %	391			1.225	1.645	4 %	1.577	2.290	-5 %	2.401	995	121 %	450	606	15 %	527	8.966	-54 %	19.663
14	8 %	13			112	80	0 %	80	210	-3 %	217	113	205 %	37	46	10 %	42	601	-46 %	1.109
239,640		239,500			7,372	3,384		3,680	1,956		1,956	1,956		1,956	79,100		85,870			
0 %						+9 %			0 %			0 %			+9 %					

SŁOWENIA (MLN SIT)			CHORWACJA ³⁾ (MLN HRK)			RUMUNIA (MLN RON)			BUŁGARIA (MLN BGN)			BOŚNIA ⁴⁾ (MLN BAM)			SERBIA (MLN CSD)					
31.12. 2006	+/-	31.12. 2005	31.12. 2006	+/-	31.12. 2005	31.12. 2006	+/-	31.12. 2005	31.12. 2006	+/-	31.12. 2005	31.12. 2006	+/-	31.12. 2005	31.12. 2006	+/-	31.12. 2005			
313.642	25 %	251.236			14.103	4.997	-1 %	5.065	2.222	6 %	2.100	867	40 %	620	27.622	6 %	26.062			
90.771	14 %	79.312			1.272	864	159 %	334	412	-5 %	432	357	-15 %	419	14.440	203 %	4.770			
-3.212	-10 %	-3.554			-435	-108	39 %	-78	-101	14 %	-89	-30	264 %	-8	-1.387	13 %	-1.226			
37.829	55 %	24.394			1.970	275	-85 %	1.875	282	-4 %	294	1	387 %	-	886	77 %	499			
85.131	-15 %	99.715			6.624	2.709	16 %	2.328	497	-9 %	549	473	654 %	63	26.820	75 %	15.350			
524.162	16 %	451.103			23.534	8.736	-8 %	9.524	3.313	1 %	3.286	1.668	52 %	1.094	68.380	50 %	45.456			
142.384	-5 %	150.294			10.028	4.523	-4 %	4.702	2.123	15 %	1.843	1.094	67 %	656	24.989	30 %	19.259			
336.873	28 %	264.183			10.987	2.648	-28 %	3.675	688	-32 %	1.009	358	16 %	308	30.516	47 %	20.767			
-	-	-			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
9.711	178 %	3.492			616	574	83 %	313	171	-30 %	243	64	115 %	30	3.310	196 %	1.118			
35.195	6 %	33.135			1.902	990	19 %	834	331	73 %	191	153	52 %	100	9.565	122 %	4.311			
524.162	16 %	451.103			23.534	8.736	-8 %	9.524	3.313	1 %	3.286	1.668	52 %	1.094	68.380	50 %	45.456			

Glosariusz

Wyjaśnienie istotnych pojęć i skrótów, stosowanych w niniejszym sprawozdaniu finansowym:

Suma wszystkich udziałów akcyjnych, które każdorazowo nie przekraczają 5% całego kapitału akcyjnego.

Patrz: Podstawa kalkulacji zgodna z austriacką Ustawą o Bankowości (BWG).

Powiernicze zarządzanie majątkiem klientów tj. przedsiębiorstwa, banki, ubezpieczenia, fundusze emerytalne lub osoby prywatne. Obejmuje ono zwłaszcza zarządzanie funduszami i portfelami lokat w akcjach, papierami wartościowymi o stałej stopie dochodu, gotówkami i nieruchomościami.

W przypadku tej formy finansowania z bilansu przedsiębiorstwa wyodrębniane zostają aktywa finansowe, które są potem refinansowane – oddzielnie od reszty przedsiębiorstwa – na międzynarodowych rynkach pieniężnych i kapitałowych poprzez specjalnie w tym celu utworzoną spółkę. Refinansowanie odbywa się poprzez wydanie Asset Backed Securities lub Asset Backed Commercial Papers. Takimi aktywami finansowymi mogą być np. należności z tytułu dostaw i świadczeń, należności z tytułu kredytów, leasingu lub najmu. Wyodrębnienie aktywów finansowych z bilansu umożliwia elastyczniejsze zarządzanie strukturą ryzyka w przedsiębiorstwie.

Austriacki Kodeks Handlowy (öHGB) w obecnie obowiązującym wydaniu.

AVE jest centralnym i zorientowanym na wartości instrumentarium sterowania w BA-CA. Obejmuje ono absolutny wkład w wynik finansowy całego Banku, segmentów działalności lub poziomów podporządkowanych, o którego wartość przekraczane są w górę lub w dół koszty wkładu kapitału (tzw. zysk nadmierny). Pod pojęciem kosztów kapitału rozumiane jest – zgodnie z Capital Asset Pricing Model (CAPM) – (najniższe) oprocentowanie, którego akcjonariusze mogą spodziewać się od BA-CA ze względu na specyficzny profil działalności i ryzyka Banku (w odróżnieniu od w pełni dywersyfikowanego portfela rynkowego). DAVE wskazuje na zmiany w AVE, czyli na stworzoną wartość w określonym przedziale czasowym.

Oznacza „mierzenie według pewnego wskaźnika odniesienia”. Systematyczne porównywanie zakładowych procesów i wyników finansowych z analogicznymi parametrami innych przedsiębiorstw bądź porównanie własnego przedsiębiorstwa z przedsiębiorstwem odnoszącym na rynku największe sukcesy, w celu ustalenia pozycji własnego przedsiębiorstwa na rynku w odniesieniu do konkurencji.

Austriacka Ustawa o Bankowości (BWG) w obecnie obowiązującym wydaniu.

CEE to skrót dla Central and Eastern Europe bądź Europy Środkowo-Wschodniej. W ramach niniejszego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego pojęcie to odnosi się do następujących krajów: Polski, Węgier, Republiki Czeskiej, Słowacji, Słowenii, Chorwacji, Rumunii, Bułgarii, Bośni i Hercegowiny, Serbii, Rosji, Krajów Nadbałtyckich i Turcji.

Patrz: Wskaźnik koszty/dochody.

Regularne sprawozdania na temat rozwoju przedsiębiorstwa, sporządzane przez analityków akcyjnych, przeważnie z banków inwestycyjnych.

Pod pojęciem Factoringu rozumiane jest przejęcie i zarządzanie nieuiszczonymi jeszcze należnościami pieniężnymi z dostaw i świadczonych usług, dokonywane przez spółkę factoringową, która z reguły zajmuje się zapewnieniem wystawienia rachunków, księgowaniem, upomnieniami i inkasem. Prawdziwy Factoring jest elastyczną formą finansowania, przy której spółka factoringowa przejmuje na siebie również ryzyko nieściągalności virytelności.

Niematerialna wartość firmy, wynikająca z popularności i zaufania do danej firmy i jej produktów, która w przypadku sprzedaży przedsiębiorstwa opłacana jest dodatkowo do wartości majątku firmy i zobowiązań w danym czasie. Goodwill oznacza walory i szanse, których nie można określić pojedynczo, lecz które wynikają z ogólnej posiadłości przedsiębiorstwa. Zgodnie z MSSF wartość goodwill nie jest już odpisywana planowo, lecz podlega regularnym kontrolom i odpisywana jest wtedy jeżeli jest za wysoka.

Akcjonariat rozproszony (Free Float)

Aktywa ważone ryzykiem

Asset Management

Asset-Backed-Securities (ABS)

Austriacki Kodeks Handlowy (öHGB)

AVE (Added Value on Equity)/

DAVE (Delta Added Value on Equity)

Benchmarking

BWG (Austriacka Ustawa o Bankowości)

CEE

Cost/Income-Ratio

Coverage

Factoring

Goodwill

Hedging

Zabezpieczenie przed ryzykiem pozycji już istniejących i przyszłych, np. przed ryzykiem zmian kursu i oprocentowania. W stosunku do danej pozycji stwarzana jest tzw. pozycja przeciwna w celu wyrównania w ten sposób ryzyka.

ICF (Integrated Corporate Finance)

ICF to podstawowa zasada w usługach doradczych świadczonych przez Bank Austria Creditanstalt w odniesieniu do przedsiębiorstw. Polega ona na połączeniu doradztwa zorientowanego na wypłacalności z indywidualnie dobranymi formami finansowania działalności zarówno dużych jak i rozwijających się małych i średnich przedsiębiorstw. Uwzględniane są przy tym bardziej alternatywne formy finansowania, wychodzące poza granice tradycyjnych transakcji kredytowych.

Instrumenty pochodne

Finansowe instrumenty pochodne, wywodzące się od pierwotnych instrumentów przeznaczonych na lokaty (np. akcji, pożyczek, dewiz) handlowanych na rynku transakcji kasowych. Ich ocena zależy w dużej mierze od ceny, wahań i prognoz cenowych – instrumentów bazowych branych za podstawę. Najbardziej popularnymi finansowymi instrumentami pochodnymi są **swapy**, **opcje** i **kontrakty futures**.

ISIN (International Securities Identification Number)

ISIN jako międzynarodowa sygnatura papierów wartościowych służy jednoznacznej identyfikacji papierów wartościowych na całym świecie i zastępuje od roku 2003 narodowe numery identyfikacyjne papierów wartościowych (WKN). ISIN jest dwunastocyfrowym kodem zestawionym z liter i liczb, składającym się z dwucyfrowego międzynarodowego skrótu dla danego kraju (np. AT dla Austrii), dziewięciocyfrowej sygnatury narodowej i jednocyfrowej liczby kontrolnej. ISIN akcji BA-CA to: AT0000995006.

Kapitał podstawowy (Filar 1)

Kapitał wpłacony wraz z rezerwami i różnicami z tytułu konsolidacji kapitału zgodnie z przepisami BWG, pomniejszony o wartości niematerialne i prawne. Patrz tabela: środki własne, nota (55) danych objaśniających do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Kapitalizacja rynkowa

Giełdowa wartość danego przedsiębiorstwa w określonym dniu ostatecznym. Obliczenia tej wartości dokonuje się przez pomnożenie znajdującej się w obrocie liczby akcji przez aktualny kurs giełdowy danej spółki.

Kontrakty futures

Kontrakty futures są – pod względem ilości, jakości i terminu dostawy – standaryzowanymi transakcjami terminowymi, w przypadku których należy w określonym w przyszłości terminie dostarczyć bądź odebrać po kursie ustalonym na giełdzie, określony obiekt handlowy należący do rynku złota, kapitałowego, metali szlachetnych lub dewiz.

Ład korporacyjny

Ład korporacyjny (Corporate Governance) określa zasady przejrzystego zarządzania i kontroli przedsiębiorstw. Zasady Kodeksu Ładu Korporacyjnego stwarzają przejrzystość w działalności i zwiększają zaufanie w odpowiedzialne zarządzanie kadry kierowniczej. W szczególnym stopniu służą ochronie interesów akcjonariuszy.

MSSF (Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej)

Przepisy dotyczące sprawozdawczości finansowej uchwalone w formie pojedynczych standardów przez Międzynarodową Radę Standardów Rachunkowości (International Accounting Standards Board). Celem sporządzanych sprawozdań rocznych zgodnych z MSSF jest dostarczenie inwestorom istotnych przy podejmowaniu decyzji informacji dotyczących sytuacji majątkowej, finansowej i dochodowej przedsiębiorstwa, jak i o zaistniałych w nich w upływie czasu zmianach. W przeciwieństwie do tego, sprawozdania roczne sporządzane zgodnie z öHGB (austriackim kodeksem handlowym), ukierunkowane są bardziej na ochronę interesu wierzycieli.

MSSF – Zysk na jedną akcję (Earnings per Share)

Zysk netto na jedną akcję. Zysk netto roku obrotowego odniesiony do średniej ilości akcji znajdujących się w wolnym obrocie. Szczegóły wyliczeń patrz nota 15 danych objaśniających do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Nowa Bazylejska Umowa Kapitałowa (Bazylea II)

W Umowie Kapitałowej zawartej w 1988 r. w Bazylei (Bazylea I) zdefiniowane zostały po raz pierwszy standardy regulujące kwestię adekwatności kapitałowej banków. Standardy te zostały na nowo opracowane przez Komitet Bazylejski w Nowej Umowie Kapitałowej – NUK (Bazylea II). Sprecyzowane w niej zostały w dużo wyższym stopniu wymagania w zakresie wymogu kapitałowego tzw. adekwatności kapitałowej, uzależniając wielkość tego kapitału od bardziej wszechstronnego i szczegółowego potraktowania rzeczywistego ryzyka przejętego przez bank, i dodatkowo uwzględnione zostały nowe trendy i zagrożenia w bankowości międzynarodowej. Dla określenia **wymogu kapitałowego** banku, NUK opiera się na całym szeregu zdecydowanie prostszych i lepszych jakościowo zasad dotyczących pomiaru ryzyka kredytowego i operacyjnego.

Glosariusz ciąg dalszy

Ocena solidności i wypłacalności emitowanego papieru wartościowego (rating emisyjny) lub dłużnika (rating emitenta), dokonywana przez niezależne agencje ratingowe, tj. Moody's lub Standard & Poor's.

Statystyczna jednostka miary odnosząca się do nieściągalności wierzytelności w zakresie portfela kredytowego, której należy się spodziewać w przeciągu jednego roku na podstawie historycznych danych dot. strat. Oczekiwana strata odpowiada długoletniej średniej tworzonej na bieżąco odpisów na utratę wartości.

Filie i inne placówki usługowe Banku Austria Creditanstalt AG i jego spółek zależnych, prowadzące obsługę klientów.

Suma aktywów ważonych ryzykiem transakcji bądź kontrahenta, pozycji bilansowych i szczególnych pozycji pozabilansowych **portfela bankowego**, wyliczona zgodnie z austriackimi przepisami nadzorczo-prawnymi. Nazywana również aktywami ważonymi ryzykiem bądź „risk-weighted assets (RWA)”. W oparciu o podstawę kalkulacji wyliczany jest **wymóg kapitałowy** banku. Patrz tabela: środki własne, nota (55) danych objaśniających do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Pozycje aktywów Banku, których **wymóg kapitałowy** zgodnie z austriacką Ustawą o Bankowości (BWG) nie jest ustalany według specjalnej metody obliczeń stosowanej dla **portfela handlowego**.

Portfel handlowy papierów wartościowych Banku, którego **wymóg kapitałowy** dla poszczególnych rodzajów ryzyka, wyliczać należy zgodnie z BWG według specjalnych metod obliczeniowych.

Relacja kurs/zysk wyraża z jak wielokrotną wartością zysku przedsiębiorstwo oceniane jest na giełdzie. Wskaźnik ten pozwala na dokonanie szybkiego porównania w obrębie roku i danej branży.

Zadaniem pracowników działu Relacji Inwestorskich jest komunikowanie się na rynku kapitałowym z inwestorami prywatnymi, rzeczywistymi i potencjalnymi inwestorami instytucjonalnymi jak i analitykami finansowymi. Dział ten zwraca się do ww. grup docelowych z zamiarem udzielania informacji na temat byłej, bieżącej i przyszłej działalności banku z uwzględnieniem specyfiki branżowej i relacji makroekonomicznych, jak i z zamiarem uzyskania adekwatnej oceny naszych działań na rynkach kapitałowych.

Rezerwy na ryzyko kredytowe w stosunku do wyniku z tytułu odsetek; pokazuje jaki procent z wyniku z tytułu odsetek pochłaniany jest przez odpisy na utratę wartości. (również wskaźnik: ryzyko/przychody).

Patrz: Wskaźnik rentowności aktywów.

Patrz: Wskaźnik rentowności kapitału ROE brutto i netto.

Rachunek Zysków i Strat.

SEE oznacza South-East Europe bądź Europę Południowo-Wschodnią, obejmuje więc zakres części CEE i odnosi się w ramach tego segmentu działalności do krajów tj. Chorwacja, Rumunia, Bułgaria, Bośnia i Hercegowina i Serbia.

Koncepcja zarządzania, koncentrująca się na stałym podnoszeniu wartości przedsiębiorstwa jako kryterium podejmowania decyzji strategicznych i operacyjnych. Jej myślą przewodnią jest przekonanie, że tylko ten zysk z kapitału, który przewyższa koszty kapitału własnego, może stworzyć wartość dla akcjonariuszy.

Istotne podmioty zależne, których aktywa, pasywa, przychody i nakłady po odliczeniach i korektach konsolidacyjnych, ujmowane są w całości w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Banku Austria Creditanstalt.

Są to spółki, które nie są przez nas zdominowane, ale na które możemy wywierać miarodajny wpływ. W skonsolidowanym bilansie Grupy wykazywany jest proporcjonalny do udziału w nich kapitał własny. Do skonsolidowanego rachunku zysków i strat wliczany jest ich procentowy udział w zysku netto roku obrotowego odpowiadający stosunkowi udziałów.

Ocena ratingowa

**Oczekiwane straty
(expected loss)**

Oddziały Banku Austria Creditanstalt

**Podstawa kalkulacji zgodna
z austriacką Ustawą o Bankowości
(risk-weighted assets)**

Portfel bankowy

Portfel handlowy

Relacja kurs/zysk

Relacje Inwestorskie

**Rezerwy na ryzyko kredytowe/
Wynik z tytułu odsetek**

ROA (Return on Assets)

ROE (Return on Equity) brutto i netto

RZiS

SEE

Shareholder Value

**Spółki objęte pełną
konsolidacją**

**Spółki wyceniane metodą
praw własności (At equity)**

Spread

Określa różnicę pomiędzy dwoma różnymi punktami odniesienia, np. naliczenie do stopy procentowej będącej orientacją dla ustalenia umownej stopy procentowej transakcji finansowej.

Środki podstawowe

Środki podstawowe banku składają się ze zobowiązań wobec klientów, zobowiązań zabezpieczonych jak i funduszy podporządkowanych. Oddawane są do dyspozycji banku zasadniczo przez sektor niefinansowy. Na podstawie wysokości środków podstawowych ocenia się stabilność refinansowania.

Środki własne według austriackiej Ustawy o Bankowości (BWG)

Środki własne banku dzielą się zgodnie z ich jakością na **kapitał podstawowy (filar 1)**, pozycje uzupełniające (filar 2) i dostępny filar 3. Kapitał filaru 3 jest stosowany tylko do wymaganego przez nadzór bankowy pokrycia **portfela handlowego** i otwartych pozycji wymiany. Przepisy BWG dot. środków własnych, określają wysokość środków adekwatności kapitałowej, jaką muszą wykazać się instytucje kredytowe w celu pokrycia ryzyka przejętego w ramach własnej działalności. Patrz tabela: środki własne, nota (55) danych objaśniających do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Swapy

W przypadku swapu wymieniane są pomiędzy dwoma stronami transakcji różne rodzaje płatności. Rozróżniamy ich trzy podstawowe rodzaje: swapy odsetkowe, swapy walutowe i swapy odsetkowo-walutowe. Strony transakcji wymieniają się zobowiązaniami płatności, przy czym stałe płatności odsetek wymieniane są na zmienne lub wymieniane są różnego rodzaju waluty.

Syndykowanie kredytów – kredyty konsorcjalne

Kredyty o dużych wolumenach, przydzielane przez konsorcjum bankowe. Syndykowanie kredytu (czyli utworzenie konsorcjum bankowego) pozwala na rozłożenie ryzyka kredytowego na kilka banków.

Trading Symbol

Skrót nadawany papierom wartościowym przez giełdę lub inny system handlowy (np. Bloomberg lub Reuters) w celu ich jednoznacznej identyfikacji. Przykład takiego skrótu dla akcji BA-CA: Giełda Wiedeńska: BACA, Bloomberg: BACA.AV, Reuters RIC: BACA.VI.

Transakcja kasowa

Jest to transakcja, po której zawarciu ma miejsce bezpośrednie dokonanie dostawy i opłaty.

Transakcje OTC (Over-the-counter)

Niestandardowe transakcje na instrumentach finansowych, zawierane na rynku pozagiełdowym (over-the-counter).

Transakcje terminowe

Jest to transakcja, w której dostawa i opłata nie mają miejsca natychmiast po jej zawarciu, lecz odbywają się w terminie późniejszym. Jakość, ilość, cena i termin realizacji ustalone są przy zawarciu transakcji.

Wartość godziwa

W wykazanej wartości godziwej przedstawione zostały te kwoty, w których wysokości instrumenty finansowe mogłyby zostać sprzedawane w dniu bilansowym pomiędzy kompetentnymi, zainteresowanymi, i niezależnymi stronami transakcji. O ile dostępne są ceny rynkowe z giełd lub innych funkcjonujących rynków o tyle one zostają uznawane za wartość godziwą. Patrz nota (38) danych objaśniających do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Wartość księgowa na jedną akcję

Wartość księgowa na jedną akcję wynika z podzielenia kapitału własnego przedsiębiorstwa przez liczbę akcji znajdujących się w obiegu. Uzyskany wskaźnik świadczy o sytuacji majątkowej i kapitałowej przedsiębiorstwa.

Wartość zagrożona (Value-at-risk)

Metodologia wartości zagrożonej (Value-at-risk – „VaR”) wykorzystywana do monitorowania stóp procentowych i ryzyka walutowego, jak i do pomiaru przyszłych strat, które z pewnym określonym prawdopodobieństwem w ciągu zakładanego okresu czasu nie zostaną przekroczone.

Wskaźnik kapitału całkowitego

Relacja źródeł finansowania do podstawy kalkulacji zgodnej z austriacką Ustawą o Bankowości (BWG) w procentach. Zgodnie z postanowieniami BWG i w oparciu o Umowę Kapitałową (Bazylea I), wymagany wskaźnik kapitału całkowitego powinien wynosić nie mniej niż 8%. Patrz tabela: środki własne, nota (55) danych objaśniających do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Glosariusz ciąg dalszy

Relacja między **kapitałem podstawowym** (Filar 1) a podstawą kalkulacji (portfel bankowy). Zgodnie z ustaleniami austriackiej Ustawy o Bankowości (BWG) i w oparciu o **Bazylejską Umowę Kapitałową** (Bazylea I) wymagany jest wskaźnik kapitału podstawowego w wysokości przynajmniej 4%. Patrz tabela środki własne, nota (55) danych objaśniających do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Wskaźnik kapitału podstawowego

Koszty działania i koszty ogólnego zarządu w stosunku do przychodów z działalności operacyjnej. Przychody z działalności operacyjnej są sumą wyniku z tytułu odsetek, wyniku z tytułu prowizji, wyniku handlowego i wyniku z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych. Wskaźnik ten uwidacznia jaki procent przychodów z działalności operacyjnej pochłaniany jest przez koszty działania i koszty ogólnego zarządu. Udziela on informacji o zarządzaniu kosztami i wydajności kosztów. Im wskaźnik ten jest niższy, tym lepiej gospodaruje przedsiębiorstwo.

Wskaźnik koszty/dochody (Cost/Income-Ratio)

Relacja zysku (skonsolidowany zysk netto) do średniej sumy bilansowej w procentach.

Wskaźnik rentowności aktywów (ROA)

Stosunek zysku brutto z działalności łącznie z kapitałem mniejszości w zysku netto do średniego kapitału własnego. Wskaźnik opisujący sytuację przedsiębiorstwa w zakresie dochodowości. Im wyższa jest wartość tego wskaźnika, tym większy jest wypracowany zysk z kapitału własnego przedsiębiorstwa.

Wskaźnik rentowności kapitału ROE brutto

Stosunek zysku netto z działalności do średniego kapitału własnego. Wskaźnik opisujący sytuację przedsiębiorstwa w zakresie dochodowości. Im wyższa jest wartość tego wskaźnika, tym większy jest wypracowany zysk z kapitału własnego przedsiębiorstwa.

Wskaźnik rentowności kapitału ROE netto

Patrz: rezerwy na ryzyko kredytowe/wynik z tytułu odsetek.

Wskaźnik ryzyko/zysk

Wskaźnik wypłacalności oznacza przeciwstawienie **wymogów kapitałowych** wynikających z (ważonych) aktywów bilansowych i transakcji pozabilansowych, w stosunku do **źródeł finansowania** (środków własnych) **zgodnie z austriacką Ustawą o Bankowości (BWG)**.

Wskaźnik wypłacalności

Wskaźnik wypłaconej dywidendy określa jaka część rocznego zysku netto z działalności banku zostaje wypłacana akcjonariuszom. Na jego wysokość zasadniczy wpływ wywiera zapotrzebowanie na samofinansowanie przedsiębiorstwa jak i należności akcjonariuszy w odniesieniu do zysku z kapitału.

Wskaźnik wypłaconej dywidendy (Payout ratio)

Institucje kredytowe zobowiązane są zgodnie z postanowieniami dot. wskaźnika wypłacalności (Solvabilität) do wykazania się w każdej chwili **źródłami finansowania** w wysokości kwot wymienionych w § 22 pos. 1 Z 1 do 4 **austriackiej Ustawy o Bankowości (BWG)**. Zgodnie z postanowieniami BWG wymogi kapitałowe w stosunku do banków opierają się na Umowie Kapitałowej (Bazylea I) i wynoszą 8% **podstawy kalkulacji zgodnej z BWG**. Patrz tabela: środki własne, nota (55) danych objaśniających do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Wymóg kapitałowy

Wymiar zagrożenia niewypłacalnością ze strony kredytobiorcy bądź wymiar wypłacalności emitenta. Im gorzej oszacowana została wypłacalność, tym większe prawdopodobieństwo poniesienia straty na transakcji kredytowej bądź tym wyższe jest oprocentowanie, które kredytobiorca bądź emitent muszą uiścić w ramach premii za ryzyko.

Wypłacalność

Zasięganie wielorakich informacji dot. rachunków bankowych w celu optymalizacji przepływów pieniężnych i poprawy rentowności przedsiębiorstw i instytucji finansowych.

Zarządzanie środkami pieniężnymi

Zarządzanie wartością

Poprzez zarządzanie wartością Bank Austria Creditanstalt pragnie na wszystkich szczeblach przedsiębiorstwa skoncentrować się na działalnościach trwale tworzących wartość i dalej je rozbudowywać. Obrany za cel wzrost tworzenia wartości ma się przyczynić do optymalizacji przydzielania kapitału własnego. W zarządzaniu wartością wskaźnikiem sterowania jest zwrot na kapitale własnym, a oprócz tego uwzględniane są koszty kapitału i rozwój (kapitału) jako kryteria do oceny, czy pojedyncza transakcja, gałąź działalności lub segment działalności służą tworzeniu czy niszczeniu wartości. Centralne i zorientowane na wartości instrumentarium sterowania w BA-CA jakim jest AVE/DAVE, stwarza przejrzystość i ułatwia w prowadzonej działalności podejmowanie bieżących decyzji. Poprzez dokonywany nieprzerwanie monitoring, realizujemy na wszystkich szczeblach naszej działalności konsekwentne ukierunkowanie na dalszy rozwój.

Zmiany okresów zapadalności

Obejmuje profesjonalne sterowanie różnymi okresami zapadalności i wiążącym się z tym różnym oprocentowaniem pozycji aktywów i pasywów w bilansie bankowym. Uwzględniane są przy tym zarówno aktualne jak i oczekiwane w przyszłości krzywe odsetek rynkowych i struktury okresów zapadalności. Wynik zmian okresów zapadalności odzwierciedla udział w wyniku pochodzący ze świadomego podejmowania ryzyka zmiany oprocentowania.

Źródła finansowania netto według austriackiej Ustawy o Bankowości (BWG)

Jako źródła finansowania netto klasyfikowane są zgodnie z BWG w oparciu o Umowę Kapitałową (Bazylea I): **kapitał podstawowy (Filar 1)** i pozycje uzupełniające (Filar 2) po uwzględnieniu zmniejszeń. Tylko one mogą zostać użyte w celu pokrycia środków własnych **portfela bankowego** i jako miara służąca ograniczeniu dużych inwestycji i innych norm nadzorczy-prawnych. Patrz tabela Środki własne, Nota (49) danych objaśniających do skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Zwrot całkowity dla akcjonariusza (Total Shareholder Return – TSR)

Zysk z kapitału, wygoszparowany przez osobę lokującą kapitał ze wzrostu kursu w danym okresie jak i z wypłaty dywidendy.

Oddziały

Austria

Centrale

1030 Wien, Vordere Zollamtsstraße 13
1010 Wien, Am Hof 2
1010 Wien, Schottengasse 6–8
Tel.: (+43) (0)5 05 05-0
Fax: (+43) (0)5 05 05-56155
Internet: www.ba-ca.com
E-Mail: info@ba-ca.com

Retail Regional Offices

Wien City Centre

1010 Wien, Schottengasse 6–8
Tel.: 05 05 05 47254

Wien Nord

1210 Wien, Schwaigergasse 30
Tel.: 05 05 05 48800

Wien Mitte

1070 Wien, Neubaugasse 1
Tel.: 05 05 05 51500

Wien Süd

1120 Wien, Schönbrunner Straße 231
Tel.: 05 05 05 51100

Niederösterreich Süd/Burgenland

2340 Möding, Enzersdorfer Straße 4
Tel.: 05 05 05 62200

Niederösterreich West

3100 St. Pölten, Kremsergasse 39
Tel.: 05 05 05 62450

Oberösterreich

4021 Linz, Hauptplatz 27
Tel.: 05 05 05 67104

Tirol/Osttirol

6020 Innsbruck, Maria-Theresien-Straße 36
Tel.: 05 05 05 65100

Steiermark

8010 Graz, Herrengasse 15-17
Tel.: 05 05 05 63100

Salzburg

5020 Salzburg, Rainerstraße 2
Tel.: 05 05 05 66110

Vorarlberg

6900 Bregenz, Kornmarktplatz 2
Tel.: 05 05 05 68104

Kärnten

9500 Villach, Hans-Gasser Platz 8
Tel.: 05 05 05 64100

Regional Centres Corporates

Wien City Centre

1010 Wien, Schottengasse 6–8
Tel.: 05 05 05 46826
1010 Wien, Am Hof 2
Tel.: 05 05 05 42792

Wien Nord

1020 Wien, Lassallestraße 5
Tel.: 05 05 05 38981

Wien Mitte

1010 Wien, Schuberttring 14
Tel.: 05 05 05 40400

Wien Süd

1120 Wien, Schönbrunner Straße 231
Tel.: 05 05 05 53108

Niederösterreich Süd/Burgenland

2340 Möding, Enzersdorfer Straße 4
Tel.: 05 05 05 47400

Niederösterreich West

3100 St. Pölten, Kremsergasse 39
Tel.: 05 05 05 62550

Oberösterreich

4021 Linz, Johann-Konrad-Vogelstraße 7–9
Tel.: 05 05 05 67500

Tirol

6020 Innsbruck, Maria-Theresien-Straße 36
Tel.: 05 05 05 95182

Steiermark

8010 Graz, Herrengasse 15
Tel.: 05 05 05 93122

Salzburg

5020 Salzburg, Rainerstraße 2
Tel.: 05 05 05 96161

Vorarlberg

6900 Bregenz, Rathausstraße 25
Tel.: 05 05 05 68115

Kärnten

9020 Klagenfurt, Burggasse 4
Tel.: 05 05 05 64400

Filie

Alt-Nagelberg, Amaliendorf, Amstetten, Angern, Arnoldstein, Bad Bleiberg, Bad Sauerbrunn, Baden, Bludenz, Bregenz (2), Bruck/Mur, Bruckneudorf, Brunn/Gebirge, Deutsch Wagram, Deutschkreuz, Dornbirn, Eisenstadt (2), Feistritz/Drau, Feldbach, Feldkirch, Fohnsdorf, Fulpmes, Fürnitz, Gänserndorf, Gmünd (2), Gmunden, Gols, Graz (17), Groß-Enzersdorf, Groß-Petersdorf, Gumpoldskirchen, Guntramsdorf, Hall/Tirol, Hallein, Hard, Hausleiten, Heidenreichstein, Hinterbrühl, Höchst, Hohenems, Hollabrunn, Horn, Imst, Innsbruck (6), Judenburg, Kapfenberg, Kierling, Kitzbühel, Klagenfurt (5), Kloster-neuburg, Knittelfeld, Korneuburg, Krems (2), Kufstein, Leibnitz, Leoben (3), Leopoldsdorf, Lienz, Liezen, Linz (9), Lustenau, Maria Enzersdorf, Mattersburg, Matzen, Mauerbach, Mistelbach, Mödling (2), Murdorf, Neudorf, Neunkirchen, Neusiedl/See, Obdach, Oberpullendorf, Oberwart, Perchtoldsdorf, Pöls, Pressbaum, Purkersdorf, Radenthein, Rankweil, Reutte, Ried/Innkreis, Riezlern, Salzburg (9), Schladming, Schrems, Schwaz, St. Johann/Pongau, St. Pölten (5), Schwechat (2), Sierning, Spillern, Spittal/Drau, Stegersbach, Steyr (4), Stockerau, Strasshof, Straßwalchen, Ternitz, Traun, Tulln, Velden, Villach (8), Vöcklabruck, Völkermarkt, Vösendorf, Waidhofen/Ybbs, Wattens, Weiz, Wels, Wien (155), Wiener Neudorf, Wiener Neustadt (2), Wolfsberg, Wörgl, Zell/See, Zell/Ziller

Wybrane spółki zależne i udziały Banku Austria Creditanstalt AG w Austrii

Adria Bank AG

1010 Wien, Gonzagagasse 16
Tel.: (+ 43 1) 514 09-0
www.adriabank.at

„AirPlus“ Air Travel Card Vertriebsgesellschaft m.b.H.

(Diners Club)
1041 Wien, Rainergasse 1
Tel.: (+43 1) 50135-0
www.airplus.at
www.diners.at

Asset Management GmbH

1020 Wien, Lassallestraße 1
Tel.: (+ 43 1) 331 47-0

AWT International Trade AG

1010 Wien, Am Hof 2
Tel.: (+ 43) (0)5 05 05-43250

Bank Austria Creditanstalt Finanzservice GmbH

1020 Wien, Lassallestraße 5
Tel.: (+ 43) (0)5 05 05-53000
www.bacaf.at

BA-CA Administration Services GmbH

1090 Wien, Julius Tandler Platz 3
Tel.: (+ 43) (0)5 05 05-51999

Bank Austria Creditanstalt Immobilienbera- tungs- und Service GmbH

1020 Wien, Taborstraße 1–3
Tel.: (+ 43 1) 513 74 77-101
www.ba-ca-immobilienservice.at

BA-CA Immobilien Rating GmbH

1020 Wien, Taborstraße 1–3
Tel.: (+ 43) (0)5 05 05-51880
www.irg.at

BA-CA Private Equity GmbH

1010 Wien, Operngasse 6
Tel.: (+ 43 1) 513 22 01
www.privateequity.at

Bank Austria Creditanstalt Real Invest GmbH

1030 Wien, Vordere Zollamtsstraße 13
Tel.: (+ 43 1) 331 71-0
www.realinvest.at

Bank Austria Creditanstalt Leasing GmbH

1040 Wien, Operngasse 21
Tel.: (+ 43 1) 588 08-0
www.ba-ca-leasing.com

(Placówki w: Wiedniu, Bregenz, Graz, Innsbrucku,
Linz, Salzburgu i Villach; Spółki zależne w:
Niemczech, Republice Czeskiej, Słowacji, na
Węgrzech, w Słowenii, Polsce, Rumunii, Bułgarii,
Chorwacji, Bośni i Hercegowinie, Serbii)

Bank Austria Creditanstalt Versicherung AG

1010 Wien, Schottenring 27–29
Tel.: (+ 43 1) 313 83-0
www.bacav-union.at

Bank Austria Creditanstalt Wohnbaubank AG

1020 Wien, Lassallestraße 1
Tel.: (+ 43 1) 331 47-5601

BANKPRIVAT AG

1010 Wien, Hohenstaufengasse 6
Tel.: (+ 43 1) 537 40-0
www.bankprivat.com

CA IB Corporate Finance Beratungs Ges.m.b.H.

1010 Wien, Schottengasse 6–8
Tel.: (+ 43) (0)5 05 05-43311
www.ca-ib.com

CA IB International Markets AG

1090 Wien, Julius Tandler-Platz 3
Tel.: (+43) (0)5 05 05-82004
www.ca-ib.com

DOMUS FACILITY MANAGEMENT GmbH

1010 Wien, Althanstraße 21-25
Tel.: (+ 43 1) 254 00-0
www.domus-fm.at

FactorBank AG

1041 Wien, Floragasse 7
Tel.: (+ 43 1) 506 78-0
www.factorbank.com

Informations-Technologie Austria GmbH

1020 Wien, Lassallestraße 5
Tel.: (+ 43 1) 217 17-0
www.it-austria.com

Mezzanin Finanzierungs AG

1010 Wien, Operngasse 6
Tel.: (+ 43 1) 513 41 97
www.mezz.at

Österreichische Hotel- und Tourismusbank GmbH

1010 Wien, Parkring 12a
Tel.: (+ 43 1) 515 30-0
www.oeht.at

Pioneer Investments Austria GmbH

1020 Wien, Lassallestraße 1
Tel.: (+ 43 1) 331 73-0
www.pioneerinvestments.at

Schoellerbank AG

1010 Wien, Renngasse 3
Tel.: (+ 43 1) 534 71-0
www.schoellerbank.at

Triple A Rating Advisors Beratungs GmbH

1030 Wien, Vordere Zollamtsstraße 13
Tel.: (+43) (0)5 05 05-82280

Union Versicherungs-AG

1010 Wien, Schottenring 27–29
Tel.: (+ 43 1) 313 83-0
www.bacav-union.at

VISA-SERVICE Kreditkarten AG

1030 Wien, Invalidenstraße 2
Tel.: (+ 43 1) 711 11-0
www.visa.at

WAVE Solutions Information Technology GmbH

1090 Wien, Nordbergstraße 13
Tel.: (+ 43 1) 717 30-0
www.wave-solutions.com

Oddziały ciąg dalszy

Europa Środkowo-Wschodnia

Kraje Nadbałtyckie

AS UniCredit Bank

Elizabetes iela 63
1050 Rīga, Letland
Tel.: (+ 37 1) 7085 500
Fax: (+ 37 1) 7085 507
www.unicreditbank.lv
BIC: VBRILV2X

HVB Bank Tallinn

Liivalaia 13/15
10118 Tallinn, Estland
Tel.: (+ 37 2) 6688 300
Fax: (+ 37 2) 6688 309
www.hvb.ee
BIC: VUWBEE2X

HVB Bank Vilnius

Vilniaus gatve 35/3
01119 Vilnius, Litauen
Tel.: (+ 370 5) 2745 300
Fax: (+ 370 5) 2745 307
www.hvb.lt
BIC: HYVELT2X

Bośnia i Hercegowina

HVB Central Profit Banka d.d.

Zelenih beretki 24
71000 Sarajevo
Tel.: (+ 387 33) 533 688
Fax: (+ 387 33) 532 319
www.hvb-cpb.ba
BIC: BACXBA22

Nova banjalučka banka a.d.

Marije Bursac 7
78000 Banja Luka, Republik Srpska
Tel.: (+ 387 51) 243 200
Fax: (+ 387 51) 212 830
www.novablbanka.com
BIC: BLBABA22

UniCredit Zagrebačka banka d.d.

Kardinala Stepinca b.b
88000 Mostar
Tel.: (+ 387 36) 312 112
www.zaba.ba
BIC: ZABABA22

Bulgaria

Bulbank AD

7, Sveta Nedelya Sq.
1000 Sofia
Tel.: (+ 359 2) 9232 111
Fax: (+ 359 2) 9884 636
www.bulbank.bg
BIC: BFTBGBSF

HVB Bank Biochim AD

1, Ivan Vazov Str.
1026 Sofia
Tel.: (+ 359 2) 9269 210
Fax: (+ 359 2) 9269 440
www.biochim.com
BIC: BACXBGSF

Hebros Bank AD

37, Tzar Boris III Obedinitel Blvd.
4018 Plovdiv
Tel.: (+ 359 32) 905 773
Fax: (+ 359 32) 623 964
www.hebros.bg
BIC: ACBPBG2P

Chorwacja

Zagrebačka banka dd

Paromlinska 2
10000 Zagreb
Tel.: (+ 385 1) 6104 000
Fax: (+ 385 1) 6110 533
www.zaba.hr
BIC: ZABHR2X

Macedonia

Skopje Representative Office

Dimitrie Cupovski 4-2/6
1000 Skopje
Tel.: (+ 389 2) 3215 130
Fax: (+ 389 2) 3215 140

Polska¹⁾

Bank BPH SA

ul. Towarowa 25A
00-958 Warszawa
Tel.: (+ 48 22) 531 8000
Fax: (+ 48 22) 531 9286
Al. Pokoju 1
31-548 Kraków
Tel.: (+48 12) 618 6888
www.bph.pl
BIC: BPHKPLPK

Bank Pekao SA

ul. Grzybowska 53/57
00-950 Warszawa
Tel.: (+ 48 22) 656 0000
Fax: (+ 48 22) 656 0004
www.pekao.com.pl
BIC: PKOPPLPW

Rumunia

HVB Tiriac Bank S.A.

15, Charles de Gaulle Square,
0011857 București 1
Tel.: (+40 21) 203 2222
Fax: (+40 21) 230 84 85
www.hvbtiriac.ro
BIC: BACXROBU

UniCredit Romania SA

23-25, Ghetarilor
014106 București
Tel.: (+ 402 1) 200 2000
Fax: (+ 402 1) 200 1002
www.unicredit.ro
BIC: UNCRROBU

¹⁾ w odpowiedzialności UniCredit

Rosja**Closed Joint Stock Company
International Moscow Bank**

Prechistsenskaya embankment 9
119034 Moskwa
Tel.: (+ 7 095) 258 7258
Fax: (+ 7 095) 258 7272
www.imb.ru
BIC: IMBKRUUM

JSCB Yapi Kredi Bank Moscow (CJSC)

2, Goncharnaya Naberezhnaya,
115172 Moskwa
Tel.: +7 (495) 234 98 89
Fax: +7 (495) 956 19 72
SWIFT: YKBMURMAXX

Serbia**HVB Bank Serbia and Montenegro
a.d. Belgrade**

Rajićeva 27 – 29
11000 Beograd
Tel.: (+ 381 11) 3204 500
Fax: (+ 381 11) 3342 200
www.hvb.co.yu
BIC: BACXCSBG

Słowacja**HVB Bank Slovakia a.s.**

Plynárenská 7/A
814 16 Bratislava 1
Tel.: (+ 421 2) 5969 1111
Fax: (+ 421 2) 5969 9406
www.hvb-bank.sk
BIC: BACXSKBA

Unibanka a.s.

Šancova 1/A
813 33 Bratislava
Tel.: (+ 421 2) 4950 2112
Fax: (+ 421 2) 4950 3406
www.unibanka.sk
BIC: UNCRSKBX

Słowenia**Bank Austria Creditanstalt d.d.**

Ljubljana
Šmartinska cesta 140
1000 Ljubljana
Tel.: (+ 386 1) 5876 600
Fax: (+ 386 1) 5876 552
www.ba-ca.si
BIC: BACXSI22

Czechy**HVB Bank Czech Republic a.s.**

Náměstí Republiky 3a
11000 Praha 1
Tel.: (+ 420) 22111 2111
Fax: (+ 420) 22111 2132
www.hvb.cz
BIC: BACXCZPP

Zivnostenska banka, a. s.

Na Prikope 858/20
11380 Praha 1
Tel.: (+ 420) 224 121 111
Fax: (+ 420) 224 125 555
www.zivnobanka.cz
BIC: ZIBACZPP

Turcja**Yapi ve Kredi Bankası A.Ş.**

Yapi Kredi Plaza D Blok
80620 Istanbul
Tel.: (+90 212) 339 70 00
Fax: (+90 212) 339 60 00
www.yapikredi.com.tr
BIC: YAPITRIS

Ukraina¹⁾**JSCB HVB Ukraine**

14-A, Yaroslaviv Val,
01034 Kyiv
Tel.: (+380 44) 230 3300
Fax: (+380 44) 230 3391
www.hvb.com.ua
BIC: BACXUAUK

UniCredit Bank

14, D. Galytskogo St.
43016 Lutsk
Tel.: (+380 33) 277 6210
Fax: (+380 33) 272 0357
www.unicredit.com.ua
BIC: DEKRUA22

Węgry**UniCredit Bank Hungary Zrt.**

Szabadság place 5–6.
1054 Budapest
Tel.: (+36 1) 269 0812
Fax: (+36 1) 353 4959
www.unicreditbank.hu
BIC: BACXHUHB

1) w odpowiedzialności UniCredit

Oddziały ciąg dalszy

Inne kraje





Relacje Inwestorskie

Bank Austria Creditanstalt

Schottengasse 6–8, 1010 Wien, Austria

Telefon: (+ 43) (0)5 05 05-588 53

Fax: (+ 43) (0)5 05 05-588 08

E-Mail: IR@ba-ca.com

Internet: <http://ir.ba-ca.com>

Gerhard Smoley

Tel.: (+ 43) (0)5 05 05-588 03

E-Mail: Gerhard.Smoley@ba-ca.com

Michael Bauer

Tel.: (+ 43) (0)5 05 05-588 09

E-Mail: Michael.Bauer@ba-ca.com

Ratingi

	DŁUGOTERMINOWE	ZOBOWIĄZANIA PODPORZĄDKOWANE	KRÓTKOTERMINOWE
Moody's ¹⁾	A2	A3	P-1
Standard & Poor's ²⁾	A+	A	A-1

1) Rating długoterminowy dla tych zobowiązań, za które odpowiada Gmina Wiedeń, pozostaje przy Aa2, dla zobowiązań podporządkowanych przy Aa3.

2) Rating długoterminowy dla tych zobowiązań, za które odpowiada Gmina Wiedeń, pozostaje przy AA+, dla zobowiązań podporządkowanych również przy AA+.

Kalendarz finansowy

3 maja 2007 r.	Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Banku Austria Creditanstalt
8 maja 2007 r.	Dzień bez prawa do dywidendy
9 maja 2007 r.	Wyniki finansowe za 1 kwartał 2007
11 maja 2007 r.	Dzień wypłaty dywidendy
3 sierpnia 2007 r.	Wyniki finansowe za 1 półrocze 2007 r.
13 listopada 2007 r.	Wyniki finansowe za 1 do 3 kwartału 2007 r.
Wszelkie informacje dostępne są na stronie internetowej http://ir.ba-ca.com	

Impressum

Wydawca, właściciel publikacji:

Bank Austria Creditanstalt AG

A-1010 Wien, Am Hof 2

A-1030 Wien, Vordere Zollamtsstraße 13

Tel.: +43 (0)5 05 05-0

Fax: +43 (0)5 05 05-56149

Internet: www.ba-ca.com

E-Mail: info@ba-ca.com

BIC: BKAUATWW

Bankleitzahl 12000

Firmenbuch FN 150714p

DVR-Nummer 0030066

UID-Nummer ATU 51507409

Redakcja: Investor Relations

Zdjęcia: UniCredit; Stephan Huger

Basisdesign: Mercurio S.r.L., Mailand

Szata graficzna: Horvath, Leobendorf

Kolportaż:

Bank Austria Creditanstalt AG

Public Relations

Postfach 22.000

A-1011 Wien

Tel.: (+43) (0)5 05 05-56148 (automatyczna sekretarka)

Fax: (+43) (0)5 05 05-56945

E-Mail: pub@ba-ca.com

Service Line (24h):

Telefon w połączeniach miejscowych w Austrii: 05 05 05-25

Telefon w połączeniach międzynarodowych +43 5 05 05-25

Uwagi:

Niniejsze sprawozdanie zawiera prognozy dotyczące przyszłości i odnoszące się do działalności gospodarczej Banku Austria Creditanstalt. Stwierdzenia te oparte są na dostępnych nam w chwili obecnej danych. W wypadku gdyby przyjęte założenia okazały się nieprawdziwe lub zaszły okoliczności związane z czynnikami, omówionymi w raporcie na temat ryzyka, na skalę trudną do przewidzenia, wtedy faktyczne wyniki mogą w istotny sposób odbiegać od wyników prognozowanych obecnie. Informacje dot. udziałów w rynku opierają się na danych z momentu zamknięcia wydania.

Zawarte w niniejszym sprawozdaniu odniesienia do „Banku Austria Creditanstalt” (BA-CA) dotyczą Grupy wraz z jej spółkami zależnymi i stowarzyszonymi objętymi konsolidacją. Zawarte w tekście określenia „Bank Austria Creditanstalt AG” odnoszą się do podmiotu dominującego Grupy. Zawarte w tekście odniesienia do „pracowników” stanowią uproszczenie dla ułatwienia lektury i dotyczą oczywiście zarówno pracowniczek, jak i pracowników. Przy sumowaniu zaokrąglonych kwot i obliczaniu stopy zmian mogą wystąpić niewielkie odchylenia w stosunku do wielkości wyliczanych z nie zaokrąglonych obliczeniowych wielkości podstawowych.

Disclaimer

Niniejsze wydanie naszego Sprawozdania Rocznego służy poinformowaniu naszych mówiących po polsku czytelników. Jest ono tłumaczeniem niemieckiego Sprawozdania Rocznego, będącego jedynym prawnie wiążącym i autentycznym tekstem.

Wydanie zamknięto

21 marca 2007 r.

Tłumaczenie na język polski:

Maria-Magdalena Kloppe –

tłumacz przysięgły j. polskiego i niemieckiego

Biurowisko tłumaczeń – M. Kloppe

Lutherplatz 4a

D-01589 Riesa

Tel./Fax: 0049(0)3525-633 825

lub 0176-41 02 46 07

E-Mail: AuM.KLOPPE@t-online.de