



## **TARTALOM**

ELNÖKI BESZÁMOLÓ

ÜZLETI JELENTÉS

TÁRSADALMI SZEREPVÁLLALÁS

AZ MKB VEZETŐ TESTÜLETEI

PÉNZÜGYI BESZÁMOLÓ

TABLES FOR ANALYSTS  
(NEMZETKÖZI SZÁMVITELI SZABÁLYOK SZERINT)

NEM KONSZOLIDÁLT PÉNZÜGYI JELENTÉS  
(NEMZETKÖZI SZÁMVITELI SZABÁLYOK SZERINT)

KONSZOLIDÁLT PÉNZÜGYI JELENTÉS  
(NEMZETKÖZI SZÁMVITELI SZABÁLYOK SZERINT)

AZ MKB EUROLEASING CSOPORT ÜZLETI ÉS PÉNZÜGYI TELJESÍTMÉNYE

AZ MKB CSOPORT FIÓKHÁLÓZATA KÖZÉP-KELET EURÓPÁBAN

AZ MKB ROMEXTERRA BANK ÜZLETI ÉS PÉNZÜGYI TELJESÍTMÉNYE  
FŐBB MUTATÓI, MÉRLEGE, EREDMÉNYKIMUTATÁSA  
(NEMZETKÖZI SZÁMVITELI SZABÁLYOK SZERINT)

AZ MKB UNIONBANK ÜZLETI ÉS PÉNZÜGYI TELJESÍTMÉNYE  
FŐBB MUTATÓI, MÉRLEGE, EREDMÉNYKIMUTATÁSA  
(NEMZETKÖZI SZÁMVITELI SZABÁLYOK SZERINT)

## ELNÖKI BESZÁMOLÓ

*Összességében kedvezőtlen hazai gazdasági és társadalmi környezetben az MKB csoport teljesíteni tudta célkitűzéseit. A lakossági és a pénz- és tőkepiaci területen erősítette pozíciót. Másrészt a gazdasági pálya alakulásából származó növekvő kockázatok miatt a csoport a vállalatfinanszírozásban és a gépjárműfinanszírozásban prudenciális okokból tudatosan visszafogta tevékenységét. Ugyanakkor a csoport számára mérföldkövet jelent fejlődésében a KKEU térség dinamikusan bővülő piacaira történő belépés az MKB Unionbank Bulgária, és az MKB Romexterra Bank, Románia többségi tulajdonrészeinek megvásárlásával, a szinergiák kezdődő kihasználásával. A hazai környezet visszafogottabb növekedést, a kockázatokra maximálisan érzékeny üzletpolitika érvényre juttatását kívánja meg rövidtávon a belső tartalékok kihasználásával, a minőség előtérbe helyezésével az ügyfélkiszolgálásban és a háttér folyamatokban egyaránt. Mindazonáltal a korrekció sikerességét feltételezve, az Uniós források révén elinduló fejlesztések középtávon dinamizálni fogják a gazdaságot. A piaci mozgásokra tekintettel, úgy belföldön, mint külföldön az MKB változatlanul megragadja az akvizíciós lehetőségeket, amennyiben azok középtávon értéket teremtve hozzájárulnak a BayernLB csoport stratégiájának MKB Csoport általi megvalósításához.*

## A MAGYAR GAZDASÁG 2006-BAN: KÉNYSZERPÁLYA KORREKCIÓVAL

A magyar gazdaság 2006-os teljesítménye részben a világgazdasági tendenciák – európai fő partnerek növekedése; energiahordozók áralakulása - alapvetően azonban a hazai fiskális helyzet és monetáris reakciók helyzet fényében értékelhető. A 2006-os év Európai Unió számára gazdasági élénkületet hozott: a GDP növekedés 2,5% körül várható (2005: 2%). Az európai gazdaság bővülésével a magyar növekedés exportvezérelt maradt, ugyanakkor a belföldi fogyasztás dinamikája várhatóan csökken. Magyarországon a választási éveket jellemző magasabb költségvetési hiány az egyes, a költségvetésen kívül elszámolni szándékolt tételek beillesztése miatt a korábbiaknál is magasabb lett és az év közben bevezetett kormányzati deficit csökkentő intézkedések ellenére is megközelítette a 10%-ot a GDP arányában. Az ikerdeficit, a maastrichti pályától való távolodás és a kormányzati kiigazítás növekedést biztosan visszafogó, de jelentős eredményeket csak évek múlva produkáló hatásai miatt a nemzetközi hitelminősítők sebezhetőbbnek ítélték az ország gazdasági helyzetét és rontották a besorolását.

A tervezett és az előző évit egyaránt jelentősen meghaladó fogyasztói infláció jellemezte a magyar gazdaságot az év második felében (3,9% éves átlagban), decemberre 6,5%-os értékkel (év elején még 2-3% körüli pénzromlás volt várható). A forint árfolyama a +/-15%-os euróval szembeni jegyzési sávjának erős széléről a gyenge oldalra is áttért az év közepén és csak az év végére érte el az év eleji „nyugalmi” szintet. Az árfolyam stabilitását jelentősen segítette az év jellemzően második felében több lépcsőben megvalósult 200bp-os irányadó kamatemelés (8%-ra).

Az elfogadott konvergencia-program jegyében rövidtávon is jelentős hiánycsökkentési intézkedések meghozatalára került sor. Ezek jelentős része a bankrendszert – ügyfelein keresztül – áttételesen; kisebbik - de szintén szignifikáns - része közvetlenül érintette.

Különösen ilyenek voltak a banki külön járulék bevezetése, a kamat- és árfolyam-nyereségadó tényleges bevezetése, valamint a lakáshitelezés állami kedvezményeinek további csökkentése. A lakosságot jelentősen sújtó intézkedések voltak a szeptemberi kamat- és árfolyam-nyereségadó mellett a fogyasztási adókulcs emelése, a 2007-től életbe lépő személyi jövedelem adóztatás további szigorítása, az állami ártámogatások szűkítése (energiaárak, tömegközlekedés) valamint járulékemelések. A vállalati szférában többek között a szolidaritási adó – társasági adó mellett való – bevezetése és járulékkulcs emelése szintén jövedelem-elvonást eredményezett. Az euró bevezetésének korábbi hivatalos 2010-es céldátumát a kormány feladta, és több változat alapján a 2014-es bevezetés tűnik jelenleg reálisnak.

## **MAGYAR BANKSZÉKTOR: PRUDENS, DE KORLÁTOS NÖVEKEDÉS – DEZINTERMEDIÁCIÓ ERŐSÖDÉSE**

2006-ban a magyar bankrendszer működését alapvetően határozta meg a módosított makrogazdasági pálya, a várttól – különösen az év második felében - lényegesen különböző hazai pénzügyi-gazdasági környezet. A 2006-ban bejelentett és részben életbe is lépett kormányzati intézkedések közül a bankokat közvetlenül leginkább a lakossági ügyfeleket terhelő kamat- és árfolyam-nyereségadó, valamint a banki külön járulék sújtotta, miközben a vállalati szektor lassulása és portfólió romlása is begyűrűzik. 2006-ban reál értelemben nem várható, hogy a bankszektor jövedelmezősége lényegesen javuljon az előző évi sinthez képest.

A kamatadó bevezetésekor, annak tartós elkerülése érdekében a lakosság egy része hosszú, akár több éves időtávra is lekötötte betéti megtakarításait, illetve átforgatta azt egyéb megtakarítási formákba, így befektetési alapokba, kötvényekbe. Bár ezzel egészséges irányba tolódott el a bankok eszköz-forrás szerkezete, ez a banki marzsok szűkülésével, jövedelemerózióval járt. Magas inflációs környezet kialakulásával viszont megvan annak a veszélye, hogy a betétek reálértéküket is elveszíthetik a magas adókulcs miatt, ami szintén a lakossági megtakarítások ösztönzésével ellentétes irányba hat, jóllehet a kamatverseny változatlanul intenzív.

A lakosság diszponibilis jövedelme várhatóan még a reáljövedelem csökkenésénél is lényegesen kedvezőtlenebbül alakul, tekintve a fogyasztási jellegű adók (ÁFA) emelését és a központi ártámogatások fokozatos leépülését. Mindemellett a lakossági hitelfelvételi igényét az állományok alapján az intézkedések 2006-ban még nem befolyásolták, a lakásfinanszírozás növekedési üteme alig maradt a 2005-ös alatt, a fogyasztási hitelezés is élénk volt december során. Ugyanakkor a rövidtávú kilátások itt is inkább kedvezőtlenek: az ingatlanadó bevezetésének bejelentésével, de a részletek ismerete nélkül erősödik az ügyfelekben a kivárási taktika, amely az ingatlan-piaci forgalom jelentős csökkenéséhez vezethet.

Vállalati oldalon már 2006-ban is érezhető volt a beruházások dinamikájának csökkenése, a vállalatok hitelezési kockázatainak emelkedése. A vállalatok betétállományának a jelentős növekedése mellett a beruházási lehetőségek szűkülése, illetve a prudens, biztonságra törekvő magatartás tételezhető fel.

A bankok többsége a piac dinamikájának mérséklődését átmenetinek tartja; folytatva agresszív árazási és csatornabővítési, fióképítési politikáját. A termékfejlesztésben nagyobb hangsúlyt kaptak az innovatív, akár több elemből álló konstrukciók, termék-kapcsolások



(kedvező kondíció valamely más termék igénybevételéhez kötve). Az üzletágak között a befektetési termékek mellett az eszközlízing, a factoring térhódítása is megfigyelhető. A dezintermediációt a nem banki pénzügyi közvetítők aktivitásának élénkülése is jelzi. Az internet díjak csökkenésével és a kedvezőbb banki árazás következtében ugrásszerűen gyorsult az internetes bankolás elterjedése. A bankszektor további kitörési pontokat lát az EU pályázatok nyerteseinek elő- és társfinanszírozásában, az állam által egyedül nehezen vállalható fontos infrastrukturális beruházások társfinanszírozásában (pl. PPP konstrukcióban) és az egészségügy átalakításában rejlő lehetőségekben a napirenden lévő reformok, illetve az államháztartás helyzetének függvényében.

## **MKB CSOPORT: ERŐS HAZAI CSOPORTPOZÍCIÓ BÁZISÁN NEMZETKÖZI HÁLÓZAT ÉPÍTÉSE**

Az MKB üzleti teljesítménye összességében sikeres volt 2006-ban. A Bank Nemzetközi Számviteli Szabályok (IFRS) szerinti mérlegfőösszege 2006-ban 12,2%-kal 1843,3 MdFt-ra nőtt. Az ügyfélkihelyezések 11,6%-kal bővültek, miközben az ügyfélforrások ezt és a mérlegfőösszeg növekedési ütemét is meghaladó dinamikával 14,1%-kal 960,3 MdFt-ra növekedtek. A vállalati és projekt ügyfelei részére folyósított nettó hitelállományát az MKB 2006-ban 6,4 %-kal 1092,1 MrdFt-ra növelte. Az MKB nettó retail (lakossági és mikro vállalkozások) hitelállománya 41,7%-kal növekedve 252,4 MrdFt-ot ért el 2006-ban. A vállalati és intézményi betétállományok 23,0%-kal bővültek 2006 végére 564,1 MdFt-ra. Az MKB lakossági betétállománya 3,4%-kal, 396,3 Mrd Ft-ra nőtt.

2006. évi üzleti teljesítményével az MKB megőrizte, vagy tovább erősítette piaci pozícióit. Jóllehet az MKB piacrésze a vállalati hitelezés egészében 13,0%-ra (2005: 13,7%) mérséklődött, ugyanakkor az MKB 2006-ban is a nem pénzügyi vállalati szektor első számú finanszírozó bankja volt, 14,3%-os részesedéssel. A némileg csökkenő piacrész magyarázata a kisebb piaci súly az alapvetően kockázatosabb és ezért nem stratégiai iránynak tekintett pénzügyi vállalkozások refinanszírozásában, valamint az MKB-Euroleasing csoport tudatosan visszafogott aktivitása. Mindemellett a Bank a vállalati betétgyűjtésben 11,0%-ra (2005: 10,6%) tudta növelni piaci részesedését. A lakossági hitelpiacon az MKB dinamikus előretörve piaci részesedését a 2005. évi 3,8%-ról 4,1%-ra növelte. Ugyanakkor lakossági bankbetétekben az MKB a kamatadó bevezetése miatti betétpiaci átrendeződés körülményei között is megőrizte 6,0%-os piacrészét, miközben számottevően nagyobb volumenben értékesítette befektetési alapjait, az általuk kezelt vagyont 2006 végén 56 MdFt-ot ért el (2005: 25 MdFt).

Az MKB Bank teljes banki termékpalettát kínál értékesítési csatornák integrált választéka révén több mint 38 ezer vállalati (nagyvállalat, intézményi, KKV, mikro vállalkozás), valamint több mint 220 ezer fős lakossági ügyfélkörének.

Az MKB Csoportszintű mutatói a bankéhoz hasonlóan tükrözik az üzleti fejlődést, mely az MKB-t 2006-ban jellemezte. Az MKB IFRS szerinti, konszolidált mérlegfőösszege 2006-ban 21,4%-kal 1997,2 MdFt-ra nőtt (2005: 1644,8 Mrd Ft). Csoportszinten az ügyfélhitelek 1205,5 MdFt-ról 20,1%-kal növekedve 1447,6 MdFt-ot, míg az ügyfélforrások 837,1 MdFt-ról 28,9%-kal bővülve 1078,7 Md Ft-ot értek el 2006 végére.

A csoport Magyarországi tagjait tekintve az MKB Egészség- és Nyugdíjpénztár (Önkéntes-, és Magán) további 170 ezer főt szolgált ki 2006. év végén.



Az MKB-Euroleasing továbbra is meghatározó piaci erőt képvisel, a finanszírozott érték alapján a 7. helyet foglalja el 7,1%-os piaci részesedéssel. Csoportként tekintve a Toyota Finance H-val és PSA H-val együtt piacrésze a 10%-ot meghaladja. A flottafinanszírozási (dobogós pozíció) és a biztosításközvetítési (piacvezető) üzletágak 2006. évi fejlődése külön kiemelendő. Az MKB Euroleasing mintegy 178 ezer retail (vevőfinanszírozás, autókereskedelem, biztosításközvetítés), illetve 450 vállalati ügyfelet (flottafinanszírozás) szolgáltat ki 2006-ban. Az MKB Bank és belföldi csoporttagjai összesen így mintegy 16 ezer wholesale és közel 600 ezer retail ügyfelet szolgálnak ki.

Az MKB stratégiai együttműködés keretében szelektált banki termékekkel egy bővülő stratégiai partneri kör ügyfeleit éri el, mely tagja 2005-től a piacvezető mobiltelefon szolgáltatón a T-Mobile-on kívül 2006-ban kialakított stratégiai partnerkapcsolat révén a Deutsche Leasing Hungária termelőeszközlízing termékek értékesítésére, valamint legfrissebb partnerként a Lufthansa.

A KKEU leánybankok üzleti hozzájárulása már most számottevő: az MKB Romexterra Bank, Románia vállalati ügyfelei száma meghaladta a 10 ezer, retail ügyfeleinek száma pedig a 165 ezer főt 2006 végén. Az MKB Unionbank vállalati ügyfeleinek száma meghaladta a 8,5 ezret, retail ügyfeleinek száma a 47 ezer főt a tavalyi évben.

Az MKB csoport tagjai 2006 végén 40 millió lakost számláló három országban összesen 166 egységet számláló hálózatban megközelítőleg 812 ezer lakossági, valamint több mint 34 ezer wholesale ügyfelet szolgálnak ki.

#### **PÉNZÜGYI TELJESÍTMÉNY: JAVULÓ EREDMÉNY, ERŐSÖDŐ JÖVEDELEM DIVERZIFIKÁCIÓ AZ MKB CSOPORTNÁL**

A Bank 2006. évi IFRS nem konszolidált adó előtti eredménye a 2005. évit 15,9%-kal meghaladva 23,1 Mrd Ft-ra nőtt (2005: 19,9 Mrd HUF). A bruttó eredmény 23,1%-kal, a banküzemi költségek 13,5%-kal emelkedtek, az üzleti eredmény 36,4%-os növekedéssel megközelítette a 35 Mrd Ft-ot. A képzett céltartalék összege megduplázódott 2006. év során, mely alapvetően korlátozott számú egyedi nagy ügylethez volt köthető és nem tükrözi a portfólió általános romlását. Az MKB saját tőkéje 178,8 Md Ft-ra nőtt.

A nem súlyozott, kalkulált saját tőke arányos adózás előtti eredmény (ROAE) 15,2% (2005: 16,7%), az átlagos eszköz arányos adózás előtti eredmény (ROAA) értéke 1,3% (2005: 1,3%) volt 2006-ban. Az adózás előtti ROAE alacsonyabb értéke a saját tőke MKB Unionbank és MKB Romexterra akvizíciókhoz szükséges 2006-os szignifikáns növekedésével magyarázható. E nélkül a ROAE értéke 2006-ban 17,3%-ot ért el, mely növekedést jelent a bázisidőszakhoz képest (2005: 16,7%).

Az MKB 2006. évi IFRS nem konszolidált eredményei a KKEU stratégiai tőkebefektetések illetve projektköltségek hatásától tisztítottan még inkább tükrözik az MKB Bank javuló teljesítményét: az adózás előtti eredmény 23,4 Mrd Ft-os magasabb értéke az ezen az alapon számított működési költségek alacsonyabb értékéből adódik. A Bank a stratégiai projektköltségek figyelembevételével számított mutatói kedvezőbb képet mutatnak: az átlagos saját tőke arányos adózás előtti eredmény 17,6%-ot, az egy részvényre jutó nyereség 154,3%-ot ért el, az átlagos eszköz arányos adózás előtti eredmény szintje változatlan maradt. Az MKB Bank költséghatékonyasága a kedvező 53,6%-os érték helyett 53,1%-ot mutat.

Az MKB 2006. évi IFRS konszolidált adó előtti eredménye 23,5 Mrd Ft-ot ért el, 21,8%-kal meghaladva, a 2005. évi 19,3 MdFt-os eredményt. Bruttó eredmény 26,1%-os növekedéssel megközelítette a 80,5 Mrd Ft-ot (2005: 63,8 Mrd Ft). Az üzleti eredmény 38,9%-os növekedése meghaladta a bruttó eredmény növekedési ütemét 2006-ban 36,3 Mrd Ft-ot értve el. Az MKB konszolidált saját tőkéje 193,1 Md Ft-ra nőtt, amely alapján a Bank 15,5%-os átlagos saját tőke arányos adózás előtti eredményt (ROAE) ért el 2006-ban (2005: 16,0%). Az átlagos eszköz arányos adózás előtti eredmény (ROAA) mutató kis mértékben növekedve 1,3% volt (2005: 1,2%).

2006-ban már a KKEU leánybankok is szignifikánsan hozzájárultak az MKB csoport eszközeinek növekedéséhez, ugyanakkor eredményoldalon az MKB Unionbank a beszerzés dátumától, azaz 2006. II. félévében képződött eredménye került bekonzolidálásra, azonban az MKB Romexterra Bank esetében eredménykonszolidáció nem történt, tekintettel arra, hogy az akvizícióra 2006. októberben került sor.

Auditált, konszolidált IFRS szerinti adatok alapján az MKB Romexterra Bank, Románia mérlegfőösszege: 1.273,7 M RON-t, saját tőkéje 202,2 M RON-t, adózás előtti eredménye 24,2 M RON-t ért el 2006 év végén. A Bank eszközarányos jövedelmezősége 2,0%, míg a ROAE 12,8%-ot tett ki, 70,5%-os költséghatékonyság mellett. Az MKB Romexterra bank 52 hálózati egységgel rendelkezett és 801 alkalmazottat foglalkoztatott 2006. év végén.

Az MKB Unionbank, Bulgária auditált IFRS szerinti konszolidált mérlegfőösszege: 608,8 M BGN-t, saját tőkéje BGN 63,6 M BGN-t, adózás előtti eredménye 1,8 M BGN -t ért el 2006 év végén. A Bank eszközarányos jövedelmezősége 0,3%, ROAE-ja 2,8%, 80,6%-os költséghatékonyság mellett. Az MKB Unionbank 47 hálózati egységgel rendelkezett, és 743 alkalmazottat foglalkoztatott 2006. év végén.

Az MKB Bank MSZSZ szerinti pénzügyi mutatói hasonló tendenciákat tükröznek az adózás előtti eredmény kivételével. Az MKB Bank konszolidált adózás előtti eredménye 14,7 Mrd Ft (2005: 22,0 Mrd Ft), nem konszolidált adózás előtti eredménye 14,5 Mrd Ft (2005: 21,4 Mrd Ft). A konszolidált mérlegfőösszeg 2010,6 (2005: 1649,9), nem konszolidált mérlegfőösszege 1848,0 (2005: 1644,3 Mrd Ft). A MSZSZ és IFRS számviteli elvek szerint készülő beszámolók eredményszintjének jelentős eltérését a derivatív tételek értékelési sajátosságainak különbözősége okozza. Az MSZSZ számviteli beszámolóban még nem került bevezetésre a valós értékelés ezért a derivatív tételek átértékelési nyeresége nem vehető figyelembe, míg a veszteségek igen. Az IFRS beszámoló alapvetően a pénzügyi instrumentumok piaci értékének figyelembevételén alapszik ezért a derivatív tételek átértékelési eredménye teljes körűen figyelembe vehető. A bank évvégi devizapozícióinak fedezetét jelentős volumenben kötött határidős ügylettel fedezte (FX határidős, CIRS). A forint árfolyammozgásának hatására a mérlegtételek átértékelési eredménye csökkent ugyanakkor a mérlegpozíciókat fedező derivatív ügyleteké növekedett. A fent említett eltérő számviteli gyakorlat hatására az MSZSZ beszámolóban nem jelent meg a pozíciót fedező derivatív ügyletek pozitív átértékelési hatása.

A Közgyűlés számára javasolt fizetendő osztalék nagysága 16.035 MFt, mely a Bank MSZSZ szerinti nem konszolidált, adózott eredményéből és meglévő eredménytartalékából kerül kifizetésre. Az Alapszabály értelmében, ilyen mértékű osztalék kifizetésével biztosítható, hogy a tulajdonos a részvények névértéke 20%-át meghaladó mértékben emelje meg az MKB Bank alaptőkéjét.





## AZ MKB TŐKEEREJE SZILÁRD

Az MKB Bank IFRS szerinti kockázati súlyos mérlegfőösszege egy év alatt 1421,1 Mrd Ft-ról 1582,7 Mrd Ft-ra nőtt 2006-ban. A tárgyév során az MKB Bank szavatoló tőkéje 25,5%-os növekedéssel 186,4 Mrd Ft-ot ért el (2005: 148,6 Mrd Ft). Az MKB Bank Bázeli I szerinti tőke megfelelése 11,3%-os volt 2006 végén (2005: 10,3%). Ugyanakkor az MKB csoport IFRS konszolidált tőke megfelelése 11,8%-ra növekedett a 2005. évi 10,0%-ról.

Az MKB Bank MSZSZ szerinti kockázati súlyos mérlegfőösszege 1518,4 Mrd Ft-ról 1698,6 Mrd Ft-ra nőtt. A tárgyév során az MKB szavatoló tőkéje 23,2%-kal nőtt a 2005-ös 131,4 Mrd Ft-ról 2006-ban 161,7 Mrd Ft-ra. Az MKB Bázeli I szerinti tőke megfelelése 9,5%-os volt 2006 végén (2005: 8,6%). Az MKB tőke megfelelési mutatója biztonságos szintet tükröz, olyan mértékben meghaladva a minimum törvényi szintet, valamint a BIS előírásait, melyet a Bank megfelelőnek tart az EU-hoz csatlakozott országokban működő bankcsoport számára.

Az MKB mindkét KKEU leánybankjának tőke megfelelése meghaladja az adott országokban törvényi előírás 12%-os szintet.

## VÁLTOZATLANUL KIVÁLÓ NEMZETKÖZI MEGÍTÉLÉS

Az MKB Bank belföldi és nemzetközi piaci megítélése változatlanul kiváló. Ezt a Bank ratingje is tükrözi annak ellenére, hogy Magyarország megítélése 2005. végétől mindegyik jelentős hitelminősítőnél romlott, és ez az MKB Bank – ahogyan az összes magyarországi bank – devizabetéteire adott minősítések automatikus mérséklését is maga után vonta. Az MKB Bank minősítése a Moody's hitelminősítőnél 2007. január 4-én: A2, Prime-1, illetve C-pénzügyi erőre stabil kilátásokkal.

Ugyanakkor a bank 2006 során rating kapcsolatait tovább mélyítette, első ízben megkezdte nyilvános európai programjának, illetve az annak keretében kibocsátott értékpapírjainak minősítését. A 2006. szeptember 12-i hatállyal Luxemburgban jóváhagyott 1 milliárd euró keretösszegű kötvényprogram keretében kibocsátott kötvényekre (senior debt) Aa3, az alárendelt kötvényekre (subordinated debt) A1 besorolást adott a Moody's Hitelminősítő Ügynökség, mely a környezet megítélésének fényében különösen kedvezőnek értékelhető.

Az MKB Bank minősítése tükrözi a magyarországi vállalati szektorban betöltött súlyát, a retail szegmensben való fejlődését, a megfelelő tőkehelyzetét. Továbbá a többségi tulajdonos BayernLB tulajdonosi támogatását és stratégiájában – azaz a BayernLB az MKB-n, mint hídfőálláson keresztül, helyi jelenléttel szelektíven célozva egyes közép- és kelet-európai piacokat valósítja meg növekedési stratégiáját - betöltött szerepét.

## CSOPORTSTRUKTÚRA: STRATÉGIAI POZÍCIÓK FELÉPÍTÉSE

Kiemelkedő jelentőségű eseményei voltak a 2006-os évnek az MKB KKEU stratégia keretén belül sikeresen végrehajtott bulgáriai és román bankakvizíciók, mely során az MKB Bank 2006 májusban az MKB Unionbank-ban 60%-os, 2006 októberben az MKB Romexterra Bank-ban 55,36%-os tulajdont szerzett. A két ország 2007-es EU csatlakozása és az aránylag alacsony banki termékpentráció a hazánál lényegesen dinamikusabb piacnövekedést vetít



elő a két országban a közeljövőre. Az akvizíciókkal az MKB Csoport jól pozicionált, hogy ennek a dinamikus fejlődésnek az előnyeit kihasználja.

A közvetlenül tranzakciók lezárását követően elindított harmonizációs projektek első lépcsőben a BayernLB/MKB Csoport minimum sztenderdjeinek bevezetésére fókuszáltak, míg a post akvizíciós fázis lezárultával a hangsúly egyre inkább az üzlet- és hálózatfejlesztésre tevődik át.

Az MKB Euroleasing cégcsoport 2007-re elfogadott új középtávú stratégiája, a sikeres hazai tevékenység tovább erősítése mellett, célul tűzi ki, hogy a cégcsoport autófinanszírozási és flotta kezelési szolgáltatásaival a határokon túl is megjelenjen.

Stratégiai együttműködés keretében az MKB Bank, a BayernLB-vel és a szintén S-Finanz Group tag Versicherungskammer Bayern biztosítótársasággal közösen vagyon és életbiztosító társaságok alapítása mellett döntött. A társaságok 2007 közepén kezdik meg várhatóan működésüket. Ezzel az MKB a bankbiztosítási termékekben is jelentősen előrelép ügyfelei teljes körű egy ponton történő kiszolgálása terén.

## **HUMÁN ERŐFORRÁSOK**

Az MKB Csoport - külföldi leánybankokkal együtt számított – teljes létszáma 2007. január 1-jén 3465 fő, 2006. január 1-jén 1725 fő volt.

Az MKB Csoport Magyarországon működő tagjai által foglalkoztatottak létszáma 2007. január 1-jén 1921 fő, 2006. január 1-jén a 1725 fő volt (11%-os növekedés). A Csoporton belül az MKB Bank létszáma 2007. január 1-jén 1848 fő, 2006. elején 1662 fő volt, a létszám 11%-os növekedésének alapvető oka az év során nyitott 16 hálózati egység létszámigénye.

A külföldi érdekeltségek (MKB Unionbank, MKB Romexterra Bank) alkalmazottainak száma 2007. január 1-jén 1544 fő, 2006. január 1-jén 1374 fő volt (12%-os növekedés). A növekményt az MKB Romexterra Banknál alapvetően a hálózatfejlesztés indukálta, míg az MKB Unionbanknál ezt a csoport sztenderdeknek történő megfelelés miatt megnövekedett központi funkciók, feladatok kapcsán bekövetkezett szervezeti átalakításra lehet visszavezetni.

## **GAZDASÁGI KILÁTÁSOK 2007-BEN: MÉRSÉKELTEBB GAZDASÁGI NÖVEKEDÉS ÉS CSÖKKENŐ LAKOSSÁGI JÖVEDELMEK**

Az Eurózónában a növekedés 2007-ben várhatóan kissé lassul, míg a kelet-közép- és dél-kelet európai térségben az előrejelzések szerint továbbra is kiegyensúlyozott, 5-6%-os növekedésre lehet számítani. Január elsejével Románia és Bulgária – melyek bankpiacain az MKB is jelen van leányvállalataival – ez Európai Unió tagjává vált.

Magyarországon a 2007-re elfogadott költségvetés továbbra is magas, de a 2006-oshoz képest mérsékeltebb, 6,8%-os hiánnyal számol, melynek alapvető feltétele a konvergenciaprogram következetes véghezvitele. A fiskális kiigazítás árnyoldala a magyar gazdaság befékeződése, a GDP-növekedés 2007-re 2,2-2,5% közötti értéket ér el. Az expanziót továbbra is alapvetően az export generálja, az import dinamika várhatóan visszaesik a kormányzati intézkedések, a





beruházások visszafogása és a diszponibilis jövedelmek csökkenése miatt. A növekedés visszafogó hatást rövidtávon, némileg képes csupán ellensúlyozni az EU források 2007-től megemelkedő mértéke.

A lakosságot az adó- és járulékterhek növekedése mellett az energiaárak emelése is hátrányosan érinti. A reáljövedelem csökkenésének eredményeképpen a lakosság egyik szegmense várhatóan a további eladósodás irányába mozdul, míg másik szegmense prudensebb és megtakarít. Kérdéses a 2008-tól bevezetni szándékolt ingatlanadó konkrét megvalósítása és 2007-ben a piacra gyakorolt negatív hatása. 2007-ben az ország számára várhatóan a legnagyobb változást az egészségügy, a nyugdíj és az oktatási rendszer átalakításának megkezdése jelenti, jóllehet a reform elemei fokozatosan válnak ismertté.

A bankok működésére a kormányzati intézkedések és a gazdaság általános megítélése miatti magasabb kockázati felárak várhatóan rövid távon negatív hatással lesznek; de a gazdaság alapjainak megerősödésével és a változások által generált üzleti lehetőségeken keresztül (PPP finanszírozás, likviditás menedzsment előtérbe kerülése, megerősödő biztosítási rendszer) a bankok hosszabb távon várhatóan képesek lesznek megerősíteni pozícióikat.

Az inflációt várhatóan 2007-ben sem sikerül a 2006-os szint alá csökkenteni. A várható inflációs pálya és EKB kamatlépések függvényében az év közepéig nem várható monetáris lazítás.

## **AZ MKB BANK 2007. ÉVI ÜZLETPOLITIKAI CÉLKITŰZÉSEI**

Az MKB Bank elsődleges célja 2007-ben szolgáltatásai minőségének további javítása, ügyfélkapcsolatainak elmélyítése. A minőség biztosítása és javítása, mint értékteremtő képesség az MKB stratégiai prioritása; melyet alapvetően az alábbi területekre fókuszálva kíván az MKB megvalósítani: üzleti területek működési modelljének finomítása, az ügyfelek bankkal kapcsolatos tapasztalatainak javítása, a Bank minőségorientált stratégiájának támogatása.

Az MKB kiemelt üzletpolitikai célkitűzése 2007-ben lakossági és vállalati hitelezésben piaci részesedéseinek szinten tartása, míg betétekben enyhe növekedés. Az MKB Bank személyes tanácsadással, megfelelő termékekkel és maximális partnerséggel kíván ügyfelei mellett állni, a 2007-ben várhatóan átmenetileg kedvezőtlenebb gazdasági környezetben.

Tervezett volumenét tekintve a kihelyezések összesített (belföldi és külföldi vállalkozók, magánszemélyek, költségvetési szféra) nettó állománya mintegy 1540 MrdFt-ra növekszik. Az ügyfélhitelek állományának mérlegfőösszegre vetített részaránya ennek alapján 75,4%-ot ér el. A bank nemzetközi számviteli szabályok szerint tervezett mérlegfőösszege 2007. december 31-én 2040 MrdFt-ot ér el. A 2007. év végére az ügyfelek tervezett számla- és betétállományai 1040 MrdFt-ot tesznek ki. A teljes betétállomány mérlegfőösszegben képviselt súlya az időszak végére így várhatóan 51.1% -ot ér el. Ugyanakkor csoportszinten számottevő növekedés várható a befektetési alapok állományában. Az MKB fontos célkitűzése a bank tevékenységében a befektetési banki termékek szerepének fokozása, az ugrásszerű bővülés elérése a befektetési alapokban. A lassabban növekvő, magasabb kockázatokat hordozó környezetben a Bank a 2006-ban elért mutatóinak enyhe mérséklődésével számol 2007-re.



Annak érdekében, hogy ezeket a célokat el tudja érni, kulcsfontosságú az új ügyfelek számának növelése, a meglévő ügyfelek pénzügyi eszközei mind nagyobb hányadának MKB-hoz terelése, 10 új fiók, ill. általában az új egységek felfuttatása.

Az MKB 2004-ben elhatározott hároméves fióknyitási stratégiának valamint a 2 éves beruházási programnak megfelelően. 2007. év végére legalább 76 teljes körű szolgáltatást nyújtó fiókkal áll majd ügyfélköre rendelkezésére. Ezen túlmenően a Bank kiemelt célja az elektronikus csatornák használatának további intenzifikálása, a már meglévő elektronikus felületek ügyfélbarátabbá alakítása, illetve funkcionális bővítése, fejlesztése. Az MKB 2007-ben megújítja internetbankját és portálját, valamint minőségi szolgáltatásokkal bővíti Telebankárját.

2007-ben változatlanul prioritást élvez a termék- és ügyfél-jövedelmezőség növelése, valamint a termékhasználat intenzifikálása mellett a keresztértékesítés mélyítése is. Az MKB lakossági és kkv piaci expanziójában mind erőteljesebben támaszkodik a stratégiai partnereire, a kombinált termékek a növekedés új forrását jelentik részben új ügyfelek akvizíciója révén. A hitelkereslet várható lassulása ellenére az MKB ki kívánja aknázni a lakossági és KKV hitelezésben középtávon rejlő nagyobb üzleti potenciált. Nagyobb hangsúlyt kell az MKB-nak fektetnie az EU csatlakozáshoz kapcsolódóan a strukturális alapok támogatásainak ügyfelekhez csatornázására és a kapcsolódó finanszírozásra. A KKEU országokban, különösen Romániában és Bulgáriában a projektfinanszírozás felfutása várható.

## **KÖSZÖNET ÉS ELISMERÉS**

Megragadom az alkalmat és gratulálok Dr. Siegfried Naser úrnak a Sparkassenverband Bayern ügyvezető elnökének abból az alkalomból, hogy Felügyelő Bizottsági mandátumát a közgyűlés újabb 3 évre meghosszabbította. Egyben a Felügyelő Bizottság új tagjaként köszöntöm Dr. Kotulyák Évát az MKB Bank Nyrt. jogtanácsosát és Asbóthné Tóth Évát az MKB Bank Nyrt. tanácsosát, mint az MKB munkavállalói által megválasztott tagokat.

Szeretném köszönetemet és elismerésemet kifejezni Stefan W. Roppers úrnak az MKB Igazgatóságában végzett munkájáért, aki tisztségéről a 2007. március 26-i rendes közgyűlés hatályával lemondott. Egyben megragadom az alkalmat, hogy az Igazgatóság új tagjaként üdvözljem Thomas Christian Buchbinder urat a Landesbank Saar Igazgatóságának elnökhelyettesét.

Jochen Bottermann urat a BAWAG P.S.K. AG Igazgatóságának tagját, valamint Dr. Balogh Imre urat, Bolla Csilla úrhölgyet az MKB Bank Nyrt. vezérigazgató-helyetteseit abból az alkalomból köszöntöm, hogy mandátumukat a 2007. március 26-i éves rendes közgyűlés újabb 3 évre meghosszabbította. A testületi tagok munkájához sok sikert kívánok.

Végezetül szeretném kifejezni elismerésemet a Bank dolgozóinak, igazgatósági és felügyelő bizottsági tagjainak az elmúlt évi áldozatkész és eredményes munkájukért, valamint szeretném megköszönni tulajdonosaink és ügyfeleink változatlan bizalmát és támogatását.

## ÜZLETI JELENTÉS

*Volatilisabb hazai környezetben az MKB Bank sikeres évet zárt, számára 2006 egyértelműen meghozta a 2005-ben megfogalmazott új, növekedési stratégiájának első eredményeit. A Bank megújult arculatán túl, a lakossági ügyfelek száma, valamint a bank lakossági piaci pozíciói jelentősen bővültek. A folyamatok átalakításával, az új ügyfél-kiszolgálási és értékesítési modell bevezetésével, az elosztási csatornák és stratégiai partnerkapcsolatok szélesítésével az értékesítési teljesítmény ugrásszerűen javult az üzletágban. A pénz- és tőkepiaci terület, ezen belül a befektetési szolgáltatások, növekvő mértékben járultak hozzá az üzleti sikerekhez. Ennek eredménye a megnövekedett hozzájárulás a bank eredményéhez és a stratégiával összhangban az eredmény összetevők nagyobb diverzifikációja.*

*A vállalati üzletág teljesítményét kettősség jellemezte; a KKV és mikrovállalati üzletágakban is erős növekedést mutatott fel az MKB Bank. A nagyvállalati, projekt és intézményi ügyfélkörben az MKB Bank összességében megtartotta pozícióit, szervezet, folyamat- és kockázatkezelési fejlesztésekkel fektetve le az alapokat a jövőbeni növekedéshez. A szegmens teljesítményén 2006-ban egyértelműen nyomot hagyott a magyar gazdasági környezet, a lassuló növekedés. A gépjármű finanszírozásban, kockázati okokból tudatosan visszafogott aktivitás mellett, 2006-ban a további növekedés alapjainak megteremtése kapott hangsúlyt egy szűkülő piacon.*

*Változatlanul kiemelendő az elektronikus csatornák, a faktoring, a private banking, valamint az MKB pénztárak dinamikus fejlődése. A Bank nemzetközi finanszírozási aktivitása növekvő, ezen túlmenően 2006-ban mérföldkövet jelentett számára KKEU stratégiájának megvalósításában az MKB Unionbank, Bulgária valamint a MKB Romexterra Bank, Románia, pénzügyi vállalatok többségi tulajdonrészének megvásárlása, az üzleti lehetőségek meginduló kiaknázása.*

### *Az egyes üzletágak teljesítménye*

#### *Vállalati és intézményi bankszolgáltatások*

- A Bank vállalati, projekt és intézményi ügyfelei részére folyósított hitelei záróállománya 8,0%-kal növekedve 2006 év végén 1.180,6 Mrd Ft-ot ért el (2005: 1.098,2 Mrd Ft). A hitelállomány belső szerkezete a stratégiával összhangban tovább módosult, miközben a teljes portfólió bővült, azon belül növekszik a hazai kkv, valamint külföldi vállalati és projekthitelállomány, ugyanakkor mérséklődik a hagyományos hazai nagyvállalati finanszírozás részaránya. A vállalati hitelezésben az MKB Bank 13,0%-os piaci részesedést tudhat magáénak (2005: 13,7%) ezen belül az alapüzletág nem pénzügyi vállalatok finanszírozásában 14,3%-os piacrészt (2005:15%), mellyel változatlanul piacvezető a hazai bankok között.
- A vállalati és intézményi betétállományok – tükrözve a hazai gazdasági helyzet alakulását - a hitelállományok bővülését meghaladó dinamikával - 17%-kal – a 2005 év végi 480,8 Mrd Ft-ról 2006 végére 562,7 Mrd Ft-ra bővültek. Az MKB Bank a folyamat nyertese volt: piaci részesedése a 2005. év végi 10,6%-ról 11,0%-ra növekedett. A nem pénzügyi vállalatok betéteiből a MKB Bank piaci részesedése 11,2%-ot ért el (2005: 11,2%), mely várhatóan változatlanul dobogós helyet jelent számára.

- Az elmúlt évben a vállalati számlavezető ügyfelek száma (beleértve a nagyvállalati, intézményi, KKV és mikro-vállalati ügyfeleket) meghaladta a 38 ezret (KKV+mikro: 34 900, nagyvállalati 1 983) ami nagymértékben járult hozzá a piaci pozíciók erősítéséhez. Míg az ügyfélszám növekedés elsődleges forrása a KKV és a mikro-vállalati ügyfélkör bővülése volt, nőtt a termék igénybevétel a nagyvállalati körben is.

### Nagyvállalati ügyfélkapcsolatok

- A nagyvállalati kihelyezések záróállománya 2006-ban 743,5 Mrd Ft, mely 2005-höz viszonyítva (714,5 Mrd Ft) 4,1%-os növekedés takar.
- Az MKB Bank wholesale hitelfortfoliója egészét tekintve változatlanul jó minőségűnek tekinthető. A nagy és KKV hitelfortfolió minősége összességében csak enyhén romlott, miközben a 2006-ban kiugró céltartalékképzés korlátozott számú egyedi ügyfélhez, egyszeri tételekhez köthető és nem a portfolió tendenciaszerű romlását jelenti.
- A projekt- és kereskedelmi ingatlan finanszírozásban az MKB változatlanul a hazai piac meghatározó szereplője. A hitelállomány 2006 során 17,7%-kal növekedve elérte a 326,5 Mrd Ft-ot (2005: 277,3 Mrd Ft). Az ügyfelek száma tovább nőtt, mintegy 380-ra. A bővülés különösen szignifikáns az ingatlanberuházások területén, ezen belül is a szállodaépítések, a gyógy-célú idegenforgalomhoz kapcsolódó fejlesztések, az üzleti infrastruktúrához köthető projektek (ipari parkok, logisztikai központok, irodaházak stb.) terén. A portfolió számottevő bővülése mellett figyelemre méltó módosulás történt annak ágazati szerkezetében, a struktúra tovább diverzifikálódott. Ennek eredménye, többek között, az egy ügyfélre, ill. ügyletre jutó átlagos kihelyezési állomány folytatódó mérséklődése, azaz a projektfinanszírozási portfolió méretkockázatának további „porlasztása”.
- Az ügyfélportfolió, a kitétségek ágazati besorolásánál is az MKB Bank a BayernLB csoportstenderdjait alkalmazza, ugyanazon besorolási kódokkal, valamint az ügyfelek szegmentálásánál a Bázeli2 kategóriák alkalmazásával. Az MKB Bank hitelfortfoliójában három elkülöníthető súlyú ágazatcsoport figyelhető meg. Legnagyobb az ingatlanfejlesztések súlya, ugyanakkor ez a portfolió minőségi fejlesztéseket takar és kellően diverzifikált egyrészt Magyarország és a KKEU régió tekintetében, másrészt a legkülönbözőbb ingatlanpiaci részszegekmenek vonatkozásában a turizmustól, a logisztikán át az iroda és lakásfejlesztésekig. 10%-kal számottevő, ugyanakkor mérséklődő súlyú az élelmiszeripar, valamint a teljes hitelfortfolióban betöltött 9%-os súlyával a pénzügyi szolgáltatások finanszírozása is szignifikáns. Míg a harmadik csoportban a portfolió jellemzően 1-5%-át kitevő ágazatok szerepelnek, közülük hangsúlyosabb a 2006-ban csökkenő súlyú építőipar, a kereskedelem, valamint a logisztika. Ez a besorolás IFRS alapon készült, eltér az MSZSZ pénzügyi elemzés TEÁOR alapú struktúrájától.
- Az összállományon belül a nagyvállalati betétek 2006-folyamán 20%-kal bővültek.
- Jóllehet a Bank átfogó megújulása első lépcsőben a retail üzletágot érintette, hatása részben már a Wholesale üzletágra is kiterjedt 2006-ban: az ügyfelek proaktív módon történő kiszolgálása mindinkább előtérbe került. A bevezetett új arculatot a wholesale

üzletág innovatív üzleti konstrukciók kialakításával és a személyes kiszolgálás hangsúlyozásával erősítette.

- Az üzletágban számos szervezeti átalakítást hajtott végre az MKB, annak érdekében, hogy a wholesale ügyfeleket még hatékonyabban, jobb, megkülönböztető színvonalon tudja kiszolgálni. Ennek megfelelően létrejött egy régiós felosztáson alapuló szervezeti struktúra.
- Az üzleti szervezet alakításával párhuzamosan a kockázati folyamatok átstrukturálása is megtörtént a tavalyi év során. A wholesale üzletágot illetően jelentős előrelépés történt: hatékonyabb lett a monitoring rendszer, a döntési folyamatok javultak. A hitelezéssel és hitelezési döntéssel foglalkozó munkatársak több lépcsőből álló tréningje révén a kockázatkezelési szemlélet még hangsúlyosabb érvényre juttatása várható az üzleti tevékenységben, illetve a kockázati oldalon ezzel párhuzamosan az eddigieknél rugalmasabb, de továbbra is prudens döntéshozatal.
- A kiszolgálási színvonal további javítását célozta a vállalati call-center beindítása, melyen keresztül a wholesale ügyfelek külön, dedikált hívószámon kérhetnek információt az MKB szolgáltatásairól, saját bankszámlájukról, illetve különböző banki tranzakciók végrehajtását is kérhetik.

#### Kis- és középvállalati ügyfelek és mikrovállalkozások

- 2006-ban az előző év átfogó projektjének következtében kialakult a KKV üzletág vállalkozások pénzügyi igényei és mérete alapján történő szolgáltatási szintjeinek, modelljének kialakítása és ennek megfelelő szervezeti felépítése központi értékesítés támogató funkcióval. Az ügyfélakvizíció, a minőségi kiszolgálás, a termékfejlesztés, az értékesítés ösztönzés, a kockázatkezelés, az operációs folyamatok, a marketing területeit a MKB Bank továbbra is a megcélzott stratégiai előretörés alapfeltételeinek tekinti az üzletágban.
- 2006-ban az MKB Bank a mikrovállalati üzletágban a középtávú fejlődés feltételeinek megteremtésére helyezte a hangsúlyt. Az újonnan fókuszba került ügyfélkör részére meghatározásra került az alap termékpalletta és kialakításra a legfontosabb folyamatok. A mikrovállalati ügyfelek számára új standarizált hiteltermékek - folyószámlahitel, faktoring - kerültek bevezetésre. 2006-ban sor került az ügyfélkör számára kínált jelzálog-fedezett hitelek felülvizsgálatára és az ügyféligényeknek megfelelő módosítására is.
- Az MKB Bank a KKV és a mikro-vállalati ügyfélkörben 2006-ban is folytatatta intenzív bővülést célzó stratégiáját, ezt támasztja alá a számlavezetett ügyfélkör fent jelzett, valamint a főbb üzleti állományok számottevő növekedése is. A KKV és mikro-vállalati ügyfeleknek nyújtott hitelek záróállománya 13,9%-os növekedéssel meghaladta a 437,2 Mrd Ft-ot (2005: 383,7 Mrd Ft), a KKV és mikro-vállalati számla és betétállomány pedig ezt a dinamikát is meghaladva, több mint 15%-kal 230,8 Mrd Ft-ra bővült (2005: 200,5 Mrd).
- A Bank alapvető célja, hogy mint az állami fejlesztési támogatásokat hatékonyan a KKV-knak közvetítő intézmény pozícionálja magát, ezért részt vesz több állami



támogatásos konstrukcióban is, az AVHA, MFB, Eximbank, stb konstrukciói továbbra is keresettek az MKB ügyfélkörében. Az MKB Bank 2006-ban is kezelte az MFB agrárhiteleit ügynökként, ezen felül az agrárvállalkozói ügyfélkört a mezőgazdasági támogatások előfinanszírozásával, faktoringjával szolgálja ki.

- Az akvizíciós és értékesítési teljesítmény javulásában közrejátszott, hogy az MKB Bank 2006 második félévében KKV ügyfelei számára is elindította internetes banki szolgáltatását, a KKV NetBANKárt, év végére 2.870 ügyfelet érve el.
- Az MKB-ban fiatal üzleti tevékenységnek számító Faktoring szolgáltatások terén az MKB Bank piacvezető szerepet ért el a szövetség tagjai között forgalom alapján 30% piacrészesedéssel. Részben a hagyományos nagyvállalati ügyfélkör beszállítói körének nyújtott faktoring, részben egyedi, speciális konstrukciók megvalósításával, részben a KKV kör számára nyújtott „standardizált” faktoring révén jelentősen nőtt mind az ügyfélszám (500-ról 900-ra 2006-ban) mind a lebonyolított forgalom (42MdFt-ról 200MdFt-ra). Ez a tevékenység is hozzájárul az MKB élvonalbeli szerepét erősítéséhez a vállalati üzletág egészében.
- Az MKB Bank 2006-ban új szolgáltatással lépett piacra: 2006. január 25-én Együttműködési keret-megállapodást kötött a Deutsche Leasing Hungaria Zrt.-vel és Kft.-vel (DLH) pénzügyi lízing és bérlet termékek értékesítésére. A megállapodás célja egyrészt a DLH értékesítési volumenének növelése az MKB Bank értékesítési hálózatán keresztül, másrészt az MKB Bank ügyfeleinek minél teljesebb körű kiszolgálása. A lízingtermék széleskörű értékesítése a Bank értékesítési hálózatában 2006. júniusában kezdődött meg; ennek eredményeképpen 2006. évben 34 db lízingügylet jött létre, 2,2MdFt nagyságú, az MKB Bank számára jutalékot teremtő portfóliót generálva a DLH-nak. Az együttműködés stratégiai jelentőségét az is kiemeli, hogy az MKB ezt „exportálja” külföldi leánybankjai számára, akik a DLH helyi vállalatával alakítanak ki hosszútávú partneri együttműködést.
- A 2006-os év során az MKB Bank továbbfejlesztette az Európai Unió pályázatokhoz kapcsolódó szolgáltatásait, azokat immár egységes keretben, üzleti támogató szervezeti egységben kezelve. Az ügyfelek igényeinek teljes körű kiszolgálása céljából komplett szolgáltatást alakított ki a pályázati tanácsadástól kezdve egészen a pályázat különböző életszakaszaihoz kapcsolódó finanszírozási konstrukciókig. A pályázati szolgáltatások minőségének további javítása érdekében hatékony és eredményes együttműködést alakított ki piacvezető tanácsadó cégekkel. A Bank, a honlapján elérhető naprakész pályázati információkkal és havi hírlevél szolgáltatással segíti ügyfeleit az uniós pályázatokkal kapcsolatos eligazodásban. Az Európai Unió pályázatokhoz kapcsolódó banki tevékenység egyik legfontosabb része a 2006-os évben a 2007-2013-as pályázati időszakra történő felkészülés volt, melyhez kapcsolódóan a Bank külön stratégiát készített.

### Intézményi ügyfelek

- Továbbra is széles ügyfélkört szolgált ki az MKB Bank az intézményi és non-profit szektorban, intézményi ügyfelei száma 1359-et ért el 2006 végén. Jelentős forrásállományt biztosítanak a nyugdíjpénztárak, egészségpénztárak, valamint más non-profit ügyfelek, alapítványok, kamarák, szövetségek, egyházi intézmények. Az intézményi ügyfélkörben a kiemelt üzleti irány – az egészségügy- finanszírozásának





megkezdésében is előre lépett az MKB Bank elsősorban magán egészségügyi szolgáltatók beruházásainak finanszírozásában való részvétellel. A szektor átalakításának finanszírozásában is részt kíván venni az MKB.

### Nemzetközi kapcsolatok és finanszírozás

- 2006 végére az MKB Bank nemzetközi aktivitása tovább bővült. Az év végi kihelyezett állomány 490 MEUR (2005: 450 MEUR), melynek 62%-a pénzügyi, 38%-a pedig külföldi vállalati kockázatvállalás. A legnagyobb volumenű portfóliókkal az MKB Bank 2006 év végén Oroszországban, Horvátországban, Romániában, Törökországban rendelkezett. Az új piacok között megemlíthető Ukrajna és Belorusszia. A Közép-Kelet-európai stratégiával összhangban, együttműködve a bolgár és román leánybankokkal az MKB elkezdte a bolgár és román vállalati üzleti lehetőségek feltérképezését.
- Az MKB Bank refinanszírozási pozíciói nem indokolták 2006-ban a nemzetközi piacokról szindikált hitel formájában történő forrásbevonást. A devizában felvett közép lejáratú hitelek állománya 2006 végére meghaladta az 1,1 Mrd EUR-t (2005: 1,3 Mrd EUR).
- 2006-ban is jelentős forgalmat bonyolított le az MKB Bank a külföldi pénzügyi intézetek, köztük vezető nyugat-európai bankok részére vezetett HUF számlákon. Az MKB Bank 72 (2005: 78) külföldi bank nevére vezetett számlát forintban s ezeken a korábbi évek volumenét is meghaladó volt a fizetési forgalom (treasury műveletek és kereskedelmi fizetések).

### A bajor Desk tevékenysége

- 2006-ban is hozzájárultak az MKB üzleti teljesítményéhez az egyre bővülő Desk kapcsolatok. Meghatározó jelentőségű volt a Bayern LB és a bajor takarékpénztárak, valamint a 25 legnagyobb német takarékpénztár ügyfeleinek magyarországi üzleti aktivitásába való bekapcsolódás. Ezt jól egészítették ki a különböző, közös ügyfélrendezvények Németországban és itthon. A Bayern LB-vel közösen vett részt az MKB a budapesti, a bukaresti és a plovdivi nemzetközi vásárokon és ezzel lendületet adott az MKB Romexterra Bank és az MKB Unionbank bajor és más német cégekhez fűződő térségi kapcsolatainak fejlődéséhez.

### Lakossági bankszolgáltatások

#### Lakossági ügyelek

- Az MKB Bank lakossági stratégiájával összhangban 2005. végén ügyfélszegmensenként differenciált értékajánlatra és kiszolgálásra fókuszáló üzleti modellt vezetett be. A Bank ügyfelei a revitalizált márkastratégia keretében bevezetett új szlogen - „Személyesen Önnek” - szellemében személyes tanácsadójuk segítségével intézhetik pénzügyeiket. A 2006-os év az új értékajánlat bankon belüli

implementációja és a piacon történő elismertetése jelentette kihívások sikeres teljesítésének jegyében telt.

- A Bank az év során kiemelt hangsúlyt fektetett a személyes pénzügyi tanácsadók folyamatos képzésére, az értékesítést támogató eszközrendszer, valamint a monitoring és a vezetői információs rendszer folyamatos fejlesztésére.
- A revitalizált MKB brand számos célzott értékesítési és marketing kampányban öltött testet, aktív média jelenléttel és direkt marketing eszközök támogatásával. A megcélzott ügyfelek CRM alapján történő leválogatásának eredményeként kampányaink kiugróan magas hatékonysági szintet értek el.
- Az elmúlt évek során folytatott aktív termékfejlesztési tevékenység eredményeként mára a Bank lakossági termékpalettája teljessé vált. A 2006 folyamán a piacon megjelenő innovációk jelentette kihívások, a gazdasági környezet változása valamint ügyfeleink igényeinek mind magasabb színvonalú kielégítése érdekében mind a betéti mind a hitel termékoldalon folytatódott az egyes konstrukciók, szolgáltatások korszerűsítése, illetőleg a termék-paletta új termékekkel történő színesítése. Speciális szolgáltatáscsomag került kialakításra a Magyarországon tanuló külföldi diákoknak és a piacon innovációnak számító Professzori Klub keretében a hazai professzorok számára. Megtakarítási termékeink köre a befektetési alappal kombinált betéttel, a babakötvénnyel, a nyugdíj-előtakarékossági számlával bővült. A 2006. szeptemberében bevezetett kamatadó megelőző intenzív forrásgyűjtési kampányok keretében a Bank időszakosan 25 hónapos lekötött betéti konstrukciót hirdetett meg, valamint a kampány időszakában a pénzpiaci betét futamideje is meghosszabbításra került. Hiteltermékeink köre az áthidaló nyugdíjpénztári kölcsönrel bővült; jelzálog-fedezett hiteleink pedig megújításra kerültek a forgalmi érték típusú megközelítés bevezetésével.
- Az MKB Bank továbbra is kiemelt figyelmet fordít stratégiai partnerkapcsolatainak erősítésére, a bankon belüli illetve a stratégiai partnerségben rejlő keresztértékesítési lehetőségek kiaknázására és új kapcsolatok kialakítására, melynek eredményeként a meglévő partnereink köre – MKB-Euroleasing, T-Mobile, Allianz - 2006-ban kiegészült a Lufthansa-val. Az új partneri együttműködésnek köszönhetően hitelkártya portfóliónk két újabb co-branded termékkel, az MKB-Lufthansa Miles&More Standard és Gold hitelkártyával bővült. A stratégiai együttműködéseink erősödésének egyik újabb mérföldkövének tekinthető, hogy az MKB-Euroleasing autófinanszírozási termékeinek meghatározott köre már az MKB Bank fiókhálózatában is elérhető ügyfeleink számára.
- A keresztértékesítés különösen sikeresnek volt tekinthető a lakossági üzletág és a befektetési szolgáltatások között. Az MKB Banknál értékpapír-számlával rendelkező ügyfelek száma 74%-kal nőtt.
- 2006-ban új standard kockázatkezelési és követelésbehajtási rendszer került bevezetésre, egyúttal a hozzá kapcsolódó banki folyamatokat is újradefiniálta, átalakította a Bank. Az új rendszer implementációjának sikerességét jelzi, hogy a retail üzletág céltartalék-állománya az év végére jelentős mértékben csökkent.

- Több lépés történt az értékesítéshez kapcsolódó munkafolyamatok hatékonyságának növelése érdekében, így átalakult a Széchenyi kártya feldolgozásának folyamata, létrejött a fedezet nélküli hitel-kérelmek feldolgozásáért felelős Hitel Centrum. A III. negyedévtől a fiókhálózat egészében bevezetésre került a várakozási idők és kiszolgálás monitoringján alapuló teljesítmény-értékelési rendszer, mely egyúttal az első lépését jelentette a 2007-es év fókuszát jelentő, a szolgáltatások, a kiszolgálás minőségének további javítását célzó folyamatnak.
- Az MKB Bank lakossági ügyfeleinek száma 26 %-kal növekedve 220.300 -at ért el 2006. végére. A dinamikus ügyfélszám-bővülés ellenére az ügyfélkör minősége tekintetében a Bank megőrizte vezető pozícióját a magyar bankszektorban, azaz az MKB –a korábbi évekhez hasonlóan- alapvetően a társadalmi átlagot jóval meghaladó jövedelmi és vagyoni potenciállal bíró ügyfelek akvizíciójában és ezen ügyfelek megtartásában volt sikeres 2006-ban is.
- Az MKB Bank lakossági betétállománya 398,0 Mrd Ft-ra bővült. A lakossági betétállomány alakulására meghatározó hatással volt a 2006. szeptemberében bevezetett kamatadó, mely a hazai lakossági megtakarítások átstrukturálódását eredményezte. A jellemzően rövid futamidejű banki betétek jelentős része hosszú távú betéti konstrukciókba valamint egyéb megtakarítási lehetőségekbe, így befektetési alapokba, kötvényekbe áramlott. A megtakarítások szerkezetének átalakulása a lakossági forrásokért versengő piaci szereplők piaci pozícióiban is jelentős változásokat indukált. Az MKB a lakossági megtakarítások terén összességében növelni tudta piaci súlyát 2006-ban: a lakossági betétgyűjtésben megőrizte piaci részesedését. (6%), a befektetési alapok piacán viszont a lakossági ügyfelek által az alapokban elhelyezett megtakarítások csaknem háromszorosára történő növelése révén, piaci pozícióját 1,4%-ról 2,2%-ra növelte az év folyamán.
- Az MKB Bank lakossági hitelállománya a 2005. évi 139,9 Mrd Ft-os záróértékéről 39,4%-kal növekedve 195,4 Mrd Ft-ot ért el. A piac növekedési ütemét jóval túlszárnyaló bővülésben kiemelt szerepet játszott a Bank aktív, elsősorban deviza alapú lakáshitelezési aktivitása. A lakáscélú hitelek állománya 30,4%-kal növekedve 122,7 Mrd Ft-ot ért el, amely révén a bank piaci súlya a lakáshitelezési piacon 4,1%-ról 4,5%-ra nőtt. A jelzáloghitelezés vezérelte növekedés révén a Bank a teljes lakossági hitelezési piacon piaci részesedését a 2005. végi 3,8%-ról 4,1%-ra tudta növelni.

### Private Banking

- A személyes, dedikált private bankárok által, testre szabott megtakarítási, befektetési és vagyonkezelési szolgáltatásokat kínáló üzletág 2006-ban is dinamikus fejlődést mutatott. Az üzletág 2006. végén 281 szerződött ügyfél 53,7 Mrd Ft vagyonát kezelte (2005: 195 szerződött ügyfél, 31 MdFt vagyon), így az 1 ügyfélre jutó kezelt vagyon nagysága továbbra is jóval meghaladja az 50m Ft-os belépési korlátot, közel 191 mFt, ami szektor-szinten is kiemelkedőnek tekinthető.
- Az üzletág fejlődése megkívánta a szervezeti feltételek javítását, kiterjesztve regionális rendszerbe az értékesítési tevékenységet, mely 2006 végi kialakítást követően 2007-től működik élesben.

### **Hálózat és alternatív értékesítési csatornák**

- A Bank hálózatfejlesztése dinamikusan folytatódott az elmúlt év során: a hálózati egységek száma újabb 16 fiókkal 67-re bővült. A budapesti és a vidéki bevásárlóközpontokban működő fiókjaink esetében ügyfeleink igényeinek megfelelően, 2006. végi döntést követően a fiókok nyitvatartási idejét meghosszabbította az MKB Bank.
- 2006 során az MKB Bank hálózatirányítási modellje átalakításra került, így a korábbi 11 régió helyett 7 régió került kialakításra.
- Az MKB Bank által kibocsátott bankkártyák száma egy év alatt 29,1%-kal 173.270 darabra nőtt (lakosság: 155,690; vállalatok: 17,580) 2006. során a bankkártya-portfoliónk két újabb co-branded hitelkártya termékkel, az MKB-Lufthansa Miles&More Standard és Gold hitelkártyával bővült. A két új hitelkártya segítségével ügyfeleink mindennapi kártyás vásárlásai során mérföldeket is gyűjthetnek. 2006-ban Mobilbankár szolgáltatásunkat igénybe vevő ügyfeleink száma közel megduplázódott, 70.000-re nőtt.
- Az MKB Bank internet banki szolgáltatását használó lakossági ügyfeleinek száma 2006-ban ugrásszerűen emelkedett, 85%-kal többen, közel 55 ezer ügyfelünk veszi igénybe NetBANKár-unkat. A folyamatos fejlesztések eredményeként 2006. augusztusától már KKV ügyfeleink is használják NetBANKár szolgáltatásunkat, melyre a rövid, 5 hónapos időszak alatt is már 2.850 KKV ügyfelünk szerződött. A NetBANKáron végrehajtott tranzakciók száma kiugró mértékben 144%-kal emelkedett, mintegy 364.000 tranzakciót, elsősorban forint- és deviza átutalási valamint betétlekötési megbízásokat hajtottak végre ügyfeleink.
- A vállalati ügyfeleink számára kínált elektronikus bankolást lehetővé tevő szolgáltatásunkat, a PCBankárt immár több mint 15.000 ügyfelünk veszi igénybe.
- A TeleBANKár, az MKB Call Center szolgáltatása teljeskörű megújuláson ment át a 2006-os év végén. A fejlesztések eredményeként lakossági és vállalati ügyfeleink külön számon érhetik el az adott szolgáltatásokra specializálódott ügyintézőket, a telefonos menüstruktúra (IVR) átalakításra került, így a TeleBANKár mind technikailag mind felhasználhatóságában jelentősen fejlődött. A korábbi ügyfélazonosítási metódust leváltotta a 6 jegyű azonosító + 4 jegyű telefonos PIN kóddal történő azonosítás, ezzel egy lépésben egységes E-csatorna azonosító került bevezetésre, így ügyfeleink közös azonosítási alapon használhatják a NetBANKárt és a TeleBANKárt.
- A Call Centerben a szerződött ügyfelek száma az előző évhez képest a lakossági ügyfelek esetében 35%-kal 90.000-re, a vállalati ügyfelek esetében 33%-kal 8.400-ra nőtt.
- Az év során külső értékesítési partnereinek száma megduplázódott, 2006. végén közel 390 cégből és 2180 teljesítési segédből áll. Az értékesítési partnerek monitorozására és kategorizálására új kiválasztási és rangsorolási rendszer került bevezetésre. Ennek valamint a folyamatos képzésnek és tréningeknek köszönhetően az ügynökhálózat hozzájárulása a Bank üzleti teljesítményéhez dinamikusan nőtt (33 MdFt közvetített hitelállomány, 5.400 ügyfél).

### **Pénz- és tőkepiac, befektetési szolgáltatások**

- Az üzletág volatilis, szélsőséges értékitéletekkel tarkított piaci és gazdasági környezetben 2006 során is jelentősen növelte aktivitását, nagymértékben hozzájárulva a Bank egész évi teljesítményéhez.

- Az MKB saját számlás deviza- és értékpapír kereskedési üzletága mellett versenyképes támogatást tudott biztosítani vállalati ügyfeleinek megfelelő kiszolgálásához is, bankközi piaci aktivitásának fokozása révén. A bővülő ügyfélkörben kötött devizaügyletek volumene – ahol a partnerek jelentős részét továbbra is az exportőr / importőr vállalatok adják – több, mint 26%-os bővülést követően elérte a 900 milliárd forintot. Strukturált betéti és hitelkonstrukcióink választékát is tovább bővítettük ügyfeleink részére. Az eredményes ügyfélkapcsolati munkának és szolgáltatási színvónknak köszönhetően az év során tapasztalt hektikus árfolyam- és kamatmozgásokat ügyfeleink döntő többsége sikeresen tudta kezelni.
- A Bank továbbra is meghatározó szereplője volt az elsődleges állampapírpiacnak. Az ÁKK kötvényaukcióin az elsődleges forgalmazók rangsorában az MKB Bank éves szinten a harmadik legnagyobb, de a II. félévben az első, a DKJ forgalmazás tekintetében pedig továbbra is stabilan teljesíti a PD tagsággal szemben támasztott piaci elvárásokat. Összességében mindkét szegmensben tovább javult a Bank részesedése, ami kötvényoldalról a külföldi partnereink növekvő aktivitása, DKJ oldalról pedig a hazai intézményi befektetői kör és a vállalati likviditáskezelés irányából regisztrálható kereslet miatt következett be. A külföldi befektetők a feltörekvő piacok iránt tapasztalt vásárlási kedv miatt aktív vásárlók voltak úgy az elsődleges, mint a másodlagos piacon.
- Az MKB Bank továbbra is az egyik vezető belföldi hitelintézeti kötvénykibocsátó, 2006 végén nyilvánosan forgalomba hozott kötvényeinek állománya meghaladta a 83 milliárd forintot. Új színfoltként Bankunk először bocsátott ki belföldön 7, ill. 10 éves fix kamatozású kötvényeket, amellyel összesen 11 milliárd összértékben kerültek fix és változó kamatozású új kötvények a belföldi piacra az év során. Tőkepiaci bázisát tovább erősítve Bankunk egy 120 millió euró összegű, 10 éves futamidejű alárendelt kölcsöntőke kötvényt és egy 50 millió euró össznévértékű, 5 éves lejáratú változó kamatozású sorozatot hozott forgalomba nemzetközi kötvényprogramja keretében, így külföldön értékesített kötvényeinek összvolumene 2006 végén elérte az 520 millió eurót. Az év folyamán a Bank mind a belföldi, mind a nemzetközi nyilvános kötvényprogramját egy-egy évre ismételtén megújította, nagyfokú rugalmasságot biztosítva ezáltal a további tőkepiaci megjelenésekhez.
- A befektetési termékek vonatkozásában a 2006. év a dinamizálás éve volt az MKB Bank számára. Folytatva a 2005. évben megkezdett - a termékpaletta bővítésére, az állományok és piacrészesedés fokozott növelése irányuló stratégiai célkitűzések megvalósítását az MKB Alapokban kezelt vagyon az év eleji 25 milliárd Ft-ról – 225%-ra, 56 milliárd Ft-ra emelkedett, amely a piacrészesedést tekintve is igen jelentős, mintegy 65%-os növekedésnek felelt meg. A befektetői üzleti igényekhez rugalmasan alkalmazkodva Alapkezelőnk – meglévő 8 alapunk mellett - 4 új tőkegarantált, zártvégű alapot (MKB Mozaik, MKB Gránit, MKB Pagoda, MKB Tricollis) indított 2006-ban, amely hagyományos alapjaink és a forgalmazott BayernLux alapok mellett jelentősen hozzájárult a kitűzött célok eléréséhez, melyet egyszeri hatások (kamatadó bevezetése 2006 szeptemberétől) is erősítettek. Mindezek mellett kiemelendő, hogy a befektetési alapokban mért piacrész, jóllehet elég alacsony bázisról, de dinamikusan bővülő piacon tudott mintegy megduplázódni.



- A hazai részvényt piacot 2006-os évben egy visszafogott, 15% körüli emelkedés jellemezte a tavalyinál jelentősen nagyobb forgalom mellett. Az emelkedés nem volt folyamatos, a májusi történelmi csúcs utáni 30%-os korrekciót követően a tőzsdeindex az év végére visszanyerte erejét, és ismét a csúcs közelében zárt. A változó befektetési klíma ellenére a banki részvényforgalmazás mind az intézményi körben, mind pedig a kisbefektetői, retail ügyfélkörben tovább élénkült.
- A letétkezelési piac egyik legnagyobb szereplőjeként a tevékenység alapelemének számító összevont értékpapír- és ügyfélszámla vezetés mellett a Bank magánnyugdíj- és önkéntes pénztárak, egészségpénztárakat, biztosítók, befektetési alapok, intézmények, vállalati és lakossági kör számára nyújt szolgáltatást, mellyel összességében 1.200 milliárd forintos összeget meghaladó letétkezelt állománnyal rendelkezik. Az állomány közel 1/3-ot kitevő éves bővülésével a Bank a jelentősebb piaci szereplők egyike. Az intézményi és más, portfóliókezelt befektetőknek nyújtott, prémium szolgáltatási elemekkel bővített letétkezelés mind állományi, mind bevételi szempontból változatlanul húzóágazatnak számít a Bank számára. A hazai pénztári és biztosítói ügyfélkörben mintegy 27 %-os piacrészesedéssel bíró tevékenység taylor made szolgáltatásai, valamint dedikált személyi és technikai állománya járult hozzá a 2006. évi teljesítményhez.
- A portfólió és vagyonkezelésben lévő vagyon záró állománya – az év eleji 152 mrdFt-tal szemben – év végére 167,4 milliárdra (5,9%-os piacrész a BAMOSZ tagok között mérve) növekedett, több tényező egymással ellentétes hatásának eredményeként. A magánügyfelek növekedése az augusztusi árfolyamnyereség-adó bevezetéséig jelentős volt. Azonban az adóváltozások következtében adóoptimalizációs szempontok miatt magánügyfélkörünk teljes egészében a vagyonkezelési szolgáltatás megszüntetése mellett döntött, mivel az e célnak megfelelőbb befektetési struktúrákat alakított ki számukra az MKB Bank. Az intézményi ügyfelek száma a biztosítási szektorból akvirált és alapítványi ügyfelek számával azonban tovább nőtt.
- A vagyonbővülés a fenti okok eredményeként mindössze 11,4 %-os volt év/év alapon, amely a sajátos körülmények miatt az elmúlt években felmutatott átlagosan 24%-os bővüléstől jelentősen elmarad. A vagyonsökkenés az ügyfélszám csökkenésével is járt, mely azonban nem jelentett a Bank egésze számára ügyfélvesztést, de a portfóliókezelt ügyfelek száma 30%-al visszaesett. Másrészt a portfólió és vagyonkezelésben lévő vagyon alacsonyabb dinamikájú növekedésében szerepet játszik, hogy a vagyon gerincét adó nyugdíjpénztári ügyfélkörben érzékelhetően megindultak a kifizetések, ennek következtében a nyugdíjpénztári vagyon növekedése csökkent. Az eddig tapasztalt látványos vagyonnövekedés időszaka ezzel valószínűleg lezárult, a további növekedés forrása a magán nyugdíjpénztárak és az új privát és intézményi ügyfelek. A csökkenést némileg ellensúlyozták a biztosítói ügyfélkörből akvirált új, unit linked alapú szolgáltatást nyújtó portfóliók. A portfóliók a környezet ellenére a 3,9%-os inflációhoz mérten jelentős, közel 4%-os reálhozamot biztosítottak befektetőinknek.



### **Gépjárműfinanszírozás: MKB-Euroleasing csoport**

- Az MKB-Euroleasing cégcsoport átfogja az autókereskedelem, finanszírozás és biztosításközvetítés teljes vertikumát, lehetővé téve ezzel az ügyfelek számára komplex szolgáltatások igénybevételét.
- A Cégcsoport vevőfinanszírozási üzletága továbbra is meghatározó szereplője a magyarországi gépjármű-finanszírozási piacnak. Az új autó értékesítések volumene 2006-ban tovább csökkent, a piac 8,6%-kal esett vissza. A megnövekedett kockázatokra való tekintettel a cégcsoport a finanszírozási tevékenységében a hangsúlyt a volumennövekedéssel szemben a portfólió minőség javítására és a jövedelmezőség növelésére helyezte, ugyanakkor az ügyfélkihelyezés volumene az általános piaci trendnek megfelelően visszaesett. A cégcsoport összes új ügyfélkihelyezése 2006-ban 34,5 Mrd Ft volt (2005: 73,6 Mrd Ft). A 2006-ös évben a finanszírozott autók körében 27%-os csökkenés volt tapasztalható. Az új vevőfinanszírozási szerződések száma 2006-ban 17 563 db, míg 2005-ben 24 099 db volt.
- Az MKB-Euroleasing Autópark Rt. 2006-ban jelentősen növelte flottaállományát és ezzel stabilan megőrizte piaci pozícióit. A finanszírozott és kezelt autók darabszáma 2006-ban 6.451 volt, ami 105%-os növekedést jelent 2005-höz képest (2005: 3.142 autó). A CarNet Zrt., az MKB-Euroleasing csoport autókereskedelmi leányvállalata. A hálózat 2006-ban 9.659 darab autót értékesített (2005: 8.147), ami szűkülő piac mellett 18,5%-os növekedést jelent. A gépjárművek biztosításának közvetítését szegmenseikben piacvezető hagyományos Eurorisk Kft. illetve az internetes közvetítői piacon tevékenykedő Netrisk Kft. végzi (összesen 103.506 db kötést realizálva 2006-ban, 2005: 108.478).

### MKB Nyugdíjpénztár

- Az MKB Nyugdíjpénztár sikeresen zárta a 2006. évet. A taglétszám közel 143 ezerre nőtt (2,8%-os bővülés), a kezelt vagyon 113,9 MdFt-ra (+10,6%) emelkedett. A pénztár teljesítményéhez az önkéntes ág csaknem 114 ezer fő taglétszámmal, 82,1 MdFt kezelt vagyonnal (+5,0%), míg a magánág közel 30 ezer fő (+ 11,1%) taglétszámmal 31,8 MdFt kezelt vagyonnal (+28,2%) járult hozzá. Mindezek alapján az MKB önkéntes pénztárának kezelt vagyon alapján számított piacrésze előzetesen 11,7%, ez alapján változatlanul a 3. legnagyobb a piacon. A pénztár önkéntes, valamint a magán ága fedezeti tartalékának nettó hozamrátája az infláció éves 3,9% körüli szintjét meghaladva 7% közelében alakul.

### MKB Egészségpénztár

- Az MKB Egészségpénztár 2006. végére a piacvezető pénztárak egyikének tekinthető. A taglétszám közel megduplázódva meghaladta a 58 ezer főt, ez alapján a 4. helyre lépett elő a pénztári rangsorban, mintegy 9%-os piacrészt érve el. A pénztári vagyon alakulása is jól tükrözte a fenti tendenciát, miközben a pénztár vagyona 2006 végén meghaladta a 3,8 MdFt-ot, mely a 2005 végihez képest 73%-os növekedést jelent.
- Legalább ennyire jelentős, hogy az üzleti kapcsolatrendszer ugrásszerűen bővült, a szerződéses egészségügyi szolgáltató partnerek száma több, mint 4700, miközben a



kártya elfogadó helyek száma közel kétszeresére növekedve 2400-ra bővült elősegítve a már kiadott közel 55 ezer db MKB Egészségkártya (fő és társkártya) minél aktívabb használatát. A 2005. végi 800 munkáltatóhoz képest 2006 végén immár több, mint 1400 munkáltatóval állt kapcsolatban a pénztár.

#### Közép-kelet Európai terjeszkedési stratégia megvalósítása

- Kiemelkedő jelentőségű eseményei voltak a 2006-os évnek az MKB KKEU stratégia keretén belül sikeresen végrehajtott bulgáriai és román bankakvizíciók, mely során az MKB Bank az MKB Unionbank, Bulgária és MKB Romexterra Bank, Románia pénzügyintézetekben többségi tulajdont szerzett. A két bank 2006. évi eredményei külön pontban kerülnek részletesebben bemutatásra.

#### Marketing és kommunikáció

- A névváltást követően a revitalizált márkastratégia jegyében 2006 év során az MKB Bank komplex arculatváltást valósított meg, melynek segítségével sikeresen újrapozicionálta a bankot a magyar piacon. Ennek keretében megújult a Bank lógója, szlogenje, valamint több lépcsőben megtörtént a külső és belső arculati elemek cseréje. Az aktívabb marketing-tevékenység sikerességét jelzi, hogy a Bank spontán ismertsége és támogatott ismertsége jelentősen nőtt.

## TÁRSADALMI SZEREPVÁLLALÁS

- A Bank 2006-ban is kiemelt figyelmet fordított az aktív társadalmi szerepvállalásra. Az egyes szervezetek szponzorációjával, illetve az alapítványok támogatásával ezen erősödő szerepének kifejezésére törekszik, miközben társadalmi szerepvállalásának gyökerei, kapcsolatai immár hosszú időszakra nyúlnak vissza. Az MKB Bank célja stratégiájával összhangban itt is az értékmegőrzés és értékteremtés.
- A tevékenység egyik fontos köre a segítő célú társadalmi szerepvállalás, amelynek legfontosabb eleme a tehetséges, de nehéz helyzetben élő gyermekek segítségét végző Nemzetközi Gyermekmentő Szolgálathoz, és a Bank alapítványi támogatási tevékenységéhez köthető. Az MKB Bank ezen kívül számos egészségügyi intézményt is támogat.
- A második pillért a Bank művészeti gyűjteményéből kiinduló aktív kulturális szerepvállalás jelenti, ennek keretében többek között támogatta a Szépművészeti Múzeumot és az Ernst Múzeumot, valamint a kortárs művészeti koncepció jegyében segítette helyi, vidéki művészek támogatását, kortárs művek kiállítását. Az MKB Bank a nyolcvanas évek végétől fő támogatója a világhírű Liszt Ferenc Kamarazenekarnak.
- A harmadik pillért a sport-szponzoráció jelenti, mely a rendkívül eredményes magyar Kajak-kenu sportágot jelenti a Szövetségen keresztül, továbbá az MKB-Veszprém bajnok férfi kézilabda csapat, MKB-Euroleasing Sopron női kosárlabda csapat, valamint a Bécs-Budapest Szupermaraton aktív támogatására épül. Mindemellett a fiatal generációt is megszólítja a Bank egyes extrém sportok támogatása révén.
- A Pannonhalmi Főapátsággal közösen létrehozott mintegy 50 hektáron gazdálkodó borászati társaság, a Pannonhalmi Borház Kft. küldetése a pannonhalmi borászati hagyományok felélesztése. A borászat a minőségi bortermelésre koncentrál. Az üzleti terveknek megfelelően fejlődő hosszú távú befektetés egyben jól illeszkedik az MKB Bank által felvállalt kulturális értékek támogatásába.



**AZ MKB BANK NYRT.  
VEZETŐ TESTÜLETEI ÉS KÖNYVVIZSGÁLÓJA**

***Felügyelő Bizottság***

ELNÖK:

Werner Schmidt (2005)  
a Bayerische Landesbank  
elnöke

TAGOK:

Paul Bodensteiner (2003)  
a Bajor Pénzügyminisztérium  
osztályvezetője

dr. Kotulyák Éva (2007)<sup>1</sup>  
az MKB Bank Nyrt.  
jogtanácsosa

dr. Siegfried Naser (2001)<sup>2</sup>  
a Sparkassenverband Bayern  
ügyvezető elnöke

Asbóthné Tóth Éva (2007)<sup>1</sup>  
az MKB Bank Nyrt.  
tanácsosa

---

<sup>1</sup> A 2007. március 26-i éves rendes közgyűlésen felügyelő bizottsági tagnak megválasztva.

<sup>2</sup> A 2007. március 26-i éves rendes közgyűlésen újabb három évre felügyelő bizottsági tagnak megválasztva.



## ***Igazgatóság***

### **ELNÖK:**

Erdei Tamás (1991)  
az MKB Bank Nyrt.  
elnök-vezérigazgatója

### **TAGOK:**

dr. Balogh Imre (2004)<sup>3</sup>  
az MKB Bank Nyrt.  
vezérigazgató-helyettese

dr. Stotz Péter (1994)  
az MKB Bank Nyrt.  
vezérigazgató-helyettese

Bolla Csilla (2004)<sup>3</sup>  
az MKB Bank Nyrt.  
vezérigazgató-helyettese

Neil A. Watson (2003)  
az MKB Bank Nyrt.  
vezérigazgató-helyettese

Jochen Bottermann (2001)<sup>3</sup>  
a BAWAG P.S.K. AG  
Igazgatóságának tagja

Thomas Christian Buchbinder (2007)<sup>4</sup>  
a Landesbank Saar  
Igazgatóságának elnök-helyettese

dr. Gerhard Gribkowsky (2005)  
a Bayerische Landesbank  
Igazgatóságának tagja

dr. Patyi Sándor (2003)  
az MKB Bank Nyrt.  
vezérigazgató-helyettese

Stefan W. Ropers (2002)<sup>5</sup>  
a Bayerische Landesbank  
Igazgatóságának tagja

dr. Ralph Schmidt (2005)  
a Bayerische Landesbank  
Igazgatóságának tagja

---

<sup>3</sup> A 2007. március 26-i éves rendes közgyűlésen újabb három évre igazgatósági tagnak megválasztva.

<sup>4</sup> A 2007. március 26-i éves rendes közgyűlésen igazgatósági tagnak megválasztva.

<sup>5</sup> A 2007. március 26-i éves rendes közgyűlés hatályával igazgatósági tagságáról lemondott.



***A megválasztott könyvvizsgáló***

KPMG Hungária Könyvvizsgáló, Adó- és Közgazdasági Tanácsadó Kft.  
(Magyar Könyvvizsgálói Kamara bejegyzési száma: 000202)

***A könyvvizsgálatért felelős személy***

Agócs Gábor bejegyzett könyvvizsgáló (Magyar Könyvvizsgálói Kamara tagsági igazolvány száma: 005600), akadályoztatása esetén helyettes könyvvizsgáló Henye István (Magyar Könyvvizsgálói Kamara tagsági igazolvány száma: 005674).





## *Ügyvezetőség*

Erdei Tamás (1987)  
elnök-vezérigazgató

dr. Stotz Péter (1995)  
vezérigazgató általános helyettese

dr. Balogh Imre (1990)  
vezérigazgató-helyettes

Bolla Csilla (2004)  
vezérigazgató-helyettes

dr. Kraudi Adrienne (1992)  
vezérigazgató-helyettes

dr. Patyi Sándor (1990)  
vezérigazgató-helyettes

Neil A. Watson (2005)  
vezérigazgató-helyettes

---

*Megjegyzés: zárójelben a tagság kelte*