

ÉVES JELENTÉS

2010

ANNUAL REPORT



TakarékBank

© Takarékbank Zrt. 2011.

Szerkesztette: Gégöl Sarolta

Nyomdai előkészítés: Bognár Tamás

Nyomda: Folpress Nyomdaipari Kft. – 1145 Budapest, Bosnyák u. 20.

Felelős vezető: Várlaki Imre, ügyvezető igazgató

Fotó/Photo:

Az Év Sportolója Gálaest / Sports Person of the Year Gala Evening: Szilvágyi Gergely

Árvízkárosultak és iszapkárosultak megsegítése / Aid for victims of flooding and mudslides: MTI fotó

Magyar Nemzeti Balett / Hungarian National Ballet: Papp Tibor

Pannon Hoki Gála / Pannon Hockey Gala: Magyar Jégkorong Szövetség

Hacktivity Konferencia / Hacktivity Conference: Hacktivity Kft.

DIUHK: Istock

Magyar Madártani Egyesület / Hungarian Ornithological Society: Motkó Béla

Rákóczi Szövetség / Rákóczi Association: Rákóczi Szövetség

Kispataki Viktor / Viktor Kispataki: Sövegjártó Petra

Messzehangzó Alapítvány / Messzehangzó Foundation: Messzehangzó Alapítvány

Amerikai foci / American football: Gégöl Sarolta, Lám Gábor

Dolce Vita: TakaréklInvest

Borjour Gála / Borjour Gala: Urbán Balázs

Kodály Generációk / Kodály Generations: CUT Digitális Műhely Kft.

Portrék/Portraits: Vémi Zoltán, Rákoskerti László

TakarékBank Zrt. fő pénzügyi adatai	<b>3</b>	TakarékBank Zrt. main financial data
Az Elnök - vezérigazgató üzenete – Csicsáky Péter	<b>4/8</b>	Message from the Chairman&CEO – Péter Csicsáky
A Felügyelőbizottság elnökének üzenete – Éliás Csaba	<b>12/14</b>	Message from the supervisory board's chairman – Csaba Éliás
Tulajdonosi háttér	<b>16/17</b>	Shareholders
A Bank 2010-es évi működésének áttekintése a management részéről	<b>18</b>	An overview of the operation of the Bank in 2010 from the management
Thomas Bümsen – Vezérigazgató - helyettes /Deputy CEO	<b>18/20</b>	
Szabó Levente – Vezérigazgató - helyettes /Deputy CEO	<b>22/24</b>	
Forrai István – Ügyvezető igazgató /Managing director	<b>26/28</b>	
Brezina Szabolcs – Ügyvezető igazgató/ Managing director	<b>30/32</b>	
Pénz- és Tőkepiaci Üzletág	<b>34/36</b>	Financial Markets Division
Vállalati és Intézményi Ügyfelek Üzletág	<b>38/40</b>	Corporate and Institutional Clients Division
Takarékszövetkezeti Üzletág	<b>42/44</b>	Savings Cooperatives Business Unit
Kockázatkezelési Politika	<b>46/48</b>	Risk Management policy
Banküzem	<b>47/49</b>	Bank operation
Pénzügyi jelentések	<b>50/51</b>	Financial Reports
Eszközök – források	<b>56/57</b>	Assets – liabilities
Jövedelmezőség	<b>56/57</b>	Profitability
Érdekeltségek	<b>58/59</b>	Subsidiaries
A Takarékbank Zrt. vezető munkatársai (2010. 12. 31.)	<b>60</b>	The management of Takarékbank Zrt. (31/12/2010)
A Takarékbank Zrt. Igazgatóságának tagjai	<b>60</b>	Members of the Board of Directors
A Takarékbank Zrt. felügyelőbizottságának tagjai	<b>61</b>	Members of the Supervisory Board
Általános információk	<b>62</b>	General informations

## HÚSZ ÉV A TAKARÉKSZÖVETKEZETI INTEGRÁCIÓ SIKERÉÉRT

A Takarékbank létrehozásának és működésének stratégiai célja az 1989-es alapításától fogva a takarékszövetkezeti szektor támogatása, piaci és pénzügyi pozícióinak erősítése. Ennek keretében elsődleges feladata a Takarékszövetkezeti Integrációban résztvevő hitelintézetek minél egységesebb piaci fellépésének elősegítése, piaci pozícióik erősítése és bővítése, valamint termék- és szolgáltatás palettájuk szélesítése. Ebből adódóan a Takarékbank legfontosabb Ügyfél-csoportja a közel 63 százalékban tulajdonos Takarékszövetkezetek és a Takarékszövetkezetekből átalakult Bankok. Stratégiai ügyfélkörének tevékenységét szakmailag képzett munkatársakkal, valamint a jelentős szinergiákat biztosító együttműködés koordinálásával segíti.

**Központi Banki** funkciójának keretein belül lehetőséget teremt, hogy a Takarékszövetkezetek és a Takarékszövetkezetekből átalakuló új bankok ügyfelei számára teljes körű termék- és szolgáltatáspalettát kínálhassanak, méretbeli és jogszabályi kötöttségeiktől függetlenül. A piaci jelenlét erősítésére, illetve a bővülés elősegítésére, közös üzleti

modelleket dolgoz ki, mely legfontosabb lépéseként életre hívta a Takarékpont brandet is, ezen túl informatikai fejlesztésekkel is támogatja az ügyfelek minél teljesebb körű kiszolgálását.

**Kereskedelmi Bankként** a szubszidiaritás elve alapján, elsősorban azokra az ügyfelekre koncentrál, amelyeket méretük vagy speciális tevékenységük miatt az integrációs hitelintézetek egyáltalán nem, vagy csak részben tudnak kiszolgálni. A Bank ezekben a projekteknél is ügyel a Takarékszövetkezeti Integrációhoz tartozó Takarékszövetkezetek/ Bankok minél szélesebb körű bevonására.

**Befektetési Bankként** meglévő termékpalalettájának segítségével teljes körűen igazodik a banki és takarékszövetkezeti ügyfelek igényeihez, kiegészíti az integrált hitelintézetek termékpalalettáját. Átfogó befektetési szolgáltatásaival közvetlen tőkepiaci kapcsolatot teremt a hitelintézetek és azok ügyfelei számára, valamint hozzáférést biztosít a nemzetközi értékpapír-piacokhoz is. Elismert elemzői bázisa, valamint az állampapír-piacon betöltött elsődleges forgalmazói státusza biztosítja, hogy ügyfelei színvonalas és a legfrissebb információkon alapuló kiszolgálásban részesüljenek.

## TAKARÉKBANK ZRT. – „ITTHON VAGYUNK. ÉRTÉKET TEREMTÜNK”

## TAKARÉKBANK ZRT. – “WE'RE AT HOME CREATING VALUE”

### 20 YEARS PROMOTING THE SUCCESS OF THE INTEGRATED SAVINGS COOPERATIVES

The strategic objective of establishing and operating Takarékbank, since its foundation in 1989, has been to support the savings cooperatives sector and strengthen its market and financial positions. In this context, the Bank's principal task is to help the participants in the integrated savings cooperatives network maintain as consistent a market presence as possible, to strengthen and expand their market positions, and to broaden their range of products and services. Accordingly, Takarékbank's most important group of customers continues to be the savings cooperatives and banks formed from savings cooperatives, which together hold a 63% ownership share in the bank. It assists its strategic clientele through its highly trained staff as well as by coordinating collaborative partnerships that ensure major synergies.

Through its **central bank** function it creates the opportunity for the Savings Cooperatives, and banks formed from savings cooperatives, to offer their clients a full range of products and services, regardless of the limitations imposed on them by their size and statutory obligations. To assist in strengthening and expanding their market presence, Takarékbank develops common business models – with the

most important step in this process being the creation of the Takarékpont brand – and, through IT developments, helps them to provide their clients with the most comprehensive possible service.

As a **commercial bank**, following the principle of subsidiarity, it primarily concentrates on those clients whose requirements, owing to their size or the specialised nature of their activities, cannot be satisfied fully or at all by the credit institutions in the network. Even in these projects, the Bank makes an effort to involve the savings cooperatives and banks from the network as comprehensively as possible.

With the range of products it offers as an **investment bank**, it fully caters to the needs of bank and savings cooperative clients, complementing the savings cooperatives' own product ranges. With its comprehensive range of investment services it creates a direct link to the capital market for the savings cooperatives and their clients, as well as affording them access to the global securities markets. Its team of acclaimed analysts, and its status as a primary dealer in the government securities market, ensure that its clients receive a high quality service underpinned by the most up-to-date market intelligence.

## FŐ PÉNZÜGYI ADATOK / MAIN FINANCIAL DATA

### A Takarékbank Zrt. működését jellemző legfontosabb mutatók alakulása 2010-ben: Changes in the key performance ratios of Takarékbank Zrt. in 2010:

adatok millió Ft-ban  
data in HUF million

	2009.	2010.	Változás (%) Change (%) 2009/2010
Mérlegfőösszeg Balance sheet total	379.517	379.223	-0,08
Saját tőke Shareholders' equity	13,002	14,289	+9,90
Üzleti tevékenység eredménye Profit from ordinary business activity	1,756	739	-57,92
Adózás előtti eredmény Profit before tax	1,738	716	-58,80
Adózás utáni eredmény Profit after tax	1,479	601	-59,36
Statisztikai átlaglétszám (fő) Average statistical headcount (persons)	282	287	+1,77
Tőke megfelelési mutató (%) Capital adequacy ratio (%)	12,70%	12,49%	-
Saját tőke-arányos adózás utáni eredmény (ROE) Return on equity	11,56%	4,41%	-
Eszközarányos adózás előtti eredmény (ROA) Pre-tax return on assets	0,40%	0,16%	-
Bevétel arányos működési költség Cost-to income Ratio (CIR)	62,48%	63,41%	-

## AZ ELNÖK- VEZÉRIGAZGATÓ ÜZENETE

Csicsáky Péter

Nehéz évet tudhat maga mögött a bankszektor, így a Takarékbank is. Míg az előző években a globális pénzügyi válság hatásai okoztak fejtörést, és jelentettek kihívást a magyarországi bankok vezetőinek is, addig 2010-ben – a válság negatív hatásainak folyamatos megléte mellett – a bankadó bevezetése is komoly eredményromlást okozott a szektorban. Az általánosan negatív környezetben ugyanakkor kiemelkedő eredménynek tartom, hogy a Takarékbank a jövedelmezőség szempontjából adózás előtti eredményét tekintve fennállása legsikeresebb évét zárta 2010-ben, ez pedig válságban egyáltalán nem jelentéktelen fegyvertény. Mindeközben a Bank folyamatos fejlesztései IT, termék és szolgáltatás oldalon egyaránt kiemelkedőek voltak, és jelentős mértékben járultak hozzá ahhoz, hogy ismét bővülni tudott partnereink, valamint ügyfeleink köre. Takarékpont weboldal, TakarékbankNetBróker, MasterCard® PayPass™ technológia, Takarékpont hálózat – itt valósultak meg a legjelentősebb fejlesztések, amelyekre a tavalyi évben kifejezetten büszkék voltunk. A jó irányt megtaláltuk, erre megyünk tovább az idén is, átugorva az elének gördülő akadályokon, és kijavítva a még meglévő tökéletlenségeinket.

### A BANKADÓ HATÁSAI

Visszatérve a tavalyi évre, nem hagyhatom ki a bankadó hatásainak elemzését, hiszen ez több szempontból is különösen negatívan érintette a Takarékbankot. Adófizetési kötelezettségünk miatt 2010-ben nem tudtuk teljesíteni a tulajdonosainknak tett eredmény ígéretünket. A Bank 2009. évi eredményének 73 százalékát vitte el a bankadó, míg ez

az arány a részvénytársasági formában működő hitelintézeteknél „mindössze” 48,8 százalék volt. A fizetendő 1,273 milliárd forint adó miatt a Felügyelőbizottság élt azzal a jogával, hogy váratlan esemény bekövetkezte esetén év közben módosítsa a tervszámokat; 590 millió forintra mérsékelte a közgyűlés által elfogadott 1,4 milliárd forintos adózás utáni eredménytervet. A módosított tervvel szemben ugyanakkor a Bank 601 millió forint adózás utáni eredményt ért el, tehát felülteljesítette a vele szemben támasztott követelményeket, amelyet nagy sikerként könyvelhetünk el.

### HATÉKONYABB SZERVEZETI FELÉPÍTÉS

A bankadó okozta sokkot leszámítva is, eseménydús évet zártunk. A közgyűlés felhatalmazása alapján átalakult a Takarékbank szervezeti felépítése. Elsősorban a német modell követve az igazgatóság kizárólag az öt főre bővült menedzsment tagjaiból áll, míg a felügyelőbizottság, a korábrinál bővebb hatáskörrel rendelkező, ügydöntő testületté alakult át. Emellett felállt egy tanácsadó testület, amelynek célja, hogy erősítse a tulajdonos magyar és a német szövetkezeti szektor közreműködését a Takarékbank Zrt. operatív és stratégiai orientálásában. A testület külső nemzetközi és tudományos szakértők bevonásával biztosítja a változó piaci viszonyokhoz történő gyors alkalmazkodást, a nemzetközi tapasztalatok hatékony átvételét, adaptálását. Összefoglalva elmondható, hogy a szervezet-átalakítást zökkenőmentesen végrehajtottuk, és az elmúlt egy év tapasztalatai alapján már jól látható, hogy az új rendszer alkalmazásával a Bank működése rugalmasabbá és hatékonyabbá vált.

Üzleti tevékenységünket vizsgálva több ponton is sikereket értünk el. A Bank eredményesen kezelte a szövetkezeti hitelintézetek likviditását, de sikerekről tudunk beszámolni az eszközoldalon is, hiszen az ügyfelekkel szembeni követelések 76 milliárdról 85 milliárd forintra emelkedtek egy év alatt, ami 12 százalékos bővülést jelent. Ez a mai gazdasági helyzetben egy, az átlagosnál aktívabb hitelezési tevékenységre utal, miközben a céltartalék-képzésre fordított összeg tavaly 741 millió forint volt, szemben a 2009. évi 1.300 millió forintot meghaladó összeggel.

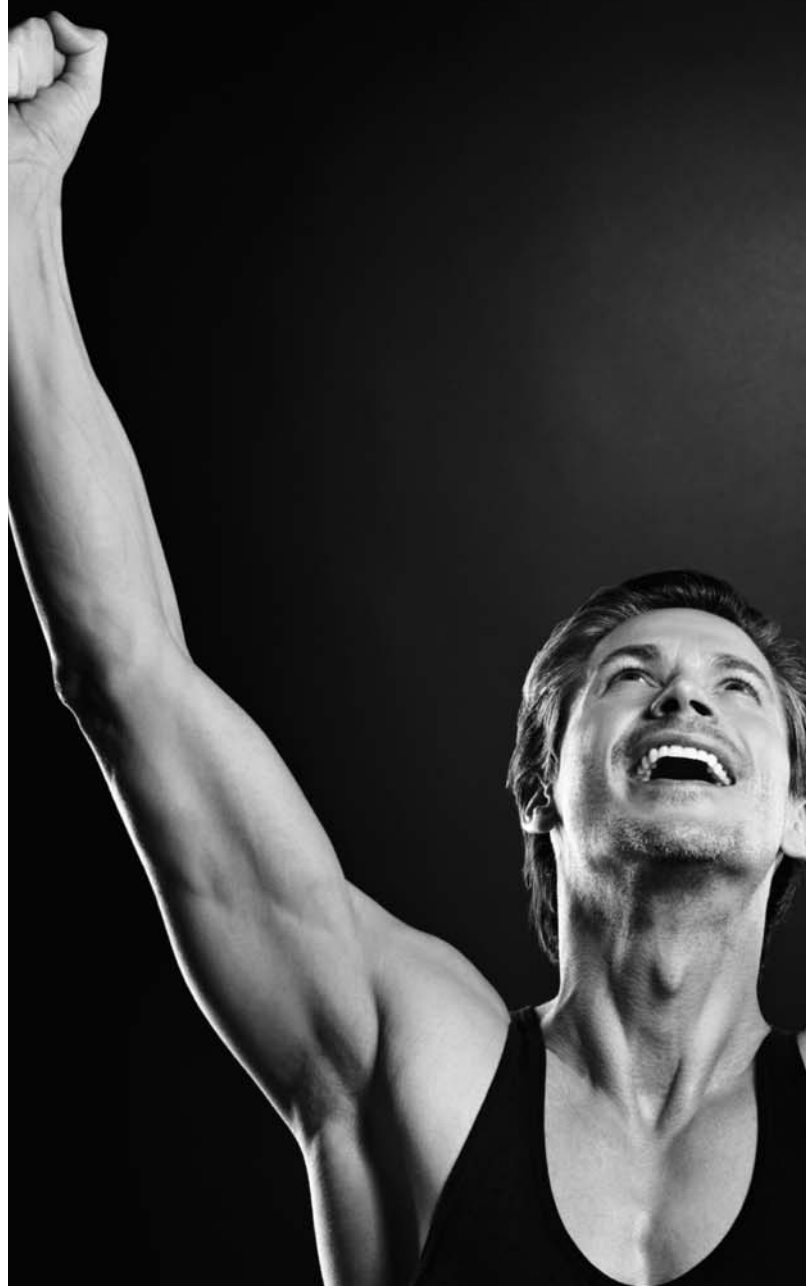


## ÜZLETI STRATÉGIÁK

Kiemelt jelentőségű volt stratégiánkban a tavalyi évben a Bankkal üzleti kapcsolatban álló szövetkezeti hitelintézetek versenyképességének fokozása. Ennek érdekében több olyan fejlesztés valósult meg, vagy indult el, amelyek már az idei évtől éreztetik hatásukat az ügyfélszolgálat minőségében. Első eredményeit már érzékeljük az év első felében egy-egy új kapcsolat kiépülése során. Jó példa az új internet-szolgáltatásunk elindulása, amellyel megnyílt a lehetőség a szövetkezeti szektorhoz tartozó hitelintézetek ügyfelei számára, hogy a jelenlegi piacon már elvárható szolgáltatásokat vegyenek igénybe forint- és deviza tranzakcióik lebonyolítására. Az internetes fejlesztéseknél maradván meg kell említeni, hogy elkészült a netbank felületünk, a Takarékpont hálózat új, egységesített, minden elemében korszerű és innovatív honlapja is, melyet kiegészítettünk egy facebook oldallal is.

Jelentős eredménynek tartom a Kártya Üzletág kiszervezését is, amely szintén a tavalyi év egyik meghatározó lépése volt, és amely az Integrációt és a Bankot a Magyarországon működő kártya üzletágak élbolyába emelte. Ezzel olyan szolgáltatásbővítési potenciál keletkezett, amelyre a korábbi rendszerben sem pénzügyileg, sem technikai tudásban, sem pedig tényleges megvalósításban nem lettünk volna képesek.

Sikerként könyvelem el a Takarékpont hálózat fejlődésével kapcsolatos tavalyi eredményeket is. Az elmúlt évben összesen hat takarékkal bővült a hálózat, amellyel az év végére már 23 szereplőssé vált a Takarékpont. Mindez december végén 359 fiókot jelentett, amelyekben partnereink egységes arculattal kínáltak egységes termékeket. A tavalyi erőteljes marketing tevékenységünknek köszönhetően jelentősen nőtt a márka ismertsége, a hálózat arculati megjelenése pedig fiatalosabbá, modernebbé vált, ahogy az általa kínált termékek és szolgáltatások is az innováció, a „fiatalítás” jegyében születtek meg, vagy módosultak.



### Az Év Sportolója Gálaest

Támogatjuk a sportolókat, különböző kategóriák szerinti éves értékelését. Fontos, hogy sportolóink példaképek lehessenek nem csak az elért eredményeikkel, hanem azzal is hogy büszkeséget szereztek hazájuknak.

### Sports Person of the Year Gala Evening

We support an annual assessment of sportsmen and women in various categories. It's important for our sportspeople to be seen as role models, not only for the results they achieve but also for the pride they have brought to their country.

## MASTERCARD® PAYPASS™ TECHNOLOGIA

A Takarékpont hálózathoz kapcsolódóan meg kell említenem, hogy 2010-ben a Takarékbank Magyarországon másodikként csatlakozott a MasterCard® PayPass™ fizetési rendszeréhez, amellyel jóval a piac fölé pozicionáltuk magunkat. Az pedig külön is kiemelendő, hogy miközben a MasterCard® PayPass™ bankkártyák az összes Integrációs Takarékszövetkezetben igényelhetők, a Takarékpont hálózat bevezette az érintésmentes fizetésre alkalmas karórákat is, amelyben egyelőre abszolút piacvezető, és világviszonylatban is az élen jár. A termék bevezetését rövid távon sikeresnek értékelhetjük, annak fényében különösen, hogy ezzel sikerült megszólítani a kiemelt célcsoportunknak számító legfiatalabb korosztályt is.

## SZÉCHENYI KÁRTYA

Áttérve a vállalati szférára: a takarékszövetkezeti szektorral közösen jelentős eredményeket értünk el a vállalkozások finanszírozásában is. A Széchenyi Kártya és a Gazdakártya együttes állománya 2010 végén elérte a 61 milliárd forintot, ebből a Széchenyi Kártya állomány 50 milliárd forintot tett ki. Állományi szinten a növekedés a Széchenyi Kártya tekintetében 9,2, míg a Gazdakártya tekintetében 19 százalék volt, amely figyelembe véve, hogy a bankszektor egészében a vállalkozói hitelállomány volumene 5-6 százalékkal csökkent, szintén kiemelkedő teljesítményként értékelhető.

Szót kell ejtenem a Vállalati és a Tőkepiaci Üzletág teljesítményéről is, hiszen mindkét terület tervei teljesítésével járult hozzá a Bank eredményes működéséhez. A vállalati üzletág 22 százalékos forinthati állomány-bővítéssel a bankrendszer egyik legdinamikusabban növekedő szereplője volt, ami a Bank konzervatív hitelezési politikáját

figyelembe véve kimagasló teljesítmény. A Tőkepiaci Üzletág ügyfélkörét 22 százalékkal növelte, ami elsősorban a nyugdíj-előtakarékossági értékpapírszámlák bővülésében mutatkozott meg. Mindezek mellett a fejlesztések természetesen ezt az üzletágat sem kerülték el, sőt 2010 egyik legjelentősebb beruházása a **TakarékNetBróker (online kereskedői szolgáltatás)** fejlesztése volt, amelyet az idén élesítünk az ügyfelek számára.

Az üzleti sikerek mellett említést kell tenni a két évvel ezelőtt kibocsátott részvénné átalakítható kötvényeinkről is, hiszen az elmúlt évben nyílt először lehetőség arra, hogy a kötvényeket a tulajdonosok részvénné alakítsák át, ezzel is növelve a Bank tőkéjét. Az átváltásra a teljes kötvénymennyiség közel 86 százalékánál került sor, ami véleményem szerint – a jelen gazdasági környezetet is figyelembe véve – jó aránynak számít. Az átváltható kötvények részvénné alakítása, valamint az új kötvény-kibocsátási összeg teljes lejegyzése azt mutatja, hogy tulajdonosaink bíznak bennünk, hisznek a Bankban és hajlandók investálni a jövőbe. Mindezek megerősítenek abban, hogy Bankunk stratégiája vállalható, és az eddig megkezdett lépéseket tovább kell folytatnunk.

## ELŐREMUTATÓ FEJLESZTÉSEK

Legnagyobb eredményünknek talán mégis azt tekinthetjük 2010-ben, hogy a külső környezet által támasztott komoly kihívások közepette is képesek voltunk teljes körűen ellátni központi banki feladatainkat. Komoly és előremutató fejlesztések megvalósításával növelni tudtuk a partnereinknek és tulajdonosainknak kínált szolgáltatások színvonalát, emellett pedig megtartottuk jövedelmezőségünket is, amely lehetővé tette, hogy osztalékot fizessünk tulajdonosainknak.

## KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

Sikereinket és eredményeinket nem érhattük volna el önmagunktól. Ezekhez szükség volt tulajdonosaink, ügyfeleink, partnereink és kollégáink szoros együttműködésére. Ezért szeretném a magam és kollégáim nevében megköszönni ügyfeleink belénk vetett megtisztelő bizalmát, valamint üzleti partnereink következetes és korrekt magatartását!

Köszönet illeti minden tulajdonosunkat a stabil és nyugodt működési környezet biztosításáért. Külön szeretnék köszönetet mondani azon tulajdonosainknak, akik a részvénné alakítható kötvények átváltásánál felelős tulajdonosi magatartást tanúsítva növelték a Bank tőkéjét. Hozzáállásukkal, tevékenységükkel nagy segítséget nyújtottak, hogy a Takarékbank stabil gazdálkodási háttérrel, megbízható és hasznos pénzügyi maradjon.

Végezetül köszönöm minden munkatársamnak az elmúlt évben végzett munkáját, valamint azt, hogy elkötelezettségükkel és kitartásukkal hozzájárultak a Bank tavalyi évben elért sikereihez és eredményes működéséhez.





## KITEKINTÉS A 2011-ES ÉVRE

**H**a az előző évet nehéznek értékeltem, akkor az előttünk álló évre is csak úgy tudok gondolni, hogy nehézségekkel és megoldandó feladatokkal teli lesz. Stratégiai „missziókn” ugyanakkor a nehézségek és a növekvő feladatok ellenére sem változhat: minél jobban és eredményesebben kell segítenünk a takarékszövetkezeti hitelintézetek hatékony működését.

Működésünkkel 2011-ben is meg kívánjuk tartani azt az elmúlt években kivívott bizalmat, amellyel ügyfeleink, partnereink és tulajdonosaink megtisztelnek minket. Tevékenységünk során törekedni fogunk arra, hogy a csökkenő kamatbevételeket minél inkább kompenzálhassuk, illetve növelhessük a jutalékbevételek oldalán. Már az előző évben eredményes lépéseket tettünk a központi banki funkciók bővítésére az integráción kívül is, ezt a tevékenységet az idei évben tovább szeretnénk folytatni. Továbbra is kiemelt stratégiai célnak tekintjük az integrált hitelintézetek likviditásának egyben tartását, amely jelen gazdasági környezetben a szektor egyik legnagyobb értéke. Folytatni kívánjuk a Takarékpont koncepció szektoron belüli népszerűsítését is, hiszen nem titkolt célunk, hogy az idei év végére elmondhassuk: a Takarékpont együttműködésben résztvevő hitelintézetek alkotják Magyarország legnagyobb fiókhálózatát.

A hitelezés oldalán a szükségesnek mondható tőkehelyzetünk, illetve a gazdasági környezet miatt csak korlátozott mértékben van lehetőségünk a bővülésre, ezért inkább a meglévő állományt szeretnénk stabilizálni, és megtartani, mind volumenét, mind pedig eszközminőségét illetően. Ennek érdekében továbbra is követjük a Bankra jellemző óvatost, inkább konzervatívnak nevezhető hitelpolitikánkat, és a piaci környezetre reagálva folytatjuk a forint alapú hitelezés felé történő elmozdulásunkat, rövidebb futamidők mellett.

Befektetési szolgáltatásaink területén 2011-ben is célunk, hogy a Takarékbank innovatív piaci magatartással továbbra is a piacvezető társaságok között maradjon. Ennek érdekében bővítjük termékínálatunkat (például strukturált betétek, kötvények kialakítását, értékesítését tervezzük) mind a takarékszövetkezeti szektor, mind azok ügyfelei számára. A szövetkezeti hitelintézeti értékesítés területén azokra a kiegészítő szolgáltatásokra kívánunk nagyobb hangsúlyt fektetni, ahol a Banknak előnye van a versenytársaival szemben, és jelentős hozzáadott értéket tudunk nyújtani partnereink számára. Az idei év második félévében – szolgáltatási palettánk bővítésére bevezetjük az internetes értékpapír-plattformunkat is.

A fejlesztések terén finomra hangoljuk az előző években bevezetett korszerűsítéseket, emellett tovább kell fejlesztenünk központi banki szolgáltatásainkat, hogy részben az integráción kívüli hitelintézetek, részben pedig az alakuló kisebb bankok számára minél több vonzó szolgáltatást ajánlhassunk. Továbbra is fontos feladatunknak tekintjük a pénzforgalmi tevékenységet, készülve a következő években

várható változásokra, felvázolva ezzel párhuzamosan a jövőbeni hatékonyságnövelést célzó megoldásokat.

A költségek tekintetében az idei év sem lesz könnyű, várható növekedésükben jelentős szerepe lesz székházfelújításunk és az ahhoz kapcsolódó költözés anyagi terheinek. A székház felújítás lebonyolítása és az elfogadott költségkeretek között tartása különösen nagy figyelmet követel a menedzsment részéről, ugyanakkor bizonyos, hogy a felújításra költséghatékonysági és esztétikai szempontok alapján egyaránt szükség van. Komoly hatékonyságjavulást remélünk az új épület működésével, amellyel, hogy egy korszerűbb, szebb központban végezhetjük majd munkánkat.

A 2011-es év fontos feladatának tartom, hogy a tavalyi évben lefolytatott takarékszövetkezeti ügyfél-elégedettségi felmérésből nyert tapasztalatokat a legeredményesebb módon hasznosítsuk. Ennek érdekében még nagyobb figyelmet fordítunk a kommunikációra, az információszolgáltatásra, valamint ernyőbankként a szabályozási változásokhoz nyújtott támogatásokra is. A felmérést az idei évben is megismételjük, mert fontos, hogy folyamatos visszajelzést kapjunk legnagyobb ügyfeleinktől a fejlesztendő területekkel kapcsolatban.

Új kihívás elé állítja a Takarékbankot 2011-től a Bazel III. szabályozás érvényesítése az európai bankokkal szemben támasztott tőke- és likviditási követelményekben. Míg a tőkeszabályok terén többek között az elsődleges tőkeelemek korábbinál hangsúlyozottabbá válnak és pótlólagos tőketartalékok képzésére, valamint a minimálisan előírt tőke-megfelelési mutató emelésére lehet számítani, a likviditási előírások keretében új mutatóknak kell majd megfelelni. A mutatók teljesítése az elsősorban bankközi betétekre alapozó hitelintézeteket nagyarányú likvid eszköz tartására kötelezi, ennek hiányában hitelezési lehetőségeit szűkíti.

Az új szabályoknak előreláthatólag csak 2013-tól kell majd megfelelni, a Takarékbanknak azonban a felkészülést már 2011-ben el kell kezdenie, csúcsbanki szerepe miatt ugyanis keményebben érintik a várható új előírások, mint más hitelintézetet. Az Európai Unióban a hasonló helyzetben lévő intézmények várhatóan kedvezményeket kapnak, amelyekkel majd élhet a Takarékbank és a hazai szövetkezeti integráció is, amennyiben hasonul más elismert európai pénzügyi integrációs modellhez. Az ehhez vezető úton még sok tennivaló vár a Takarékbankra és az Integrált Takarékszövetkezetekre, a speciális szabályok kidolgozásában azonban feladata lesz a magyar szabályozó hatóságoknak is.

Mindezek mellett 2011-ben is arra törekszünk, hogy a bizonytalan működési környezetben is olyan hátteret biztosítsunk a takarékszövetkezeti szektor számára, amely nem csupán a negatív hatások kivédésében, hanem a relatív versenyelőnyök minél teljesebb kihasználásában is támogatni tudja a hitelintézeteket.



  
**Csicsáky Péter**  
 Elnök-vezérigazgató

## MESSAGE FROM THE CHAIRMAN & CEO

Péter Csicsáky

The bank sector had a difficult year in 2010, Takarékbank included. While in the previous years the main problems and challenges faced by managers of banks in Hungary stemmed from the impacts of the global financial crisis, in 2010 – as the negative effects of the crisis continued to be felt – the imposition of a special tax on banks also caused a severe fall in profits throughout the sector. In the generally negative environment, however, I consider it an outstanding achievement that Takarékbank, from the perspective of profitability in terms of its pre-tax profit, closed the most successful year in its history in 2010, which is certainly no mean feat in a time of crisis. Meanwhile, the bank's ongoing development projects, whether related to IT, products or services, were highly successful, and made an important contribution to enabling us to once again expand our base of partners and customers. The Takarékbank website, TakarékbankNetBroker, MasterCard® PayPass™, the TakarékbankPont network – it was here that the most significant developments took place, and this is something we were particularly proud of last year. We are on the right course, and will continue along it this year too, leaping over any obstacles that may roll in our way, and eliminating our remaining imperfections.

### IMPACTS OF THE BANK TAX

As for last year, I cannot omit an analysis of the impacts of the bank tax, since it had a particularly negative effect on Takarékbank in a number of respects. Our tax-payment liability meant that in 2010 we were unable to fulfil the promise we had made to our owners with regard to profit. The bank tax wiped out 73% of the bank's profit for 2009, while at credit institutions that operate in the form of joint-stock companies this proportion was a "mere" 48.8%. Due to the HUF 1.273 billion tax bill, the Supervisory Board exercised its right to modify the target figures mid-year in response to an unforeseen event: it reduced the HUF 1.4 billion after-tax profit target approved by the General Meeting, to HUF 590 million. In contrast to this amended target, the bank went on to achieve an after-tax profit of HUF 601 mil-

lion, thus outperforming the requirements set for it, which may be regarded as a great success.

### MORE EFFICIENT ORGANISATIONAL STRUCTURE

Even if we discount the shock caused by the bank tax, last year was eventful to say the least. Based on authorisation granted by the General Meeting, Takarékbank's organisational structure was transformed. Principally following the German model, the Board of Directors now consists exclusively of members of the management, which has been expanded to five persons, while the Supervisory Board has been transformed into an executive body with a broader remit than before. Besides these changes, an advisory committee has been established with the aim of strengthening the participation of the Hungarian cooperatives, as owners, and the German cooperatives sector, in the operational and strategic orientation of Takarékbank Zrt., and also, with assistance from external international and academic specialists, to ensure a rapid response to changing market conditions, and the effective adoption and adaptation of international best practices. Overall, the corporate restructuring went without a hitch, and based on the experiences of the past year it is now clear that the application of the new system has made the Bank's operation more flexible and more efficient.

An examination of our business operations reveals a number of achievements. The steps taken by the bank to manage the liquidity of the cooperative credit institutions were effective, but we can also report successes on the asset side, as receivables from customers increased from HUF 76 billion to HUF 85 billion in the space of a year, which is equivalent to a growth of 12%. In the present economic environment this points to an above-average level of lending activity, while the amount of provisions set aside last year was HUF 741 million, in contrast to more than HUF 1,300 million in 2009.



## OUR BUSINESS STRATEGIES

A key element in our strategy last year was to improve the competitiveness of the cooperative credit institutions in a business relationship with our bank. To this end, several developments were completed or launched, which have already begun to have a discernible effect on the quality of customer service this year. The first results of these efforts were felt as early as in the first half of the year, as new relationships were forged. A good example is the launch of our new internet banking service, which enables customers of the credit institutions in the savings cooperative sector to make use of what are must-have services in today's market, for the execution of forint and foreign-currency transactions. Remaining on the subject of internet developments, I should also mention the fact that Takarékbank's entire website was overhauled last year, and that the Takarékpont network was given a new, standardised website that is up-to-date and innovative in all its elements.

Another major achievement, in my opinion, was the outsourcing of the bank cards business, which was one of the defining steps of last year, and put the integrated credit institutions and the bank at the forefront of bank card operations in Hungary. This created the potential to expand services in a way that we would not have been able to achieve under the previous system, either financially or in terms of technical know-how, or with respect to actual implementation.

I also regard as a success last year's achievements related to the development of the Takarékbank network. In the past year a total of six cooperatives joined the network, increasing the number of participants in the Takarékpont network to 23 by the end of the year. This equated to a total of 359 branches at the end of December, in which our partners offered uniform products with a uniform brand image. Thanks to our concerted marketing activities of last year, recognition of the brand also improved significantly, and the brand image projected by the network became more youthful and modern, just as the products and services it offers were themselves developed or modified with innovation and "youthfulness" in mind.



### Árvízkárosultak és iszapkárosultak megsegítése

Összefogtunk a bajban. A kialakult helyzetekben anyagi segítségen kívül országos akció keretében nem csak további adományokat, hanem természetbeli juttatást (ruhákat, elektronikai cikkeket) gyűjtöttünk össze és juttattunk el a megfelelő helyekre.

### Aid for victims of flooding and mudslides

We have joined hands in the face of adversity. Besides providing financial support in various crisis situations through countrywide campaigns, we have collected donations and contributions in kind (clothes, electronic goods) and forwarded them to locations in need.

## MASTERCARD® PAYPASS™ TECHNOLOGY

With regard to the Takarékpont network I should mention here that in 2010 Takarékbank was the second credit institution in Hungary to adopt the MasterCard® PayPass™ payment system, thus positioning us well ahead of the market. Special mention should also be made of the fact that while MasterCard® PayPass™ bank cards are available at all the integrated savings cooperatives, the Takarékpont network has also introduced a wristwatch contactless payments, where we are the absolute market leaders here in Hungary, and at the cutting edge in global terms too. We judge the introduction of this product to have been successful even in the short term, especially since it has also enabled us to successfully engage with the youngest age group, which counts as one of our key target groups.

## SZÉCHENYI CARD

Moving on to the corporate sphere: jointly with the savings-cooperative sector we achieved some significant results in the financing of companies too. The combined portfolio of the Széchenyi Card and the "Gazdakártya" (Farmer's Credit Card) grew to HUF 61 billion by the end of the year, with the Széchenyi Card portfolio accounting for HUF 50 billion of this volume. At portfolio level, the growth was 9.2% in the case of the Széchenyi Card and 19% for the Gazdakártya, which, given that the volume of the bank sector's overall corporate credit portfolio fell by 5-6%, can also be regarded as a superlative performance.

I should also make mention of the performance of the Corporate Division and the Financial Markets Division, as both of these business lines contributed to the bank's profitable operation with results that exceeded their targets. The Corporate Division, with a 22% growth in its forint loan portfolio, was one of the fastest-growing players in the bank sector, which is an outstanding achievement considering the

bank's conservative lending policy. The Financial Markets Division expanded its customer base by 22%, which was primarily reflected in the growth displayed by personal retirement securities accounts. At the same time this division, too, had its fair share of developments; indeed, one of the major investments of 2010 was the development of the internet-based TakarépNetBroker service, which is going live for customers this year.

In addition to the business achievements, I would also like to touch on the subject of our convertible bonds issued two years ago, as last year an opportunity arose for the first time for holders to convert their bonds into shares, thereby also increasing the bank's capital. Almost 86% of all the issued bonds were converted, which in my opinion – especially given the current economic environment – is a good proportion. The conversion of the bonds into shares, as well as the fact that the latest bond issue was fully subscribed, shows that our shareholders have confidence in us, that they believe in the bank, and that they are prepared to invest in its future. All these factors strengthen my conviction that our bank's strategy is viable, and that we should build on the steps taken so far.

## FORWARD-LOOKING DEVELOPMENTS

Nevertheless, perhaps we can regard our greatest achievement in 2010 to be that despite the formidable challenges presented by the external environment we were still capable of comprehensively fulfilling our central bank duties. By implementing a series of major, forward-looking developments we were able to raise the standard of services offered to our partners and owners, and at the same time we maintained our profitability, which enabled us to pay dividends to our shareholders.

## A WORD OF THANKS

We could never have achieved our successes and our results on our own. For this, the close cooperation of our shareholders, customers, partners and colleagues were needed. Therefore, on behalf of myself and my colleagues I would like to thank our customers for their valued trust, and our partners for their reliable, consistent and trustworthy business conduct.

Thanks are due to all our owners for providing us with a stable and smooth operating environment. I would like especially to thank those of our shareholders who, by converting their convertible bonds to shares, as responsible owners, increased the Bank's capital. With their attitude and through their actions they have played an important part in ensuring that Takarékbank remains a reliable and profitable institution, with a stable financial background.

Finally, I would also like to thank every one of my colleagues for their work over the past twelve months, and for the commitment and perseverance with which they contributed to the bank's successes and profitable operation last year.



## OUTLOOK FOR 2011

If I judged last year to have been a difficult one, then I can only regard the year ahead, too, as being full of potential difficulties and problems to be solved. Despite the difficulties and the expanding scope of our duties, however, our strategic "mission" must remain unchanged: to assist as best we can in the effective operation of the credit institutions in the savings cooperative network.

Through our operations in 2011 we again wish to maintain the trust that our customers, partners and shareholders have bestowed upon us over the past years. In the course of our activities we will strive to ensure that we can offset the decline in interest income as much as possible, and that we are able to increase income on the commission side. Last year we already took a number of successful steps towards extending the central bank functions beyond the network of integrated credit institutions, and we would like to continue with this activity in the year to come. We still regard it as a key strategic objective to maintain the liquidity of the integrated credit institutions, which in the current economic environment is one of the sector's greatest strengths. We also wish to continue promoting the Takarékpont concept within the sector, as we make no secret of our goal to announce, before the year is out, that the credit institutions participating in the Takarékpont system make up the largest branch network in Hungary.

On the lending side, due to our somewhat modest capital position and the present economic environment, we only have limited scope for expansion, so we prefer instead to stabilise and maintain our existing portfolio, in terms of both its volume and the quality of its assets. To this end, we continue to pursue the cautious, or rather conservative, lending policy for which the bank is known, and in response to the market environment we will continue our shift in focus towards forint-based lending, with shorter maturities.

With respect to our investment services, in 2011 we maintain our goal of ensuring that Takarékbank, with its innovative approach, retains its place among the market-leading companies. To achieve this we are expanding the range of products on offer both to the savings cooperatives and to their customers (for example, we plan to develop and market a range of structured deposits and bonds). With regard to the sale of products through the savings cooperatives, we intend to place greater emphasis on supplementary services that give the bank an advantage over its competitors, and which can generate significant added value for our partners. In the second half of this year – to expand our range of services – we will launch our internet-based securities trading platform.

In the area of developments, we are fine-tuning the modernisation projects launched in previous years, and also need to make further enhancements to our central bank functions, so as to offer a service that is as attractive as possible not only to credit institutions outside the integrated network, but also to smaller, newly established banks. We continue to treat our payment operations as a priority area, and are preparing for the changes that will occur in the years ahead,

while outlining solutions aimed at raising efficiency in the future. With regard to costs, this year will again be a difficult one, although the renovation of our head office, and the financial burdens that moving will entail, have an important part to play in our future growth. Implementing the head office renovation, and ensuring that it remains within the approved budget, will demand close attention from management; however, it is clear that the renovation is necessary for both cost-efficiency and aesthetic considerations. We hope to achieve a substantial efficiency gain in relation to the running of the new building, besides the fact that it will allow us to work in a more modern and attractive head office.

I also consider it an important task in 2011 for us to make the most effective use possible of the findings of the satisfaction survey that was conducted among the savings cooperatives last year. To ensure this, we are placing an even greater emphasis than before on communication, the provision of information, and the support we provide, as an umbrella bank, for coping with regulatory changes. We will be repeating the survey this year, because it is important for us to receive constant feedback from our largest customers regarding the areas for development.

A new challenge for Takarékbank, starting in 2011, will be implementing the regulations of the Basel III convention in relation to the capital and liquidity requirements for banks. While under the new capital regulations, among other changes, we can expect to see a shift in emphasis towards Tier 1 capital elements and the setting aside of additional provisions, as well as an increase in the minimum prescribed capital adequacy ratio, the new liquidity rules we will have to comply with new performance indicators. Achieving the prescribed performance indicators will force credit institutions that primarily rely on interbank deposits to maintain a high ratio of liquid assets, without which its lending opportunities will be restricted. Although the new rules are only expected to be compulsory from 2013 onwards, Takarékbank must nevertheless begin the preparations in 2011, because its role as an umbrella bank means that it is harder hit by the forthcoming new regulations than other credit institutions. In the European Union, institutions in a similar situation are likely to receive special treatment, which may also apply to Takarékbank and the integrated savings cooperatives in Hungary, as long as they display similarities with other recognised European models of integrated financial institutions. Takarékbank and the integrated savings cooperatives still have a long way to go before achieving this. However, the Hungarian regulatory authorities will also have a part to play in the drafting of the special rules. Besides this, in 2011 we will continue working to provide an effective support structure for the savings cooperative sector, one that assists the credit institutions not only in their efforts to shield them from negative impacts in today's uncertain operating environment, but also in leveraging as fully as possible the relative competitive advantages that the network enjoys.



**Péter Csicsáky**  
Chairman & CEO

## A FELÜGYELŐ- BIZOTTSÁG ELNÖKÉNEK ÜZENETE

Éliás Csaba

Tavaly komoly szervezeti átalakításon ment keresztül a Takarékbank, amelynek eredményeként a menedzsment tagjai egyben a Bank igazgatóságának tagjai is lettek. A Felügyelőbizottság egy, a korábbinál bővebb hatáskörrel rendelkező, ügydöntő testületté alakult át: erősebb ellenőrzési funkciókat és bővebb döntési hatásköröket kapott, többek között stratégiai kérdésekben is. Mindez segíti egyrészt a menedzsment munkáját, másrészt ellenőrzi a tulajdonosi érdekeknek való minél teljesebb megfelelést. Az átalakítás komoly kihívást jelentett számunkra, hiszen ezeknek a kibővített feladatoknak és funkcióknak korábban nem volt hagyománya. Meg kellett, és úgy érzem a Felügyelőbizottság meg is tudott felelni a vele szemben támasztott új elvárásoknak.

A Felügyelőbizottság tavalyi tevékenységét a hatályos jogszabályok a társaság alapszabálya, valamint a Felügyelőbizottság ügyrendjében foglalt előírásoknak megfelelően, éves munkaterv alapján folytatta. Egyik kiemelt feladatunk a tavalyi évben a bankadó bevezetéséhez kapcsolódik, amely érzékenyen érintette a Bank jövedelmezőségét is. A közgyűlés által jóváhagyott 1,4 milliárd forintos adózás utáni eredménytervet a Felügyelőbizottság – élve módosítási jogával – 590 millió forintra módosította. A Takarékbank végül 2010-ben 601 millió forint adózás utáni eredményt ért el, mellyel teljesítette a számára kitűzött célt. Ki kell emelnem ugyanakkor, hogy a bankadó nélkül a Takarékbank fennállásának legjobb eredményét érte volna el, amelyért minden vezetőjét és dolgozóját dicséret illeti. Elismerés jár azért is, mert a Takarékbank sikeresen támogat-

ta a takarékszövetkezeti szektorhoz tartozó hitelintézeteket, azok pénzügyi pozícióinak erősítése, növelése érdekében.

### ÉLTÜNK A LEHETŐSÉGEKKEL

Mindenképpen pozitívként kell értékelni, hogy a Bank tovább tudta fejleszteni központi banki funkcióit. Úgy gondolom, helyes az az irány, amely a folyamatos fejlődést helyezi a középpontba, hiszen a takarékszövetkezeti szektor látható módon átalakulóban van, és kialakult egy üzletileg évről évre növekedésre képes, és remélhetőleg folyamatosan bővülő takarékszövetkezeti kör, ahonnan fokozott igény mutatkozik egy professzionális központi bankra. Pozitívként értékelem a tavalyi évet összegezve azt is, hogy felértékelődött a magyar tulajdonú hitelintézetek, így a Takarékszövetkezetek szerepe. Végre felismerte, és elismerte a piac valódi értékeinket, illetve működésünkből adódó előnyeinket, amelyek révén komoly üzleti lehetőségek adódhatnak számunkra. A lehetőséggel pedig élünk kell! Itt az idő, hogy a magyar takarékszövetkezeti szektor megkezdje a piaci átlagot meghaladó növekedési ütemével piaci részesedésének növelését. Eddigi teljesítményünk alapján úgy gondolom, erre minden adottságunk megvan. Így együtt valósíthatjuk meg a hagyományos értékeken alapuló takarékszövetkezeti szektor modernizációját, amely üzleti stratégiája, termékei és szolgáltatásai minőségében, valamint az ügyfélszolgálatban is felveszi a versenyt a kereskedelmi banki termékekkel és rendszerekkel.

Ha valamit kiemelhetek, amiben megújulást javasolnék a Takarékoknak, az a tulajdonosi aktivitás. A felelős tulajdonlás kulcsfontosságú a Takarékbank többségi tulajdonosai számára. Híszem, hogy a Takarékszövetkezetek az integráció középtávú stratégiájának felülvizsgálata során képesek lesznek a Takarékbankkal kapcsolatos elvárásaitat újrafogalmazni, a megalapozott tulajdonosi döntések érdekében pedig a korábbiakhoz képest markánsabban vállalják majd véleményüket. Együtt sokkal többre vagyunk és leszünk képesek. Az erős integrációhoz pedig erős Takarékbankra és erős Takarékszövetkezetekre van szükség, így 2011-ben ennek az egységnek a szorosabbá fűzését tűzném ki célul mindannyiunk számára.



**Éliás Csaba**

a Felügyelőbizottság Elnöke

---

**A Felügyelőbizottság a jogszabályokba foglalt kötelezettségeinek – beleértve a 2010. április 29-től fennálló ügyszabályozó hatásköreit is – 2010-ben az alábbiak szerint tett eleget:**

### **A Felügyelőbizottság**

tevékenysége révén folyamatosan gondoskodott arról, hogy a Bankot átfogó és az eredményes, biztonságos működésre alkalmas – a banki kockázatokkal összhangban lévő – ellenőrzési rendszert működtessen,

---

folyamatosan figyelemmel kísérte a Bank tevékenységét és gazdálkodását, pénzügyi és kockázati helyzetét,

---

irányította a Belső Ellenőrzési Szakterület munkáját, melynek keretében a Felügyelőbizottság megtárgyalta és elfogadta a Belső Ellenőrzési Szakterület felülvizsgált stratégiáját, szabályzatait, tervezési dokumentumait, valamint a munkájáról szóló beszámolókat és a vizsgálati tapasztalatai alapján összeállított 2010. évi kockázatokkal és tőkefelelősséggel kapcsolatos nyilvánosságra hozatalt. Rendszeresen megtárgyalta a Bizottság a Belső Ellenőrzési Szakterület, és a külső felügyeleti szervek, hatóságok által készített vizsgálati jelentéseket, valamint folyamatosan nyomon követte a feltárt hiányosságok megszüntetésének végrehajtását,

---

kiemelt figyelemmel követte nyomon 2010-ben is a Bank és a Takarékszövetkezetek/Bankok együttműködését,

---

ügyszabályozó hatáskörében jóváhagyta a vonatkozó szabályzatokat, stratégiákat, politikákat, a – Közgyűlés által jóváhagyott kereteken belül – az átváltoztatható kötvény kibocsátás feltételeit, valamint döntést hozott a kompetenciájába tartozó kockázatvállalásokról, személyügyi kérdésekről, továbbá

---

jóváhagyta a könyvvizsgálóval kötött szerződést, valamint értékelte 2010. évi tevékenységét.

## MESSAGE FROM THE CHAIRMAN OF THE SUPERVISORY BOARD

Csaba Éliás

Last year Takarékbank underwent a major organisational transformation, with the result that the members of the management also became the members of the Bank's Board of Directors. The Supervisory Board has been transformed into an executive body with a broader remit than before: it has taken on stronger controlling functions and a wider scope of decision-making authority, which includes strategic issues. This enables it to not only assist the management in their work, but also to check that shareholders' interests are being met as fully as possible. The restructuring represented a major challenge for us, since the Supervisory Board had no tradition of performing this expanded range of tasks and functions. We had to rise to meet the new expectations, and I feel that the Supervisory Board has succeeded in fulfilling them.

The Supervisory Board performed its duties last year on the basis of a planned schedule for the year, and in accordance with the effective statutory provisions, the company's statutes and the provisions of the Supervisory Board's rules of procedure. One of our key tasks of last year was related to the introduction of the bank tax, which also had a severe impact on the bank's profitability. The Supervisory Board – exercising its right of amendment – reduced the HUF 1.4 billion after-tax profit target, approved by the General Meeting, to HUF 590 million. Takarékbank went on to achieve an after-tax profit of HUF 601 million in 2010, thus fulfilling the target that had been set for it. At the same time, I should emphasise that had it not been for the bank tax Takarékbank would have achieved the highest profit in its history, which is to the credit of all its managers and staff. Recognition is also due for the support that Takarékbank successfully provided to the credit institutions in the savings cooperative sector, in the interest of strengthening and improving their money-market positions.

## WE'VE GRABBED THE OPPORTUNITY

The fact that the bank was able to further develop its central bank functions should be seen as a particularly commendable achievement. I believe that the strategy of focusing on continuous development is correct, since the savings cooperative sector is clearly undergoing a transformation, and a network of savings cooperatives has emerged that is capable of achieving business growth from one year to the next, and that displays a heightened need for a professional central bank. Summing up the past year, I also regard it as a positive development that the role of Hungarian-owned credit institutions, such as the savings cooperatives, has gained importance. The market has finally recognised and acknowledged our true value and the benefits of our operation, which have the potential to generate significant business value for us. We must make the most of this opportunity. The time has come for the Hungarian savings cooperative sector to begin increasing its market share at a pace that outstrips the average rate of growth in the market. Based on our performance so far, I believe that we have all the qualities necessary for this. Thus, together, we can achieve the modernisation of a savings cooperative sector that is based on traditional values, but that in terms of the quality of its business strategy, products and services, as well the standard of its customer service, will thus be able to compete with the products and systems of commercial banks.

If I could highlight one area for renewal at the savings cooperatives, it would be owner participation. Responsible ownership is of key importance to the majority shareholders of Takarékbank. I believe that, in the course of the review of the network's medium-term strategy, the savings cooperatives will be capable of redefining their expectations with regard to Takarékbank, and will voice their opinions more assertively than before, to ensure the making of informed owners' decision. Together we are, and will be, capable of much more. A strong integrated network requires a strong Takarékbank and strong savings cooperatives, and therefore in 2011 the objective that I would set for all of us would be to further strengthen this unity.



**Csaba Éliás**

a Chairman of the Supervisory Board





---

**The Supervisory Board fulfilled its statutory obligations in 2010 - including the exercising of its executive powers, which were effective from 29 April 2010 - as follows:**

### **The Supervisory Board**

continually ensured that the Bank operated a comprehensive system of controls – appropriate given the banking risks concerned – suitable for ensuring profitable and secure operation,

---

constantly monitored the bank's activities and management, its financial situation and its risks,

---

coordinated the work of the Internal Audit Department, in the course of which the Supervisory Board debated and approved the Internal Audit Department's revised strategy, regulations and planning documents, as well as the reports on its work and the publication of information on Risks and Capital Adequacy in 2010, compiled on the basis of the findings of the audits. The Supervisory Board regularly debated the audit reports drawn up by the Internal Audit Department and by external supervisory bodies and authorities, and continuously monitored the execution of measures aimed at eliminating the revealed deficiencies,

---

again paid special attention in 2010 to closely monitoring cooperation between the savings cooperatives and banks,

---

acting within the scope of its executive powers, approved the relevant regulations, strategies and policies, and – within the constraints approved by the General Meeting – the terms and conditions of the convertible bond issue, and it passed decisions relating to the risk assumptions and personnel matters that fall within its purview, and

---

approved the contract concluded with the auditor, and evaluated the auditor's activities in 2010.

## TULAJDONOSI HÁTTÉR / SHAREHOLDERS

### TAKARÉKSZÖVETKEZETEK/BANKOK

A Takarékszövetkezeti Integráció tagjainak, mint a Takarékbank többségi tulajdonosainak elvárása a Bankkal szemben a szoros üzleti együttműködésen és a szektor üzleti fejlődésének támogatásán alapul. A Takarékbank Zrt. az üzletpolitikájában rögzítettek szerint a vele üzleti kapcsolatban álló Takarékszövetkezetek és a Takarékszövetkezetekből átalakult Bankok részére továbbra is kiegyensúlyozott forrásellátást és refinanszírozást biztosít. Ellátja a fizetési forgalom lebonyolítását, befektetési termékeket forgalmaz, biztosítja a készpénzellátást, hitel- és támogatott konstrukciókat közvetít, lakossági és egyéb termékeket fejleszt annak érdekében, hogy a takarékszövetkezeti szektorhoz tartozó hitelintézetek minél teljesebb termékpalettát kínálhassanak ügyfeleiknek. Jelenleg 110 integrált Takarékszövetkezet, 2 Takarékszövetkezetből átalakult Bank és 12 nem integrált Takarékszövetkezet alkotja a Bank közvetlen ügyfélkörét, melyek számára központi banki, valamint termék- és szolgáltatásfejlesztési tevékenységet végez. Közvetetten jelennek meg az egyes hitelintézetek ügyfelei, számukra termék- és szolgáltatásfejlesztést végez a Takarékbank.

A takarékszövetkezeti szektor továbbra is a vidék legfőbb pénzügyi szolgáltatója, szinte egyedüli szolgáltatóként van jelen Magyarország legkisebb településein is. Üzleti aktivitásának köszönhetően lakossági ügyfélkörén kívül folyamatosan bővül a kis- és középvállalkozói, valamint az önkormányzati ügyfélköre is.

Az integrált hitelintézetek együttes mérlegfőösszege 2010-ben 6,84 százalékos növekedés mellett 1.414 milliárd forintot tett ki, ezzel az integráció csoportként tekintve, továbbra is a legnagyobb mérlegfőösszegű hitelintézetek közé tartozik. Tagjai továbbra is aktív hitelezési tevékenységet folytattak, eredménytermelő képességük stabil maradt.

Forrás oldalon a betétállomány 1.182,2 milliárd forintra nőtt, ami 7,79 százalékos bővülést jelent, mellyel tovább erősítették kiemelkedő pozícióikat a forrásgyűjtés majd minden szegmensében. Összesített piaci részesedésük egy év alatt 1 százalékponttal, 10,19 százalékra, ezen belül a lakossági betétek terén elért piaci részarányuk 17,14 százalékra nőtt. Meghatározó volt a saját tőke 8,59 százalékos növekedése is, 108,6 milliárd forintra.

## Részvényesek\* / Shareholders

### Takarékszövetkezetek / Savings Cooperatives

#### DZ BANK AG

#### Egyebek / Others

Eszköz oldalon az Integráció hitelállomány alapján mért piaci részesedése az előző évi 3,17 százalékos mértékkel szemben 2010 végére 3,20 százalékra változott.

Az Integráció megtartotta aktív hitelezését a vállalkozói szegmensben, növelve piaci részesedését a bankrendszerhez képest.

Az Integráció kamatjövödelme 3,48 százalékos relatív növekedéssel 58,6 milliárd forintba bővült 2010-ben. A szektor adózás utáni eredménye – a bevezetett bankadó ellenére – 4,92 százalékkal, 9,4 milliárd forintba növekedett.

### DZ BANK AG

A DZ Bank Németország ötödik legnagyobb bankja, több mint 900 német szövetkezeti bank (Volksbankok és Raiffeisen bankok) és azok 12.000 fiókrodájának központi intézménye. A szövetkezeti pénzügyi szolgáltatói hálózaton belül, amely Németország egyik legnagyobb pénzügyi szolgáltatója a versenyszektorban, a DZ BANK AG egyszerre tölt be központi banki, vállalati- és befektetési banki szerepet.

A DZ BANK AG a szövetkezeti pénzügyi szolgáltatói hálózat kamat-, árfolyam- és hitelkockázat-művelési központja, és a szövetkezeti banki ügyfelek – legyen szó lakossági vagy KKV-ügyfelekről – tőkepiaci igényeihez első kapcsolódási pontként szolgál. A DZ Bank küldetése Németország nagy- és középvállalatainak, továbbá bizonyos, nemzetközi fókuszú vállalatok támogatása. Holdingtársaságként a szövetkezeti szektor teljes körű, speciális szolgáltatásait koordinálja; szinergiák kialakítása, és a helyi szövetkezeti bankok érdekét szolgáló piaci potenciál növelése érdekében.

A szövetkezeti pénzügyi szolgáltatói hálózat egyik központi pilléréként a DZ Bank elsődlegesen a helyi szövetkezeti bankok és mintegy 30 milliós ügyfélkörük magas szakmai színvonalú szolgáltatójaként határozza meg önmagát. A DZ bankcsoport tagjai: Bausparkasse Schwäbisch Hall (lakástakarék-pénztár), DG HYP (kereskedelmi ingatlan-finanszírozás), DZ BANK International, DZ PRIVATBANK Schweiz, R+V Versicherung (biztosítás), TeamBank (lakossági fogyasztás), Union Investment Group (vagyonkezelés), VR LEASING és egyéb, speciális fókuszú intézmények.

## Részesedés %-ban / Shareholding (%)

56,57%

38,46%

4,97%

\* 2011. 05. 01-jei állapot szerint / as of 01. 05. 2011

### SAVINGS COOPERATIVES/BANKS

A central requirement of the integrated savings cooperatives, as the majority owners of Takarékbank, is that the Bank engage in close business collaboration and support the business development of the sector. In keeping with its business policy, Takarékbank Zrt. continues to ensure balanced funding and refinancing for the savings cooperatives, and banks formed from savings cooperatives, with which it has a business relationship, and to provide for the clearance of payment transactions, distribute investment products, ensure cash supply, intermediate in the provision of credit and subsidized facilities, and develop retail and other products, in the interest of enabling the credit institutions in the network to offer their clients the most comprehensive possible range of products. The Bank's direct clientele, for which it provides central bank services and performed product and service development, currently consists of 110 integrated savings cooperatives, two banks formed from savings cooperatives, and 12 non-integrated savings cooperatives.

Its indirect clients are the customers of the credit institutions, for whom the development of products and services is performed within Takarékbank.

The savings cooperative sector continues to be the main financial service provider in the provinces of Hungary, its members often being the sole such service providers in smaller communities. As a result of its ongoing sales activity, besides its retail clientele the base of small and medium-sized enterprise customers, as well as municipality clients, is also growing steadily.

The combined balance sheet total of the integrated credit institutions increased by 6.84% in 2010, to HUF 1,414 billion. Thus, as a group, the network retained its place among the largest groups of credit institutions in the country in terms of its total assets. They continued to engage actively in lending, and their profit-generating capacity remained consistent.

On the liabilities side the volume of deposits rose to HUF 1,182.2 billion, representing a 7.79% growth, which further strengthened their already outstanding position in almost every segment of the deposit market. Their aggregate market share, during the one-year period, rose by one percentage point to 10.19%, and within this figure their share of the market for retail deposits increased to 17.14%. Another key result was the 8.59% growth in shareholders' equity, to HUF 108.6 billion.

On the asset side, the market share calculated on the basis of the loan portfolio of the integrated savings cooperatives changed from 3.17% in the previous year, to 3.20% by the end of 2010.

The integrated savings cooperatives continued to lend actively in the corporate segment, thus increasing their market share over that of the banks.

The network's interest income displayed relative growth of 3.48%, rising to HUF 58.6 billion. The sector's after-tax profit – despite the introduction of the bank tax – grew by 4.92% to HUF 9.4 billion.

### DZ BANK AG

DZ Bank is Germany's fifth largest bank, and serves as the central institution for more than 900 German cooperative banks (Volksbanks and Raiffeisenbanks), and their 12,000 branches. Within the network of cooperative financial service providers, which constitutes one of Germany's largest financial service providers in the private sector, DZ BANK AG simultaneously fulfils the roles of central bank, corporate and investment bank.

DZ BANK AG is the centre for the interest, currency and credit risk operations of the network of cooperative financial service providers, and serves as the first point of contact for clients of the cooperative banks – be they retail or SME customers – for the execution of their capital-market transactions. DZ Bank's mission is to support Germany's large and medium-sized corporations, as well as certain companies with a national focus. As a holding company, it coordinates the comprehensive range of special services offered by the cooperative sector, in the interest of creating synergies and increasing market potential to the benefit of the local cooperative banks.

As a central pillar of the network of cooperative financial service providers, DZ Bank primarily defines itself as a provider of services, of high professional standards, to the local cooperative banks and their approximately 30 million customers. Members of the DZ Bank Group: Bausparkasse Schwäbisch Hall (building society), DG HYP (commercial real estate financing), DZ BANK International, DZ PRIVATBANK Schweiz, R+V Versicherung (insurance), TeamBank (retail consumer bank), Union Investment Group (asset management), VR LEASING and other institutions with a special focus.

## A Bank 2010-es évi működésének áttekintése a management részéről

**A**tavalyi év eredményeit vizsgálva összességében kijelenthető, hogy a Takarékbank húsz éves története során az elmúlt évben produkálta a legjobb eredményeket, így ha a profit tetemes részét nem kellett volna a bankadó befizetésére fordítani, magasan a szektor fölött teljesített volna adózott eredmények tekintetében is Hitelintézetünk. Így nem kérdéses, hogy a tavalyi évvel kifejezetten elégedettek vagyunk, egyfelől mert a Bank nyereséges volt, másrészt azért is, mert nehéz éveket élünk meg, melyek ellenére 2009-ben és 2010-ben is bebizonyítottuk, hogy a Takarékbank üzleti modellje nehéz körülmények között is jól működik. Előnyeinket éppen a kihívásokkal teli környezet mutatta meg, amire különösen büszkék lehetünk.

Ez egyébként mindenhol a világon érvényes a szövetkezeti szektorra, hiszen a bankrendszeren belül ez egy nagyon stabil, biztos, nehéz piaci környezetben is működőképes modell. A legtöbb takarékszövetkezeti bank – sőt, merem állítani, hogy mindegyik – sikeresen birkózott meg a válsággal. Üzleti modellünk lehet, hogy a mai világban valamilyen szinten unalmasnak is tekinthető, ám nevezzük inkább hagyományosnak, amely sokkal stabilabb, mint a kereskedelmi bankok üzleti modellje.

Ami az irányításom alá tartozó befektetési területet illeti, jól tudjuk: a szövetkezeti hitelintézeti szektor ezen a területen is konzervatívnak mondható, jellemzően idősebb ügyfelekkel rendelkezik, nem kifejezetten előremutató termékekkel, sőt korábban szinte csak a betételhelyezés számított megtakarítási módnak. Ezt a formát leginkább a vidék tartotta fenn,

kifinomult eszközök nélkül. Korábban az ügyfelek többsége szinte nem is tudott róla, hogy milyen, befektetésekben rutinos, szakértői csapat áll a saját Takarékszövetkezete mögött, és milyen új megoldások léteznek a megtakarítási piacon. Kollégáimmal nagyon régóta dolgozunk együtt, ennek köszönhető, hogy stabil pénzügyi csapattá kovacsolódtunk össze. Így az eredményeink a befektetési területen is kifejezetten jók tudtak maradni. Különösen büszke vagyok kötvény-kibocsátási programunkra, amellyel szemben az induláskor többen bizalmatlanok voltak, miközben a tavalyi év kötvénykibocsátásai Befektetési Üzletágunk legnagyobb sikerei közé tartoznak.

Az idei évben jól látszik az is, hogy részben a személyi jövedelemadó-változások miatt az ügyfelek hajlandóak több pénzt fektetni ilyen típusú termékekbe. Úgy gondolom, hogy a tapasztaltabb ügyfelek, főleg azok, akiknek több pénz áll rendelkezésére, a jövőben még inkább keresni fogják az efféle lehetőségeket, befektetési termékeket. Az alacsonyabb jövedelműek továbbra is inkább bankbetétben gondolkodnak, amelyek esetén döntően az számít, hol kapják a legmagasabb kamatokat. Véleményem szerint, ugyanakkor a megtakarítások növekedése egy pozitív tendencia az idei évben, és úgy gondolom, az adórendszer változásai is pozitív hatással lesznek a befektetési banki tevékenységekre. A Takarékbank tehát 2010-ben kifejezetten erős volt a befektetési banki tevékenységekben, és ezt várjuk az idei évtől is.

Stabilitásunkat segítette az elmúlt időszakban az is, hogy devizakitettségünk jóval kisebb, mint más piaci szereplőknek. A világválság, és persze a Magyarországgal kapcsolatos aggodalmak hatására a bankközi piacon korlátozták az elérhető forrásokat, amely problémássá tette a refinanszírozást. Mivel azonban a német részvényeseink folyamatosan biztosították számunkra a deviza-likviditást, mi sikeresen megtartottuk több partnerünket, így hosszabb távon tudtunk refinanszírozni. Svájci frank és euró-pozícióinkat már a válság előtt refinanszíroztuk. A válság ideje alatt nem kellett a tőkepiacról refinanszíroznunk a működésünket, így erre a két-három évre rendben megvolt a fedezet.

### THOMAS BÜMSEN

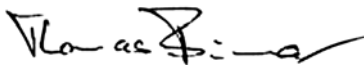
Vezérigazgató-  
helyettes



Eltávolodva a befektetési területtől a Bank eredményei között kiemelném a Takarékpont hálózat fejlődését, amely szintén komoly sikereket tudhat maga mögött 2010-ben, és már 2011-ben is. Úgy gondolom, hogy rövid időn belül fel tudott állni a Takarékpont hálózat egységes arculattal, egységes termékekkel és szolgáltatásokkal, amelybe egyre több Takarékot tudunk majd bevonni. Ez csak erősíteni fogja a Takarékokra jellemző általános előnyöket, amelyeket az ügyfelek is ismernek.

Hat éve a magyar piacon még hátránynak számított az, hogy egy bank magyar. Büszkék vagyunk rá, hogy ma ez előnyt jelent számunkra.

Végezetül a tavalyi év értékelése során a napi szintű működési elvek mentén kiemelném, hogy létrehoztunk egy tanácsadó testületet. Az összetétele megfelel a részvényesi struktúrának, 12 taggal a magyar takarékszövetkezeti szektorból, és öt német taggal, akik jól ismerik a német takarékszövetkezeti szektort. Megosztjuk egymással a tudást, a tapasztalatot, és megvitatjuk azokat a témákat, amelyek hasonlóak a két ország rendszereiben. A tanácsadó testület működési szabályzata szerint tevékenysége kiterjed arra is, hogy megvizsgálja, hol lehet előnyös a két ország együttműködésének erősítése, illetve arra, hogy a vezetésnek piaci kérdésekben tanácsot adjon. A testület tulajdonképpen nem más, mint a mi nemzetközi kapcsolatépítő társaságunk. Ilyen módon profitálunk közösen a magyar és a német know-how-ból is.



**Thomas Bümsen**

Vezérigazgató-helyettes



#### **Magyar Nemzeti Balett**

Egy nem mindennapi fotográfiai projekt támogatásával, más megvilágítással tapasztalhattuk meg – a több mint kétszáz éves múlttal rendelkező magyarországi balettművészet új kifejezését. A balett, mint tánc összekapcsolódott világnézetünkkel, evolúcióinkkal, nyelvi képességeinkkel, tudományos és spirituális világképünkkel, emberi mivoltunkkal.

#### **Hungarian National Ballet**

With our support for an unusual photographic project and other initiatives, we have been able to cast new light on Hungarian ballet and its history of over 200 years. Ballet, as a specific form of dance, has always embodied our view of the world; our commitment to evolution and continuous improvement, our emphasis on communication, our combined scientific and spiritual outlook on life, and our fundamentally human focus.

## An overview of the operation of the bank in 2010 from the management

**B**ased on an evaluation of last year's business results we can safely say that Takarékbank produced the best results so far in its twenty-year history, and had it not been necessary to pay out the bulk of the profit as bank tax, our bank would have massively outperformed the sector in terms of its after-tax profit as well. Thus we are unreservedly satisfied with last year's performance, and not only because the bank was profitable, but also because in these challenging times, both in 2009 and 2010, we proved that Takarékbank's business model works well even under difficult circumstances. It was precisely this highly challenging environment that has brought our strengths to the fore, which is something we should be especially proud of. This, incidentally, is true of the savings cooperative sector throughout the world, as within the banking system it represents a highly stable, safe model that also works well in a tough market environment. The majority of cooperative savings banks – indeed, I would even go as far as to say all of them – dealt successfully with the crisis. In today's world, at some level this business model could be perceived as dull, but we prefer to call it traditional, and it is certainly far more stable than the business model of the commercial banks.

With regard to the investment business under my supervision, we are well aware that the savings cooperative can be viewed as conservative in this area too, with a typically older clientele and products that cannot exactly be described as ground-breaking; indeed, until recently, virtually all savings were kept in bank deposits. This form of saving was principally maintained in the provinces, without any refined tools. Previously, the majority of customers were virtually unaware of the team of investment specialists supporting their local savings cooperative, and of the range of new solutions available in the market for savings products. Our team has been working together for a long time; it is a very

stable financial markets team which has contributed significantly to ensuring that our excellent results achieved in the investment arena have been sustained. I am particularly proud of our bond issuance program, which many regarded with scepticism at the time of its launch, while last year the bond offerings were among the greatest successes of our investment division.

This year it is also clearly apparent that due to changes in the law on personal income tax, customers are now willing to invest more money in products of this type. I believe that in future the more sophisticated of our customers, especially those with more funds at their disposal, will increasingly seek out these kinds of opportunities and investment products. Lower-income customers will continue to think mainly in terms of bank deposits, in the case of which the deciding factor is where they can earn the highest interest. Nonetheless, in my opinion the growth in savings is a very positive trend this year, and I believe that the changes in the tax system will also have a positive effect on investment banking operations. Takarékbank's investment banking activities, therefore, were strong last year, and we expect this to be the case in 2011 too.

Our stability was also improved over the recent period by the fact that our FX exposure is far lower than that of other market players. As a result of the global crisis, and of course the concerns related to Hungary, the funds available in the interbank markets were limited, which made refinancing problematic. However, since our German shareholders continuously ensured our FX liquidity, we successfully retained a number of our partners, enabling us to refinance over a relatively long term. We refinanced our Swiss franc and euro positions before the crisis, and as a result there was no need to refinance our operations from the capital market during the crisis, since the coverage needed for this was already available for the two-to-three-year period.

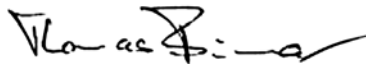
### THOMAS BÜMSEN

Deputy CEO



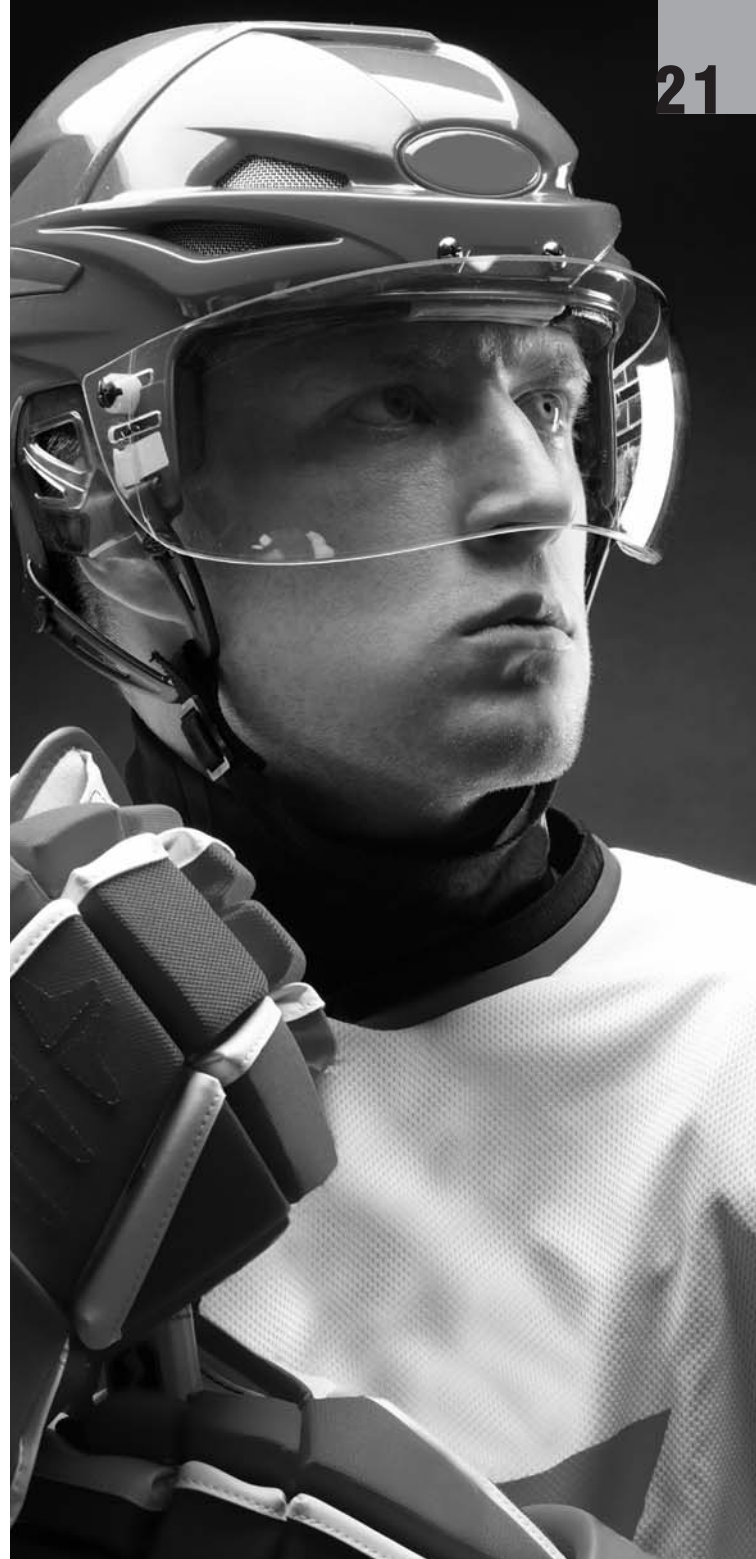
Moving away from the subject of investment, one of the Bank's achievements I would like to highlight was the expansion of the Takarékpont network, which also led to some major successes in 2010, and already in 2011 as well. I believe that in a short time it will be possible to establish a uniform network of Takarékpont outlets, offering a standard range of products and services, into which we will be able to recruit a growing number of savings cooperatives. This will only serve to reinforce the general benefits that typify the coops, and that the customers also recognise. Six years ago, in the Hungarian market, it was still considered a disadvantage for a bank to be Hungarian. We are proud of the fact that today this is seen as an advantage.

Finally, in my evaluation of the past year I would like to highlight the fact that, in keeping with the operating guidelines observed at day-to-day level, we have set up an advisory committee. Its composition mirrors the shareholder structure, with 12 members from the Hungarian savings cooperative sector and five German members with a good understanding of the German savings cooperative sector. At meetings of the committee we share know-how and experience, and discuss issues that are similar within the two countries' systems. According to the operating regulations of the advisory committee, its remit also extends to examining the areas in which a deepening of cooperation between the two countries could be beneficial, and to advising the management in respect of market-related issues. The committee is essentially nothing less than our own international networking association. It enables us to jointly benefit from Hungarian and German know-how.



**Thomas Bümsen**

Deputy CEO



#### **Pannon Hoki Gála**

A jégkorong az új évezred egyik leglátványosabb csapatsportja. Az utóbbi évtizedben hazánkban soha nem látott fejlődésnek indult a sportág. A magyar válogatott évek óta azért küzdött, hogy története során először bejusson a legmagasabb szintet jelentő A-csoportba, a világ 16 legjobb csapata közé. Az itthon elvégzett óriási munkának és a sikereknek köszönhetően az elmúlt évtizedben megduplázódott az igazolt játékosok száma, ez pedig azt jelenti, hogy egyre több gyermek kezd el jégkorongozni. Ehhez igyekeztünk segítséget nyújtani.

#### **Pannon Hockey Gala**

Ice hockey is one of the most visually exciting team sports of the new millennium. The last decade has seen this sport undergo unprecedented development in Hungary. For years the Hungarian national team has been fighting to gain a place for the first time in its history in the A group, which represents the highest level of the sport comprising the 16 best teams in the world. Thanks to its massive efforts and successes at home, the number of registered players has doubled in the past decade, and this also means that more and more kids are taking up ice hockey. We've striven to do our bit to help these endeavours.

**A** vezetésem alá tartozó kiemelt területek – a Vállalati Üzletág, a Projektmanagement és a Banküzem, az IT terület, illetve a leányvállalatok közül a Next Faktor és a TAKINFO értékelése kapcsán, valamint a Takarékbank és az Integráció eredményeit vizsgálva elmondható: a 2010-es év 2009-hez hasonlóan egyértelműen sikeres volt, mind a teljes Takarékszövetkezeti Integráció, mind a Takarékbank szemszögéből. A siker annak köszönhető, hogy a válság hatására létrejött piaci változásokat a takarékszövetkezeti szektor és ezen belül a Takarékbank pozitívan tudta kihasználni, így a nehéz körülmények ellenére is növeltük piaci részesedésünket a versenytársakkal szemben. Mindehhez hozzájárultak egyebek mellett azok a komoly informatikai fejlesztéseink, melyek amellet, hogy időszerűek voltak, fokozták versenyképességünket.

Növekedésünkben fontos szerepe volt annak is, hogy az elmúlt időszakban jelentősen megváltozott a lakosság és a vállalkozások gondolkodásmódja, a banki termékekhez és szolgáltatásokhoz való hozzáállása, valamint az ezekkel szemben támasztott elvárásaik. Jól látszik, hogy egyre inkább előnyben részesítik az egyszerű, átlátható termékeket. Az üzleti/banki partner kiválasztásánál a rövid távú jobb kondíciók mellett fontossá vált a partner működésének átláthatósága, stabilitása, és a hosszú távú kiszámítható partneri viszony. Több – korábban más bankkal kapcsolatban álló – lakossági és vállalati ügyfél jött hozzánk az elmúlt évben, és ez a tendencia folytatódhat. Egyre több olyan lakossági és vállalati, illetve önkormányzati ügyfél kopogtat,

aki ezt korábban nem tette meg. Ezzel az akvizíciós lehetőséggel éltünk és a jövőben is élni kell, természetesen a konzervatív kockázatkezelési politikánkat folytatva. Különösen igaz ez a vállalati és önkormányzati üzletágra. Új ügyfelekkel sikerült partneri kapcsolatot kiépíteni, akiket sokszor közösen szolgálunk ki a Takarékszövetkezetekkel. Ez mindenképpen a tavalyi év egyik kiemelkedő eredménye, és remélhetőleg hasonlóakról tudunk majd beszámolni a következő néhány évben is.

Ami az önkormányzati ügyfeleket illeti, ezen ügyfélszegmensben is sikeres évet tudhat maga mögött a Takarékszövetkezeti Integráció, hiszen már közel 900 önkormányzat vezetési számláját az Integrációban. Az önkormányzati területhez kapcsolódva feltétlenül ki kell emelnünk az idei, 2011-es évet, hiszen a változó jogszabályok, – így az őszre várható új önkormányzati törvény – alapvető piaci változásokat indíthat el, s az év végéig jelentősen átalakulhat az önkormányzati finanszírozás rendszere. A hogyan még kérdéses, a változásokat azonban figyelemmel kell kísérnünk, hiszen azoknak tükröződniük kell az önkormányzati stratégia megalkotásában. Mindenképpen üdvözlendő tendencia viszont, hogy sok önkormányzat kezdte el keresni a helyi Takarékszövetkezeteket, mert ők jobban tudnak azonosulni velük és a finanszírozási problémáikkal. Úgy gondolom, hogy megfontolt kockázati politikával, alkalmazkodva az új szabályozási és piaci környezethez, hosszú távra szerezhetünk új üzleti partnereket az önkormányzatok köréből is.

## SZABÓ LEVENTE

Vezérgazgató-  
helyettes





Kiemelt területünk az előzőek mellett a kkv-szektor. Sok mikro-, kis- és közepes vállalkozás vált tavaly partnerükké. Mind a Takarékszövetkezeti Integráció, mind a Takarékbank piaci részesedése nőtt ezen a területen. Az óvatos hitelezési politika természetesen itt is kulcsszó. Tavaly a vállalkozások likviditását segítő rövid futamidejű hitelek voltak inkább jellemzőek. Az idei év negyedik negyedében reményeink szerint, a meginduló beruházások miatt, a beruházási hitelek iránti kereslet is erősödik majd.

Összefoglalva úgy gondolom, hogy a 2010-es évben üzletileg egy sikeres évet tudhatunk magunk mögött. A Takarékszövetkezeti Integráció jól alkalmazkodott a megváltozott piaci környezethez és így valamennyi ügyfélszegmensben megtartotta, illetve növelte a piaci részesedését. A 2011-es évben ez a számunkra pozitív piaci tendencia tovább folytatódhat. Ennek érdekében fontos, hogy mind üzletileg, mind kockázatilag a jövőben is megfelelő gyorsasággal reagáljunk az intenzíven változó szabályozói és gazdasági környezetünkre.



**Szabó Levente**

Vezérigazgató-helyettes



#### Hacktivity Konferencia

A legrégebbi hazai független IT biztonsági rendezvény szponzorációja. A konferencia az információbiztonsági szakma képviselőit hozza össze „technikai” formában. Biztonság- technika-okostelefon- jelszó- adatvédelem- digitális amnézia.

#### Hacktivity Conference

We sponsor the longest-running independent IT security event in Hungary. The conference brings together representatives of the information security profession in a "technical" context, covering such topics as security, technology, smartphones, passwords, data protection and digital amnesia.

## An overview of the operation of the bank in 2010 from the management

### LEVENTE SZABÓ

Deputy CEO

In an evaluation of the business results of the key departments under my supervision – the Corporate Division, Project Management and Bank Operations, IT and, among the subsidiaries, Next Faktor and Takino – and those of Takarékbank and the integrated credit institutions, 2010, similarly to 2009, can clearly be regarded as successful, both from the perspective of the integrated savings cooperatives and that of Takarékbank itself. The success is due to the fact that the savings cooperative sector, Takarékbank included, was able to turn the market changes resulting from the crisis to its advantage, so that even under these difficult circumstances we managed to increase our market share at the expense of our competitors. This was helped along by a series of major IT developments, which were not only timely, but have also boosted our competitiveness.

An important factor contributing to our growth was that the recent period saw a profound shift in the thinking of the general public and companies, their attitude towards bank products and services, and the expectations they have of them. It is clear that they increasingly give preference to simple, straightforward products. When selecting a business or banking partner, besides more favourable terms in the short term, the transparency of the partner's operations, its stability and the potential for establishing a long-term, dependable partnership have also become important factors. Many retail and corporate customers – previously in a relationship with another bank – have switched to us in the past year, and this tendency looks set to continue. We are being approached by a growing number of retail, corporate and municipality customers who had not made

contact with us before. We have made the most of this sales opportunity, and in my opinion we should continue to do so, naturally while continuing to pursue a conservative risk management policy. This is especially true in the corporate and municipality sectors. We successfully established partnerships with new customers, whom we often serve jointly with the savings cooperatives. This was certainly one of the most outstanding achievements of last year, and we hope to report similar successes over the next few years to come.

With regard to our municipality customers, the integrated savings cooperatives had a successful year in this segment too, as now almost 900 local authorities keep their accounts at credit institutions in the network of integrated savings cooperatives. However, we must highlight the importance of this year – 2011 – with respect to the municipality sector, as legislative changes, such as the new Municipalities Act expected in the autumn, could trigger fundamental market changes, and the system of municipality financing could change dramatically by the end of the year. Precisely how this will happen remains open to conjecture, but we must monitor the changes so as to ensure that they are reflected in the municipality banking strategy. It is a welcome tendency, on the other hand, that many municipalities have started to approach their local savings cooperatives, because they find it easier to identify with local authorities and understand their financing problems. I believe that with a carefully considered risk policy, adapting to the new regulatory and market environment, we can forge new long-term business partnerships with customers from the municipality sector as well.



Another priority area for us is the SME sector. Many micro, small and medium-sized enterprises became our partners last year. The market share of both the network of savings cooperative and of Takarékbank itself grew in this segment. A cautious lending policy is naturally our watchword in this sector too. Last year short-term loans to ease the liquidity of businesses were predominant. In the fourth quarter of this year, however, we hope that demand for investment loans will also be strengthened as investments begin to pick up. To sum up, I believe that in business terms 2010 was a successful year for us. The integrated savings cooperatives adapted well to the changed market environment, and thus maintained or increased their market share in every segment. In 2011 this market trend, which is a positive one from our point of view, could continue. To facilitate this it is important that, in terms of both business and risk considerations, we continue in future to react with appropriate speed to our rapidly changing regulatory and economic environment.



**Levente Szabó**  
Deputy CEO



#### **DIUHK**

A Német-Magyar Ipari és Kereskedelmi Kamara célja, hogy a német-magyar üzleti ügyekkel kapcsolatos kérdésekben nyújtson segítséget partnerei számára.

#### **DIUHK**

The aim of the German-Hungarian Chamber of Trade and Industry is to provide assistance to its members and associates in matters relating to German-Hungarian business relations.

## FORRAI ISTVÁN

Ügyvezető igazgató

A tavalyi év talán legfontosabb eseménye a Takarékbank számára az április végi szervezeti átalakulás volt, amelynek nyomán jelentős változás következett be a kockázatkezelési területen is. A Bankon belül ez a terület kettévált: kockázati kontrollra és kockázatkezelési egységekre, annak érdekében, hogy jobban megfelelhessünk a szegregációs elveknek valamint a PSZÁF elvárásainak. Célunk az volt, hogy aki részt vesz a döntéshozatalban kockázati oldalon is, az ne vegyen részt a kontroll funkcióban, hiszen akkor bizonyos értelemben önmagát kellene ellenőriznie. Ez jelentős és szükségszerű átalakulás volt, amely főleg a kockázati kontroll területén személyi jellegű változásokkal is járt. Az új rendszer alkalmazása és bejárata kihívást jelentett számunkra az év második felében, de az „akadályt” sikerrel vettük. Hasonlóan jelentős változás volt a Bank életében a fedezet-nyilvántartó, és – értékelő rendszer beindítása, amely egy hosszabb fejlesztési folyamat eredményeként jött létre. A munka sikeres volt, hiszen az új rendszer zökkenőmentesen vált a mindennapi munka részévé.

Az intézkedések hatékonysága már szemmel látható annak ellenére, hogy az üzleti területek eredményességét gyorsabban és közvetlenebbül lehet értékelni, mint egy kockázati elemző vagy kontroll jellegű területét. Intézkedéseink sokszor nem feltétlenül profitnövelő hatásúak, hanem alapvetően a szigorodó törvényi kereteknek való megfelelést szolgálják. Természetesen arra törekszünk, hogy miközben új elvárásoknak kívánunk megfelelni, intézkedéseink a belső munkát is segítsék. Szolgáltatassanak gyorsabb visszajelzést a menedzsmentnek, hogy adott esetben gyorsabban lehessen korrigálni a még éppen kialakuló hibás folyamatokat. Még ha ennek pénzügyi hatása nem is mindig közvetlen és azonnali, mi mégis rendkívül pozitívan értékeljük ezen intézkedések bevezetését.

Mindezekon túl a tavalyi évnél is megvoltak azok a jellemző feladatai, amelyek minden évben adódtak, és nem kevés munkát jelentenek a számunkra. Ezek egyike, hogy elfogadjassuk a felügyelettel a belső tőkeszükséglet-számítási eljárásokat az úgynevezett „SREP” felülvizsgálat keretében. Ez komoly munka volt, de a folyamat mára jól működik, a végeredményt pedig a PSZÁF elfogadta. Minden évben visszatérő feladat, hogy módosítsuk, fejlesszük a kockázati stratégiát, amely a szervezet legfontosabb dokumentuma. Folyamatos feladat a belső jelentések rendszerének működtetése. Számtalan jelentés készül: számviteli jelentések, kockázati és kontrolling jelentés, pénzügyi jelentések a Bankon belül az Igazgatóságnak, a Felügyelőbizottságnak. Ezen a területen is rendszeresen vetődnek fel újabb igények, amelyek általában azt célozzák, hogy a jelentések egyszerre legyenek kompaktnak, ugyanakkor informatívak is. Elvárás, hogy gyorsan, átlátható formában jelezzék a vezetőknek és döntéshozóknak, hogy hol kell esetlegesen beavatkozni. Ezek a jelentések a tavalyi év folyamán is sokat alakultak és fejlődtek.

A 2010-es évnél maradván, kiemelendő még a válság utórezgése, pozitív értelemben. A krízis nem kis mértékben likviditási válság volt, amely rávilágított: kiemelt jelentőségű a bankok esetében, hogy saját likviditásukat és az abban rejlő kockázatokat jól mérjék fel, és jól szabályozzák. Esetünkben közismert, hogy forintlikviditásunk masszív alapokon áll, és ez a válság alatt is meglátszott. Szemben más hitelintézetekkel, amelyeknek forint oldalon is komoly likviditási problémájuk keletkezett, nálunk nem volt gond. A magyar piac egyik specialitása ugyanakkor, hogy a deviza-finanszírozás rendkívüli módon elterjedt, azaz a magyar bankoknak nem csak forintban kell, hogy meglegyen a likviditásuk, hanem devizában is. A válság megmutatta, hogy a Takarékbank jól készült fel. Kifejezetten jó minőségű és hosszú deviza-refinanszírozással rendelkezünk a válság előtt, így a magyar tulajdonú bankok közül egyedülként nem szorultunk állami segítségre ezen a téren. Igaz, a szabályozási oldalon ezt is finomra hangoltuk és újra-szabályoztuk. Előírtuk például, hogy milyen mértékben hosszú távú devizalikviditást kell tartani a Bankban, s milyen formában. Annak ellenére, hogy ez nálunk jól működött, a jövőben a deviza-refinanszírozást még szigorúbban fogjuk mérni, figyelni, jelenteni és limitálni.



Mindezen intézkedések alapján jól látszik, mennyire fontos számunkra a megfelelés. Előre gondolkodunk, sok esetben még meg sem jelennek az új elvárások, mi már élen járunk az előkészítő munkában. Képviseltetjük magunkat szinte minden nemzetközi fórumon, így első kézből értesülünk a leglényegesebb folyamatokról, feladatokról, s fel tudunk készülni az alkalmazkodásra. A stratégiai versenyelőny megtartása múlhat azon, hogy ki milyen gyorsan tud a saját helyzetéből adódóan az új kihívásokra reagálni, azokhoz alkalmazkodni. Ezen dolgozunk, és ezért is fektetünk rengeteg energiát a proaktivitásba.

2011-ben ugyanúgy adóttak a visszatérő feladatok, amelyek egyes esetekben hangsúlyosabbak lesznek. Ilyen kiemelten fontos feladat a kkv-szektor adóminősítési rendszerének új alapokra helyezése. Igaz korábban is volt már ehhez modellalapú minősítő rendszerünk, azonban ezt jelentősen módosítjuk 2011-ben. Nemcsak a Bankon belül vezetjük be, szeretnénk, ha ez – első körben – a Takarékpont hálózaton belül is működne. Szeretnénk elérni, hogy az ott működő Hitelezési Bizottság döntsön arról, hogy ez a rendszer általánossá tehető-e a Takarékpont hálózatba tartozó Takarékszövetkezeteknél. Érzésünk szerint ugyanis sokkal megbízhatóbb alapot ad a kkv-k minősítéséhez, mint a jelenleg használt hagyományos szakértői rendszerek. Mivel ez jelentős minőségi változást hozhat, a projekt kiemelt jelentőségűvé vált az idei évben.

Komoly feladatot jelent 2011-ben, és a következő 2-4 évben az úgynevezett Basel III-as vagy CRD4-es rendszerre történő felkészülés. Kihívást jelenthet, ha az új elvárások nagyobb része nem direktívaként, hanem európai rendelet formájában jelenik majd meg, ez pedig szűkíteni fogja a nemzeti mozgásteret. Mivel ez a szabályozás érinti a saját rendszereinket, adatszolgáltatásunkat, továbbá az egész Takarékszövetkezeti Integrációt, s ezzel együtt az együttműködés nagyon sok és alapvető kérdését, nyilvánvaló, hogy kiemelt kérdéskör, s a most folyó stratégiai projektünk egyik fő eleme. Hatásvizsgálati feladataink is lesznek, európai szinten, és az OTIVA-val karöltve a Takarékszövetkezeteknél is. Látnunk kell, mire miként hatnak a rendelkezések részleteikben és összességében is.

A számviteli területen az idei év kiemelt feladata, hogy figyelemmel kövessük a jelentős változás előtt álló nemzetközi számviteli szabályokat (IFRS), de át kell gondoljuk azt is, hogy mit jelentenek számunkra az áfa-változások, kedvezmények, és hogyan tudjuk kiaknázni azokat csoportszinten.



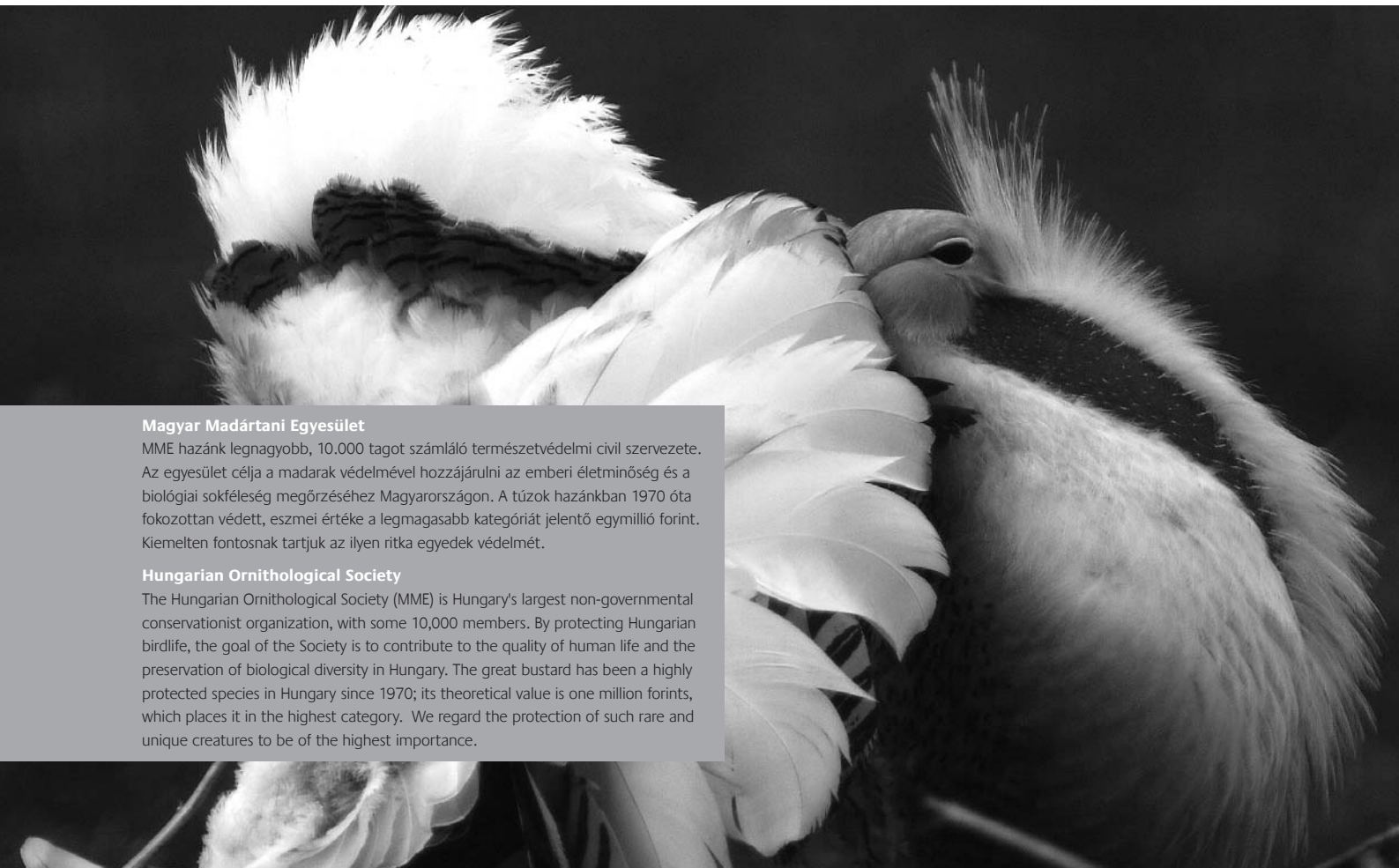
**Forrai István**  
Ügyvezető igazgató

#### Magyar Madártani Egyesület

MME hazánk legnagyobb, 10.000 tagot számláló természetvédelmi civil szervezete. Az egyesület célja a madarak védelmével hozzájárulni az emberi életminőség és a biológiai sokféleség megőrzéséhez Magyarországon. A túzok hazánkban 1970 óta fokozottan védett, eszmei értéke a legmagasabb kategóriát jelentő egymillió forint. Kiemelten fontosnak tartjuk az ilyen ritka egyedek védelmét.

#### Hungarian Ornithological Society

The Hungarian Ornithological Society (MME) is Hungary's largest non-governmental conservationist organization, with some 10,000 members. By protecting Hungarian birdlife, the goal of the Society is to contribute to the quality of human life and the preservation of biological diversity in Hungary. The great bustard has been a highly protected species in Hungary since 1970; its theoretical value is one million forints, which places it in the highest category. We regard the protection of such rare and unique creatures to be of the highest importance.



## An overview of the operation of the bank in 2010 from the management

**ISTVÁN  
FORRAI**

Managing  
director

Perhaps one of the most important events for Takarékbank last year was the corporate restructuring that took place at the end of April, which also resulted in a significant change at the Risk Management Department. Within the bank, this department was split into two units: Risk Controlling and Risk Management, so as to comply more fully with the segregation principles and the expectations of the Hungarian Financial Supervisory Authority. Our aim was to ensure that persons involved in decision-making on the risk side do not participate in controlling, since this would mean that in a certain sense that person would have to monitor him/herself. This was a major and necessary transformation, which brought personnel changes mainly in the area of risk controlling. Applying and establishing the new system represented a challenge for us in the second half of the year, but we took this "hurdle" in our stride. A similarly important change at the bank was the launch of the collateral recording and evaluation system, as the culmination of a relatively lengthy development process. The work was successful, as the system made a smooth transition to being an integral part of day-to-day work.

The effectiveness of these measures is already clearly apparent, despite the fact that the efficiency of units engaged in risk analysis or controlling cannot be assessed as quickly as that of the business departments. In many cases the steps taken were not necessarily intended to boost profits, but basically serve to ensure compliance with the increasingly strict statutory requirements. Naturally, while our intention is to comply with new external expectations, we also aim to ensure that the measures implemented assist us in our work internally. For example, they should ensure quicker feedback to management, so that where necessary any flawed processes under development can be corrected as soon as possible. Even if the financial benefits of this are not always direct and immediate, we regard the introduction of the measures as an extremely positive development.

Besides these developments, last year also brought with it the usual tasks that need to be performed every year, and that represent a considerable workload for us. One of these was to gain supervisory authority approval for the internal capital requirement measurement procedures, in the context of a supervisory review and evaluation process (SREP). This was a major project, but the process now works well, and the end result has been approved by the HFSA. A recurring task every year is to amend and develop the risk strategy, which is one of the organisation's most important documents. Operating the system of internal reports is a continuous task. A great number of reports are prepared: accounting reports, risk and controlling reports, and internal financial reports for the Board of Directors and the Supervisory Board. New requirements regularly arise in this area too, generally with the aim of ensuring that the reports are both concise and informative. It is an expectation that they should quickly, and in a transparent form, indicate to the managers and decision-makers where any intervention is needed. These reports changed and evolved a great deal last year too.

Remaining on the subject of 2010, the after-shocks of the crisis should also be highlighted, in a positive sense. The crisis was, in no small measure, a liquidity crisis, and as such it illustrated just how important it is for banks to properly assess and effectively regulate their own liquidity and the risks associated with it. In our case, it is a well-known fact that our forint liquidity is rock-solid, and this was also apparent during the crisis. In contrast to other credit institutions, at which serious liquidity problems arose even on the forint side, we had no such worries. At the same time, a special feature of the Hungarian market is the exceptionally widespread nature of foreign currency financing, which means that Hungarian banks have to maintain their liquidity not only in forint, but also in foreign currency. The crisis showed that Takarékbank was well-prepared. We secured excellent-quality, long-term foreign currency refinancing prior to the crisis, making us the only Hungarian-owned bank that did not require government assistance in this respect. It is true, however, that in terms of regulation we fine-tuned and re-regulated this aspect of our operations too. We stipulated, for example, what level of long-term foreign currency liquidity must be maintained at the bank, and in what form. Although this has already worked well at our bank, in future we will measure, monitor, report and limit foreign currency refinancing even more strictly than before.



All of these measures clearly demonstrate how important compliance is to us. We think ahead, and in many cases we are at the forefront of the preparations before the new requirements are even in place. We are represented at virtually all the international forums, and thus we learn first hand about the most important developments and tasks, so that we can prepare for adapting to them. Our ability to maintain our strategic competitive advantage could depend on how rapidly we can respond and adapt to the new challenges arising from a particular situation. This is what we are working to achieve, which is why we invest a great deal of energy in proactiveness.

The recurring tasks remain in 2011, and in certain cases will take on an added importance. One such key task is to place the debtor rating system for the SME sector on a new footing. Although it is true that we already have a model-based rating system for this purpose, we will make major modifications to it in 2011. Besides introducing it within the bank, would also like it to operate – in the first round – in the Takarékpont network. Our aim is to reach the stage where the Lending Committee operating there makes a decision regarding whether the system can be put into general use at the savings cooperatives in the Takarékpont network. We believe that it provides a far more reliable basis for the rating of SMEs than the traditional, advisor-based systems currently in use. Because this

could result in a substantial quality improvement, the project has taken on key importance this year.

A major task in 2011 and the next 2-4 years is preparing for the introduction of what is commonly referred to as the Basel III, or CRD 4 system. It could present a challenge if the bulk of the new requirements are issued not in the form of a directive, but as a European Regulation, since this will narrow the scope of manoeuvre for individual nations. Because this legislation affects our own systems and data reporting, as well as the entire network of savings cooperatives, and consequently a great many fundamental issues related to our cooperation, it clearly represents a key set of issues to be addressed, and as such it is one of the main elements of our ongoing strategic project. We will also have tasks to perform in the related impact studies conducted both at European level, and, in conjunction with the National Savings Cooperative Protection Fund (OTIVA), at the savings cooperatives. We need to see who is affected by the provisions and how, both in terms of the detailed rules and their overall impact.

In the Accounting Department, a key task for this year is to monitor the international financing reporting regulations (IFRS) which are set to undergo a major overhaul, but we must also consider what implications the changes to VAT regulations and benefits will have for us, and how we can leverage these at group level.



**István Forrai**  
Managing director

#### Rákóczi Szövetség

Az 1989-ben alakult Rákóczi Szövetség központi irodája és a Kárpát-medence szerte működő helyi szervezetei révén gazdag programsorozatot valósít meg minden évben. A határon túl élő magyar közösségek nemzeti, kulturális, szellemi, közművelődési tevékenységét segíti és hatékonyan részt vállal identitástudatuk megőrzésében, elsősorban az ifjúság megszólításával.

#### Rákóczi Association

Through its central office and local organisations operating throughout the Kárpát Basin, the Rákóczi Association, which was founded in 1989, puts on a rich series of programs every year. The association assists the national, cultural, intellectual and ethno-educational activities of Hungarian communities living abroad, and assumes an effective role in preserving their ethnic identity, primarily by addressing youth.



Tavaly jelentős szervezeti átalakításon ment keresztül a Takarékbank, amelynek nyomán az irányításom alá tartozó területek köre is megváltozott. Jelenleg a kontrolling, az elemzés, a pénz-, és tőkepiaci back office valamint a marketing területekért vagyok felelős. Összességében vizsgálva a 2010-es évet mindenképpen egy sikeres, sőt, a Takarékbank fennállásának legsikeresebb évét zártuk, ami az üzleti eredményekre is vonatkozik, ha leszámítjuk a bankadó hatásait. Számos fejlesztést hajtottunk végre a hatékonyabb és eredményesebb működés érdekében. Jelentősen növeltük a Takarékpont hálózatot, és márkaismertségünk is látványosan fejlődött. A társadalmi felelősségvállalás területén megmutattuk, hogy együtt még többre vagyunk képesek.

A Kontrolling területről a 2010-es évet értékelve a hó közti eredmény-kimutatások tavalyi bevezetését emelném ki, amely szembetűnően hatékony javulást hozott, és eredményességünkre nemcsak rövid, de hosszú távon is pozitívan hathat.

A Közgazdasági Kutatás és Elemzési Terület oldaláról jelentős érdem a tulajdonos DZ Bankkal való szoros és eredményes együttműködés, továbbá azok az új szerződések, amelyek végére pont került 2010-ben. Ezek által

együttműködő partnerünk lett a lízingpiac és a biztosítás területéről a hazai pénzügyi szektor két jeles képviselője: a Lombard Lízing, illetve a Signal biztosító.

A Back Office területen említésre méltó a letétkezelés rendszerének átalakítása, illetve azok a meghatározó IT és internetes banki fejlesztések, amelyeket 2010-ben kezdtünk el és hatásai hosszú távon is megmutatkoznak majd a Takarékbank üzleti eredményeiben. A NetBankos fejlesztés mérföldkőnek számít a Bank életében, hiszen a rendszer mind az átlagos banki ügyfeleket, mind a szofisztikáltabb, komolyabb befektetési ismeretekkel rendelkező partnereket maximálisan ki tudja szolgálni, és emellett az ügyfél akvizíció szempontjából jelentős versenyelőnyhöz juttatja a Bankot és a Takarékszövetkezeteket egyaránt.

A Marketing Osztály tevékenységének fókuszában tavaly az egyes termékek értékesítését támogató kampányok mellett a Takarékpont hálózat márkaismertségének növelése állt, amelyben jelentős eredményeket sikerült elérnünk. Ezt mi sem mutatja jobban, mint hogy a Takarékpont márka spontán ismertsége a 2009. év végi 0,5 százalékról 6 százalékra növekedett 2010-ben.

A Hálózatban a Takarékpont MasterCard® PayPass™ Karórak bevezetése mindenképpen a 2010-es év egyik kiemelt jelentőségű projektje volt. Ezzel együtt nem csak a termék bevezetésére és népszerűsítésére fektettük a hangsúlyt, hanem az általunk kiemelt célcsoportnak tekintett fiatal korosztály, a legifjabb banki ügyfelek megszólítására is, amely sikeresnek bizonyult. Úttörőnek tekinthető a Takarékpont hálózat online kommunikációja, web2-es jelenléte, hiszen a kommunikáció ezen eszközeinek használata ma már nélkülözhetetlen. A Takarékpont Facebook oldalán 11 ezer rajongó követi nap, mint nap a Hálózatot, amely amellett, hogy rendkívüli innovációnak számít a magyar bankszektorban, pontosan mérhető, forintosítható eredményeket is mutat. Mindezekon túl a karóra bevezetésével elindult a MasterCard® PayPass™ elfogadóhelyek fejlesztése is, melynek köszönhetően a Hálózat 2 hónap alatt 100 db MasterCard® PayPass™ elfogadóhelyet létesített országsszerte.

## BREZINA SZABOLCS

Ügyvezető igazgató





A Takarékpont hálózat tavalyi fejlődésének értékelése kapcsán figyelemre méltó az együttműködő partnerek számának bővülése is. A 2011-ben három éves Takarékpont együttműködéshez, 2010-ben hat Takarékcsoport csatlakozott, így az év végére már összesen 23 Takarékszövetkezet 359 kirendeltsége alkotta a Takarékpont hálózatot, amely a második legnagyobb, egységes banki fiókhálózattá vált Magyarországon. Az év végére a Takarékpont egységes, standard termékköre lefedte a lakossági és kis- és középvállalkozói ügyfélkör igényeinek nagy részét, beleértve a lakossági és kkv-számlacsomagokat, lakossági és kkv scoring alapú hiteltermékeket, befektetési termékeket, valamint egyes külső partnerek kiegészítő szolgáltatásait (lakás-előtakarékosság, biztosítás, faktoring).

A 2011-es évvel kapcsolatban néhány kiemelt prioritásunkról és fontos célkitűzésünkről tennék említést. A riportjaink, beszámolóink további fejlesztése az idei évben is fontos feladat, mind információs tartalmuk, mind gyakoriságuk tekintetében. Az elemzés területétől hozzátétőlegesen 100 millió forintos bevételt várunk az idei évben, amely még szorosabb együttműködést jelent a DZ Bankkal, így saját szakmai fejlődésünk és növekedésünk jegyében várhatóan csapatunk is bővülni fog. A back office részlegnek az idén két, 2010-ben elindított internet-bankos projektet kell lezárnia, míg a marketingnek szintén azon az úton kell továbbhaladnia, amin tavaly elindult, és rendkívüli sikereket ért el. A Takarékpont márkaismertségének növelése továbbra is prioritás, miközben cél maradt a hálózathoz csatlakozó tagok és fiókok számának növelése is. Végezetül pedig, de nem utolsó sorban további tennivalók várnak ránk a társadalmi felelősségvállalás területén is.



**Brezina Szabolcs**

Ügyvezető igazgató



**Kispataki Viktor**

Többszörös Magyar Bajnok, Európa Bajnok, Junior Bajnok..... Nem csak hazai, hanem külföldi versenytársait is rendszeresen háta mögé utasítja a pályákon. Kiváló fiatal tehetség. Viktor támogatásával célunk, hogy lehetőséget biztosítsunk arra; hogy tovább gyorsuljon a megkezdett pályáján.

**Viktor Kispataki**

Several times Hungarian Champion, European Champion and Junior Champion, Kispataki has regularly left both his compatriots and international competitors in the dust on the racetrack. Our aim in supporting Viktor is to ensure that this outstandingly talented young man has the opportunity to accelerate further along his chosen road.

## An overview of the operation of the bank in 2010 from the management

Last year Takarékbank underwent a major organisational transformation, which also resulted in a change to the departments under my supervision. I am currently responsible for Controlling, Research, the Financial Markets Back Office, and Marketing. Overall, looking back over 2010, the year was clearly a success; in fact it was the most successful in Takarékbank's history, which also applies to its business results if we disregard the impacts of the bank tax. We implemented numerous developments in order to achieve higher efficiency and more profitable operation. We expanded the Takarékpont network considerably, and our brand recognition also displayed a marked improvement. In the area of corporate social responsibility, too, we showed that together we are capable of even more.

Among the achievements of the Controlling department, in my evaluation of the year 2010 I would like to highlight the introduction of mid-month profit and loss statements, which has led to a spectacular improvement in efficiency, and could have a positive effect on our profitability not only in the short term, but in the long term as well. Much credit is due to the Economic Research and Analysis Department for its close and successful cooperation with our shareholder DZ Bank, as well as for the new contracts that were inked in 2010. Under these agreements we established partnerships with two prominent representatives of the financial market, from the leasing and insurance sectors: Lombard Leasing and Signal Insurance. In the back office, mention should be made of the transformation of the custody management system, and those key IT and internet-bank developments that we launched in 2010, but the effects of which will also be reflected in Takarékbank's business results over the long term. The internet banking development is an important milestone in

the Bank's history, as the system fully caters to the needs of both the average bank customer and to our more sophisticated clients with more advanced investment skills, while it also gives the Bank and the Savings Cooperatives a significant competitive advantage in terms of customer acquisition potential.

The activities of the Marketing Department last year focused not only on sales support campaigns for individual products, but also on increasing the brand recognition of the Takarékpont network, in which we achieved considerable success. Nothing could better demonstrate this than the increase in the rate of spontaneous recognition of the Takarékpont brand from 0.5% at the end of 2009, to 6% in 2010.

In the network, the introduction of the Takarékpont MasterCard® *PayPass*™ wristwatches was, without a doubt, one of the most important projects of 2010. To accompany the launch we not only placed emphasis on introducing and promoting the product, but also on reaching out to the younger generation, which we regard as a key target group, in an effort that proved to be successful. The Takarékpont network takes a pioneering approach to its online communication and web 2.0 presence, as the use of these communication tools is essential in this day and age. Takarékbank's Facebook page is followed by 11,000 fans day in, day out; and apart from being regarded as extremely innovative in the Hungarian bank sector, this also yields results that can be precisely measured and expressed in forint terms. In addition to all these, the introduction of the wristwatches also marked the start of a drive to expand the number of MasterCard® *PayPass*™ acceptance points, which resulted in the establishment of 100 MasterCard® *PayPass*™ acceptance points countrywide in the space of two months.

### SZABOLCS BREZINA

Managing  
director



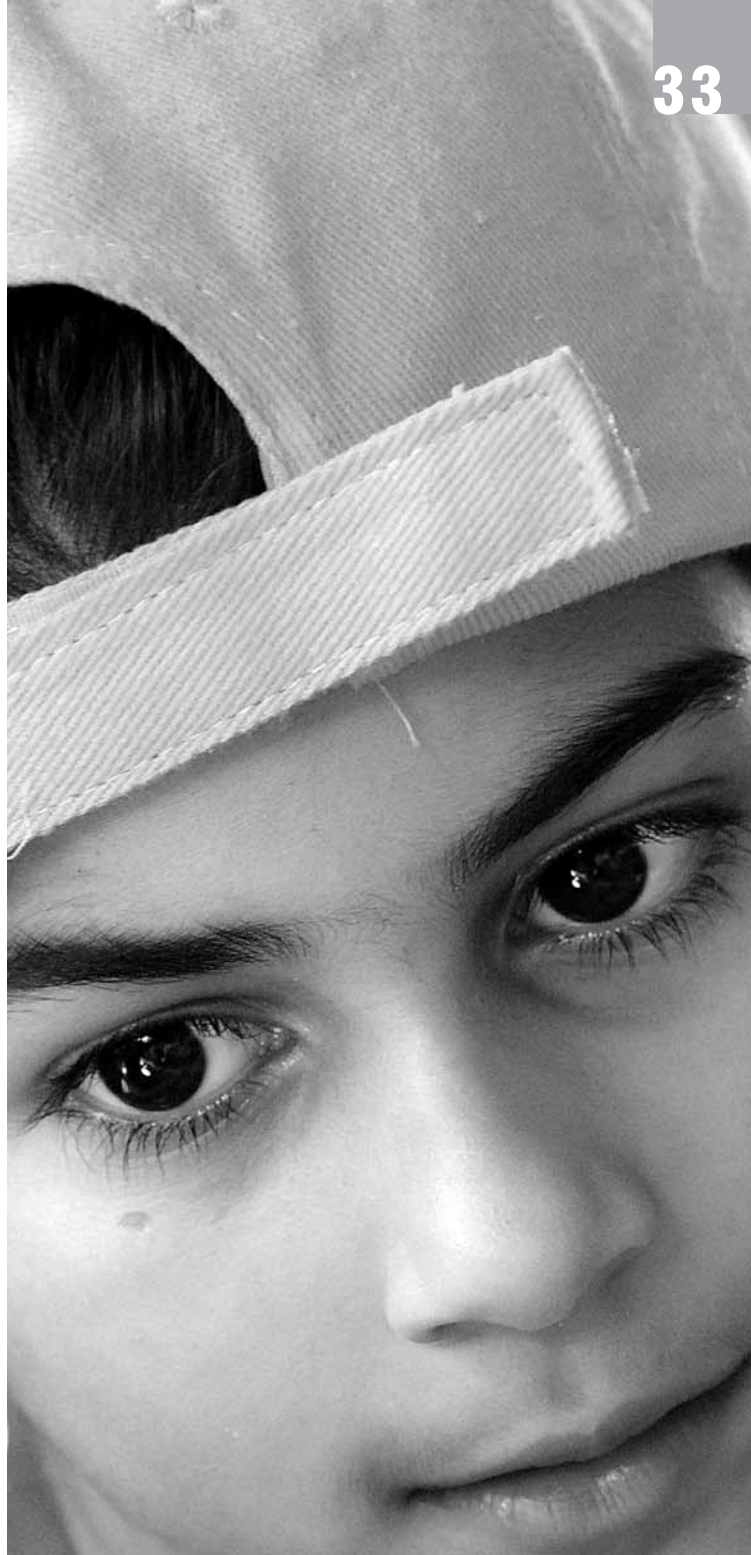
An evaluation of the development of the Takarékpont network last year shows that there was a notable increase in the number of cooperating partners. The Takarékpont network, which is three years old in 2011, was joined by six more savings cooperatives in 2010, with the result that by the end of the year the Takarékpont network consisted of 359 branches of 23 savings cooperatives, making it the second-largest uniform network of bank branches in Hungary. By the end of the year, Takarékpont's range of standard products catered for most of the requirements of retail and SME customers, and included retail and SME account packages, retail and SME scoring-based loan products, investment products, and the supplementary services provided by certain third-party partners (home saving, insurance, factoring).

With regard to 2011, we should make mention of a few of our key priorities and important objectives. Continuing to develop our reports and statements remains an important task this year, in terms of both their information content and their frequency. We expect the Research Department to generate approximately HUF 100 million in revenue this year, which will entail even closer cooperation with DZ Bank, and to support our own professional development and growth, our team is also likely to increase in size. This year the Back Office department has to complete two internet bank-related projects that were launched in 2010, while Marketing must also continue the work it started last year, which brought such outstanding successes. Raising the brand recognition of Takarékpont continues to be a priority, while increasing the number of members and branches joining the network also remains an objective. Finally, but by no means least, further tasks await us in the area of corporate social responsibility.



**Szabolcs Brezina**

Managing director



#### **Messzehangzó Alapítvány**

Ahol támogatásunkkal lehetőséget adunk a Magyarországon szociálisan hátrányos helyzetben élő, kisiskolás korú, kiemelkedő talentumokkal rendelkező gyermekeknek, hogy szabadidejüket élményekben gazdagon tölthessék el, tehetségüket kibontakoztathassák.

#### **Messzehangzó Foundation**

Here we lend our support to exceptionally talented Hungarian children of primary school age living in socially deprived conditions, enabling them to fill their free time with rich and stimulating activities, and allowing their talents to bloom.

BREZNAY  
ENDRE

Igazgató

A szervezeti átalakítás nyomán tavaly májusban irányításom alá került terület átadás-átvételi folyamata zökkenőmentesen, sikeresen zajlott le. Ehhez nagymértékben járult hozzá az is, hogy a terület korábbi vezetése meglehetősen jól indította a tavalyi évet. Félév elteltével a kirajzolódó tendenciák kifejezetten pozitívak voltak, az év végéig meghatározott tervszámok teljesítése ugyanakkor természetesen kihívást jelentett mindannyiunk számára. Ennek a kihívásnak véleményem szerint sikerült megfelelni, hiszen a Pénz- és Tőkepiaci Üzletág 2010-ben 403 millió forint adózás utáni nyereséget ért el, amely némileg meg is haladja a tervezettet, ám a bankadó miatt lényegesen elmarad az előző évi szinttől. A bankadó hatása nélkül számítva itt is kijelenthetjük, hogy 2010 rekordév volt. Összességében a növekedésünkhöz jelentős mértékben járult hozzá az az értékesítési verseny, amely a Takarékinvest befektetési alapjaink forgalmazását szolgálta, de lendületet vettünk saját kötvénykibocsátásban is, és az új termékeknel az innovációban is az élen jártunk.

Tavaly a bevételek összességében meghaladták az előző évit, ezen belül is elsősorban a devizakereskedés bevételei emelkedtek számottevően 2010-ben. Az értékpapírok üzletágban a kereskedési és befektetési célú forint állampapírok eladásából származó magas bevételt a deviza állampapírokon realizált árfolyamvesztés mérsékelte. A bevétel szint pedig közel 4 százalékkal maradt el a tervezettől, a vártnál alacsonyabb ügyfélforgalom miatt bekövetkező jutalékbevételek-csökkenés következtében. Az előző ével ellentétben 2010-ben az értékesítés és céltartalék-elszámolások nettó hatása negatív irányú volt.

Ezzel szemben az ügyfélszámlák állománya 2010-ben folyamatosan növekedett, az állománybővülés év végére 22 százalékos lett. Az új ügyfelek döntő többsége nyugdíj-előtakarékossági és értékpapírszámlát nyitott.

2010-ben, a korábbi években extrém módon megnövekedett volatilitású piaci környezet bizonyos tekintetben konszolidálódott, amely szintén segített minket a munkában. A Takarékbanknak 2010-ben is sikerült megtartania az állampapírpiacra az Elsődleges Forgalmazói jogosultságát, de segített minket a sikeres likvidációs kezelés és a forrásoldal aktív menedzselése is. Az év közben sokat változó hazai és külföldi makrogazdasági környezetnek megfelelően az értékpapír eladást elsősorban a diszkont-kincstárjegyek hajtották, de az előző évekhez képest megnőtt az állampapírok aránya is az értékesített termékek körében. Az állampapírok mellett a befektetési jegyek és a vállalati kötvények súlya is nőtt, az értékesítés által lebonyolított kötvény-értékesítési, devizakereskedelmi és pénzügyi forgalom pedig az egész év során a várakozások felett alakult. A bevételek itt is számottevően növekedtek és 894 millió forintot értek el, elsősorban az értékpapír-értékesítési tevékenységnek köszönhetően.

A Trading Osztály a devizakereskedés (és ezen belül az opciókereskedés) mellett a kötvény-kereskedésen és a befektetési célú kötvényeken ért el kimagasló bevételt. A már több éves hagyománnyal rendelkező strukturált kötvény kibocsátási program 2010-ben is folytatódott, amelynek eredményeképpen az elért árfolyamnyereség és jutalékbevételek mellett a Bank kedvező szinteken jutott hosszabb, éven túli lejáratú finanszírozáshoz. A piacok és az ügyfelek igényeinek, illetve az erősödő termékversenynek megfelelően az üzletág további strukturált kötvények kibocsátását tervezi 2011-ben is, egyes esetekben a Takarékalapkezelővel szorosabb együttműködésben. Bízunk benne, hogy az alacsony állampapírhozamok és betéti kamatszint miatt várhatóan a jövőben nagyobb lesz a kereslet a kockázatosabb termékek iránt. A trading terület ennek az igénynek szeretne megfelelni a strukturált kötvények folyamatos kibocsátásán túl a 2010-ben már aktívan forgalmazott strukturált betéti ügyletekkel is. Annál inkább, mivel a rövid futamidejű strukturált betéti ügyletekkel számos új ügyfelet nyert már tavaly is, így az ügyfelek strukturált és egyedi lekötésű betétállománya év végén megközelítette a 15 milliárd forintot.





#### Amerikai foci

Ne csak hagyományos sportágakra figyeljünk fel, hanem merjünk nyitni az újra. Magyarországon számos tehetséges és jó eredményeket elért amerikai foci csapat küzd a jó helyezésekért, valamint a sportág népszerűsítéséért.

#### American football

Not only do we support traditional sports, we encourage new ones too. There are several talented and successful American-style football teams in Hungary, jockeying for position and striving to popularize the sport here.

A tőzsdei kereskedést illetően a számok szintén pozitívan alakultak tavaly. A Takarékbank 2010-ben a BÉT azonnali piacán 168,18 milliárd forint forgalmat bonyolított le, piaci részesedése 1,52 százalékos volt az év végén. A határidős BUX forgalom 32,77 milliárd forint volt, ezzel a Bank piaci részesedése 1,97 százalékot, míg a határidős egyedi részvényalapú forgalom 151,68 milliárd forintot tett ki, így a tőzsdei kereskedésben összesen 6,1 százalékos piaci részt értünk el. A terület 2010-ben nettó 43 millió forint – a finanszírozási költséggel már csökkentett – kereskedési bevételt ért el, a bizományos díjbevételek nettó 185 millió forintot tettek ki az ügynöki költségek levonását követően. A terület teljes évre számított nettó árbevétele 228 millió forint volt.

A Deutsche Börse AG-n történő közvetlen kereskedés, illetve az UniCredit Group-on keresztül elérhető német piacok lehetővé teszik az ügyfelek részére külföldi részvények, illetve egyéb részvény jellegű instrumentumok vásárlását is. A német piacokon kötött ügyletek elszámolása, valamint a részvények letétkezelése az UniCredit Group által kiszervezett Caceis Bank Deutschland GMBH-nál folyik. Az itt nyilvántartott megbízói állomány árfolyamértéken 2010. december 31-én 2,76 millió euró volt. A Takarékbank 2010. év végi megbízói értékpapír állománya összességében a 2009. év végi állapothoz képest közel 6,5 százalékos növekedést mutat névértéken. Az állománynövekedést a takarékszövetkezeti szektorhoz tartozó hitelintézeti állományok növekedése okozta, miközben a lakossági befektetők körében kismértékű állománycsökkenés látszott, igaz a portfólió összetétele jelentősen megváltozott. A befektetési jegyek állománya megduplázódott – elsősorban az alacsony kockázatú likviditási alap állománya ugrott meg – és a saját kibocsátású kötvény állományában is növekedett.

A privátbanki részleg eredményeiről elmondható, hogy mivel 2010-ben elsősorban az ügyfélállomány növelése és a meglévő ügyfelek megtartása volt a cél, ennek maximális mértékben meg is feleltünk. Ez mintegy 30-40 százalékos állománynövekedést jelent: az év végére az ügyfelek száma elérte a 230-at, a kezelt ügyfélállomány meghaladta a 9 milliárd forintot, szemben a 2009-es 6,5 milliárd forinttal. A pozitív eredményekhez nagymértékben

hozzájárult, hogy az ügyfelek más piaci szereplőkkel szemben elvesztették bizalmukat. Büszkék lehetünk rá, hogy megbízhatóságunk híre sok esetben vezetett ahhoz, hogy egy-egy kiábrándult ügyfél minket keressen fel privátbanki szolgáltatásainkért.

Ami pedig az ideai várakozásainkat illeti: talán a mi területünkön most érezteti majd leginkább negatív hatásait a válság. Nehéz év lesz 2011, a következő 2-3 év szintén, hiszen a piac jelentősen beszűkült. Mindezek ellenére az állományok megtartása és bővítése a cél, a befektetési jegyek és saját kötvények értékesítése kiemelt prioritást kap, csakúgy, mint a takarékszövetkezeti értékesítés, és az internet alapú kereskedési rendszerek további erősítése. Az pedig már most látszik, hogy a második félévben elindított TakarékbankNetBroker internetes szolgáltatásunktól (a tavalyi év egyik legnagyobb beruházása) sokat várhatunk, hiszen ezt a piaci és az ügyféligenyek hívták életre. Banki felméréseink azt támasztják alá, hogy egyre többen keresik az online megoldásokat, egyre többen bonyolítják le pénzügyeiket az interneten. Elsősorban a fiatalok igénylik az internetet az alapfunkciók tekintetében, míg az idősebb, tudatosabb, befektetéssel is rendelkező ügyfelek részéről is már jól érzékelhető az online banki szolgáltatások iránti igény. A TakarékbankNetBroker prémiumszolgáltatást elsősorban azoknak az ügyfeleknek hoztuk létre (lakossági, vállalati vagy önkormányzati ügyfeleknek egyaránt), akik folyamatosan és komolyan tőzsdéznek, tapasztaltak és felkészültek, napi szinten figyelik a piacokat, és nyomon követik az eseményeket. A TakarékbankNetBroker szolgáltatás elindításától 10-15 százalékos ügyfélszám-növekedést várunk a Takarékbank befektetési területén, amelyre minden esélyünk megvan. Ráadásul ezzel a fejlesztéssel is bizonyítja a Takarékbank, hogy egyre többször jár egy lépéssel a piac előtt.



**Breznay Endre**  
Igazgató

## FINANCIAL MARKETS DIVISION

The process of taking over the division that came under my supervision in May last year as a result of the corporate restructuring went smoothly and successfully. A major factor contributing to this was that the division's former management got last year off to a very good start, and the trends that could be observed towards the end of the first half were clearly positive, although meeting the target figures set for the end of the year naturally presented a challenge for all of us. In my opinion we successfully rose to that challenge, as the Financial Markets Division achieved an after-tax profit of HUF 403 million in 2010, which is slightly above the target, although due to the bank tax it fell considerably short of the previous year's figure. Disregarding the impact of the bank tax, we can safely say that 2010 was a record year for our division too. Overall, a significant contribution to our growth was made by the sales competition that served to promote the sales of our Takarékinvest mutual funds, but we also gained momentum with our own bond issue, and when it came to new products, we led the way in terms of innovation as well.

As regards the specifics: overall revenues exceeded those of the previous year, and among these it was primarily the incomes from currency trading that rose substantially in 2010. With regard to securities, the high revenue from the sale of forint-denominated government securities held for trading and investment was negatively offset by the price loss realised on foreign currency government securities, and the overall revenue fell short of the target by 4% due to the fall in income occurring as a result of the lower-than-expected volume of customer transactions. In contrast to the previous year, in 2010 the net impact of impairment and provisioning settlements was negative. Conversely, the number of customer accounts grew steadily in 2010, increasing to 22% by the end of the year. The majority of the accounts opened by the new customers were personal retirement savings accounts and securities accounts.

It should be highlighted in relation to last year that the market environment, which had grown drastically in volatility in the previous years, consolidated somewhat, and this also helped us in our work. In 2010 Takarékbank once again retained its Primary Dealer status in the government securities market, but we were also helped by our successful liquidity management and the active management of our liabilities. In step with the domestic and global macro-economic environment, which underwent considerable changes throughout the year, securities sales were primarily driven by treasury bills, but the proportion of government bonds sold also rose in comparison to previous years. Besides government securities, the weight of investment fund shares and corporate bonds also increased, and the volumes of bond sales, currency dealing and money market transactions handled by the Sales Department exceeded expectations throughout the entire year. Here too revenues displayed considerable growth, reaching HUF 894 million, primarily due to securities sales.

The Trading Department achieved exceptionally high revenues from currency dealing (notably option trading), as well as on bond trading and bonds held for investment purposes. The structured bond issuance program, which has been a regular event for several years now, continued in 2010, and consequently besides achieving price gains and earning commission revenue, the Bank also gained access to financing with a maturity of over one year at favourable terms. In order to satisfy the demands of the markets and customers, and in response to the increasingly fierce competition between products, the department plans to issue more structured bonds in 2011 too, in certain cases in closer cooperation with Takarékbank Fund Management Zrt. We expect that due to the low government securities yields and deposit interest rates, demand for more risky products will grow in future. The Trading Department would like to cater to this demand by not only continuing to issue the structured bonds, but also through the structured deposit transactions that began to be actively sold in 2010, especially since short-term structured deposit transactions already helped us to win over numerous new customers last year, bringing the volume of clients' structured and non-standard deposits to almost HUF 15 billion by the end of the year.

**ENDRE  
BREZNAVY**

Igazgató



As regards stock exchange trading the figures also developed positively last year. In 2010 Takarékbank Zrt. transacted a volume of HUF 168.18 billion on the BSE prompt market, and had a market share of 1.52% at the end of the year. The volume of trading in BUX futures was HUF 32.77 billion, putting the Bank's market share at 1.97%, while the volume of trading in single-stock futures amounted to HUF 151.68 billion, giving us a 6.1% market share of overall stock exchange trading. The department recorded a net trading income – less financing costs – of HUF 43 million in 2010, while net commission fee revenues totalled HUF 185 million after the deduction of commission expenses. The department's net sales revenue for the entire year amounted to HUF 228 million.

Direct trading on the Deutsche Börse AG, as well as the German markets accessible through the UniCredit Group, enables customers to purchase foreign equities or other equity-type instruments. The settlement of transactions concluded in the German markets, and the custodianship of the shares, is performed at Caceis Bank Deutschland GmbH under an outsourcing agreement with the UniCredit Group. As at 31 December 2010 the total value of shares held for customers at this custodian was EUR 2.76 million. The total volume of securities held by Takarékbank Zrt. for its customers at the end of 2010 was approximately 6.5% higher at nominal value than at the end of 2009. The volume increase was caused by growth in the portfolios of credit institutions in the savings cooperative sector, while among household investors a slight drop in volume was observed, although the composition of the portfolio did change considerably. The portfolio of investment fund shares doubled in size – with a steep rise observed primarily in the volume of the low-risk liquidity fund – and the volume of Takarékbank-issued bonds also displayed growth.

I can state that with regard to the performance of the Private Banking Department, given that in 2010 the main objective was to expand and retain the existing customer base, we have certainly met this target in full. This represented a 30-40% increase in customer numbers: by the end of the year the number of customers

had reached 230, while the managed customer portfolio exceeded HUF 9 billion, in comparison to the 2009 figure of HUF 6.5 billion. A major contribution to the positive results was made by the fact that customers have lost their confidence in other market participants. We can be proud of the fact that in many cases our reputation for reliability prompted a disillusioned customer of another institution to seek out our private banking services.

With regard to our expectations for this year: it is perhaps in our area of business that the negative impacts of the crisis have taken the greatest toll. The year 2011 will be a difficult one, but so will the 2-3 years that follow, since the market has shrunken considerably. Nevertheless, the aim is to retain and expand portfolios, and special priority will be given to the sale of mutual fund shares and Takarékbank-issued bonds, as well as to further strengthening sales activity at the savings cooperatives, and the internet-based trading systems. It is already clear that our NetBroker service launched in the second half of the year (one of the biggest investments of 2010) holds a great deal of promise, as it was developed as a direct response to market and customer requirements. Our surveys conducted at the bank show that more and more people are seeking online solutions, and a growing number manage their finances on the internet. It is primarily the young who need internet services related to the basic functions, while older and more sophisticated customers who also have investments are now displaying a noticeable demand for online banking services. We created the TakarékbankNetBroker premium service primarily for those customers (be they retail, corporate or municipality clients) who regularly trade significant volumes on the stock market, who are experienced and skilled, and who monitor the markets on a daily basis and keep track of events. We expect the launch of the TakarékbankNetBroker service to result in a 10-15% increase in customer numbers at Takarékbank's investment division, and we have every chance of achieving this. This development comes as further evidence that Takarékbank is increasingly one step ahead of the market.



**Endre Breznay**  
Director



#### **Dolce Vita**

Fontos számunkra dolgozóink motivációja, ezért értékesítési versenyt hirdettünk meg. Ki ne tudna azonosulni a Dolce Vita-val? Kollégáinknak elhoztunk egy csipet olasz érzést, majd el is vittük őket a tészta hazájába.

#### **Dolce Vita**

It's important for us to motivate our staff, and with this in mind we've announced a sales competition. Who doesn't identify with La Dolce Vita? We've brought our colleagues a little taste of Italy, and we've even taken them to the land of pasta.

**A** Vállalati és Intézményi Ügyfelek Üzletág 2010-ben teljesítette a meghatározott terveket annak ellenére, hogy a vállalati finanszírozás válságos időket élt meg 2010-ben, miközben a bankadó is rányomta bélyegét a tavalyi üzleti eredményekre. A kedvezőtlen gazdasági környezet ellenére bővült a vállalati és intézményi ügyfelek finanszírozása, aminek oka kettős. Új ügyfelek keresték a Takarékbankot, de mi is nyitottunk feljűk. Újdonság, hogy tavaly a legkisebb vállalkozásokkal is sikerült partneri kapcsolatot létesítenünk, mert erre látható igény mutatkozott a részűkről. Ezen a téren még intenzívebb lett az együttműködés a takarékszövetkezetekkel is, miután számukra kiemelt prioritás a mikro-, kis- és közepes vállalkozások finanszírozása. Az üzletág stratégiája tehát, hogy a diverzifikált ügyfél- és hitelfortfólió továbbépítésével elérje a jövedelmezőségi célokat és a tulajdonosokkal együttműködve kihasználja a szinergiából származó előnyöket, megvalósult.

Üzletágunk továbbra is a Takarékokkal közös ügyleteket tekintti fő irányvonalának és a kooperáció nagy hangsúlyt kap az önkormányzatok finanszírozásában is. A projektfinanszírozás keretében, korábban kitűzött célunknak megfelelően továbbra is törekszünk az ingatlanfinanszírozási portfóliónk bővítésére, de egyre nagyobb hangsúlyt helyezünk az energia- és környezetvédelmi szektor beruházásainak finanszírozására is, különös tekintettel a megújuló energiaforrásokra, illetve az energia-racionalizálási fejlesztésekre. Nyitottak voltunk és vagyunk a szélerőmű, bioetanol, biodízel és biogáz projektek felé, mindezek mellett pedig kiemelt jelentőségű számunkra a magyar tulajdonú nagyvállalatok finanszírozása a Takarékokkal és a DZ Bankkal együttműködve.

Üzletágunk International Desk területe, amely a Magyarországon működő külföldi (főként német) vállalatokat tekintti fő ügyfélkörének, szintén sikeres évet zárt, és hasonló eredményességre számítottunk 2011-ben is. Kiemelendő a Termékfejlesztési Osztály tevékenysége, amely tavaly elkezdte a kkv szektort megcélzó, standardizált, scoring alapú hiteltermékek fejlesztését, amelyeket elsősorban a Takarékok ügyfélkörének szánunk, de tervezzük önálló értékesítésüket is. Célunk, hogy minél több Takarékszövetkezetet vonjunk be a termékek értékesítésébe, és egy jól kidolgozott értékesítési stratégia mentén 2010-hez hasonlóan folyamatosan növelhessük bevételeinket.

Ami a konkrét eredményeinket illeti: üzletágunk 2,207 milliárd forint nettó kamatbevételt ért el 2010-ben, 6,8 százalékkal magasabbat a tervezettnél. A tavalyi évhez képest az alokált kamatbevételek csökkentek az átlagos kamatszint csökkenés miatt, viszont a tervezettnél nagyobb nettó kamatbevételt értünk el a vártnál magasabb átlagos portfóliószintnek és kamatmarzsnak köszönhetően. A nettó jutalékbevételek 459 millió forintos összege ugyan némileg alacsonyabb lett a tervezettnél a számlaforgalmi bevételek mérséklődése miatt, a havi adatsorok azonban növekvő tendenciát mutatnak. Az értékesítés és a céltartalék-képzés nettó eredményhatása -566 millió forint, amely jóval kedvezőbb képet mutat a 2009-ben elszámolt kiugróan magas értékesítéshez képest. Üzletágunk 2010-ben 345 millió forint adó utáni eredményt ért el, amely 34,07 százalékkal múlja felül a terveket. A bankadó nélkül területünk az eredményét megduplázta volna, amely önmagáért beszél.

Az előző évekhez hasonlóan továbbra is prioritás a meglévő ügyfelek és ügyletek hatékony és körültekintő kezelése, folyamatos hangsúlyt fektettünk a monitoringra. A limitek emelésénél és az új ügyletek jóváhagyásánál szigorú kockázati stratégiát követettük: magas saját erő és biztosítéki szintet vártunk el, körültekintően vizsgáltuk a jövőbeni cash-flow realitását és összetételét. Nagy hangsúlyt fektettünk 2010-ben a megfelelő kockázati megítélésű ügyfelek akvizíciójára, aminek köszönhetően tovább nőtt a hitelfortfóliónk.

**MORVAI  
ZSOLT**

Igazgató





A kkv finanszírozási terület 2010-ben 1,202 milliárd forint kamat- és jutalék jellegű nettó bevételt ért el, amely az allokált kamatbevételek csökkenése miatt alacsonyabb a 2009. évi szintnél (2009.; 1,318 milliárd forint). A közvetlen nettó kamatbevételek meghaladták, míg a nettó jutalék bevételek elérték a tervezett szintet. Az önkormányzati osztály továbbra is aktív az önkormányzatok és intézményrendszerük finanszírozásában, vízi közmű hitelek folyósításában. Ezen a területen jelentős ügyleteket bonyolítottunk le tavaly önállóan és a Takarékszövetkezetek bevonásával egyaránt. Bővült a Banknál számlavezető önkormányzatok száma is, finanszírozásuknál azonban fokozottan ügyelni kell a kockázatokra.

Projektfinanszírozási tevékenységünk 2010-ben is óvatos volt. Egyrészt csökkent a finanszírozható projektek száma és volumene, másrészt a megnövekedett kockázatok miatt szelektálni kellett az indítható új ügyletek között, egyes projektek pedig nagyobb saját erőt és szigorúbb biztosítéki struktúrát igényeltek. Az osztály nettó kamat- és jutalékbevétele elérte a 2010-re tervezett szintet, 687 millió forintot.

Az International Desk 2010-ben sikeresen bővítette a szindikált hitelportfólióját, és a pénzügyi vállalkozásokkal szembeni eszközállományát is, azaz tavaly mindkét területen folyósított újabb hiteleket. Az osztály bevételei a kamateredményben és a jutalékbevételekben egyaránt több mint 10 százalékkal haladták meg a tervezett mértéket. A 2010. évi kamat- és jutalékbevételek 691 millió forint volt.

Ami pedig az idej tervekkel illeti: a hangsúly a kkv-szektor kiszolgálásán, az energetikai projekteken, az állami kezességvállalás mellett forintban finanszírozott ügyleteken, és a nagyvállalati tranzakciókon van. Fontosnak tartjuk természetesen ezek mellett a jelzálog alapú hitelezés bővítését, az ingatlan alapú projektek finanszírozását, illetve a társasház építési projekteket. Az önkormányzati piaci részünk körütekintő növelését tervezzük, s komoly eredményeket szeretnénk elérni a standardizált, scoring alapú kkv hiteltermékek és a faktoring területén is.



**Morvai Zsolt**

Igazgató



#### **Borjour Gála**

Kötetlen, jövő-menő borkóstoló, kiváló borok és borászok éves értékelése ahol a borászok és a vendégek, valamint minden borszerető egymásra találhat.

#### **Borjour Gala**

An informal wine tasting event, where people are free to come and go as they please, appreciating the year's fine wines in the company of winemakers and wine lovers alike; the perfect opportunity for everyone who loves wine to gather and meet.

## CORPORATE AND INSTITUTIONAL CLIENTS DIVISION

In 2010 the Corporate and Institutional Customers Division met the targets set for it, despite the fact that 2010 was a year of crisis for corporate finance, and the bank tax also left its mark on last year's business results. The volume of financing provided to corporate and institutional customers grew even in the unfavourable economic environment, the reasons for which were twofold. The new customers actively sought out Takarékbank, but we too made efforts to court them. In a new development, last year we also successfully forged partnerships with the smallest types of business, as a clear demand for this was being shown on their part. In this segment cooperation with the savings cooperatives grew even more intensive, since these institutions treat the financing of micro, small and medium-sized businesses as a key priority. Therefore the division's strategy, which is to meet profitability targets by continuing to build a diversified customer and loan portfolio, and to work together with the owners to leverage the available synergies, was fulfilled.

Our division continues to regard transactions executed jointly with the savings cooperatives as its main direction for development, and a great emphasis is also placed on cooperation related to the financing of municipalities. Where our project financing activities are concerned, in line with our previous objective we continue to expand our real estate financing portfolio, but are also placing a growing emphasis on the financing of energy and environmental protection investments, especially involving renewable energy sources and energy rationalisation developments. We have been, and continue to be, open to wind power, bioethanol, biodiesel and biogas projects, besides which we attribute particular importance to the financing of Hungarian-owned large corporations in collaboration with DZ Bank.

Our division's International Desk, which principally deals with foreign (mainly German) companies operating in Hungary, also had a successful year, and we expect to see similar profitability in 2011 as well. Particularly noteworthy were the activities of the Product Development Department, which last year began the development of standardised, scoring-based loan products aimed at the SME sector, which we primarily intend for the clientele of the savings cooperatives, although we also plan to sell them independently. Our aim is to involve as many savings cooperatives as possible in the selling of these products, and, by following a well-planned sales strategy, to achieve revenue growth similar to that of 2010.

In plain figures: our division achieved a HUF 2.207 billion net interest income in 2010, which is 6.8% higher than the target. In comparison to last year, allocated interest revenues decreased due to the fall in average interest rates, but we achieved net interest income in excess of our target thanks to the higher-than-expected portfolio volumes and interest margins. Although the HUF 459 million in net commission revenue was slightly below target due to the decline in revenues earned on account turnover, the monthly figures show an upward tendency. The net impact of impairment and provisioning on profit was HUF -566 million, which presents a far more favourable picture than the exceptionally high impairment recognised in 2009. In 2010 our division achieved a HUF 345 million after-tax profit, which exceeded the target figure by 34.07%. Had it not been for the bank tax the division would have doubled its profit, a fact which I think speaks for itself.

As in previous years, we continued to give priority to the effective and careful management of our existing customers, placing constant emphasis on monitoring. When raising credit limits and approving new transactions we pursued a stringent risk strategy, demanding high ratios of internal funds to financing, and levels of collateral coverage, and carefully examining the feasibility and composition of projected cash flows. In 2010 we focused particularly on acquiring customers with the appropriate risk rating, with the result that our loan portfolio continued to grow.

**ZSOLT  
MORVAI**

Director



In 2010 the SME Financing Department achieved forint interest and commission revenue of HUF 1.202 million, which, due to the drop in interest revenues allocated to this department, is lower than the figure for 2009 (2009: HUF 1.318 billion). Direct net interest revenues exceeded, and net commission revenues matched, the target figure. Last year the Municipality Department again took on an active role in the financing of local authorities and their institutions, and the provision of water utility loans. In this area we executed major transactions both independently and with the involvement of the savings cooperatives. The number of municipalities that hold their accounts with the Bank also rose; however, close attention has to be paid to the risks when financing these customers.

We maintained our cautious policy with respect to project financing in 2010. The number and volume of financeable projects decreased, while the increased risks meant we had to carefully choose between those new transaction that were suitable for launching, and certain projects required a higher ratio of internal funds and a more secure collateral structure. The department's net interest and commission revenue was in line with the target for 2010, at HUF 687 million.

In 2010 the International Desk succeeded in expanding the syndicated loan portfolio, as well as its portfolio of loans provided to financial enterprises; in other words, last year we disbursed new loans in both of these segments. The department's revenues exceeded the target by more than 10% in the case of both its interest income and its commission revenues. Its interest and commission revenue in 2010 amounted to HUF 691 million.

As regards the plans for this year: the emphasis is on serving the SME sector, on energy-sector projects, transactions financed in forint with a state guarantee, and on large corporate transactions. Naturally, we also consider it important to expand mortgage-based lending, the financing of real estate-based projects, and apartment building construction projects. We plan to prudently increase our share of the municipality banking market, and also aim to achieve significant results in the area of scoring-based SME loan products and factoring services.



**Zsolt Morvai**

Director



**A**tavalyi év eredményeit vizsgálva a mi üzletágunkban sem tekinthetünk el a bankadó hatásaitól, amely jelentős mértékben érintette partner Takarékszövetkezeteinket, és minket is. Bár az eredményeken erősen érzékelhető az adó hatása, számos olyan fejlesztéssel, állománybővítéssel vagy piaci pozíció javulással is büszkélkedhetünk, amelyek némileg kiegyensúlyozzák ezt a mindannyiunkat negatívan érintő körülményt.

A bankadó Takarékszövetkezeti Üzletágra eső része 424,5 millió forint volt, amely jelentős mértékben járult hozzá, hogy a terület – működése óta első ízben – veszteséggel zárta az évet, adózás utáni eredménye 2010-ben -146,1 millió forint volt. További terhet jelentettek az informatikai beruházások induló költségei (kártya-rendszer csere, chipkártya-csere, internet-banking), valamint az előző évitől elmaradó forint számla- és készpénzforgalomból adódó jutalékbevételek csökkenése, ám összességében mégis kijelenthető, hogy a Bank és a Takarékszövetkezetek együttműködése az elmúlt évben is szorosabbá vált. A Takarékbanknál elhelyezett Takarékszövetkezeti vagyon összege 627,9 milliárd forint volt tavalyi év végén, amely több mint 41 milliárd forinttal haladja meg az előző évi záró állományt.

A számoknál maradvány: a Takarékok Takarékbank által kezelt értékpapír-állománya – hitelkonszolidációs államkötvényekkel együtt – 2010 végén 392,3 milliárd forintot tett ki, ennek 42 százaléka államkötvény, 54 százaléka pedig diszkontkincstárjegy. Az elmúlt évben a takarékszövetkezeti szektorhoz tartozó hitelintézetek és a Takarékbank által a GIRO felé kezdeményezett pénzforgalmi tranzakciók száma csekély mértékben (0,11 százalék), míg a Bankon belüli forgalom darabszáma jelentős mértékben (12,58 százalék) emelkedett.

A devizarefinanszírozás 2009-ben megszűnt, így 2010 végére összesen 78 milliárd forintnak megfelelő kockázatot vállalt a Bank; így az év végi állomány több mint 95 százaléka CHF alapú volt. Folytatódott az elmúlt években tapasztalt

csökkenési trend a készpénzszállítási és készpénzfeldolgozási szolgáltatások területén is, miközben a svájci frank alapú betétek állománya is csökkent a korábbi időszakhoz képest 33,81 százalékkal. (A betétek nagy része a hitelintézetek saját állományába került át az önálló jogú devizaszámla-vezetés egyre szélesebb körű elterjedése miatt.) Mindezek mellett ugyanakkor üzletágunk számos területen tudta hozni az előre meghatározott terveket, és számos területen látszott fejlődés is.

A kártyaszolgáltatás kiszervezése mindenképpen a jelentős eredmények közé sorolható. Mindez a gyakorlatban azt jelenti, hogy a korábbi kártya menedzsment rendszer (eCMS), valamint a GIRO Bankkártya Zrt. által ellátott feladatok (tranzakció engedélyezés, ATM felügyelet, POS menedzsment, PIN gyártás, fraud figyelő rendszer) egyetlen szolgáltatóhoz, a First Data céghez kerültek. A kiszervezés jótékony hatásai már rövid távon is jól látszanak: az ügyfelek (kártyabirtokosok és kereskedők egyaránt) az eddiginél rövidebb idő alatt érhetik el az új és korszerű szolgáltatásokat. A szolgáltató váltás eredményeként ráadásul a bankkártya szolgáltatás termékpalettája is jelentős fejlődésen ment keresztül. Ennek egyik meghatározó eleme a mágnes csíkos bankkártyák úgynevezett „chipesítése”, azaz a korábbi kártya-állomány lecserélése, miközben a teljes elfogadói hálózat is alkalmassá vált a chipes kártyák fogadására. Legalább ennyire jelentős lépés volt ugyanakkor, hogy a Bank a tavalyi év során – a szektorban másodikként – csatlakozott a MasterCard® új fejlesztéséhez, az érintés nélküli, úgynevezett MasterCard® PayPass™ technológiájához. Mindez a gyakorlatban azt jelenti, hogy a MasterCard® PayPass™ bankkártyákat és – Magyarországon egyedülállóan – fizetésre alkalmas karókat bocsátott ki. Emellett a Takarékbank – a meglévő POS terminálokhoz kapcsolható kiegészítő berendezések biztosításával – az ilyen típusú bankkártyákat is el tudja fogadni, az elfogadóhelyek számát pedig folyamatosan bővíti.

A Bankkártya Üzletág tehát kifejezetten sikeres évet tudhat maga mögött: a kibocsátott plasztikok darabszámát tekintve a bankrendszer átlagánál (+0,2 százalék) jóval nagyobb mértékben bővült 2010-ben (7,7 százalék). A kibocsátott kártyák darabszáma 2010 végére meghaladta a 330 ezret,

## EGERSZEGI ÁDÁM

igazgató



ezek forgalma pedig szintén felülmúlta a korábbi évet: 17 százalékkal. A 2010-ben végrehajtott mintegy 14 millió tranzakció során 304 milliárd forint bankkártya forgalmat bonyolított le a Takarékbank, illetve a Takarékok. (2009-ben ez a forgalom 258 milliárd forint volt.) Az üzemeltetett készpénzkiadó-automaták száma 2010-ben 766-ról 795-re emelkedett, amely szektor szinten 3,7 százalékos növekedésnek felel meg, és 16,4 százalékos piaci részt eredményezett. A kihelyezett POS terminálok száma az év végén 2.084 darabra emelkedett.

Termékdoldalon meghatározó az agrárium számára kidolgozott saját termékünk, a Gazdahitel-Gazdakártya. A hitelállomány 2010. év végére 11,2 milliárd forintot ért el, amely csaknem kétezer ügylet keretében duzzadt ekkorára. Az állománynövekedés tavaly az elmúlt év végéhez képest több mint 19 százalékos volt. Gazdahitel összesen 94 Takaréktörvény szerinti ügyfeleinek, amelyből tényleges állománnyal 81 rendelkezett a tavalyi év végén.

Legalább ilyen jelentős eredmény, hogy a takarékszövetkezeti szektor hitelintézetei 2010-ben is megtartották piacvezető pozíciójukat a befogadott hitelkérelmek és az átadott Széchenyi Kártyák darabszáma tekintetében. Mindez számokban: 7.891 ügylet, és 49,9 milliárd forint megítélt hitelkeret, amely az egy évvel korábbi adatokhoz képest darabszámban közel 28,1 százalékos hitelkeret tekintetében pedig 9,2 százalékos növekedésnek felel meg.

Az elmúlt év kiemelkedő eredményei közé sorolandó a Takarékok ügyfelei számára elindított internetbanki szolgáltatás-fejlesztésünk, amelyhez eddig 15 Takaréktörvény szerinti csatlakozott. A szolgáltatásban elérhetőek a forint- és devizaszámla vezetési és pénzforgalmi funkciók, betételekötési szolgáltatások, valamint számos, a bankszámlához kapcsolódó információszolgáltatási, lekérdezési lehetőség. Tekintve, hogy ez a funkcionalitás 2011-ben befektetési és bankkártya modulokkal is bővül, így egy olyan internetbank szolgáltatás jön létre, amely megállja helyét a kereskedelmi banki piacon is.

A tavalyi év egyik legfontosabb momentumát a Takarékpont hálózaton belüli együttműködés erősítése – és az ennek érdekében végzett központi tevékenység – volt. A 2010-es eredményeink alapján ismét beigazolódtott: a Takarékpont hálózat alapkonceptiója sikerre van hangolva. Tavaly hat új Takaréktörvény szerinti csatlakozott a hálózathoz, így az év végén már 23 Takaréktörvény szerinti 359 kirendeltségéből állt. Ez stabilan a második legnagyobb egységes banki fiókhálózatot jelenti

Magyarországon, ráadásul a tavalyi év végére sikerült elérni azt a kitűzött célt, hogy az egységesített, standard termékkör lefedje a lakossági, valamint a kis- és középvállalkozói ügyfélkör igényeinek döntő hányadát. Vagyis elmondhatjuk, hogy mára kialakult egy olyan komplex termékpalletta, amely magába foglalja a lakossági és a kkv-számlacsomagokat, a lakossági és a kkv-scoring alapú hiteltermékeket, a befektetési termékeket, valamint egyes külső partnerek kiegészítő szolgáltatásait (például lakás-előtakarékosság, biztosítás, vagy faktoring). Ráadásul, a Takarékpont hálózat jóval a piac előtt járva a tavalyi évben a teljes bankszektor tekintetében is kiemelkedő, egyedülálló újdonsággal jelent meg. Magyarországon elsőként dobta piacra a már említett MasterCard® PayPass™ technológiával ellátott, fizetésre alkalmas kártyát, amellyel bankkártya nélkül, egy divatos kártyával, érintésmentesen fizethetnek az ügyfelek az erre alkalmas elfogadóhelyeken. Ezzel egyidejűleg természetesen elindult a MasterCard® PayPass™ elfogadóhelyek fejlesztése is, melynek eredményeképp, a termékbevezetést követő 2 hónap alatt mintegy száz MasterCard® PayPass™ elfogadóhely jött létre országwide. Az „i-re a pontot” az tette fel, hogy a termék bevezetése utáni első hónapokban látványosan megnőtt a Takarékpont-hoz csatlakozó új, fiatal ügyfelek száma, a 2010-es marketing és kommunikációs tevékenység hatására pedig a Takarékpont spontán márkaismerettsége a 2009. végén 0,5 százalékról 6 százalékra emelkedett.

Mindezek után, ami az ideai várakozásokat illeti: pénzügyileg biztos, hogy nem lesz egyszerűbb a 2011-es év sem, a korábban meghatározott irányok azonban maradnak. Fókuszban továbbra is a Takarékpont hálózat, a fiatal ügyfelek és az innováció áll. A tavalyi évhez hasonló eredményeinket pedig az együttműködések további erősítésével tudjuk elérni, mert közösen jóval hatékonyabbak vagyunk, mint egyedül, ez pedig óriási versenyelőnyt is jelent számunkra.



**Egerszegi Ádám**  
Igazgató



#### Kodály Generációk

2010-ben ünnepeljük az első kecskeméti, Kodály módszer szerint oktató általános iskola megalapításának 60. évfordulóját. A film készítői szülő és gyermekei viszonyán keresztül kutatják a generációk, a politika, a gyereknevelés és az intézményes oktatás közötti összefüggéseket, valamint emléket állítanak Kodály Zoltánnak, hogy visszaidézzék a hazánkban csaknem feledésbe merült zenei nevelési koncepcióját.

#### Kodály Generations

In 2010 in Kecskemét, we celebrated the 60th anniversary of the foundation of the first primary school that teaches according to the Kodály method. With the participation of parents and pupils, the makers of this film explore the relationships between the generations and between politics, childcare and institutional education, creating a memorial on film to Zoltán Kodály and recalling a concept of music-based education that had almost been forgotten in Hungary.

## SAVINGS COOPERATIVES DIVISION

Examining the results of last year, there is no ignoring the impacts of the bank tax in our division either, as they had a profound effect both on our partner saving cooperatives, and on us. Although the impact of the tax is starkly reflected in our business results, we can boast numerous developments, volume increases and improvements in our market position that go some way to compensating for this circumstance, which has affected all of us so negatively.

The Saving Cooperatives Division's share of the bank tax bill was HUF 424.5 million, and this was a major factor contributing to the fact that the business unit – for the first time in its history – closed the year with a loss, as its after-tax result in 2010 was HUF -146.1 million. Additional burdens were represented by the initial costs of IT investments (replacement of the card system, upgrade to chip-card technology, internet banking) and the fall, relative to previous years, in the commission revenues earned on forint account and cash transactions; but overall we can safely say that the cooperation between the bank and the coops became even closer in the course of the past year. The savings cooperatives' assets deposited at Takarékbank amounted to HUF 627.9 billion at the end of last year, which is more than HUF 41 billion more than at the close of the previous year.

Remaining with the figures: the portfolio of securities managed by Takarékbank – including loan consolidation government bonds – amounted to HUF 392.3 billion at the end of 2010, with 42% consisting of government bonds and 54% discount treasury bills. The number of payment transactions sent to GIRO Zrt. by credit institutions in the savings cooperative sector, and by Takarékbank itself, displayed a slight increase (0.11%), while the number of payment transactions executed within the Bank increased substantially (by 12.58%).

With regard to foreign currency financing – since it was discontinued in 2009 – by the end of 2010 the Bank's total risk assumption was equivalent to HUF 78 billion; over 95% of the year-end foreign-currency financing portfolio was CHF-based. The downward tendency in cash transportation

and cash processing services continued, while the portfolio of Swiss franc-based deposits also declined by 33.81% in comparison to the previous period. (A large proportion of the deposits were transferred to the credit institutions' own portfolios, as a growing number of institutions in the network launched their own foreign currency account management services.) Despite all these events, our division succeeded in meeting its predetermined targets in numerous areas, and growth was achieved in many departments.

The outsourcing of card services is undoubtedly among the more significant of our achievements. In practice, this means that the tasks carried out by the previous card management system (CMS's) and GIRO Bankkártya Zrt. (transaction authorisation, ATM monitoring, POS management, PIN manufacturing, fraud detection system) have been entrusted to a single service provider, First Data. The beneficial effects of the outsourcing are already plain to see even in the short term: customers (card holders and merchants alike) can gain access to new, state-of-the-art services in a shorter time than ever before. Besides this, as a result of the change in service provider, the range of bank card services has also evolved rapidly. A key feature of this process was the upgrading of the existing magnetic stripe cards to "smart cards", while the entire network of acceptance points is also now capable of accepting the chip-based cards. At least as important a step, however, was that last year the Bank was the second in the Hungarian bank sector to adopt MasterCard™'s new, contactless "MasterCard® PayPass™" technology. In practice, this means that besides issuing MasterCard® PayPass™-enabled bank cards and – uniquely in Hungary – wristwatches, through the provision of auxiliary devices that can be connected to existing POS terminals, Takarékbank is also capable of accepting this type of bank card, and is constantly adding to the number of acceptance points.

The Bank Cards unit, therefore, has had an unarguably successful year: in terms of the number of plastic cards issued, it achieved growth in 2010 (7.7%) that was well in excess of the average for the bank sector (+0.2%). By the end of 2010 more than 310,000 cards had been issued, and the turnover transacted using them also exceeded that of

**ÁDÁM  
EGERSZEGI**

Director



the previous year, by 17%. In a total of around 14 million transactions, TakarékJBank and the integrated savings cooperatives achieved a total forint bank card payments turnover of around HUF 304 billion. (In 2009 this turnover amounted to HUF 258 billion). The number of cash-dispensing machines operated in 2010 rose from 766 to 795, which at sector level equates to a 3.7% growth, and resulted in a market share of 16.4%. The number of installed POS terminals rose to 2,084 by the end of the year.

On the product side, our proprietary „Gazdahitel-Gazdakártya” (Farmer's Credit Card), developed for the agricultural sector, was a leading product. The volume of credit disbursed under this scheme reached HUF 11.2 billion by the end of 2010, as the combined result of almost two thousand individual transactions. The volume growth relative to the end of the previous year was over 19%. Farmer's Credit Cards were available to customers at a total of 94 savings cooperatives, of which 81 had an actual portfolio of this type of loan at the end of last year.

In what was at least as important an achievement, the credit institutions in the savings cooperative sector held onto their market-leading position in 2010 in terms of the number of received credit applications and issued Széchenyi Cards. All of this in plain figures: 7,891 credit facilities were granted, with a combined credit limit of HUF 49.9 billion, which relative to the previous year's data represents a growth of almost 28.1% in the number of credit facilities, and 9.2% in the volume of available credit.

The most prominent of last year's achievements include our internet banking service development for customers of the savings cooperatives, which has so far been adopted by 15 of the coops. The service can be used to access forint and foreign-currency account management and payment functions, deposit fixing services, and a variety of information and search options related to bank accounts. In view of the fact that this functionality will be expanded in 2011 to include an investment and bank cards module, an internet banking service is taking shape that can even hold its own in the commercial bank sector.

One of the most important developments of last year was the strengthening of cooperation within the TakarékJPont network, and the activities performed centrally in the interest of achieving this. The results of 2010 have once again proven that the basic concept

of the TakarékJPont network is destined to succeed. Last year six more cooperatives joined the network, and thus at the end of the year it consisted of the 359 branches of 23 savings cooperatives. This means that it can be safely regarded as the second-largest uniform network of bank branches in Hungary, and last year we achieved our objective of ensuring that the range of standard products caters to the majority of the needs of retail and SME customers. Or to put it another way, we have now established a complex product offering that comprises retail and SME account packages, retail and SME scoring-based loan products, investment products, and supplementary services provided by certain external partners (such as home saving, insurance or factoring services). In addition to this, last year the TakarékJPont network, staying well ahead of the market, took a step that was unparalleled and uniquely innovative in the entire bank sector: TakarékJPont was the first in Hungary to launch the above mentioned MasterCard® PayPass™ enabled wristwatch, enabling customers to make contactless payments without the need for a bank card, using a trendy wristwatch, at suitably equipped acceptance points. Concurrently with this, the process of expanding the number of MasterCard® PayPass™ acceptance points also got under way, resulting in the establishment of around 100 MasterCard® PayPass™ acceptance points countrywide in the space of two months.

This move was soon vindicated when, in the first months following the product's launch, there was a marked increase in the number of new, young customers joining TakarékJPont, while as a result of the marketing and communication activity performed in 2010, TakarékJPont's spontaneous brand recognition rose from 0.5% at the end of 2009, to 6%.

As regards the outlook for this year, 2011 will certainly be no simpler in financial terms, but the previously determined strategic guidelines will remain the same. The focus will continue to be on the TakarékJPont network, young customers, and innovation. We are capable of achieving results similar to those of last year through the further strengthening of cooperation, because together we are far more effective than alone, and for us this represents a huge competitive advantage.



**Ádám Egerszegi**  
Director



## KOCKÁZATKEZELÉSI POLITIKA

**A** Bank kockázatkezelési tevékenységét 2010-ben az év elején elfogadott kockázati stratégia alapján folytatta. A kockázati stratégia minden lényeges banki kockázatra kiterjed és magában foglalja a belső tőkeszámítás módszertanát, valamint a négyéves tőketervet is.

A kockázatkezelési stratégiában foglalt keretek, limitek betartásáról szóló beszámoló állandó napirendi pontként szerepel az Igazgatóság és a Felügyelőbizottság ülésein.

### Hitelezési kockázat

2010-ben az ügyfelekkel szembeni bruttó hitelezési követelésállomány mintegy 14 milliárd forinttal nőtt.

A minősített állomány (külön figyelendő, átlag alatti, kétes és rossz ügyletminősítési kategóriák) 2,7 milliárd Ft-tal nőtt. Az ezek mögé elszámolt értékvesztés 623 millió forinttal (35,4 százalékkal) emelkedett.

Tárgyév végén a Bank teljes bruttó hitelezési kockázatvállalásának 97,6 százaléka tartozott a problémamentes és külön figyelendő kategóriába (2009-es év 98,02 százaléka).

2010.12.31-én a Bank hitelezési portfóliójának 2,4 százaléka volt átlag alatti, kétes, rossz minősítésű a bázisév végi 1,98 százalékkal szemben.

Az értékvesztéssel érintett bruttó hitelezési kockázatvállalások aránya a 2009. év végi 6,15 százalékról csekély mértékben, 6,34 százalékra nőtt.

2010.12.31-én az értékvesztés aránya az értékvesztéssel érintett kockázatvállaláshoz 17,52 százalék volt.

A Bank koncentrációs kockázata aránylag magas, amelyben jelentős szerepet játszik a lakossági portfólió hiánya. 2010-ben a belső tőkeszükséglet számításához alkalmazott koncentrációs mérések a koncentráció fokának enyhe csökkenését mutatták. A vállalati és önkormányzati portfólióra csökkenő mértékű koncentráció volt jellemző, míg a hitelintézeti- és kötvényportfóliónál gyakorlatilag stagnált. Meg kell jegyezni azonban, hogy – ellentétben a nagy kockázati mérésekkel – a belső tőkeszükséglet számításánál a koncentráció mérésénél a Bank az éven belüli bankközi kitétségek 50 százalékát is figyelembe vette 2010-ben. Kedvezőnek mondható azonban, hogy a 20 legnagyobb ügyféllel, illetve ügyfélcsoporttal szembeni tőkekövetelés részaránya gyakorlatilag szinten maradt, a 2009. év végi 26,2 százalékról 2010. év végére 24,5 százalékra módosult.

A Bank országgokozati kitétsége főként a befektetési minőségű országokra összpontosul. A banki limitrendszer biztosítja azt, hogy az ország kockázatok kapcsán többlettőke igény ne keletkezhesen. Az ország kockázati kitétségek megoszlását 2010. december 31-én a következő táblázat mutatja:

<b>IRÁNYADÓ MINŐSÍTÉS - S&amp;P'S BETŰJELLEL</b>	<b>Irányadó minősítési besorolás – jogszabály</b>	<b>Limitek kihasznált része (millió Ft)</b>	<b>Kitétség megoszlása (%)</b>
<b>AAA</b>	1	50.132	89,52
<b>AA</b>	1	967	1,73
<b>A</b>	2	1.062	1,90
<b>BBB</b>	4	2.933	5,23
<b>BB</b>	5	906	1,62
<b>Összesen</b>		<b>56.000</b>	<b>100,00</b>



A Bank 2006 óta gyűjti a működési kockázati eseményeket és 2007 óta részt vesz a HunOR országos működési kockázati adatbázisban. A belső adatbázisban a Bank 2010-ben összesen 22 db (2009-ben 51 db) 50.000,- forint feletti működési kockázati eseményt rögzített, melyek összes bruttó vesztesége 59 millió Ft (2009-ben 79 millió Ft), a megtérülést is figyelembe vevő nettó veszteség 5 millió Ft volt (2009-ben 35 millió Ft).

## BANKÜZEM

A tervezett és 2011-ben megkezdett központi irodaház felújítás miatt a Takarékbank Zrt. 2010-ben nem hajtott végre épületet érintő jelentős beruházásokat. A kisebb beruházások kizárólagos célja az épület állapot és állagmegóvása, valamint a megfelelő működési környezet biztosítása volt. Ezzel összhangban nagy hangsúlyt fektetett a Bank a működést biztosító technikai eszközök karbantartására, mellyel növelte azok használati élettartalmát.

2010-ben a Bank jelentős informatikai fejlesztéseket hajtott végre a főbb üzleti folyamatait kiszolgáló IT alkalmazásokon, korszerűsítette a Desktop, az IT biztonsági és hálózati rendszereit.

A Bank az informatikai infrastruktúráját belső és külső (outsorce) szolgáltatókkal SLA (Service Level Agreements) alapon üzemelteti.

A 2010-es fejlesztések során az informatikai terület a takarékszövetkezeti szektorhoz tartozó hitelintézeti fejlesztéseket kiemelt

prioritással kezelte, melynek célja a fejlesztések egységesítése, gyorsítása volt. A 2010-es fejlesztések eredményeként az IT szolgáltatások köre bővült, minősége javult és bevezetésre került a virtualizáció, a központi adattárolás és a szerver konszolidációs technika.

A 2008-ban kezdődött nemzetközi pénzügyi krízis és a gazdasági átalakulások 2010-ben is éreztették hatásukat a Bank életében. A szigorú belső költségvetési politika és konzekvens létszám gazdálkodás meghozta eredményét, az átszervezések kapcsán jelentkező többletköltségek ellenére a Bank személyügyi költségei terven belül maradtak.

A 2010-es év legfontosabb eseménye, hogy április 29-ével új szervezeti, irányítási és működési modellt alakítottak ki a Takarékbankban. Új vezető testületeket választottak, megszűnt az Executive Board, és a menedzsment feladatokat az új, öt fős, belső tagokból álló Igazgatóság látja el. A Felügyelőbizottság a Közgyűlés által megállapított ügyszabályzatok hatásköröket kapott.

A Bank statisztikai átlagléttszáma 2010-ben 287 fő volt, amely 5 fős bővülést jelent a 2009. évi átlagléttszámhoz viszonyítva.

Az 1,8 százalékos bővülésre a Bankban megvalósított üzleti és szervezeti fejlesztések miatt volt szükség, a humán erőforrás igényt a költséghatékonyság elvének figyelembe vételével elégítették ki.

Az átlagos szolgálati idő mértéke 2010-ben tovább növekedett: 7,7 év volt az előző évi 7,3 évhez viszonyítva.

**A 2010-es év legfontosabb eseménye, hogy április 29-ével új szervezeti, irányítási és működési modellt alakítottak ki a Takarékbankban.**

## RISK MANAGEMENT POLICY

In 2010 the Bank conducted its risk management operations in accordance with the risk strategy approved at the beginning of 2010. The risk strategy extends to cover all significant banking risks, and incorporates the internal capital calculation methodology and the three-year capital budget.

The report on compliance with the thresholds and limits set out in the risk management strategy is a permanent item on the agenda at meetings of the Board of Directors and the Supervisory Board.

### Credit risk

In 2010 the gross volume of lending receivables from clients increased by around HUF 14 billion.

The qualified portfolio (to-be-monitored, below average, doubtful and bad receivable transaction rating categories) grew by HUF 2.7 billion. The impairment recognised on these rose by HUF 623 million (35.4%).

As of the end of the year, 97.6% of the bank's total gross credit risk assumptions belonged in the problem-free and to-be-monitored categories (2009: 98.02%).

Thus on 31 December 2010, some 2.4% of the bank's loan portfolio was rated as below average, doubtful, or bad, compared to 1.98% at the end of the base year.

The proportion of gross lending exposures on which impairment was recognised increased slightly, from 6.15% at the end of 2009, to 6.34%.

As of 31 December 2010 the proportion of impairment relative to the total value of exposures on which impairment was recognised was 17.52%.

The Bank's concentration risk was relatively high, which is due in no small measure to the lack of a retail portfolio. In 2010, the measurements of concentration performed for the purpose of calculating the capital requirement revealed a slight decrease in the degree of concentration. The corporate and municipal portfolios were characterised by a falling rate of concentration, while the credit-institution and bond portfolios were effectively unchanged. It should be noted, however, that – unlike in the case of large-risk measurements – when calculating the internal capital requirement the bank also took 50% of interbank exposures with a maturity of less than one year into consideration in 2010.

It can be regarded as a favourable development, however, that the share of the capital receivable from the 20 largest customers and customer groups remained effectively the same, with the 2009 year-end figure of 26.2% only changing to 24.5% by the end of 2010.

The Bank's country risk exposure is mainly centred on investment-grade countries. The Bank's limit system ensures that no excess capital requirement can arise in relation to country risks. The distribution of country risk exposures, as of 31 December 2010, is shown in the table below:

<b>GUIDANCE RATING – STANDARD&amp;POOR'S</b>	<b>Guidance rating – statutory</b>	<b>Utilised part of limit (HUF million)</b>	<b>Distribution of exposure (%)</b>
<b>AAA</b>	1	50,132	89.52
<b>AA</b>	1	967	1.73
<b>A</b>	2	1,062	1.90
<b>BBB</b>	4	2,933	5.23
<b>BB</b>	5	906	1.62
<b>Összesen</b>		<b>56,000</b>	<b>100.00</b>

The Bank has gathered data on operational incidents since 2006, and since 2007 it is a contributor to the HunOR national operational risk database. In 2010 the Bank recorded a total of 22 operational incidents exceeding HUF 50 million (in 2009: 51 incidents), resulting in a total gross loss of HUF 59 million (in 2009: HUF 79 million), with the net loss after recovery amounting to HUF 5 million (in 2009: HUF 35 million).

## BANK OPERATION

Due to the planned renovation of the head office building, which was commenced in 2011, TakarékBank Zrt. did not carry out any major investments affecting the building in 2010. The purpose of the minor investments carried out was to conserve the condition of its building and ensure a suitable working environment. Accordingly, the bank placed great emphasis on maintaining the technical infrastructure necessary to ensure smooth operation, thereby increasing its useful life.

In 2010 the Bank carried out a number of important IT developments involving the applications supporting the main business processes, and upgraded its Desktop, IT security and network systems.

The Bank operates its IT infrastructure on the basis of internal and external (outsourcing) SLAs (Service Level Agreements).

In the course of its development work in 2010 the IT department gave special priority to enhancements at the savings cooperatives,

which had the aim of standardising and accelerating the projects. As a result of the development work the range of IT services has broadened, quality has improved and new, state-of-the-art IT solutions have emerged, such as virtualisation, central data storage and server consolidation techniques.

The effects of the international financial crisis that began in 2008, and the economic changes, continued to be felt at the Bank in 2010. The strict internal budgetary policy and consistent headcount mentioned brought their results, and despite the additional costs arising in relation to the restructuring, the Bank's personnel costs remained within the target.

The most important event of 2010 was the establishment, on 29 April, of a new organisational, governance and operating model at TakarékBank. New executive bodies were elected, the Executive Board was abolished, and the management tasks are now performed by a new, five-strong Board of Directors made up of executive members. The Supervisory Committee received the executive powers determined by the General Meeting.

The Bank's average statistical headcount in 2010 was 287 persons, which is 5 more than the average headcount in 2009. The 1.8% increase was necessary due to the HR demands of business and organisational developments at the bank, and was carried out in a cost-efficient manner. The average length of service in 2010 increased further, to 7.7 years compared to 7.3 years in the previous year.

**The most important event of 2010 was the establishment, on 29 April, of a new organisational, governance and operating model at TakarékBank.**

## MAGYAR SZÁMVITELI SZABÁLYOK SZERINTI ÉVES BESZÁMOLÓ 2010. 12. 31.

## MÉRLEG – ESZKÖZÖK – adatok millió forintban

	2009	2010
<b>1. Pénzeszközök</b>	<b>30 995</b>	<b>19 395</b>
<b>2. Állampapírok</b>	<b>127 510</b>	<b>123 532</b>
a) forgatási célú	88 964	88 101
b) befektetési célú	38 546	35 431
<b>3. Hitelintézetekkel szembeni követelések</b>	<b>91 854</b>	<b>92 051</b>
a) látra szóló	4 409	3 104
b) egyéb követelés pénzügyi szolgáltatásból	87 445	88 947
ba) éven belüli lejáratú	77 930	80 795
bb) éven túli lejáratú	9 515	8 152
c) befektetési szolgáltatásból		
<b>4. Ügyfelekkel szembeni követelések</b>	<b>76 667</b>	<b>86 027</b>
a) pénzügyi szolgáltatásból	76 127	85 805
aa) éven belüli lejáratú	29 477	43 297
ab) éven túli lejáratú	46 650	42 508
b) befektetési szolgáltatásból	540	222
<b>5. Hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok, beleértve a rögzített kamatozásúakat is</b>	<b>38 745</b>	<b>41 769</b>
a) helyi önkormányzatok és egyéb államháztartási szervek által kibocsátott értékpapírok (ide nem értve az állampapírokat)	6 445	8 333
aa) forgatási célú	30	116
ab) befektetési célú	6 415	8 217
b) más kibocsátó által kibocsátott értékpapírok	32 300	33 436
ba) forgatási célú	54	17 821
bb) befektetési célú	32 246	15 615
<b>6. Részvények és más változó hozamú értékpapírok</b>	<b>272</b>	<b>292</b>
a) részvények, részesedések forgatási célra	272	292
b) változó hozamú értékpapírok		-
<b>7. Részvények, részesedések befektetési célra</b>	<b>1 106</b>	<b>2 181</b>
a) részvények, részesedések befektetési célra	1 106	2 181
b) befektetési célú részvények, részesedések értékhelyesbítése		
<b>8. Részvények, részesedések kapcsolt vállalkozásban</b>	<b>439</b>	<b>516</b>
a) részvények, részesedések befektetési célra	439	516
<b>9. Immateriális javak</b>	<b>605</b>	<b>990</b>
<b>10. Tárgyi eszközök</b>	<b>1 438</b>	<b>2 031</b>
a) pénzügyi és befektetési szolgáltatási célú tárgyi eszközök	1 436	2 029
b) nem közvetlenül pénzügyi és befektetési szolgáltatási célú tárgyi eszközök	2	2
<b>11. Saját részvények</b>		
<b>12. Egyéb eszközök</b>	<b>2 318</b>	<b>2 807</b>
a) készletek	692	1 220
b) egyéb követelések	1 626	1 587
<b>13. Aktív időbeli elhatárolások</b>	<b>7 568</b>	<b>7 632</b>
a) bevételek aktív időbeli elhatárolása	6 689	6 615
b) költségek, ráfordítások aktív időbeli elhatárolása	879	1 017
c) halasztott ráfordítások		
<b>ESZKÖZÖK ÖSSZESEN</b>	<b>379 517</b>	<b>379 223</b>

## ANNUAL REPORT BASED ON THE HUNGARIAN ACCOUNTING STANDARDS - 31. 12. 2010

**BALANCE SHEET – ASSETS – data in HUF million**

	2009	2010
<b>1. Liquid assets</b>	<b>30 995</b>	<b>19 395</b>
<b>2. Treasury bills and similar securities</b>	<b>127 510</b>	<b>123 532</b>
a. held for trading	88 964	88 101
b. held as financial fixed assets	38 546	35 431
<b>3. Loans and advances to credit institutions</b>	<b>91 854</b>	<b>92 051</b>
a) repayable on demand	4 409	3 104
b) other loans and advances in connection with financial services	87 445	88 947
ba) with remaining maturity of less than one year	77 930	80 795
bb) with a remaining maturity of more than one year	9 515	8 152
c) in connection with investment services		
<b>4. Loans and advances to customers</b>	<b>76 667</b>	<b>86 027</b>
a) in connection with financial services	76 127	85 805
aa) with a remaining maturity of less than one year	29 477	43 297
ab) with a remaining maturity of more than one year	46 650	42 508
b) in connection with investment services	540	222
<b>5. Debt securities, including fixed-income securities</b>	<b>38 745</b>	<b>41 769</b>
a) issued by local governments and other public bodies (not including treasury bills and similar securities)	6 445	8 333
aa) held for trading	30	116
ab) held as financial fixed assets	6 415	8 217
b) securities issued by other borrowers	32 300	33 436
ba) held for trading	54	17 821
Showing separately: - issued by affiliated companies		
bb) held as financial fixed assets	32 246	15 615
<b>6. Shares and other variable-yield securities</b>	<b>272</b>	<b>292</b>
a) shares and participations in corporations held for trading	272	292
b) variable-yield securities		-
<b>7. Shares and participations in corporations held as financial fixed assets</b>	<b>1 106</b>	<b>2 181</b>
a) shares and participations in corporations held as financial fixed assets	1 106	2 181
<b>8. Shares and participating interests in affiliated companies</b>	<b>439</b>	<b>516</b>
a) shares and participations in corporations held as financial fixed assets	439	516
<b>9. Intangible assets</b>	<b>605</b>	<b>990</b>
<b>10. Tangible assets</b>	<b>1 438</b>	<b>2 031</b>
a) tangible assets for financial and investment services	1 436	2 029
b) tangible assets not directly used for financial and investment services	2	2
<b>11. Own shares</b>		
<b>12. Other assets</b>	<b>2 318</b>	<b>2 807</b>
a) stocks	692	1 220
b) other receivables	1 626	1 587
<b>13. Prepayments and accrued income</b>	<b>7 568</b>	<b>7 632</b>
a) accrued income	6 689	6 615
b) accrued costs and expenses	879	1 017
c) deferred charges		
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>379 517</b>	<b>379 223</b>

## MAGYAR SZÁMVITELI SZABÁLYOK SZERINTI ÉVES BESZÁMOLÓ 2010. 12. 31.

## MÉRLEG – FORRÁSOK – adatok millió forintban

	2009	2010
<b>1. Hitelintézetekkel szembeni kötelezettségek</b>	<b>289 790</b>	<b>294 316</b>
a) látra szóló	24 368	31 690
b) meghatározott időre lekötött, pénzügyi szolgáltatásból adódó kötelezettség	265 422	262 626
ba) éven belüli lejáratú	258 951	253 622
bb) éven túli lejáratú	6 471	9 004
c) befektetési szolgáltatásból		
<b>2. Ügyfelekkel szembeni kötelezettségek</b>	<b>50 167</b>	<b>38 965</b>
a) takarékbetétek		
b) egyéb kötelezettségek pénzügyi szolgáltatásból	45 200	36 267
ba) látra szóló	12 760	9 732
bb) éven belüli lejáratú	32 138	26 136
bc) éven túli lejáratú	302	399
c) befektetési szolgáltatásból	4 967	2 698
<b>3. Kibocsátott értékpapírok miatt fennálló kötelezettség</b>	<b>5 786</b>	<b>7 458</b>
a) kibocsátott kötvények	5 786	7 458
aa) éven belüli lejáratú	511	4 665
ab) éven túli lejáratú	5 275	2 793
<b>4. Egyéb kötelezettségek</b>	<b>13 843</b>	<b>17 550</b>
a) éven belüli lejáratú	13 843	17 550
b) éven túli lejáratú		
<b>5. Passzív időbeli elhatárolások</b>	<b>4 802</b>	<b>4 480</b>
a) bevételek passzív időbeli elhatárolása	103	1 403
b) költségek, ráfordítások passzív időbeli elhatárolása	4 699	3 077
c) halasztott bevételek		
<b>6. Céltartalékok</b>	<b>1 590</b>	<b>1 628</b>
a) céltartalék nyugdíjra és végkielégítésre		
b) kockázati céltartalék függő és biztos (jövőbeni) kötelezettségekre	437	167
c) általános kockázati céltartalék	729	767
d) egyéb céltartalék	424	694
<b>7. Hátrasorolt kötelezettségek</b>	<b>537</b>	<b>537</b>
a) alárendelt kölcsöntőke	537	537
<b>8. Jegyzett tőke</b>	<b>2 367</b>	<b>2 564</b>
<b>9. Jegyzett, de még be nem fizetett tőke (-)</b>	-	-
<b>10. Tőketartalék</b>	<b>2 012</b>	<b>2 801</b>
a) a részvény, részesedés névértéke és kibocsátási értéke közötti különbözet (ázsíó)	2 004	2 793
b) egyéb	8	8
<b>11. Általános tartalék</b>	<b>1 745</b>	<b>1 805</b>
<b>12. Eredménytartalék (+/-)</b>	<b>6 099</b>	<b>6 028</b>
<b>13. Lekötött tartalék</b>	<b>500</b>	<b>850</b>
<b>14. Értékelési tartalék</b>	-	-
<b>15. Mérleg szerinti eredmény (+/-)</b>	<b>279</b>	<b>241</b>
<b>FORRÁSOK ÖSSZESEN</b>	<b>379 517</b>	<b>379 223</b>

## ANNUAL REPORT BASED ON THE HUNGARIAN ACCOUNTING STANDARDS - 31. 12. 2010

**BALANCE SHEET – LIABILITIES – data in HUF million**

	2009	2010
<b>1. Amounts owed to credit institutions</b>	<b>289 790</b>	<b>294 316</b>
a) repayable on demand	24 368	31 690
b) with agreed maturity dates or periods of notice in connection with financial services	265 422	262 626
ba) with remaining maturity of less than one year	258 951	253 622
bb) with remaining maturity of more than one year	6 471	9 004
c) in connection with investment services		
<b>2. Amounts owed to customers</b>	<b>50 167</b>	<b>38 965</b>
a) savings deposits		
b) other liabilities in connection with financial services	45 200	36 267
ba) repayable on demand	12 760	9 732
bb) with remaining maturity of less than one year	32 138	26 136
bc) with remaining maturity of more than one year	302	399
c) in connection with investment services	4 967	2 698
<b>3. Debts evidenced by certificates</b>	<b>5 786</b>	<b>7 458</b>
a) debt securities in issue	5 786	7 458
aa) with remaining maturity of less than one year	511	4 665
ab) with remaining maturity of more than one year	5 275	2 793
<b>4. Other liabilities</b>	<b>13 843</b>	<b>17 550</b>
a) with remaining maturity of less than one year	13 843	17 550
b) with remaining maturity of more than one year		
<b>5. Accruals and deferred income</b>	<b>4 802</b>	<b>4 480</b>
a) deferred income	103	1 403
b) deferred costs and expenses	4 699	3 077
c) deferred income		
<b>6. Provisions for liabilities and charges</b>	<b>1 590</b>	<b>1 628</b>
a) provisions for pension and severance pay	-	-
b) provisions for contingent liabilities and for (future) commitments	437	167
c) general risk provisions	729	767
d) other provisions	424	694
<b>7. Subordinated liabilities</b>	<b>537</b>	<b>537</b>
a) subordinated loan capital	537	537
<b>8. Subscribed capital</b>	<b>2 367</b>	<b>2 564</b>
<b>9. Subscribed capital called but unpaid (-)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>10. Capital reserve</b>	<b>2 012</b>	<b>2 801</b>
a) difference between the par value and the purchase price of shares and securities (premium)	2 004	2 793
b) other	8	8
<b>11. General reserve</b>	<b>1 745</b>	<b>1 805</b>
<b>12. Profit reserve (±)</b>	<b>6 099</b>	<b>6 028</b>
<b>13. Tied-up reserves</b>	<b>500</b>	<b>850</b>
<b>14. Revaluation reserve</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>15. Profit or loss for the financial year (±)</b>	<b>279</b>	<b>241</b>
<b>TOTAL LIABILITIES</b>	<b>379 517</b>	<b>379 223</b>

## MAGYAR SZÁMVITELI SZABÁLYOK SZERINTI ÉVES BESZÁMOLÓ 2010. 12. 31.

## EREDMÉNYKIMUTATÁS – adatok millió forintban

	2009	2010
<b>1. Kapott kamatok és kamat jellegű bevételek</b>	<b>44 206</b>	<b>34 195</b>
a) rögzített kamatozású hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok után kapott (járó) kamatbevételek	7 160	9 168
b) egyéb kapott kamatok és kamat jellegű bevételek	37 046	25 027
<b>2. Fizetett kamatok és kamat jellegű ráfordítások</b>	<b>45 698</b>	<b>31 705</b>
<b>KAMATKÜLÖNBÖZET (1-2)</b>	<b>-1 492</b>	<b>2 490</b>
<b>3. Bevételek értékpapírokból</b>	<b>22</b>	<b>21</b>
a) bevételek forgatási célú részvényekből, részesedésekből (osztalék, részesedés)	4	6
b) bevételek kapcsolt vállalkozásban lévő részesedésekből (osztalék, részesedés)		
c) bevételek egyéb részesedésekből (osztalék, részesedés)	18	15
<b>4. Kapott (járó) jutalék- és díjbevételek</b>	<b>4 249</b>	<b>3 544</b>
a) egyéb pénzügyi szolgáltatás bevételeiből	3 404	2 959
b) befektetési szolgáltatások bevételeiből	845	585
<b>5. Fizetett (fizetendő) jutalék- és díjráfordítások</b>	<b>2 330</b>	<b>1 895</b>
a) egyéb pénzügyi szolgáltatás ráfordításaiból	1 836	1 586
b) befektetési szolgáltatások ráfordításaiból	494	309
<b>6. Pénzügyi műveletek nettó eredménye [6.a)-6.b)+6.c)-6.d)]</b>	<b>8 172</b>	<b>4 280</b>
a) egyéb pénzügyi szolgáltatás bevételeiből	3 977	3 377
b) egyéb pénzügyi szolgáltatás ráfordításaiból	819	1 128
c) befektetési szolgáltatás bevételeiből (kereskedési tevékenység bevétele)	9 353	5 101
<b>d) befektetési szolgáltatás ráfordításaiból (kereskedési tevékenység ráfordítása)</b>	<b>4 339</b>	<b>3 070</b>
<b>7. Egyéb bevételek üzleti tevékenységből</b>	<b>4 759</b>	<b>3 704</b>
<b>8. Általános igazgatási költségek</b>	<b>5 206</b>	<b>5 260</b>
a) személyi jellegű ráfordítások	3 010	2 962
b) egyéb igazgatási költségek (anyag jellegű ráfordítások)	2 196	2 298
<b>9. Értékcsökkenési leírás</b>	<b>390</b>	<b>396</b>
<b>10. Egyéb ráfordítások üzleti tevékenységből</b>	<b>5 131</b>	<b>5 525</b>
<b>11. Értékvesztés követelések után és kockázati céltartalékképzés a függő és biztos (jövőbeni) kötelezettségekre</b>	<b>1 550</b>	<b>1 520</b>
<b>12. Értékvesztés visszaírása követelések után és kockázati céltartalék felhasználása a függő és biztos (jövőbeni) kötelezettségekre</b>	<b>668</b>	<b>1 239</b>
<b>12/A. Általános kockázati céltartalék képzés (-) és felhasználás (+) különbözete</b>	<b>-92</b>	<b>-38</b>
<b>13. Értékvesztés a befektetési célú, hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok, kapcsolt- és egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozásban való részvények, részesedések után</b>	<b>81</b>	<b>10</b>
<b>14. Értékvesztés visszaírása a befektetési célú, hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok, kapcsolt- és egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozásban való részvények, részesedések után</b>	<b>158</b>	<b>105</b>
<b>15. Szokásos (üzleti) tevékenység eredménye</b>	<b>1 756</b>	<b>739</b>
<b>16. Rendkívüli bevételek</b>		
<b>17. Rendkívüli ráfordítások</b>	<b>18</b>	<b>23</b>
<b>18. Rendkívüli eredmény (16-17)</b>	<b>-18</b>	<b>-23</b>
<b>19. Adózás előtti eredmény (15+18)</b>	<b>1 738</b>	<b>716</b>
<b>20. Adófizetési kötelezettség</b>	<b>259</b>	<b>115</b>
<b>21. Adózott eredmény (19-20)</b>	<b>1 479</b>	<b>601</b>
<b>22. Általános tartalékképzés (-), felhasználás (+)</b>	<b>-148</b>	<b>-60</b>
<b>24. Jávahagyott osztalék és részesedés</b>	<b>1 052</b>	<b>300</b>
<b>25. Mérleg szerinti eredmény (21+22+23-24)</b>	<b>279</b>	<b>241</b>



## ANNUAL REPORT BASED ON THE HUNGARIAN ACCOUNTING STANDARDS - 31. 12. 2010

**PROFIT AND LOSS ACCOUNT – data in HUF million**

	2009	2010
<b>1. Interest received and similar income</b>	<b>44 206</b>	<b>34 195</b>
a) interest received and similar income from fixed-income securities	7 160	9 168
b) other interest received and similar income	37 046	25 027
<b>2. Interest paid and similar charges</b>	<b>45 698</b>	<b>31 705</b>
<b>Net interest (1-2)</b>	<b>-1 492</b>	<b>2 490</b>
<b>3. Income from securities</b>	<b>22</b>	<b>21</b>
a) income held for trading from shares and participations in corporations (dividends and profit-sharing)	4	6
b) income from participating interests in affiliated companies (dividends and profit-sharing)		
c) income from other securities (dividends and profit-sharing)	18	15
<b>4. Commissions and fees received or due</b>	<b>4 249</b>	<b>3 544</b>
a) in connection with other financial services	3 404	2 959
b) in connection with investment services (not including trading operations)	845	585
<b>5. Commissions and fees paid or payable</b>	<b>2 330</b>	<b>1 895</b>
<b>6. Net profit or net loss on financial operations [6.a)-6.b)+6.c)-6.d)]</b>	<b>8 172</b>	<b>4 280</b>
a) in connection with other financial services	3 977	3 377
b) in connection with other financial services	819	1 128
c) in connection with investment services (income from trading operations)	9 353	5 101
d) in connection with investment services (expenses on trading operations)	4 339	3 070
<b>7. Other operating income</b>	<b>4 759</b>	<b>3 704</b>
<b>8. General administrative expenses</b>	<b>5 206</b>	<b>5 260</b>
a) staff costs	3 010	2 962
b) other administrative expenses (materials and supplies)	2 196	2 298
<b>9. Depreciation</b>	<b>390</b>	<b>396</b>
<b>10. Other operating charges</b>	<b>5 131</b>	<b>5 525</b>
<b>11. Value adjustments in respect of loans and advances and risk provisions for contingent liabilities and for (future) commitments</b>	<b>1 550</b>	<b>1 520</b>
<b>12. Value readjustments in respect of loans and advances and risk provisions for contingent liabilities and for (future) commitments</b>	<b>668</b>	<b>1 239</b>
<b>12/A. Difference between formation and utilization of general risk provisions</b>	<b>-92</b>	<b>- 38</b>
<b>13. Value adjustments in respect of transferable debt securities held as financial fixed assets, shares and participations in affiliated companies and in other companies linked by virtue of participating interests</b>	<b>81</b>	<b>10</b>
<b>14. Value readjustments in respect of transferable debt securities held as financial fixed assets, shares and participations in affiliated companies and in other companies linked by virtue of participating interests</b>	<b>158</b>	<b>105</b>
<b>15. Profit or loss on ordinary activities</b>	<b>1 756</b>	<b>739</b>
<b>16. Extraordinary income</b>		
<b>17. Extraordinary charges</b>	<b>18</b>	<b>23</b>
<b>18. Extraordinary profit or loss (16-17)</b>	<b>-18</b>	<b>-23</b>
<b>19. Profit or loss before tax (+15+18)</b>	<b>1 738</b>	<b>716</b>
<b>20. Taxes on income</b>	<b>259</b>	<b>115</b>
<b>21. Profit or loss after tax (+19-20)</b>	<b>1 479</b>	<b>601</b>
<b>22. General reserve (±)</b>	<b>-148</b>	<b>-60</b>
<b>24. Dividend and profit-sharing payable</b>	<b>1 052</b>	<b>300</b>
<b>25. Profit or loss for the financial year</b>	<b>279</b>	<b>241</b>

## ESZKÖZÖK

A Bank pénzeszközeinek jelentős hányadát (2009 végén 89 százalékát, 2010 végén 72 százalékát) az MNB-nél vezetett pénzforgalmi számla egyenlege teszi ki. A Takarékbank ezen a számlán teljesíti a saját és az integrált hitelintézetek jegybanki tartalékolási kötelezettségét, így az állomány alakulását a szektor forrásszükséglete határozza meg.

Az értékpapírok állománya 2010-ben gyakorlatilag stagnált (165,6 milliárd Ft) az előző évihez viszonyítva.

A hitelintézetekkel szembeni egy éven belül esedékes követelések a Bank hitelezési kockázatvállalásain túl tartalmazzák a deviza nostro számlák és a bankközi kihelyezések állományadatait is. A látra szóló betétek állománya 3.104 millió forint, a bankközi kihelyezések egyenlege 15.040 millió forint.

A hitelintézetekkel szembeni éven túli követeléseket a hazai és külföldi bankoknak nyújtott szindikált hitelek (3.576 millió Ft) és a takarékszövetkezeti szektorhoz tartozó hitelintézetek részére nyújtott, konstrukciós hitelekhez kapcsolódó refinanszírozási források és egyéb hitelek (7.385 millió Ft) alkotják.

A tartós befektetések körében 2010-ben nem történt változás.

A Bank hitelezési bruttó követelésállománya 170.385 millió Ft volt 2010 végén, a hitelezési követelésállomány mögötti értékvesztés 2.383 millió Ft.

## FORRÁSOK

A Bank működésének sajátosságából fakadóan az idegen források túlnyomó többsége integrált hitelintézetektől származik, összege 2010 végén meghaladta a 270.828 milliárd Ft-ot, amely enyhe, 1,16 százalékos csökkenést mutat az előző év adataihoz viszonyítva (274.014 milliárd Ft).

A hitelintézetekkel szembeni kötelezettségek között szerepelnek a magyarországi és külföldi kereskedelmi bankoktól felvett forint és deviza betétek is 8.727 millió Ft összegben.

Az éven túli hitelintézeti források között a takarékszövetkezeti szektor hitelintézeteinek lekötött betétein túl az MFB-től és külföldi bankoktól felvett refinanszírozási források szerepelnek összesen 10.211 millió Ft összegben.

Az ügyfelekkel szembeni kötelezettségek között vállalati és intézményi ügyfelek forint- és deviza betétei, valamint a Bank megbízásából eljáró, a takarékszövetkezeti szektorhoz tartozó hitelintézetek által gyűjtött, jellemzően lakossági devizabetétek szerepelnek.

A Takarékbank 2005-től visszatért az általános kockázati céltartalék képzésének gyakorlatához, vagyis minden évben az adózás előtti eredmény 5 százalékát helyezi általános kockázati céltartalékba (2010-ben: 38 millió forintot) mindaddig, amíg az el nem éri a Hpt. által definiált maximális összeget (jelenleg 1,2 milliárd forint).

## JÖVEDELMEZŐSÉG

A Bank adózás utáni eredménye 2010-ben 601 millió forint volt, ami az előző évi eredmény 41 százaléka. A bankadó évközi bevezetésével az 1.400 millió forintos eredeti eredményterv nem vált elérhetővé, az 590 millió forintra módosított eredménytervet azonban kismértékben (2 százalékkal) meghaladta.

A nettó kamatbevétel (4.551 millió Ft) elmaradt az előző évi értéktől. Az enyhe csökkenést az alacsonyabb átlagos hitelállomány, valamint a befektetési célú állampapír-portfolió mérséklődő kamateredménye okozta.

A nettó jutalék- és díjbevétel (2.505 millió Ft) 2010-ben 10 százalékkal alacsonyabb volt a 2009-ben elért bevételnél. A bevételek csökkenésében a díjtételek csökkentése (készpénz, bankkártya) mellett az alacsonyabb tranzakciós forgalom (számlaforgalom, befektetési szolgáltatások) is szerepet játszott.

A pénzügyi műveletek nettó eredménye (1,861 milliárd Ft) jelentősen, 22,5 százalékkal növekedett 2010-ben, a devizakereskedési eredmény dinamikus bővülésének köszönhetően. A forint állampapír kereskedés és értékesítés megismételte az előző évi jó teljesítményét, melyet a devizakötvényeken realizált veszteségek mérsékeltek. A részvény-kereskedés bevételei tovább mérséklődtek az ügyélforgalom visszaesése miatt.

A működési költségek összege (5,664 milliárd Ft) 1 százalékkal haladta meg a 2009. évi értéket. A személyi jellegű költségek 2 százalékkal mérséklődtek, az anyag jellegű költségek 4 százalékkal emelkedtek. A 2010. évi költségint szint csaknem 6 százalékkal maradt el a tervezett értéktől.

Az értékvesztés és céltartalék-elszámolások eredményt csökkentő hatása 2010-ben mérsékeltebb volt, mint az előző években. Az eredményhatás -741 millió Ft volt 2010-ben, szemben a 2009. évi -1.344 millió Ft-tal. 2010-ben is a hitelportfolióval kapcsolatos elszámolások domináltak, a befektetési szolgáltatásokhoz kapcsolódó céltartalék-elszámolások kisebb részt tettek ki.

Az egyéb bevételek/ráfordítások eredményhatása -180 millió Ft volt, amelynek döntő hányadát a bankkártya-rendszer cseréjével és az internet-banking rendszer bevezetésével összefüggő ráfordítások tették ki.

A Bank adófizetési kötelezettsége (1.693 millió Ft) jelentősen megnövekedett, mivel a helyi iparüzési adó, a hitelintézeti járadék és a társasági adó mellett a bankadót is tartalmazza.

A Bank adózás utáni ROE-mutatója 2010-ben 4,41 százalék volt, amely a jövedelmezőség visszaesése miatt alacsonyabb az előző évi 11,56 százaléknál. A CIR (működési költség/bevétel) mutató 2010-ben kismértékben kedvezőtlenebbé vált; 62,48- ról 63,41-ra százalékra nőtt.

## ASSETS

The balance of Takarékbank's current account at the National Bank of Hungary (MNB) constitutes the majority of its liquid assets (89% at the end of 2009, and 72% at the end of 2010). It is through this account that the bank fulfils its own provisioning obligations, and those of the integrated credit institutions, toward the central bank; and consequently its balance at any given time is determined by the funding requirements of the sector.

The securities portfolio effectively stagnated (HUF 165.5 billion) in 2010 compared to the previous year.

The data pertaining to receivables due within one year from credit institutions include not only the amount of credit risk assumed, but also the amount contained on forex nostro accounts and the volume of interbank placements. The volume of instant-access deposits totalled HUF 3,104 million, while the balance of interbank placements was HUF 15,040 million.

Receivables from credit institutions with maturities over one year comprise syndicated loans to domestic and foreign banks (HUF 3,576 million), as well as refinancing funds and other loans (HUF 7,385 million) related to construction credit granted to credit institutions in the savings cooperative sector.

No changes occurred to the company's long-term investments in 2010.

The Bank's gross receivables from loans totalled HUF 170,385 million at the end of 2010, and the impairment recognised on the portfolio of lending receivables was HUF 2,383 million.

## LIABILITIES

Due to the nature of the bank's operations, the vast majority of its third-party liabilities originate from the integrated credit institutions. At the end of 2010 these exceeded HUF 270,828 billion, representing a slight, 1.16% decrease relative to the previous year's figure (HUF 274,014 billion).

The bank's obligations toward credit institutions also include forint and foreign-currency borrowings from commercial banks in Hungary and abroad, in a total of HUF 8,727 million.

Long-term liabilities to credit institutions, in addition to the fixed deposits of credit institutions in the savings cooperative sector, include the refinancing liabilities toward the Hungarian Development Bank (MFB) and foreign banks, in a total of HUF 10,211 million.

Liabilities toward clients include the forint- and foreign-currency deposits of corporate and institutional clients, as well as the typically retail foreign currency deposits collected by credit institutions in the savings cooperative sector, as agents of the bank.

From 2005 onwards, the bank resumed the practice of maintaining a general risk reserve, into which it places 5% of pre-tax

profits each year (in 2010: HUF 38 million) until such time as it reaches the maximum amount specified in the Act on Credit Institutions (currently HUF 1.2 billion).

## PROFITABILITY

The Bank's profit after tax in 2010 was HUF 601 million, which is 41% of the figure for the previous year. The mid-year imposition of the bank tax rendered the original HUF 1,400 million profit target unattainable, but the amended profit target of HUF 590 million was exceeded slightly (by 2%).

Net interest income (HUF 4,551 million) fell short of the previous year's figure, with the slight decrease being caused by the lower average loan portfolio, and the decline in interest income from the portfolio of government securities held for investment.

Net income from commissions and fees (HUF 2,505 million) was 10% lower in 2010 than in 2009. Besides the decrease in fees (cash transactions, bank cards), the lower transaction turnover (account turnover, investment services) was also a factor contributing to the decrease in revenues.

The net profit on financial transactions (HUF 1,861 million) rose substantially in 2010 (+22.5%), due to a significant increase in income from currency trading. The previous year's excellent performance the trading and sale of forint-denominated government securities was repeated in 2010, but the gain achieved was offset to a certain extent by the losses realised on foreign-currency bonds. The income from equities trading continued to fall due to the decline in customer turnover.

Total operating costs (HUF 5,664 million) exceeded the 2009 figure by 1%. Personnel costs decreased by 2%, while material costs rose by 4%. Costs in 2010 were almost 6% lower than the budgeted figure.

The negative impact on profit of impairment and provisioning was moderate in comparison to previous years. The profit impact was HUF -741 million in 2010, compared to HUF -1,344 million in 2009. In 2010 impairment and provisioning related to the loan portfolio remained dominant, with investment services accounting for a smaller share of provisioning.

The impact of other revenues/expenses on profit was HUF -180 million, the bulk of which stemmed from costs related to the replacement of the bank card system and the introduction of the internet banking system.

The Bank's tax liability (HUF 1,693 million) increased substantially, as in addition to local business tax, credit institutions' contribution and corporate tax, it also included the bank tax.

The bank's after-tax ROE was 4.41% in 2010, which, due to the fall in profitability, represented a decrease in comparison to the preceding year (11.56%). The cost-to-income ratio (CIR) became slightly less favourable in 2010 (rising from 62.48% to 63.41%).

## ÉRDEKELTSÉGEK

A Takarékbank Zrt. befektetési stratégiája nem változott az elmúlt évben, ennek megfelelően kizárólag olyan cégekben rendelkezik jelentős vagyoni érdekeltséggel, melyek a takarékszövetkezeti csoport aktív kiszolgálásában vesznek részt. 2010-ben is megtartotta részesedését a Takarékalapkezelő Zrt.-ben, a TAKINFO Kft.-ben és a Banküzlet Vagyonkezelő és Hasznosító Zrt.-ben, valamint a Next-Faktor Pénzügyi és Szolgáltató Zrt.-ben.

### TAKINFO KFT.

A TAKINFO Kft. a Takarékszövetkezeti Integráció első számú informatikai szolgáltatója, amelynek megalapítása óta többségi tulajdonosa (52,38 százalékos tulajdonrészsel) Takarékbank Zrt.

A TAKINFO Kft. 2010. évi mérleg szerinti eredménye 15,56 millió Ft veszteség (terv: 1,95 millió Ft). Az értékesítés nettó árbevétele 3.342,18 millió Ft, amely 112 százalékos tervteljesítést jelent.

### TAKARÉK ALAPKEZELŐ ZRT.

A Takarékalapkezelő Zrt. a Takarékbank 2006-ban alapított, 100 százalékos tulajdonában lévő leányvállalata. A Társaság 2010 végén 6 alapot kezelt (TakarékInvest Likviditási Befektetési Alap, Takarékinvest Hazai Kötvény Befektetési Alap, Takarékinvest Tőkevédett Származtatott Befektetési Alap, Takarékinvest Származtatott Árupiaci Alap, Takarékinvest KKE Részvény Alap, Takarékinvest KKE Részvény Alapok Alapja). A társaság portfóliókezelési, önkéntes kölcsönös biztosító pénztári, illetve magánnyugdíjpénztári vagyonkezelési tevékenységet is végez. Az Alapkezelő adózott eredménye 2010-ben -13,86 millió forint volt, amely a bankadó figyelembe vételével (15 millió Ft) az előző évhez viszonyítva (2009: -13,50 millió Ft) jelentős javulást mutat, a társaság fennállása óta először lett pozitív az eredmény.

### BANKÜZLET ZRT.

A Banküzlet Zrt. elsősorban a tulajdonosaitól megvásárolt követelések érvényesítésével, beszedésével foglalkozó pénzügyi vállalkozás, melyben a Takarékbank részesedése az elmúlt évben sem változott, jelenleg 48,99 százalék. A Társaság 2010-ben összesen 2.026 darab, 3.465 millió forint nyilvántartási értékű követelést vásárolt. Az elmúlt évben a Társaság a hatékonyabb és eredményesebb működés érdekében javította a személyi és technikai feltételeit, valamint az ügyfelek igényeinek magasabb szintű kiszolgálása érdekében új termékeket vezetett be. A Társaság a 2010-es üzleti évet -39,22 millió Ft adózás utáni eredménnyel zárta, a bankadó mértéke 7 millió Ft volt.

### NEXT-FAKTOR PÉNZÜGYI ÉS SZOLGÁLTATÓ ZRT.

A Takarékbank 2007-ben megvásárolt részesedése 2010-ben sem változott, jelenleg 24 százalékos tulajdoni részesedéssel rendelkezik a Next-Faktor Zrt.-ben. 2010. december 31-én 24 takarékszövetkezeti szektorhoz tartozó hitelintézet, illetve a Takarékbank rendelkezett érvényes együttműködési megállapodással a Társasággal, több megállapodás aláírása folyamatban volt. A Next-Faktor Zrt. 2010. évi adózás utáni eredménye 83,34 millió forint, mely több mint 15,6 százalékkal magasabb a 2009. évinél. A Társaságot terhelő 2010. évi különadó mértéke 16,3 millió Ft volt. A Bank és a Társaság között létrejött Stratégiai Együttműködési Megállapodás eredményeként a Next-Faktor Zrt. belépett a Takarékpontos hitelintézetek stratégiai partnerei közé.

---

## SUBSIDIARIES

TakarékBank Zrt.'s investment strategy did not change last year, and accordingly it still seeks to have a significant share in the assets only of those companies that participate actively in serving savings cooperatives. Consequently, in 2010 it retained the stakes held in the preceding year in Takarék Fund Management Zrt., TAKINFO Kft. and Banküzlet Asset Management Zrt., and in Next Faktor Financial Services Zrt.

---

### TAKINFO KFT.

TAKINFO Kft. is the number one provider of IT services to the integrated savings cooperatives. TakarékBank Zrt. has been its majority owner since its establishment (52.38%).

TAKINFO Kft.'s net earnings in 2010 amounted to a loss of HUF 15.56 million (target: HUF 1.95 million). The total net revenue from sales was HUF 3,342.18 million, which represents 112% of the target figure.

### TAKARÉK FUND MANAGEMENT ZRT.

Takarék Fund Management Zrt. is a solely-owned subsidiary of TakarékBank, established in 2006. As of the end of 2010 the company managed six funds (TakarékInvest Liquidity Investment Fund, TakarékInvest Domestic Bond Investment Fund, TakarékInvest Capital Protected Derivative Investment Fund, TakarékInvest Derivative Commodity Market Fund, TakarékInvest CEE Equity Fund, TakarékInvest CEE Equity Fund of Funds).

The company also performs portfolio management and voluntary mutual insurance fund management services, as well as providing asset management services to private pension funds. Takarék Fund Management's after-tax profit for 2010 was HUF -13.86 million, which, allowing for the impact of the bank tax (HUF 15 million), represented a considerable improvement relative to the previous year (2009: HUF -13.50 million), and made this the first profit-making year in the company's history.

### BANKÜZLET ZRT.

Banküzlet Zrt. is a financial enterprise primarily engaged in enforcing claims and collecting receivables purchased from its owners. TakarékBank's stake in the company remained unchanged last year at 48.99%. In 2010 the company purchased 2,026 receivables from its owners, with a total book value of HUF 3,465 million. Last year, to ensure more efficient and more profitable operation, the Company made improvements to its personnel and technical infrastructure, and in the interest of providing a higher standard of service, a number of new products were introduced. The company closed the 2010 business year with an after-tax loss, of HUF -39.22 million. The bank tax came to HUF 7 million.

### NEXT-FAKTOR FINANCIAL SERVICES ZRT.

TakarékBank's shareholding, which was acquired in 2007, remained unchanged in 2010, and therefore it currently holds a 24% ownership stake in Next-Faktor Zrt. On 31 December 2010, a total of 24 credit institutions in the savings cooperative sector, and TakarékBank itself, were party to a valid cooperation agreement with the company, while the signing of more agreements was in progress. Next-Faktor Zrt.'s after-tax profit in 2010 was HUF 83.34 million, which is more than 15.6% higher than the figure for 2009. The company's bank tax liability was HUF 16.3 million. As a result of the Strategic Cooperation Agreement concluded between the Bank and the Company, Next-Faktor Zrt. joined the credit institution's strategic partners in the TakarékPont network.

## A TAKARÉKBANK ZRT. VEZETŐ MUNKATÁRSAI (2010.12.31.)

### THE MANAGEMENT OF TAKARÉKBANK ZRT. (31.12.2010)

<b>Csicsáky Péter</b>	Elnök-vezérigazgató/Chairman-CEO
<b>Thomas Bümsen</b>	Vezérigazgató-helyettes/Deputy CEO
<b>Szabó Levente</b>	Vezérigazgató-helyettes/Deputy CEO
<b>Brezina Szabolcs</b>	Ügyvezető igazgató/Managing director
<b>Forrai István dr.</b>	Ügyvezető igazgató/Managing director
<b>Breznay Endre</b>	Igazgató (Pénz- és Tőkepiaci Üzletág)/Director (Financial Markets)
<b>Galambosi Anikó</b>	Igazgató (Számvitel)/Director (Accountancy)
<b>Györfi Károly</b>	Igazgató (Kockázati Kontroll)/Director (Risk Control)
<b>Kurfis Anita</b>	Igazgató (Pénz- és Tőkepiaci Back Office)/Director (Money and Capital Market Back Office)
<b>Kovács Zsolt</b>	Igazgató (Hitelkockázat Kezelés)/Director (Credit Risk Management)
<b>Mezei László</b>	Igazgató (Fizetési Forgalom)/Director (Operations)
<b>Rabatin József</b>	Igazgató (IT, Üzemeltetés és Bankbiztonság)/Director (IT, Facility and Bank Security)
<b>Morvai Zsolt</b>	Igazgató (Vállalati- és Intézményi Ügyfelek Üzletág)/Director (Corporate and Institutional Customers)
<b>Sólyom Béla</b>	Osztályvezető (Controlling)/Head of Department (Controlling)
<b>Szabó Boldizsár dr.</b>	Igazgató, Vezető jogtanácsos (Törzskar)/Director, Chief legal advisor (Staff)
<b>Egerszegi Ádám</b>	Igazgató (Takarékszövetkezeti Üzletág)/Director (Savings Co-operative Unit)
<b>Szőke Magdolna dr.</b>	Basel II. Tanácsadó/Basel II. Advisor
<b>Valaczkai Ildikó</b>	Igazgató (Belső Ellenőrzés)/Director (Internal Audit)
<b>Abay Nemes Andrea</b>	Osztályvezető (Compliance Önálló Osztály)/Head of Department (Compliance Independent Department)

## A TAKARÉKBANK ZRT. IGAZGATÓSÁGÁNAK TAGJAI

### MEMBERS OF THE BOARD OF DIRECTORS

<b>Csicsáky Péter</b>	(TakarékBank Zrt., Elnök-vezérigazgató) / (TakarékBank Zrt., Chairman-CEO)
<b>Thomas Bümsen</b>	(TakarékBank Zrt., Vezérigazgató-helyettes) / (TakarékBank Zrt., Deputy CEO)
<b>Szabó Levente</b>	(TakarékBank Zrt., Vezérigazgató-helyettes) / (TakarékBank Zrt., Deputy CEO)
<b>Brezina Szabolcs</b>	(TakarékBank Zrt., Ügyvezető igazgató) / (TakarékBank Zrt., Managing director)
<b>Dr. Forrai István</b>	(TakarékBank Zrt., Ügyvezető igazgató) / (TakarékBank Zrt., Managing director)

---

## A TAKARÉKBANK ZRT. FELÜGYELŐBIZOTTSÁGÁNAK TAGJAI MEMBERS OF THE SUPERVISORY BOARD

<b>Éliás Csaba</b>	<b>Elnök</b> (Monor és Vidéke Takarékszövetkezet, Ügyvezető igazgató) <b>Chairman</b> (Saving Cooperative Monor és Vidéke, Managing director)
<b>Bede József</b>	(Szabolcs Takarékszövetkezet, Elnök-ügyvezető) (Saving Cooperative Szabolcs, Chairman-managing director)
<b>Hans-Theo Macke</b>	(DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, a DZ BANK Ügyvezető igazgatósági tagja) (DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Member of the Board of Managing Directors of DZ BANK)
<b>Dr. Hunya Miklós</b>	(Endrőd és Vidéke Takarékszövetkezet, Elnök-ügyvezető) (Saving Cooperative Endrőd és Vidéke, Chairman-managing director)
<b>Klaus Bollmann</b>	(DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Ügyvezető igazgató) (DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Managing director)
<b>Kriston Nándor</b>	(Sajóvölgye Takarékszövetkezet, Elnök-ügyvezető) (Saving Cooperative Sajóvölgye, Chairman-managing director)
<b>Kultné Mátyás Rita</b>	(Mohácsi Takaréék Bank Zrt., Elnök-ügyvezető) (Mohácsi Takaréék Bank Zrt., Chairwomen-managing director)
<b>Reinhard Freese</b>	(DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Befektetés és portfóliókezelés Nemzetközi Csoport vezetője) (DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Head of International Group Investments & Portfolio Management)
<b>Unger György</b>	(Pannonhalma és Vidéke Takarékszövetkezet, Elnök-ügyvezető) (Saving Cooperative Pannonhalma és Vidéke, Chairman-managing director)

## ÁLTALÁNOS INFORMÁCIÓK - GENERAL INFORMATION

### **Központ:**

H- 1027 Budapest, Tölgyfa utca 1-3.  
Telefon: 06-1-202-3777, 06-1-457-8900  
Telefax: 06-1-225-4210  
E-mail: info@tbank.hu  
Web: www.takarekbank.hu  
Régió központok:  
Délkeleti Regionális Központ - 6720 Szeged, Kölcsey u. 11.  
Telefon: 06-62-426-689, 06-62-426-693  
Fax: 06-62-424-994  
E-mail: mtb.szeged@tbank.hu  
Dr. Tóth László ügyfélkapcsolati menedzser  
E-mail: toth.laszlodr@tbank.hu  
Baloghné Tóth Zsuzsanna ügyfélkapcsolati menedzser  
E-mail: toth.zsuzsanna@tbank.hu

### **Északi Regionális Központ**

H-5000 Szolnok, Versegly park. 8. III. em. 310.  
Telefon: 06-56-412-816  
Fax: 06-56-423-871  
E-mail: mtb.szolnok@tbank.hu  
Marosi Géza régióvezető  
E-mail: marosi.geza@tbank.hu

### **Dél-Dunántúli Regionális Központ**

H-7621 Pécs, Bajcsy-Zsilinszky u. 9.  
Postacím: 7601 Pécs, Pf. 464.  
Telefon: 06-72-210-999  
Fax: 06-72-232-025  
E-mail: mtb.pecs@tbank.hu  
Füge István régióvezető  
E-mail: fuge.istvan@tbank.hu  
Wladimir Andrea asszisztens  
E-mail: wladimir.andrea@tbank.hu

### **Nyugat-Dunántúli Regionális Központ**

H-9027 Győr, Budai út 5/A.  
Telefon: 06-96-336-891  
Fax: 06-96-336-893  
E-mail: mtb.gyor@tbank.hu  
Tolnainé Puskás Anikó régióvezető  
E-mail: tolnai.aniko@tbank.hu  
Kiss Enikő junior ügyfélkapcsolati menedzser  
E-mail: kiss.eniko@tbank.hu

### **Tiszántúli Regionális Központ**

H-4024 Debrecen, Batthyány u. 22.  
Telefon: 06-52-349-182  
Fax: 06-52-349-241  
E-mail: mtb.debrecen@tbank.hu  
Erdei Ferencné szenior ügyfélkapcsolati menedzser  
E-mail: erdei.ferencne@tbank.hu  
Kissné Mavranyi Ilona junior ügyfélkapcsolati menedzser  
E-mail: kissnemavranyi.ilona@tbank.hu

### **Észak-dunántúli Regionális Központ**

H-8000 Székesfehérvár, Piac tér 4-8.  
Telefon: 06-22-814-601, 814-602  
Fax: 06-22-814-609  
E-mail: mtb.szekesfehervar@tbank.hu  
Komjáthy Zsuzsa senior ügyfélkapcsolati menedzser  
E-mail: komjathy.zsuzsa@tbank.hu  
Kovács Adrienn junior ügyfélkapcsolati menedzser  
E-mail: kovacs.adrienn@tbank.hu