



**"SLAGELSE
FLOTTESTE BANK
ÅBNET"**

**MAX BANK
INDGÅR I FREMSTØD
FOR BRANDING
AF DANSK DESIGN**

*Nu er bankens
produkter lettere at gå til..*

**ERHVERVSMAND
SAMLER PÅ GAZELLER**

**NYT TILBUD
PÅ FORMUEPLEJE**

Adm. direktør er stoppet i Max Bank

25. september udsendte Max Bank en fondsbørsmeddelelse med information om, at bestyrelsen i Max Bank og bankens adm. direktør Allan Weirup var blevet enige om at afslutte samarbejdet. Max Bank søger derfor nu en ny adm. direktør, som fremover skal udgøre direktionen sammen med direktør Hans Verner Larsen.



Beslutningen er truffet på baggrund af uenighed omkring den fremtidige strategi og dermed længere tids tiltagende samarbejdsproblemer.

Allan Weirup blev ansat 1. januar 2003 og har været en af de bærende kræfter bag den meget positive udvikling, som Max Bank har haft i de seneste år. Der har været stor vækst, indtjeningen har vist fremgang, cafékonceptet er blevet færdigudviklet og nye tiltag er blevet igangsat, bl.a. etableringerne i Vordingborg og senest i Århus.

Det strategiske grundlag for banken, der blev introduceret i forbindelse med 100-års jubilæet i 2001, er der ikke ændret på. Så den overordnede måde, vi driver bank på, er uændret.

Allan Weirups afgang betyder, at vi nu søger en ny adm. direktør, som skal være med til at bringe Max Bank videre som den innovative bank, hvor tætte relationer til både privat- og erhvervs-kunder fortsat skal være omdrejningspunktet.

Bestyrelsen har efter ændringen i direktionen arbejdet efter den plan, at den første periode er anvendt til at sikre organisationen er trimmet til at holde kurs og fart i henhold til bankens overordnede strategiplan Vision 2010, og at hele organisationen er 100% dedikeret til de udfordringer, der ligger foran os. I bestyrelsen er vi overbeviste om, at vi har en velfungerende medarbejderstab og stærk ledelse på alle poster.

På den baggrund vurderer vi, at den nødvendige tid og ro omkring den igangsatte proces med at finde en ny administrerende direktør for Max Bank er til stede.

Hans Verner Larsen er i en overgangsperiode efter aftale konstitueret som adm. direktør.

A handwritten signature in black ink, which appears to read 'Hans Fossing Nielsen'.

Hans Fossing Nielsen
Bestyrelsesformand

Indhold

Ikke længere en udtømmelig kilde 4-5

Likviditet og funding er kommet højere på dagsordenen

Ægtepagt kom trygt på plads 6-7

Advokaten sad med ved bankbordet

Lige til at ta' med hjem... 8-9

Bankens produkter er blevet lettere at forstå

Dørene op efter stor ombygning og nyindretning 10-11

Slagelse har nu fået sin cafébank

Dine penge skal på arbejde hver dag 12-13

Nyt formueplejekoncept introduceres

Kapitalpension og nye skatteregler 14

Ekstra god grund til at få en pensionssnak

Win-win-situation 15

Ny sponsoraftale i Århus

Tilfredsstillende kvartalsregnskab 16-17

Tal følger forventningerne

Samler på "Børsen gazeller" 18-19

Imponerende vækst ligger bag

Finansøkonomer hitter 20

Ny uddannelse godt springbræt til job i banken

Ny film om servicedesign i Max Bank 21

Dansk Design Center bruger Max Bank som eksempel på dansk design

Poul Schlüter, Morten Løkkegaard og Michel Nykjær 22

Mange besøg i Max Bank

Det var en oplevelse... 23

Max Bank fyldte Tivoli

Navnenyt 23

Nye ansigter i banken



8-9



15



10-11



Udfordringer for



Efter en noget urolig sommer ser det ud til, at der igen er ved at falde ro over finansmarkederne internationalt. Max Bank er i samme situation, som de fleste andre danske banker, da udlånene overstiger indlånene, og derfor er banken afhængig af tilførsel af likviditet udefra. Denne artikel handler om, hvordan Max Bank arbejder med at fremskaffe likviditet i en situation som den, vi har oplevet hen over sommeren.

At dømmе efter avisernes skrивerier var danske banker i denne sommer på vej mod en likviditetskrisе, som truede med at sætte en pludselig stopper for de senere års solide vækst. På det danske finansmarked blev uroen dog langt fra så turbulent, som den blev oplevet internationalt. Alligevel er det naturligt at spørge, hvordan Max Bank er klædt på til at modstå situationer, som den vi har oplevet i de senere måneder.

”Likviditetssituationen har bestyrelsens og ledelsens store bevågenhed”, udtaler direktør Hans Verner Larsen. ”Set i bakspejlet har vi haft en heldig timing, da vi i foråret 2007 skaffede os funding-reserver på passende langsigtede vilkår og til en forholdsvis billig pris. Disse reserver er senere i 2007

blevet suppleret med likviditet fra vores samarbejdspartnere i både ind- og udland. Og endelig vil vores likviditet blive lettet op imod en milliard kroner, fordi vi ved udgangen af februar 2008 har investeringskreditter, som udløber. På den korte bane har vi derfor vores på det tørre.”

Konsolidering på den længere bane

På den længere bane har sommerens krisе imidlertid givet et varsel om, at likviditet fremover hurtigt kan blive en knap faktor. Og selvom den aktuelle krisе tilsyneladende er overstået, så er der tegn på, at manglen på likviditet vil række noget ind i fremtiden.

”I Max Bank vurderer vi, at tiden er inde til en vis konsolidering, og vi for-

bereder os derfor på lidt vanskeligere vilkår for at drive bankvirksomhed,” siger Hans Verner Larsen. ”Vi forventer både at vores udlån vil vokse, og at vi kan finansiere væksten med en blanding af eksternt likviditet og indlån.”

”Men vi vil have ekstra fokus på at prioritere traditionelle indlån, og samtidig vil vi være stærkt opmærksomme på at indgå langsigtede funding-aftaler på så gode vilkår som muligt. Derudover vil vores kreditpolitik blive tilpasset tingenes tilstand. Det vil sige, at vi vil prioritere kundeforhold, som giver os en rimelig marginindtjening på de etablerede kreditter eller et væsentligt forretningsomfang inden for andre forretningsområder,” siger Hans Verner Larsen.

finanssektoren



"FUNDING OG LIKVIDITET KRÆVER
STØRRE OG STØRRE BEVÅGENHED",
UNDERSTREGER HANS VERNER LARSEN

Derfor er likviditet og funding pludselig blevet en nøgelfaktor

I gamle dage – det vil sige for bare fire til fem år siden – skaffede de fleste danske banker sig primært likviditet til at finansiere deres udlån via indlån. Og typisk havde danske banker dengang et større indlån, end de havde udlån. I de senere år har den forholdsvis lave rente bevirket, at det er blevet sværere at få indlån, fordi virksomheder og privatpersoner har kunnet opnå en større 'forrentning' ved fx at investere i aktier. Samtidig har den lave rente bevirket, at lysten til at låne til investering i forbrugsgoder for privates vedkommende og udvidelse af produktionsapparatet for virksomhedernes vedkommende har været stor. Det har betydet, at udlånsvæksten blandt de danske pengeinstitutter har været meget høj. Og situationen med høj udlånsvækst og lav indlånsvækst har medført, at de danske pengeinstitutter i dag samlet set har mindre indlån, end de har udlån.

Det er en situation, som banker i resten af verden har levet med i mange år, og derfor er det internationale kapitalmarked vant til at håndtere opgaver med funding af bankers likviditetsbehov. Tilmed har den internationale likviditet været både rigelig og ganske billig. Udviklingen hen over sommeren har imidlertid vist, at kilderne hurtigt kan tørre ud, hvis den gensidige tillid i hele systemet forsvinder. Og det var netop, hvad der var på vej tidligere på året.

Den direkte årsag var, at bunden gik ud af det amerikanske boligmarked, hvilket efterlod en stribe internationale banker med meget omfattende udækkede kreditter. Da kreditterne oven i købet var ydet til såkaldte 'subprime'-låntagere, der er kendetegnet ved ikke at være alt for betalingsstærke, så skabte situationen en voldsom turbulens på de internationale finansmarkeder.

På vores breddegrader kom dette tydeligst til udtryk ved indskyderstormløbet på den ottende største britiske bank, Northern Rock, der havde finansieret enorme udlån i forhold til bankens egenkapital via låntagning i det såkaldte interbankmarked. Northern Rock blev reddet af den britiske nationalbank, Bank of England, og tilsyneladende har en række centralbankers resolute håndtering af krisen i det hele taget hejret risikoen for en international recession som følge af situationen godt ind.

Fik advokathjælp



Der kan være mange gode grunde til at opsøge en advokat. Men hvem skal man vælge, når der fra den ene dag til den anden viser sig et behov? Max Bank i Næstved har sonderet terrænet og formidler kontakt til advokat.

Det var ikke nogen grille, og der lå ikke nogen bagtanker i det, da Åse Olsen spurgte sin mand Karl Aage Olsen, om ikke de skulle se på en ægtepagt.

Gennem pressen havde Åse hørt om de nye regler for deling af pension ved skilsmisse, og hun syntes, det så ud som om, at hun ville stå med nul og niks, hvis det utænkelige skulle ske, at hun og Karl Aage skulle skilles.

” Så spurgte jeg Karl Aage, om det var i orden, at jeg lige snakkede med vores bankrådgiver i Max Bank om det, for det er derigennem, pensionen er oprettet,” fortæller Åse Olsen.

Deres bankrådgiver kunne godt forstå Åses ønske om en ægtepagt, for

gennem årene var al deres pension indbetalt i mandens navn. Så bankrådgiveren fik arrangeret et møde med en advokat.

Tillid til advokaten

Max Bank i Næstved samarbejder nemlig med Brohus Advokaterne og ActaAdvokater, så bankens kunder kan få op til to timers gratis konsultation for at afdække, om de har behov for advokathjælp. Og det var denne service, Åse og Karl Aage Olsen benyttede sig af.

For dem var det belejligt, at Max Bank kunne henvise til en advokat, for som Åse siger, så er det svært at finde

gennem banken



RÅDGIVER
BENNY MIESZCZAK
FIK FORMIDLET
ET UDBYTTERIGT
MØDE MED ADVOKAT



ud af, hvilken advokat man skal vælge.

”Vi har en utrolig tillid til Max Bank, og vores rådgiver Benny var med. Han kender os efterhånden så godt, at han ved, hvad vi er utrygge ved. Og så kunne han fange det, vi måske ikke selv fik med,” forklarer Åse Olsen.

For Benny Mieszczak var det at være med til mødet også en positiv oplevelse.

”Det var spændende og lærerigt, for det er jo ikke noget, vi normalt er med til,” siger han og understreger, at kunden ikke behøver at mødes med advokaten i Max Bank.

”Men i dette tilfælde, var kunden tryk ved, at det foregik her.”

Op til to timers gratis møde

Max Bank i Næstved samarbejder med ActaAdvokater og Brohus Advokaterne. Når rådgiveren i Max Bank vurderer, at en kunde kan have behov for advokatbistand formidles en kontakt, hvor kunden kan få et gratis møde med advokat. På mødet afdækkes, om der er behov for en egentlig juridisk indsats. Max Banks kunde betaler kun, hvis mødet resulterer i, at der aftales en konkret advokatbistand. For eksempel udformning af ægtepagt, testamente eller særeje.

Disse advokater er klar til samarbejde

Ret & Råd i Haslev

Advokatfirmaet Svendsen i Haslev

ActaAdvokater i Næstved

Brohus Advokaterne i Slagelse, Næstved, Vordingborg

Advokatfirmaet Søren Larsen, Slagelse

Bankprodukter i indpakning

Max Bank har netop lanceret en nyskabelse i form af en fysisk indpakning af bankens produkter. Derfor kan du i fremtiden opleve at få fx børneopsparingen eller lånet med under armen flot pakket ind.



Bankprodukter er på mange måder u håndgribelige. De består som oftest af en konto, hvortil der er knyttet et element af rådgivning og måske en brochure. Men ellers fremtræder produkterne normalt ikke som varer i en butik, selvom der i princippet ikke er forskel på at købe et billån i en bank eller selve bilen hos en autoforhandler.

Det er baggrunden for, at Max Bank i et års tid har arbejdet med at give sine produkter en fysisk og mere forståelig form. Foreløbig har banken introduceret otte bankpakker.

Visuel og håndgribelig

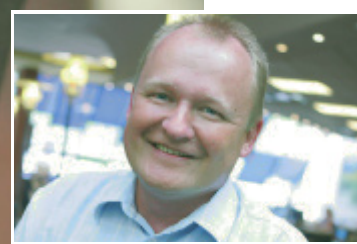
”Idéen med at pakke bankens produkter ind i en mere fysisk form er et af de mange tiltag, som vi har iværksat for at synliggøre produkterne overfor kunderne på en mere forståelig måde,” forklarer udviklingschef Henrik Hylde-lund.

”Vi lever jo i en visuel verden, og med den nye indpakning vil vi gerne signalere, at et bankprodukt er en vare, som det er lige så naturligt og jordnært at købe som et computerprogram i en pc-butik,” pointerer Henrik Hylde-lund.

Bankpakkerne

I første omgang har Max Bank lanceret otte bankpakker med de mest almindelige bankprodukter. Det drejer sig om følgende produkter:

- Max Velkomst (introduktionspakke til nye kunder)
- Max Fordele (om fordelene ved at være totalkunde og eje aktier i Max Bank)
- Tjek på økonomien (rådgivning med dig og din økonomi som omdrejningspunkt)
- Kun for børn (om børneopsparing og lommepengekonto)
- Max Formuepleje (om investering)
- Max Investerings-kredit (om lån til investering)
- Køb/byg med rådgivning (boligpakke)
- Tjek boliglån (om omlægning, forlængelse, forhøjelse...)



UDVIKLINGSCEF HENRIK HYLDELUND

”DE NYE BANKPAKKER SUPPLERER DEN PERSONLIGE RÅDGIVNING OG INDEHOLDER EN LET FORSTÅELIG ’BRUGSANVISNING’ OG EN LILLE OVERRASKELSE”



”Velkommen flotteste bank”

Afdelingen i Slagelse har som den sidste af Max Banks eksisterende filialer fået foden under eget cafébord. I de ombyggede lokaler serveres der nu rådgivning side om side med kaffe og kage.

Medarbejdere og kunder i Max Bank i Slagelse er flyttet hjem igen. Siden 25. juni har afdelingen været overladt til håndværkere og arkitekter, der med filialdirektør Frank Humbles ord har skabt Slagelses flotteste bank. Han fortæller, at medarbejderne har fået en markant ændret hverdag i den totalt ændrede indretning.

”Og nu kan vi også give kunderne nogle helt anderledes oplevelser. Her dufter af kaffe og kage, og børnene kan se en video, mens de voksne taler med deres bankrådgiver,” siger Frank Humble.

Café med plads til foredrag

Hvor der tidligere var indgang og de traditionelle kasseskranker, er der nu åbnet café med plads til cirka 30 gæster. Den nye indretning giver Max Bank mulighed for at holde foredrag og informationsmøder om fx pension og investering. Derudover kan afdelingen tilbyde sine kunder at benytte bankens caféområde til arrangementer efter bankens lukketid.

”Det kan fx være en andelsforening, der holder møde, forklarer Frank Humble og bemærker, at han bare lige skal have lov til at holde et ti-minutters

indlæg om Max Bank, inden kundens arrangement begynder.

Fra kaffekunde til bankkunde

Frank Humble tror meget på, at ombygning til cafékonceptet fører nye kunder med sig.

”Erfaringer fra de andre filialer viser, at mange lige skal prøve caféen af et par gange, og på et senere tidspunkt ønsker de at blive kunde i banken, fortæller han og fremhæver med glimt i øjet en vigtig pointe:

”Som kunde får man jo 50 procent rabat på kaffen.”

Ombygget fra kælder til kvist

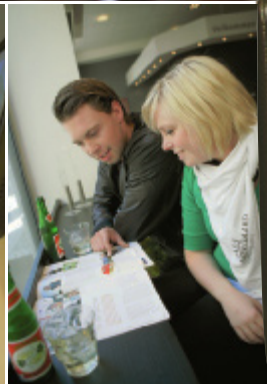
- I kælderen er der nu mødelokale samt sofarum.
- Stueetagen er omdannet til cafébank.
- På 1. sal har erhvervsafdelingen fået større og lysere lokaler.
- 2. sal er indrettet til frokoststue for bankens medarbejdere.



til Slagelses



FRANK HUMBLE:
"TÆNK AT DET KAN VÆRE SÅ SPÆNDENDE
AT ARBEJDE I EN BANK..."



Nyt formueplejekoncept

Max Bank introducerer nu et nyt formueplejekoncept – Max Formuepleje+. Plustegnet står for, at kunden giver bankens Investeringscenter fuldmagt til løbende at optimere porteføljen med udgangspunkt i kundens investeringsprofil, investeringshorisont og personlige skatteforhold.

Max Formuepleje+ er betegnelsen for et nyt formueplejekoncept, som Max Bank nu introducerer. Det nye koncept adskiller sig fra traditionel formuepleje ved, at kunden giver bankens Investeringscenter fuldmagt til løbende at sørge for placering af investeringsmidlerne.

”Formuepleje+ er for kunder med depoter i alle størrelser,” forklarer investeringschef Flemming Jørgensen.

”Udgangspunktet for en Formuepleje+ aftale er en rådgivningssamtale med kunden, hvor vi sammen afdækker kundens ønsker og krav til investeringerne. Det sker med udgangspunkt i nye rådgivningsværktøjer, som er udviklet i forbindelse med det såkaldte MiFID-direktiv.”

”Rådgivningssamtalen munder ud i en investeringsaftale, hvor kunden giver os fuldmagt til løbende at sørge for placering og optimering af investeringsmidlerne,” siger Flemming Jørgensen videre.

Forskellen ligger i dynamikken

Forskellen på en almindelig investeringsaftale og en Formuepleje+ aftale ligger i, at sidstnævnte er dynamisk.

”Når vi har med en almindelig investeringsaftale at gøre, foregår investeringerne på baggrund af en formel med forslag til investeringsformer, som er tilpasset forskellige kundetyper ud fra risikovillighed, tidshorisont og skatteforhold. Men når investeringerne er

gennemført, foretager vi os ikke noget, før kunden henvender sig igen.”

”Når det drejer sig om en Formuepleje+ aftale, vil vi automatisk justere på kundens investeringssammensætning, hvis det forventede fremtidige afkast ikke længere virker attraktivt. Det samme vil være tilfældet, hvis investeringens fordeling på værdipapirtyper ændrer sig væsentligt i forhold til det aftalte.

”Fx kan større gevinster på aktier bevirke, at en ønsket fordeling mellem aktier og obligationer på 50:50 ændrer sig til 60:40, og så justerer vi også automatisk, således at den ønskede balance i beholdningen fastholdes.”

”Sidst, men ikke mindst, sørger vi automatisk for, at kontante beløb, der opsamles på investeringskontoen i form af fx nye indskud, udtrukne obligationer, udbytter osv., bliver sat i arbejde i overensstemmelse med kundens ønsker,” siger Flemming Jørgensen.

Porsche i stedet for Lada?

Investeringschefen understreger, at indgåelse af en Formuepleje+ aftale ikke er nogen garanti for, at ”man får en Porsche i stedet for en Lada”, som han udtrykker det.

”Men det skulle gerne bevirke, at man opnår et plusafkast i forhold til ikke at foretage sig noget. Men hvor stort dette plusafkast bliver, afhænger i høj grad af især risikovillighed og tidshorisont.”

NYHED

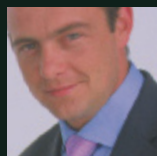
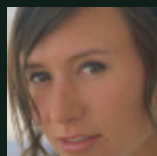
Max Formuepleje+ Dynamisk investeringsaftale

- AKTIV Ændring i fx risikoprofil, tidshorisont eller skatteforhold
- AKTIV Ændring i fordeling mellem fx obligationer og aktier
- AKTIV Investering af opsamlede kontante beløb

MÅL:
Plusafkast

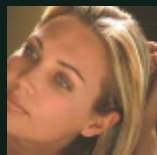
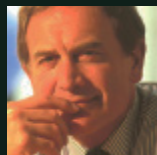
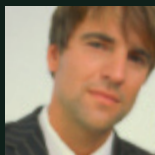
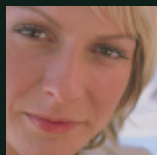
”NÅR PENGENE HELE TIDEN
ER UDE AT ARBEJDE,
BØR AFKASTET BLIVE STØRRE”

Skatteforlig påvirker kapitalpensioner



”ALLE SKAL LIGE TÆNKE EN EKSTRA GANG”

FINN LARSEN,
PENSIONSCEF



Selvom det for mere end en halv million danskere bliver mindre attraktivt at spare op på en kapitalpension, så kan det fortsat godt betale sig, mener Max Banks pensionseksperter. Og under alle omstændigheder bør tiden frem til 1. januar 2009 udnyttes til indskud.

For mere end en halv million danskere bliver det fra 1. januar 2009 mindre attraktivt at spare op på en kapitalpension. Det skriver flere aviser på baggrund af det seneste skatteforlig. Årsagen er, at indkomstgrænsen for betaling af mellemskat hæves fra godt 300.000 kr. til 365.000 kr. Det betyder, at indskydere, som tjener under 365.000 kr., kun får fradrag i bundskatten, som er 38%, men de skal betale 40%, når kapitalpensionen hæves. Finn Larsen, der er pensionschef i Max Bank, mener imidlertid, at det godt kan betale sig at spare op på en kapitalpension – også efter 2009.

Finn Larsen anfører mindst tre gode grunde til, at skatteydere, der betaler bundskat, fortsat bør have kapitalpensionen med i deres overvejelser.

1. De løbende afkast af indeståendet beskattes kun med 15% om året.
2. Udbetalinger modregnes ikke i offentlige ydelser som fx folkepensionens grundbeløb eller efterlønnen, dog afhængig af efterlønstidspunktet.
3. Kapitalpensionen kan evt. konverteres til en ratepension, hvis det er skattemæssigt attraktivt for indskyderen.

Udnyt de gældende regler, mens tid er
”Vi har lavet beregninger, der viser, at man opnår en ikke ubetydelig merforbrugsmulighed ved at spare op på en kapitalpension frem for at spare op med frie midler,” fastslår Finn Larsen.

”Men der kan også være andre gode grunde til fortsat at spare op på en kapitalpension, på trods af de forrin-

gede vilkår,” siger Finn Larsen videre og henviser til ens personlige bankrådgiver for uddybende information.

Pensionschefen understreger i samme moment, at tiden frem til 1. januar 2009 under alle omstændigheder bør udnyttes til at skyde ind på kapitalpensioner efter de nugældende regler.

Fakta om kapitalpension

I 2007 kan private indskyde op til 43.100 kr. på en kapitalpension. I 2007 og 2008 kan indskud fratrækkes i mellem- eller bundskat. Fra 2009 kan indskud kun fratrækkes i bundskatten. Kapitalpensioner skal oprettes, inden du fylder 60, og kontoen skal hæves senest, når du fylder 70.

Sponsorat er mere end bare en pose penge



Underholdning, videndeling og kunstudstillinger i banken. Kunderne kan vente flere oplevelser med Max Bank, der har indgået en aftale med Kunsthallen Århus Kunstbygning.



STEMNING, INSPIRATION OG PERFEKTE RAMMER ER NOGLE AF DE ORD, DER KOMMER PÅ SØREN HØIRUPS LÆBER, NÅR HAN BEGEJSTRET FORTÆLLER OM ET AF KUNDEARRANGEMENTERNE I DE HISTORISKE HALLER.

På samme måde som Kunsthallen Århus Kunstbygning er en udstillingshal for nutids- og fremtidskunst, vil Max Bank gerne profilere sig som en innovativ og en fremtidens bank. Derfor har Max Bank indgået en aftale med Kunsthallen Århus Kunstbygning om et samarbejde, der via et hovedsponsorat blandt andet giver Max Bank adgang til at benytte Århus Kunstbygning til forskellige arrangementer.

”Vi vil gerne skille os ud fra andre pengeinstitutter. Da Århus Kunstbygning markerer sig på aktuelle tendenser og ny kunst, ser vi jo en kobling til den måde, vi driver bank på,” siger Søren Høirup, der er områdedirektør i Max Bank Århus.

Workshop og messer

I første omgang har Max Bank brugt de historiske haller til at markere Max Bank i Århus med et arrangement med

Steffen Brandt fra bandet TV2. Og kunderne kan vente flere oplevelser fra samme skuffe.

Søren Høirup forestiller sig også, at Max Bank kan lave en workshop for erhvervs kunder, hvor det ansueliggøres og drøftes, hvordan virksomheder og kunst kan lære af og drage nytte af hinanden.

Planlægningen af disse arrangementer sker i tæt samarbejde med Kunsthallen Århus Kunstbygning.

Flere oplever kunst

Aftalen mellem Max Bank og Århus Kunstbygning er med til at trække mennesker ind i kunstbygningen, som måske ikke ellers ville komme der.

”Vi ville gerne videre med et sponsorat end bare at aflevere en pose penge. Og det har vi opnået med denne her aftale. Intentionen er, at vi opnår en mere forpligtende aftale om et partnerskab,” slutter Søren Høirup.

Resultat i 1.-3. kvartal 2007 sikrer Max Bank en god platform for fortsat vækst

Max Bank afslutter her i efteråret en række udviklingsprojekter. Efter ombygningen af Slagelse Afdeling, der stod færdig 8. oktober, er bankens indretningskoncept implementeret i alle privatkundeafdelinger. Samtidig har Max Bank gennemført investeringer i nye rådgivningskoncepter og styrkelse af medarbejdernes rådgivningskompetencer, ligesom en ressourcekrævende tilpasning til nye EU-direktiver er på vej til at være fuldført. Max Bank er nu gået i gang med at iværksætte en række tiltag, som fremadrettet skal sikre, at den gode platform for yderligere udvikling vil afspejle sig i en endnu bedre bundlinje.

I de første 3 kvartaler af 2007 opnåede Max Bank et overskud før skat på 49,1 mio. kr., og banken fastholder på den baggrund forventningerne om et resultat for hele året på 60-70 mio. kr. før skat. På den lidt længere bane har banken i de seneste måneder forberedt en række tiltag, som skal afspejle sig i en forbedret balance mellem den høje vækst og resultatet på bundlinjen.

"Max Bank fortsætter fremover uændret den strategi, som bestyrelsen fastlagde i forbindelse med bankens 100 års jubilæum i 2001, og som er formuleret i Vision 2010. Det betyder, at måden vi ønsker at drive bank på fortsætter helt uændret fremover", udtaler direktør Hans Verner Larsen.

Økonomisk venskab

"Vi ønsker at indgå i et samarbejde med vores kunder, der bygger på tætte relationer og en form, så vi taler om et økonomisk venskab. Samtidig vil vi gi' vores kunder nogle gode oplevelser og

en uhøjtidelig stemning – både i hverdagen og når vi inviterer til særlige arrangementer. Det har krævet nytænkning bl.a. omkring hele indretningen af vores afdelinger. Med færdiggørelsen af afdelingen i Slagelse er alle privatkundeafdelinger nu ombygget efter det nye indretningskoncept, hvilket er lidt af en milepæl for os. Desuden har vi intensiveret vores indsats for at give vores kunder en endnu bedre økonomisk rådgivning, hvor vi udnytter hele potentialet i deres privatøkonomi ud fra deres individuelle drømme og ønsker", siger Hans Verner Larsen.

Fortsat vækst på højt niveau

Dermed er der lagt op til fortsat vækst i Max Bank, hvilket også er den udvikling, som afspejler sig i bankens regnskab for de første 3 kvartaler i 2007.

I denne periode er bankens udlån vokset med 40% i forhold til samme periode i fjor. Indlånet er vokset med 36%, garantierne med 21% og den sam-



lede depotvolumen med 9%. Tilsammen giver det en vækst i det samlede forretningsomfang på 24%.

Forbedring af balancen mellem indtægter og omkostninger

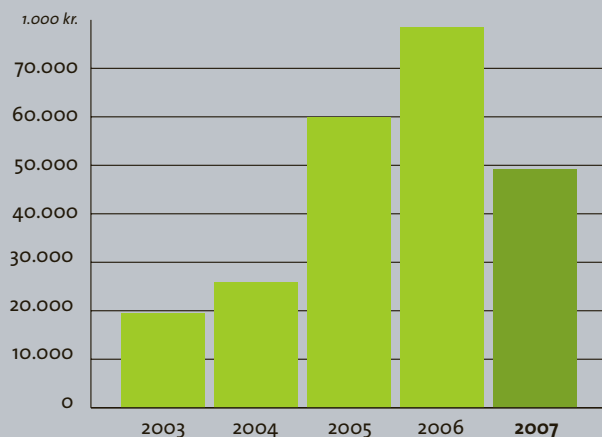
De senere års meget omfattende investeringer i fremtiden har imidlertid også haft sin pris i form af en relativ kraftig omkostningsudvikling. Derfor har banken hen over sommeren forbedret gennemførelsen af en 30-punktsplan, som – sammenholdt med afslutningen af en række store udviklingsprojekter – fremover vil resultere i en forbedret omkostningsstruktur.

"Vi forventer, at tiltagene, vi nu er i gang med at implementere, vil forbedre vores driftssituation med et to-cifret millionbeløb. Effekten er allerede så småt begyndt at vise sig, men vil for alvor slå igennem fra 2008," siger Hans Verner Larsen.

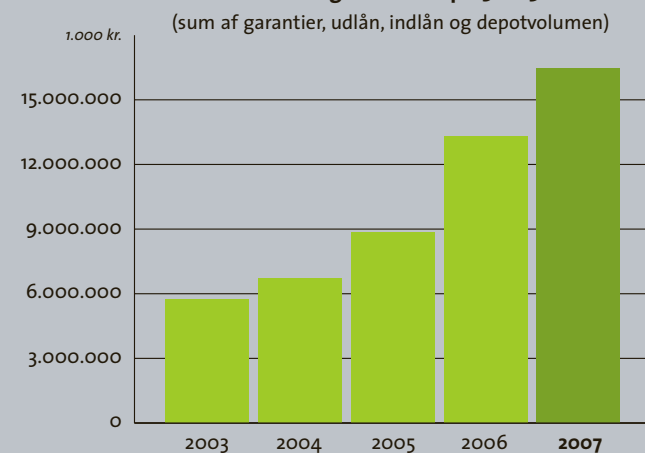
RESULTATOPGØRELSE 1. - 3. KVARTAL

	2007 1.000 kr.	2006 1.000 kr.
RESULTATOPGØRELSE		
Renteindtægter	243.463	156.911
Renteudgifter	142.188	61.963
Netto renteindtægter	101.275	94.948
Udbytte af aktier mv.	1.536	3.307
Gebyrer og provisionsindtægter	75.368	82.240
Afgivne gebyrer og provisionsudgifter	8.393	7.343
Netto rente- og gebyrindtægter	169.786	173.152
Kursreguleringer	13.964	22.739
Andre driftsindtægter	604	237
Udgifter til personale og administration	131.488	112.220
Af- og nedskrivninger på immaterielle og materielle aktiver	9.032	7.701
Andre driftsudgifter	0	0
Nedskrivninger på udlån og tilgodehavender mv.	-6.891	-2.203
Resultat af kapitalandele i tilknyttede virksomheder	-1.600	0
Resultat før skat	49.125	78.410
Skat	10.129	14.851
Resultat	38.996	63.559

Resultat før skat 1.-3. kvartal



Forretningsvolumen pr. 30.09.



Gazelle for tredje år i træk



Dagbladet Børsen har hvert år siden 1995 kåret erhvervslivets absolutte hurtigløbere – de såkaldte gazeller. I 2007 var der i alt 2.070 gazellevirksomheder i Danmark. Blandt disse skilte det københavnske firma City Erhvervsformidling A/S, der er kunde i Max Bank, sig ud fra mængden ved at blive kåret som gazellevirksomhed for tredje år i træk.



DIREKTØR NIELS PETTERSON, 55 ÅR, HAR "NÆSE FOR EJENDOMSMARKEDET" OG HAR OPNÅET NOGLE IMPONERENDE RESULTATER I CITY ERHVERVSFORMIDLING, DER HAR KONTORER I NÆSTVED OG KØBENHAVN.

I 2005 blev City Erhvervsformidling noteret for en vækst på 578,1 %. I 2006 var vækstprocenten på 288,3 %. Og i år kunne væksten opgøres til 192,1 %. Det er en kraftpræstation, som kun er få – og typisk helt nystartede – virksomheder forundt.

City Erhvervsformidling har eksisteret siden år 2000 og beskæftiger sig med formidling, salg og udlejning samt vurdering af erhvervsjendomme, butik- og kontorlokaler i primært hovedstadsområdet. I spidsen for virksomheden står Niels Petterson, der er direktør og ejer. Han er stolt over firmaets kraftpræstation, og han er ikke i tvivl om, hvorfor det er lykkedes at blive gazelle tre år i træk.

"Vi er meget mobile i markedet, og kender snart sagt alle aktører og investorer. Derfor kan vi hurtigt matche kunder og ejendomme, og det giver en stor succesrate med høj vækst," siger Niels Petterson.

Om City Erhvervsformidling også vil være at finde på næste års gazelleliste, tør han ikke spå om.

"Det bliver jo sværere og sværere at fordoble sig selv. Og vi er inde i en situation, hvor bankerne strammer op på lån til nye udviklingsprojekter. Men vi gør, hvad vi kan, og vi anser ikke opgaven for umulig, da en del af vores

kunder hører til dem, bankerne stadig gerne vil servicere med lån. Problemet er de nye aktører i markedet, hvor kreditgiverne – måske med rette – er blevet noget mere kritiske og bruger den tætte kam ved sorteringen," siger Niels Petterson.

Glæder sig

I Max Bank glæder erhvervsdirektør Claus Hansen sig på sin kundes vegne.

"Vi har løbende haft gazellevirksomheder i vores kundeportefølje. Men dette er en ganske særlig præstation," udtaler erhvervsdirektør Claus Hansen. "Og for os er det en bekræftelse af, at Max Bank er en attraktiv bank for vækstvirksomheder – herunder ikke mindst iværksættere."

Definitionen på en gazellevirksomhed

En "gazelle" er en virksomhed som i løbet af de seneste fire regnskabsår hvert år har haft positiv vækst i omsætning eller bruttoresultatet og som samlet set har mere end fordoblet omsætningen eller bruttoresultatet i perioden.



ADMINISTRATORGRUPPEN

GØYERNES GÅRD

KEMIBANK HUS

Inger

”VI GØR TINGENE PÅ
VORES EGEN MÅDE
— OG DET HAR GIVET POTE”

Finansøkonomer er interessante for bankverdenen

Der er stor ros til Max Bank for at have engageret sig i etableringen af en ny uddannelse til finansøkonom ved Handelsskolen Sjælland Syd. For Max Bank er de nye elever attraktive, da de allerede er fyldt med teori.



"SAMARBEJDET ER GENSIDIGT INSPIRERENDE," UDTRYKKER BANKENS PERSONALECHEF LONE WICHMANN OG VICEDIREKTØR JAN BAGGE FRA HANDELSSKOLEN SJÆLLAND SYD.

Da Handelsskolen Sjælland Syd for tre år siden kæmpede for at få lov at tilbyde en ny uddannelse i finansøkonomi, lykkedes det blandt andet med assistance fra Max Bank.

"Vi skulle redegøre for samarbejdet med aftagerne af de studerende, vi sendte ud, og der var Max Bank en meget direkte hjælp," siger Jan Bagge, der er vicedirektør på handelsskolen.

Og da skolen blev godkendt til uddannelsen og skulle ud og finde elever, var Max Bank på banen igen og anbefalede de traditionelle bankelever, der havde fået afslag fra banken, at søge ind som finansøkonomer for at opkvalificere sig. Og banken henviser fortsat de unge mennesker til studiet.

Teorien først

I de seneste to år har Max Bank taget studerende ind i praktikforløb og næsten alle har fået tilbudt en stilling i banken, når de har skrevet deres hovedopgave. Her begynder de i et halvt

års trainee-forløb med egne kunder allerede fra den første dag. Finansøkonomer har nemlig al teorien med sig fra skolen og skal lige have en praktisk hverdag ind under huden. Ifølge bankens personalechef Lone Wichmann har finansøkonomerne klaret den omstilling super godt. Til januar kommer der tre nye praktikanter fra uddannelsen.

"Lige nu er det finansøkonomer, der er spændende. Og vi har brug for de her unge mennesker, der er på vej," forklarer Lone Wichmann.

Udvidet samarbejde

Samarbejdet mellem handelsskolen og Max Bank slutter dog ikke ved, at banken tager finansøkonomer ind. To gange om året deltager Max Bank i informationsmøder, hvor de fortæller om, hvordan den finansielle sektor kan bruge finansøkonomerne.

"Vi synes, det er supergodt, at Max Bank engagerer sig i uddannelsen," siger Jan Bagge.

Den anden vej

Finansøkonomi er en relativ ny vej til et job i bankverdenen. Uddannelsen tager to år, der er fordelt på halvandet års skoleophold, tre måneders praktik og en hovedopgave. De færdiguddannede finansøkonomer kan stå for rådgivningsopgaver inden for finansiering, kapitalanvendelse, forsikring og ejendomshandel.

Film om Max Bank skal være med til at profilere dansk design

Dansk Design Center har brugt Max Bank som et rigtigt godt eksempel på, hvordan design kan påvirke en virksomheds bundlinje.



DANSK DESIGN CENTER HAR DOMICIL I MARKANT BYGNING PÅ H.C. ANDERSENS BOULEVARD I KØBENHAVN, TEGNET AF PROFESSOR HENNING LARSEN. DDC HAR TIL FORMÅL AT ØGE BRUGEN AF DESIGN I DANSK ERHVERVSLIV OG BRANDE DANSK DESIGN NATIONALT OG INTERNATIONALT.

DDC®

Dansk Design Center
Danish Design Centre

Mange tanker er tænkt i eget hus om Max Banks indretning og funktion. Og at tankerne ikke bare har været flygtige og flyvske, vidner Dansk Design Center (DDC) om, der har valgt at bruge Max Bank som case i en film om succesfuld servicedesign.

Filmen skal bruges af DDC til at vise andre virksomheder, at design har et værdiskabende og forretningsmæssigt potentiale.

”Max Bank er en rigtig god designhistorie, der fortæller om en virksomhed, der har implementeret design i deres forretningsstrategi og efterfølgende fået flotte resultater på bundlinjen,” fortæller Susanne Søndahl Wolff, leder af Kommunikation & Media i DDC.

Anderledes inspiration

Max Banks fokusering på servicedesign begyndte for tre år siden, da det blev besluttet, at indretningen i højere grad skulle afspejle bankens værdier. Og resultatet er ifølge projektkoordinator Karin Sass en succes, fordi Max Bank har samarbejdet med designere.

”Vi vil gerne inspireres ud fra flere vinkler. Vi er anderledes end andre banker, og tør gøre noget, der er anderledes – fx at lade os inspirere, hvis designeren foreslår en anderledes og utraditionel indretning af kreative miljøer,” siger hun.

Samarbejdet med Dansk Design Center vil i sagens natur eksponere Max Bank, men det er nu ikke den markedsføringsmæssige del af parløbet, der er interessant for Max Bank

”Vi er en del af et netværk, der interesserer os, nemlig servicedesign, og det kan begge parter bruge til inspiration fremover,” siger Karin Sass.

Resultater med servicedesign

For tre år siden investerede Max Bank solidt i servicedesign og indledte bankens forvandling fra skrankebank til cafébank med hjemlig atmosfære.

Service design

Begrebet dækker både over design af fysiske produkter og immaterielle serviceydelser, fx rådgivning. Service design leveres gennem de berøringsflader, der er mellem kunde og udbyder.



Max og Mini træf

De nuttede Minier fra Morris Mascot stod højpolerede på rad og række, da City Afdeling i Næstved markerede Citynatten 24. august. Under temaet Max og Mini var det muligt at komme tæt på de udstillede Minier med op til 40 år på bagen. Det var Fuhrmann Racing, der havde sørget for den festlige og nostalgiske udstilling foran Max Bank.



Investeringsaften med Poul Schlüter

I forbindelse med efterårets tilbud om investering i industrimetaller inviterede Max Bank i Faxe 12. september til investeringsaften. Investeringschef Flemming Jørgensen holdt foredrag om investeringsmuligheder, hvorefter tidligere statsminister Poul Schlüter tog over med foredraget "Sikken et liv".



Sponsorat blev et scoop

Max Bank gjorde noget af et scoop, da banken i foråret tegnede en sponsorkontrakt med racerføreren Michel Nykjær. Michel vandt nemlig årets DTC-mesterskab i sin Seat Leon, og for den bedrift kvitterede Max Bank med en ekstra sponsorcheck på 9.375 kr. Checken blev overrakt ved et arrangement foran City Afdeling lørdag 20. oktober. Her stillede Michel Nykjær op med både racer og pokal og blev hædret af de mange fans, som var mødt frem i dagens anledning. Den nykårede danmarksmester kvitterede til gengæld med massevis af autografer og svar på nysgerrige spørgsmål fra såvel store som små. Efterfølgende har Michel Nykjær også vundet EM, som han kørte i lånebil "Frøen" – også en Seat Leon.



MORTEN LØKKEGAARD OG METTE-MARIE DAVIDSEN
INSPIREREDE OG GAV STOF TIL EFTERTANKE

Investering og økonomisk frihed

I Bank-Butikken i Århus var det Morten Løkkegaard, der underholdt gæsterne til investeringsaften i Max Bank. Først gav investeringschef Flemming Jørgensen en opdatering på investeringsmulighederne i industrimetaller, ligesom konsulent Karna Skydt fortalte tilhørerne om Max Bank. Bank-Butikken i Århus har også haft stor succes med en række foredrag af journalist og forfatter Mette-Marie Davidsen, der leverede en økonomisk peptalk til kvinder. Hun har skrevet bogen "Kloge kvinders guide til økonomisk frihed", hvor hun blandt andet gør op med forestillingen om, at mænd er bedre til økonomi end kvinder.



Roser til bankens aktionærarrangement i Tivoli

Det såkaldte oplevelsesarrangement for aktionærer er faldet i god jord. Derfor er det besluttet at holde et lignende arrangementet i 2008 og samtidig fastholde den nye form for afholdelse af bankens generalforsamling.

1.971 Max Bank aktionærer deltog 2. september i bankens oplevelsesarrangement i Tivoli, og det blev en dag som faldt i god jord hos deltagerne.

”Vi har aldrig oplevet at få så mange breve og mails med roser, som vi gjorde efter Tivoli-turen,” fortæller direktør Hans Verner Larsen.

”Oplevelsesarrangementet er en del af bankens fordelsprogram for aktionærer og træder i stedet for den tidligere spisning i forbindelse med bankens årlige ordinære generalforsamling. Med baggrund i de nærmest overstrømmende positive tilbagemeldinger i forhold til nyskabelsen, er det besluttet at holde et lignende arrangement i 2008. Vi er allerede gået i gang med at planlægge indholdet og formen af næste års arrangement, som ikke kommer til at foregå i Tivoli, da vi ønsker at forny os også på dette punkt.”

Ordinær generalforsamling flytter til Kulturhuset

Det betyder samtidig, at formen omkring afholdelse af Max Banks ordinære generalforsamling også er kommet for at blive. I 2008 vil bankens ordinære generalforsamling dog blive henlagt til Kulturhuset i Næstved, oplyser Hans Verner Larsen.



Nyansættelser

Århus Afdeling

Erhvervs- og Investeringscenter

Anne Mette Mikkelsen er ansat som erhvervsrådgiver i Erhvervs- og Investeringscentret i Århus. Anne Mette er uddannet hos EDC og kommer fra en stilling som erhvervsrådgiver hos FIH i Århus.

Flemming Jensen er ansat som erhvervs-konsulent i Erhvervs- og Investeringscentret i Århus. Flemming har tidligere arbejdet som konsulent i LE34 TELE A/S.

Århus Afdeling

Bank-Butikken

Henriette Rahbæk er ansat som banktender i Bank-Butikken, Århus. Henriette har tidligere arbejdet som ejendoms-mæglerassistent i Nybolig.



ANNE METTE MIKKELSEN



FLEMMING JENSEN



HENRIETTE RAHBÆK

Hovedkontoret

Ida Brieghel er ansat som gruppeleder for marketing i Salgssupport. Ida kommer fra en stilling som Marketing Manager i Basisbank.dk.

Bodil Nielsen er ansat som backoffice-medarbejder på depot/fonds i Filial-service.



IDA BRIEGHEL



BODIL NIELSEN

Finanskalender

20. februar 2008:

Årsregnskabsmeddelelse for 2007.

14. marts 2008:

Årsrapport for 2007.

27. marts 2008:

Ordinær generalforsamling.

29. april 2008:

Kvartalsrapport for 1. kvartal 2008.

5. august 2008:

Halvårsrapport for 1. halvår 2008.

28. oktober 2008:

Kvartalsrapport for 1.-3. kvartal 2008.

Udgivet af Max Bank, november 2007.

Tekster af Renommé – Reputation Management A/S.

Fotos af fotograf Evan Hemmingsen m.fl.

Tilrettelagt og produceret af COMING/1.

– brænder for det ypperste

Max Bank A/S

Næstved:

Erhvervs- og Investeringscenter 55 78 01 11

Direkte-center 56 16 51 00

City 56 16 50 00

Stor-Center 55 78 25 50

Slagelse 58 56 05 58

Vordingborg 55 36 05 05

Haslev 56 36 57 00

Herlufmagle 55 50 54 00

Faxe 56 77 10 00

Århus:

Bank-Butik 56 16 51 00

Erhvervs- og Investeringscenter 56 16 53 00

www.maxbank.dk

