





Tartalom

Table of Contents

Jellemző mutatók _Key Figures	4
Misszió _Our Mission	5
Elnöki köszöntő _Greetings from the Chairman	6
Vezérigazgatói köszöntő _Words of Greeting from the General Manager	8
Gépjármű-finanszírozás _Motor Vehicle Financing	10
Termelőeszköz-finanszírozás _Production Equipment Financing	12
Ingatlan-finanszírozás _Real Estate Financing	14
Operatív Igazgatóság _Operations Directorate	16
Ügyfélkapcsolati Igazgatóság _Client Relations Directorate	18
Gazdasági Igazgatóság _Financial Directorate	20
Konszolidált mérleg: Eszközök _Consolidated Balance Sheet: Assets	20
Konszolidált mérleg: Források _Consolidated Balance Sheet: Liabilities	22
Konszolidált mérleg: Eredménykimutatás _Consolidated Profit And Loss Account	24
Könyvvizsgálói jelentés _Auditor's Report	26
Társadalmi szerepvállalás _Corporate Social Responsibility	28
Munka után, a közös sikerért _After Work – For Our Common Success	30
Vezető tisztségviselők _Executive Bodies	33
A Lombard története _The Lombard Story	34
Lombard irodák _Lombard Offices	35



Jellemző mutatók Key figures



	2004	2005	2006	2007	2008
Forgalom Turnover (Bruttó gépérték Ezer Ft_Gross Purchase Value_data in Thousand HUF)	121,698,246	137,306,669	146,452,660	146,463,605	175,998,931
Saját tőke Own equity (Millió Ft_data in Million HUF)	4,304	5,698	9,167	13,118	11,231
Mérleg főösszeg Balance sheet total (Millió Ft_data in Million HUF)	130,349	180,705	211,153	233,186	353,681
Szokásos vállalkozási eredmény Results of ordinary activities (Millió Ft_data in Million HUF)	5,493	4,642	6,539	7,091	150
Foglalkoztatottak létszáma Number of employees (fő_number)	285	364	425	476	596

Misszió Our Mission



Teljes körű eszközfinanszírozás, ahol a stratégiát, a folyamatokat, a termékeket az ügyfelek és a szállítók szempontjainak maximális figyelembe vétele mellett, hosszú távra alakítjuk ki és fejlesztjük folyamatosan.

Stratégiai célunk, hogy meghatározó és univerzális, stabil jövedelmezőségű eszközfinanszírozók maradjunk úgy, hogy közben fokozatosan növeljük piaci részesedésünket.

Jövőképünk egy innovatív, ügyfélorientált, független, rugalmas, a piaci környezet változásaira gyorsan és kreatív módon reagáló, partnereinek komplex, a legmodernebb szoftverekkel támogatott megoldásokat nyújtó vállalat, amely tudatosan, marketingvezérelt módon működik. Képes hasznosítani működésének 17 éve alatt összegyűlt tudását és tapasztalatát, és megtalálja az összes olyan értékesítési csatornát, ahol termékeit és szolgáltatásait el lehet adni. Kiváló a kapcsolata szállítóival, ügyfeleivel és dolgozóival.



Our mission is universal asset financing, where the strategy, the processes and the products are developed continuously and for a long term, in a way that that the aspects, conditions and criteria of our clients and suppliers are considered to the maximum.

Our strategic goal is to remain a major and universal asset financier with stable profitability in a way that we gradually increase our market share.

Our vision is a company, which is innovative, client-oriented, autonomous, flexible, and which responds to the changes of the market environment quickly and creatively, which provides complex solutions backed by state-of-the-art sets of software for its partners, and which operates conscientiously, driven by marketing. It is capable of capitalising on its knowledge and experience gathered during the 17 years of its operation and finds all sales channels through which its products and services can be marketed. This company has excellent relations with its suppliers, client and employees.



Elnöki köszöntő_Greetings from the Chairman

A 2008-as év végén a lízingcégek piaci környezetét az árfolyamok szélsőséges volatilitása jellemezte. Nagy öröm volt számomra, hogy a Lombard Lízing Csoport teljesítménye az igen nehéz üzleti körülmények ellenére is igen lendületes maradt. A Társaság 699,8 millió euró értékben kötött új szerződéseket 2008-ban, ami közel 20 százalékkal volt magasabb az előző évinél. Ez a lenyűgöző eredmény nem csupán a cégcsoport stabilitásának, hanem a benne rejlő innovatív energia-tartalékoknak, valamint hatékony működésének ékes bizonyítéka.

2008 több szempontból is kihívásokat hozott a cégcsoport életében. Év elején a VB LEASING magyar leányvállalatainak üzleti tevékenységeit integráltuk a Lombard Lízing Csoport tevékenységébe. Az ügylet lezárása után sikeresen megvalósult a VR LEASING Csoport magyarországi lízing-tevékenységeinek hatékony összevonása. Ez a jól időzített intézkedés tovább erősíti a Lombard Lízing Csoport stabil piaci helyzetét. A Társaság kiváló helyzetben van ahhoz, hogy megfeleljen a jövő kihívása-

ügyfelek még magasabb szintű kiszolgálását. A Társaság megkezdte lakossági ingatlan-finanszírozási tevékenységét is. A fenti diverzifikációnak, illetve egyes új értékesítési csatornák megnyitásának köszönhetően a cégcsoport szélesebb alapokra helyezte üzleti tevékenységét, így megerősítette versenypozícióját és piaci sikerei alapjait.

Bár a jelenlegi nemzetközi pénzügyi válság miatt erősödik a kockázatkerülés és az általános piaci bizonytalanság, meggyőződésem, hogy a Lombard Lízing Csoport 2009-ben is jó teljesítményt fog nyújtani. Az elmúlt nehéz évben tapasztalt hatékony együttműködésünk szolgáltat alapot arra az optimizmusra, amely azt mondatja

„Együtt önbizalommal tekinthetünk a jövőbeli kihívások elébe.”

inak, mivel rendelkezik minden olyan erőforrással, amelyek segítségével megbízható és stabil partnerként tud megjelenni a magyar piacon, még a gazdasági instabilitás időszakában is.

2008-ban, ahogy az új gépjárművek iránti kereslet csökkent és egyre nyilvánvalóbbá vált a gépjármű-finanszírozási szektor koncentrációja, a Lombard számos új és fantáziadús fejlesztéssel válaszolt a visszaesésre. Sikeresen vezette be az új Front-End rendszert, amely teljesen automatizálta a finanszírozási ajánlatok és szerződések feldolgozását. A tavalyi év során a gyártó-specifikus (captive) finanszírozókkal kialakított új együttműködések is hozzájárultak ahhoz, hogy a cégcsoport piacvezetővé nője ki magát Magyarországon a gépjármű-finanszírozási szegmensben. Ugyanakkor a Társaság tovább fejlesztette tevékenységeit az egyéb beruházási szegmensekben is. Ezen belül kiemelendő, hogy hatékony ügyfélkapcsolat-kezelési rendszert vezetett be, amely támogatja a termelőeszköz-finanszírozást igénybe vevő

velem, hogy képesek leszünk leküzdeni az előttünk álló kihívásokat. Ezek után nem marad más feladatom, csak hogy kifejezzem őszinte köszönetnyilvánításomat az elvégzett kemény és elkötelezett munkájukért. Együtt önbizalommal tekinthetünk a jövőbeli kihívások elébe.



Reinhard Gödel
igazgatóság elnöke

At the end of 2008 the market environment for leasing companies was characterised by the extreme volatility of exchange rates. It is therefore especially pleasing that the company's performance has remained buoyant in very difficult trading conditions. The Company acquired 699.8 million euro's worth of new business in 2008, which was a good 20 percent up on the figure for the preceding year. This impressive result testifies not only to the Group's stability, but also to its inherent reserves of innovative energy and the remarkable efficiency of its operation.

2008 presented challenges on a variety of fronts. At the beginning of the year we integrated the activities of the Hungarian subsidiaries of VB LEASING into the business of the Lombard Lízing Group. The completion of this transaction marked the successful consolidation of the VR LEASING Group's leasing activities in Hungary. This timely move will further strengthen Lombard Lízing Group's already solid market position. The Company is perfectly positioned to meet the challenges of the

relationship management system in order to further improve its services offered to customers of the production equipment financing division. The Company also entered the retail property-leasing arena. By diversifying in this way, and through the opening of new sales channels, the Lombard Group has established a wider base for its commercial activities and strengthened its competitive position and the foundations of its success in the marketplace.

Even though the current international financial crisis has heightened risk awareness and created a climate of uncertainty, I am convinced that the Lombard Lízing Group will continue to perform successfully in 2009. Our effective co-operation throughout the difficult year just past leaves me optimistic that we shall be equal to whatever challenges may lie ahead. The only task that remains for

„Together, we can face the challenges of the future with confidence.”

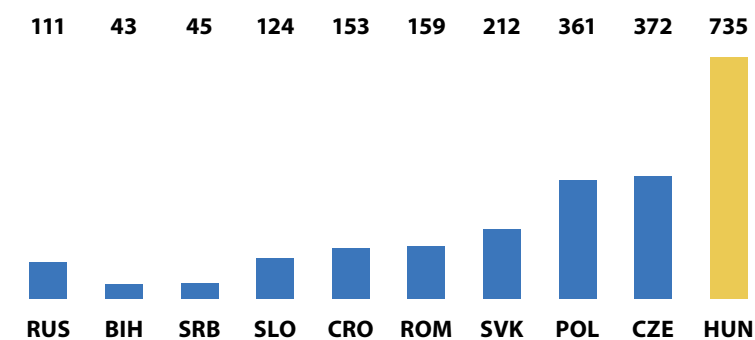
future for it has all the resources it needs to function as a dependable and sure-footed partner in the Hungarian market – even in times of economic instability.

In 2008, as demand for new road vehicles fell, and a process of concentration within the vehicle-financing sector became increasingly evident, Lombard countered the downturn with a host of new and imaginative product ideas. It successfully implemented a new Front-End system that fully automates the processing of leasing enquiries and contracts. New co-operations with captive financing companies last year helped the Lombard Group become the market leader in Hungary's vehicle-financing segment.

At the same time, the Group vigorously expanded its range of products in other investment segments. In particular, the Group implemented an efficient customer-

me now is to express my sincere thanks for all your hard work and commitment. Together, we can face the challenges of the future with confidence.

Reinhard Gödel
Chairman of the Board of Directors



A VR-LEASING külföldi leányvállalatainak forgalma
Turnover of VR-LEASING's foreign subsidiaries
2008
Bruttó gépérték Millió EUR_Gross Purchase Value, data in Million EUR

Vezérigazgatói köszöntő Words of Greeting from the General Manager



A tavalyi évben az új szerződéseink száma meghaladta a 40 ezret. Forgalmunk 146-ról 176 milliárd forintra nőtt, s ezzel 11,6%-ra növeltük részesedésünket a lízingpiacon. 2008-ban Társaságunk üzleti tevékenységéből származó eredménye 150 millió forint volt. A forgalom növekedése természetesen a cég szervezetére is hatással volt. Alkalmazottaink létszáma 25%-kal nőtt, így 2008 decemberében már 596 fő dolgozott Társaságunknál.

A 2008-as év értékelésekor nem tehetjük meg, hogy nem beszélünk a gazdasági válságról. A legtöbb szervezet ilyenkor csodafegyverként a költségcsökkentést helyezi válságkezelési stratégiája középpontjába, leállnak a korábban indított fejlesztésekkel, vagy nagyobb mértékű leépítésekbe kezdenek szem elöl veszítve azt a tényt, hogy a jó szakember olykor a legnagyobb érték. Amíg a világ folyamatosan változik, addig fennáll a veszély, hogy ezen szervezeteknek a válság végére már nem lesz válaszuk a megújuló kihívásokra, hiszen innováció nélkül versenyhátrányba kerülnek, megfelelő szakmabeli gárda nélkül pedig elvesznek.

A Lombard menedzsmentje hisz abban, hogy mind a 2008-as év, mind pedig az elkövetkező évek fejlesztései, beleértve a szervezeti kultúra építését szolgáló erőfeszítéseinket, a jövőbeli üzleti lehetőségek támogatását szolgálják. Az elmúlt évben az üzleti integráció jegyében egyszerre valósítottunk meg folyamatvezérlő és információáramlást támogató feladatokat Front-End rendszereinken keresztül. Kiemelném a Lombard ügyfélorientált működését támogató on-line ügyfélszolgálati rendszerünket – az Extra Help-et – melynek segítségével 130 ezer ügyfelünk teljesen szabadon hozzáférhet a szerződéses adataihoz.

A válság másik fontos következménye, a szükségszerűen központba kerülő hatékonyság, a felesleges kapacitások leépítése, átszervezése, átstrukturálása – az összeolvadások, felvásárlások folyamata, ami a Lombardot sem kerülte el. Tulajdonosi döntést követően, a VB LEASING Csoport tulajdonosa, a magyarországi VB LEASING társaságok finanszírozási tevékenységét a Lombard Lízing Csoportba integrálta, melynek következtében a Lombard által kezelt portfólió mintegy 12 000 szerződéssel gyarapodott. Hatékonyságunk másik, igen ígéretes hozadéka az eredményes back office-nak köszönhető – előkészítés alatt áll egy captive finanszírozói együttműködés, melynek sikere esetén 60 Ford és 18 Volvo kereskedés márkafinanszírozói háttérét fogja a Lombard 2009-től szolgáltatni.

A turbulens gazdasági környezetben a fizetésképtelen ügyfelek számának s ezzel a visszavett autók volumenének növekedésével párhuzamosan a hazai lízingcégek a legnagyobb használtautó-kereskedőkké nőttek ki magukat az elmúlt esztendőben. A Lombard 2008-ban továbbfejlesztette az on-line aukciós oldalát, melyen keresztül

1670 db eszköz talált gazdára, több mint 2 Mrd Ft értékben. Egyedi innovációnak számít a wapos licit lehetőségének kidolgozása, melynek révén kényszerértékesítésünk, alternatív értékesítési csatornáink számát növeltük.

A válság ideje alatt a kockázatok még kiszámíthatatlanabbak, hatásuk is nagyobb lehet, sőt teljesen új kockázatok is megjelennek. A szervezetek, ha csökkenteni akarják költségeiket, tudatosan kell, hogy foglalkozzanak a kockázatok felmérésével, értékelésével és az ellenintézkedések megtételével. A jövőben a Lombard életében is fokozódni fog a kockázatmenedzsment aktív szerepvállalása a cég egységes kockázatkezelési politikájának kialakításában, és nagyobb szerepet fog betölteni a kintlévőség-kezelés tevékenységében is.

A Lombardnál nem gondoljuk, hogy radikális változtatás nélkül a normális működés egyszer magától visszaáll, éppen ezért tekintjük a válságot lehetőségnek arra, hogy olyan területekhez is hozzányúlunk, melyekhez eddig nem akartunk, vagy olyan projekteket indítunk, melyeket eddig halogattunk, de mindezt az igen értékes emberi erőforrásaink megtartása mellett képzeljük el.



Domonkos András
vezérigazgató

Last year the number of our new contracts exceeded 40 thousand. Our turnover grew from HUF 146 to HUF 176 billion which translated into an 11.6% share in the leasing market. The Company's operating profit amounted to HUF 150 million in 2008. This increase in turnover naturally also impacted our corporate organisation. The number of our employees grew by 25%, thus by December 2008 the Company already employed 596 staff.

When evaluating the year 2008 we must not overlook the economic crisis. At such times most organisations will focus their crisis management strategy on the concept of cost cutting looked upon as some miraculous solution, they will discontinue their development projects or start making large groups of employees redundant, often overlooking the fact that skilled experts are often the greatest asset of the organisation. As long as the worlds is constantly changing there is a risk that these organisations will not have adequate responses to the new challenges arising at the end of the crisis as in the absence of innovation they will be at a competitive disadvantage and in the absence of the necessary experts they will be lost.

Lombard's management strongly believes that the developments of both the year 2008 and the subsequent years, including our efforts at building corporate culture, will serve to support our future business opportunities. Last year, under the auspices of business integration, we simultaneously implemented projects enhancing process management and information flows through our Front-End systems. I would like to draw attention to our on-line customer service system supporting Lombard's customer-oriented business called "Extra Help" through which 130 thousand customers can freely access their contractual data.

Another important consequence of the crisis is a renewed focus on efficiency, the reduction, reorganisation or restructuring of superfluous capacities and a series of mergers and acquisitions that Lombard also could not avoid. Following the shareholder's relevant decision, the owner of the VB Leasing Group integrated the financing activities of all Hungarian VB Leasing companies into the Lombard Lízing Group as a result of which the portfolio managed by Lombard grew by approximately 12,000 contracts. Thanks are due to our successful Back Office function for another very promising sign of our efficiency: a Captive Financier agreement is currently under negotiation and if it turns out to be a success, Lombard will act as the authorised financier of 60 Ford and 18 Volvo dealerships from 2009.

In today's turbulent economic environment, in parallel with the growth in the number of insolvent customers and thus in the volume of repossessed cars, domestic leasing companies have recently become the largest used car dealers in the country. During 2008 Lombard further developed its on-line auction page through which we managed to sell 1,670 vehicles worth more than HUF 2 billion in the aggregate. The development of bidding via wap is a unique innovation through which we managed to increase the number of sales channels available to our forced sale operations.

In the time of crisis risks are even more difficult to foresee, their impact can also be greater, moreover, entirely new risks can arise. If organisations wish to reduce their costs, they need to be aware of, assess and evaluate the risks facing them as well as to take the necessary countermeasures. In the future Lombard's risk management function will play an increasingly active role in establishing the Company's common risk management policy and they will also have a greater role in receivables management.

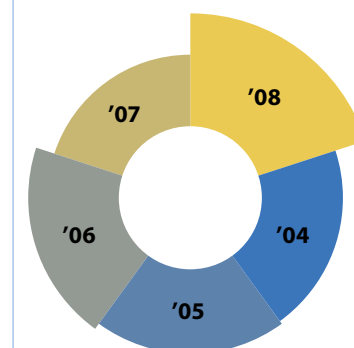
At Lombard we do not think that business as usual will return by itself, without radical changes. That is exactly why we regard the crisis as an opportunity for changing areas that we have not been planning to change, or to launch projects that we have been postponing so far, however, we wish to achieve all this with the retention of our invaluable human resources.

András Domonkos
General Manager

A Lombard Lízing Csoport piaci részesedésének alakulása

Change in market share of the Lombard Leasing Group
2004–2008

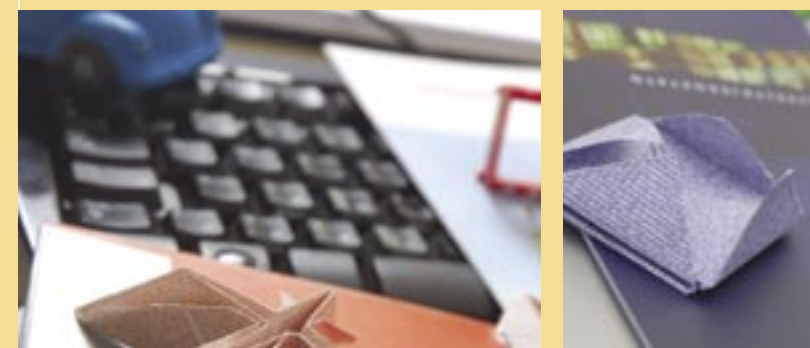
- 2008: 11,6%**
- 2007: 9,0%**
- 2006: 10,2%**
- 2005: 9,8%**
- 2004: 9,6%**



Gépjármű-finanszírozás_Motor Vehicle Financing

A Gépjármű-finanszírozási Igazgatóság 17 éves történetében először lett piacvezető 2008-ban! Eredményeinket stabil szakembergárdánkon kívül egyre növekvő márkakereskedői hálózatunknak köszönhetjük. A múlt évben autókereskedő partnereink száma meghaladta az 1300-at. Piaci részesedésünk 13,5%-ra emelkedett, több mint 35.000 autót finanszíroztunk a tavalyi évben, amelynek értéke bruttó gépértékben 112 milliárd Ft volt.

A 2008-as évben a finanszírozási szegmenst eddig nem látott piaci átrendeződés jellemezte. A második félévben jelentkező gazdasági válság minden piaci szereplőre jelentős hatással volt. Konkurensaink a kialakult helyzetre eltérő válaszokat adtak: a legtöbben átszervezésekkel, illetve folyamat-, és költség optimalizálással próbáltak az új kihívásoknak megfelelni. Volt, aki radikális lépést tett, és megszüntette tevékenységét. A devizaalapú finanszírozási lehetőségek is korlátozódtak, a legtöbb versenytársunk megszüntette svájci frank alapú finanszírozását. A PSZÁF korlátozó rendelkezéseinek hatására (0%-os önerő és 120 hónapos futamidő eltörlése) jelentősen megváltoztak a vásárlói csoportok. A változási folyamat még nem ért véget, 2009 valószínű még sok meglepetést rejtget.



2008-as eredményeinket több tényezőnek köszönhetjük: budapesti és dél-nyugati magyarországi régióink fejlesztése, a VB LEASING-gel történt integráció, valamint rendkívül rugalmas árazási rendszerünk vezették Társaságunkat piacvezetői pozícióhoz. Az elmúlt években jelentős piaci előnyhöz jutottunk innovatív termékfejlesztésünknek és marketing tevékenységünknek köszönhetően, amelyet 2009-ben is tovább kívánunk folytatni.

A nehéz helyzet ellenére az innováció jellemezte Társaságunknál a 2008-as esztendő. Informatikai vonalon jelentős lépéseket könyvelhettünk el a múlt évben.

Bevezettük márkakereskedői Front-End rendszerünket, amely egyre nagyobb népszerűségnek örvend kereskedő partnereink körében. Jelentősen egyszerűbbé, költséghatékonyabbá vált on-line megoldásunkkal a kommunikáció a kereskedések és a Lombard Központ között.

A vendor üzletágon kívül legjelentősebb volument flotta, és direkt üzletágunk képviseli a Gépjármű-finanszírozási Igazgatóságon belül. Flottakezeléssel foglalkozó üzletágunk is hatalmas lépést tett előre 2008-ban: a versenytársak között a második helyet foglalta el. A piaci verseny nagy, az áfa változásoknak köszönhetően egyre népszerűbb a flotta-finanszírozás.

Sikereiket több tényező határozza meg: a nagyvállalati szegmens pályázataihoz szükséges nagyfokú rugalmasság, valamint a versenyképes árazás a legfontosabbak. A jövő évet a flotta-finanszírozás fokozódó népszerűsége fogja meghatározni a készpénzes vásárlásokkal szemben, mert az optimális költséggazdálkodás egyre több vállalkozás számára elengedhetetlen a hatékony működés szempontjából.

A magánszemélyek közti autófinanszírozás sok esetben a likviditás hiánya miatt nem lehetséges az Ügyfelek elképzelése szerint. Ezt a problémát orvosolja direkt üzletágunk, amely szép eredményekkel zárta a tavalyi esztendőt: 8 milliárd forintos forgalmat bonyolított országos hálózatunk.

A 2009-es év a gazdasági élet minden szegmensét nagy megpróbáltatások elé állítja. Ez a helyzet nem könnyű senkinek: akár a felhasználói, akár a szolgáltatói szempontokat vizsgáljuk. Társaságunk Gépjármű-finanszírozási Igazgatósága igyekszik a legjobb megoldásokat megtalálni ügyfelei, és kereskedő partnerei számára egyaránt. Átmeneti állapotról van szó, biztosak vagyunk abban, hogy a 17 éves szakmai tapasztalat átsegít bennünket ezen az időszakon. Mindent megteszünk a közös üzleti sikerekért!

Anderle Ádám
gépjármű-finanszírozási igazgató

2008 was the first year in which the Motor Vehicle Financing Directorate was a market leader during its 17 year history! Beside our solid team of experts, our results are owing to our continuously expanding car dealer network. Last year the number of our car dealer partners exceeded 1,300. Our market share grew by 13.5% and we financed more than 35,000 cars last year with a total gross asset value of HUF 112 billion.

2008 witnessed an unprecedented market restructuring in the financing segment. The economic crisis commencing in the second half of the year had a dire effect on all market players. Our competitors reacted to the situation in different ways: most of them tried to meet the new challenges by means of reorganisation as well as process and cost optimisation. Some took a radical step and completely discontinued operations. Forex-based financing opportunities were narrowed down and most of our competitors stopped their financing business in Swiss Franks. Customer groups changed considerably as a result of the PSZAF's (the Hungarian Financial Supervisory Authority) new regulations (prohibition of 0% downpayment and 120 month repayment period). The change process has not finished yet and 2009 is expected to have many new surprises in store.

Our 2008 results are owing to a number of factors: the development of our Budapest and South-West Hungary regions, the integration with VB LEASING and our extremely flexible pricing system ensured the market leading position for the Company. Owing to our innovative product development efforts and marketing activities we have gained significant market advantage in recent years that we intend to continue also in 2009.

Despite the difficult situation 2008 for the Company was characterised by innovation. We made major progress during the last year in the area of information technology. We launched our dealer Front-End system that keeps gaining in popularity among our dealer partners. Owing to this on-line solution communication between the dealers and the Lombard Headquarters became much simpler and more cost efficient.

Beside the Vendor Business Line the largest volume is generated by our Fleet and Direct Business Lines within the Motor Vehicle Financing Directorate. Our Fleet Management Business Line also made significant progress in 2008: it ranks second among competitors in the market. Market competition is fierce and fleet financing is also gaining in popularity due to changes in the value added tax regime.

Their success is owing to several factors such as: high level of flexibility and competitive pricing required to win the tenders issued by large companies. Next year

will be characterised by the increasing popularity of fleet financing as opposed to cash purchases as the optimisation of cost management will be a necessary requirement for a growing number of companies with a view to improving the efficiency of operations.



Car financing between private individuals often can not be provided as desired by the customers due to the lack of liquidity. This problem is addressed by our direct business line that closed a successful 2008: our nation-wide network realised a turnover of HUF 8 billion.

2009 will pose major challenges to all segments of business life. The current situation is difficult for all, be it customer or service provider. The Company's Motor Vehicle Financing Directorate strives to identify and offer the best solutions to both our customers and our car dealer partners. This is a transitional period and we are positive that our 17 years of professional experience will help us through these difficult times. We will do everything in our power to achieve a common business success!

Ádám Anderle
Manager of the Motor Vehicle Financing

Gépjármű-finanszírozás forgalma (bruttó gépérték)

Turnover of Vehicle Financing (Gross Purchase Value)

2004–2008

Millió Ft_data in Million HUF

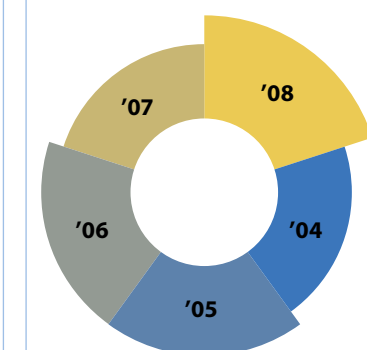
2008: 112 420

2007: 94 119

2006: 103 664

2005: 103 795

2004: 93 791



Termelőeszköz-finanszírozás Production Equipment Financing

Az előző évekhez hasonlóan, 2008-ban is jól teljesített az igazgatóság, hiszen az üzletágaink által bonyolított forgalmi teljesítmény a Lombardot ebben a szegmensben a második helyre pozícionálta a lízingpiacon.

Tehergépjármű-finanszírozási Üzletágunk képes volt stabilizálni harmadik helyét a finanszírozói rangsorban, ehhez 22 milliárd Ft-ot helyezett ki. Tette mindezt a kevésbé ideális piaci körülmények ellenére, valamint a recesszió utolsó negyedévre gyakorolt hatása mellett. A pozíció megtartásában szerepe volt szakképzett, egyik legnagyobb országos lefedettséggel bíró értékesítési hálózatunknak, valamint a budapesti márkaimportőr partnereinkkel kialakított hatékony üzleti és ügyviteli együttműködésnek. A siker kritériumai voltak továbbá a már bevált, illetve újonnan fejlesztett szolgáltatásaink. Forgalmunk közel egyharmadát „Havi Fix” konstrukcióban kötötték ügyfeleink, mellyel az árfolyam-ingadozástól függetlenül biztosítottuk számukra havi törlesztő részleteik változatlanágát. Ezen kívül olyan egyedi finanszírozási megoldásokat dolgoztunk ki, mint például a finanszírozás kezdetekor türelmi időt biztosító „Könnyű Start” konstrukción, mellyel csökkenteni tudtuk partnereink beruházásaikkal kapcsolatos kezdeti kiadásait.



Végül bebizonyosodott az is, hogy továbbra is megéri ügyfeleinknek a teherautókra vonatkozó biztosításokat a Lombardon keresztül kötniük, legyen szó akár a havi díjakba épített Integrált Casco szolgáltatásunkról, vagy a közreműködésünkkel köthető kötelező biztosításról.

A Mezőgazdasági gép-finanszírozási Üzletág piaci részesedése, a piacvezető finanszírozók közötti legdinamikusabb növekedést elérve, 15,2%-ra emelkedett. A mezőgazdasági gép piacot egyébként az Uniós támogatások tartották és tartják továbbra is életben. Az EU támogatott beruházások zöme a jelenlegi szabályozás miatt hitel konstrukcióban valósul meg, többnyire a lízingcégek közreműködésével. A korábbi évekhez képest ennek ellenére nőtt a lízing aránya, a portfólió több mint 40%-át teszi ki ez a konstrukció. A hagyományos mezőgazdasági gépeken felül

a támogatás piacélénkítő hatása, valamint az Uniós szabványok miatti tömeges csere hívta életre a gabonaszárítók és tároló telepi technológiák finanszírozását is. Különösen népszerű volt nyújtott futamidejű ajánlatunk, mely a piaci átlagtól eltérően, hosszabb futamidőt tett lehetővé ügyfeleink számára, csökkentve ezzel a törlesztő részletek terhet. A szerződéseink több mint 80%-a integrált biztosítással jött létre, mely a kedvező díjak mellett mentesíti ügyfeleinket a biztosítás ügyintézési teendőitől.

Az építőipar komoly visszaesést élt meg. Az EU támogatással megvalósuló infrastruktúra fejlesztések ütemezése, és az eszközbeszerzések közvetlen támogatása alapvetően determinálja a beruházásokat, így a finanszírozási lehetőségeket is. A jóval szolidabb piaci viszonyok ellenére is az építőgépek finanszírozása terén a piaci növekedésnél nagyobb ütemű teljesítményével, 5,4 milliárd Ft értékű kihelyezéssel, megőrizte 2. helyét a Lombard ezen a területen. Pozícióink megerősítésében jelentős szerepe volt annak, hogy növelni tudtuk visszatérő ügyfeleink arányát, valamint szezonális finanszírozási akcióinknak, melyeknek köszönhetően magasabb hozzáadott értéket biztosíthattunk a Lombardot választóknak. 2008 az Ipari berendezések-finanszírozási Üzletágunk életében a szakmai alapozás és a szükséges szervezet kialakításának éve volt. 2009-ben ezen a területen jelentős mértékben szeretnénk meghaladni a 2008-as eredményeinket, melynek érdekében tovább specializáljuk értékesítői csapatunkat és marketing tevékenységünket. 2009-ben a termelőeszköz-finanszírozási területeken célunk a piaci részesedésünk további növelése, különösen az ipari- és mezőgazdasági gépek finanszírozása terén. A siker továbbra is az ágazati specialitások ismeretében, a meglévő partnereink minél magasabb színvonalú kiszolgálásában, a gyors és rugalmas ügyintézésben, a jól képzett szakértői gárdában és a mindezeket elősegítő új szervezeti struktúránkban és technológiai fejlesztéseinkben rejlik.

Dr. Kozma Gábor
termelőeszköz-finanszírozási igazgató

The Directorate performed well once again in 2008, similarly to previous years, as based on the turnover generated by our business lines Lombard ranked second in this segment of the leasing market.

The Heavy Goods Vehicle Financing Business Line managed to stabilise its 3rd place in the ranking of financiers by lending HUF 22 billion altogether. This was achieved despite adverse market conditions and the impact of the economic downturn on the last quarter of 2008. Our professional sales network with the most comprehensive nation-wide coverage and the efficient business and administrative cooperation with our Budapest-based authorised car importer partners both played a key role in retaining our position. Our services with a proven track record as well as our newly developed products were also critical success factors. Almost one third of our turnover was generated by our customers in the “Havi Fix” (Monthly Fixed) arrangement that ensures the constancy of the amount of instalments irrespective of exchange rate fluctuations. In addition to that we developed unique financing solutions such as our “Könnyű Start” (Easy Start) product offering a grace period at the commencement of financing through which we managed to reduce our partners’ initial investment expenditure. Finally, it was also demonstrated that it is still worthwhile for our Customers to buy their motor insurance policies for trucks through Lombard, either in the form of our Integrated Casco product where the insurance premiums are built into the monthly instalments or third party liability insurance products intermediated by us.

The market share of the Agricultural Machinery Financing Business Line reached 15.2% which meant the most dynamic growth rate among market leading financiers. Otherwise, the agricultural machinery market has been and will be kept alive by grants from the European Union. The majority of investments co-funded by the EU take shape in the form of loan arrangements mainly through leasing companies due to the effective regulations. Nevertheless, the ratio of leasing has grown compared to previous years and currently represents more than 40% of the total portfolio. Beside the dated agricultural machinery the market boosting effect of EU grants and the mass replacements with a view to compliance with EU standards brought about the need for financing also seed-kilns and storage technologies. Our extended loan term product – offering a longer repayment period than the market average and thus reducing the burden of instalments – was particularly popular with our customers. More than 80% of our contracts were concluded with integrated insurance which, beside the discounted premiums, released our customers from the administrative burdens of purchasing their insurance for themselves.

The construction industry underwent a major downturn. The timing of infrastructural developments co-funded by the EU as well as the direct grants towards asset purchases fundamentally determine investments and thus financing opportunities. Despite much less favourable market conditions, Lombard maintained its 2nd place in the financing of building machinery by lending HUF 5.4 billion reflecting a greater than market average growth rate. Our seasonal financing promotions and the fact that we managed to increase the number of our returning customers played a key role in strengthen-



ing our position as a result of which we were able to provide higher added value to customers choosing Lombard.

For our Industrial Equipment Financing Business Line 2008 was a year of laying the professional foundations and establishing the necessary organisation. In 2009 we wish to significantly exceed our 2008 results in this area with a view to which we shall continue the specialisation of our sales personnel as well as our marketing activities.

Our aim for 2009 in the Production Equipment Financing Business Line is to continue the increase of our market share, particularly in the area of industrial and agricultural machinery. The critical success factors continue to be our understanding of the specific industry needs, the provision of improved services to existing clients, quick and flexible administration, our highly skilled team of experts and – underlying all these factors – the new organisational structure and technological developments.

Dr. Gábor Kozma
Manager of the Production Equipment Financing



Termelőeszköz-finanszírozás forgalma (bruttó gépérték)

Turnover of Production Equipment Financing (Gross Purchase Value)

2004–2008

Millió Ft_data in Million HUF

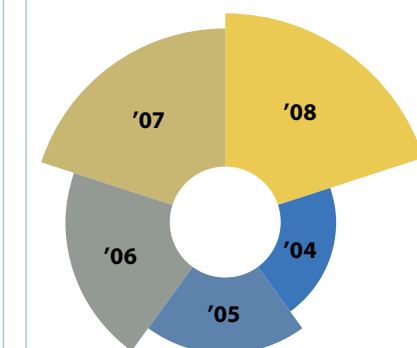
2008: 49 233

2007: 45 668

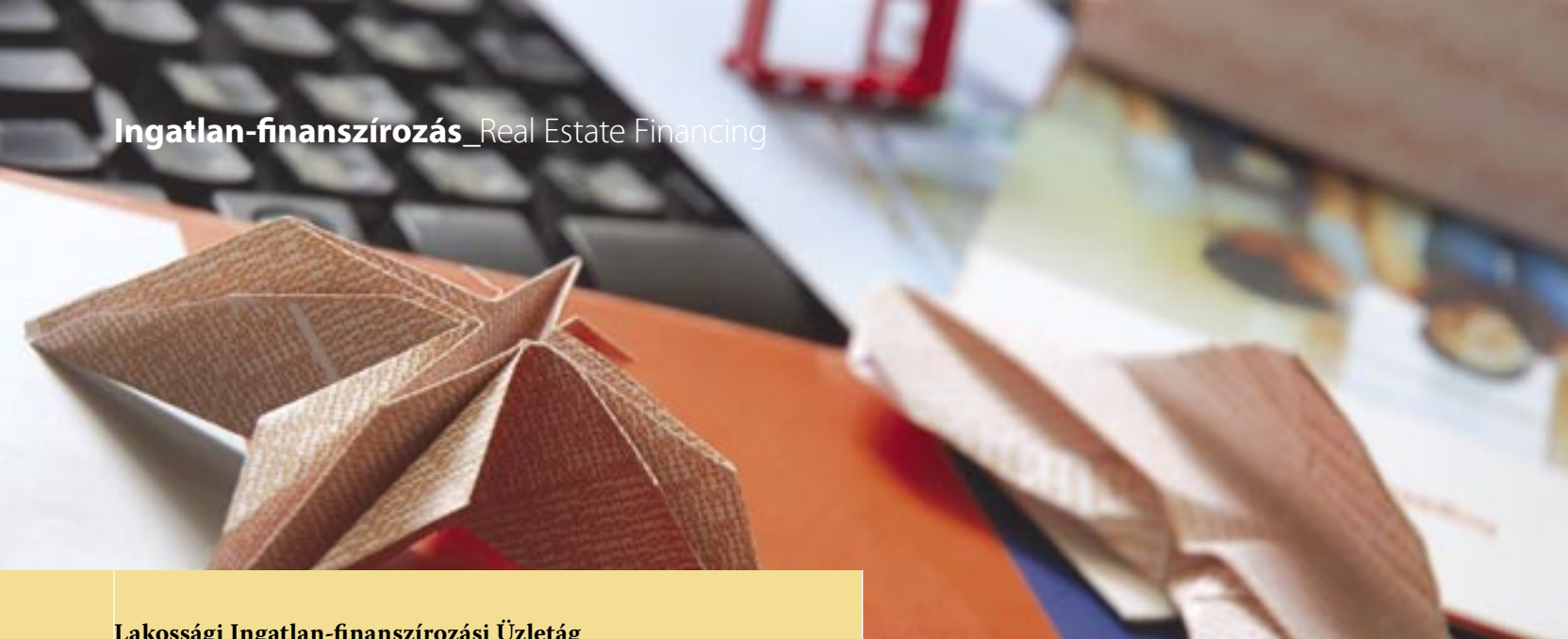
2006: 37 701

2005: 31 028

2004: 26 174



Ingatlan-finanszírozás Real Estate Financing



Lakossági Ingatlan-finanszírozási Üzletág

2008 az építkezés időszaka volt a Lakossági Ingatlan-finanszírozási Üzletágban, mely első évében közel 2 milliárdos forgalmat könyvelhetett el. Elsősorban a 2007 végén megkezdett folyamatokat kellett folytatni, hogy az üzleti tevékenység megkezdésére már minden szempontból leszabályozott, a Lombard-normáknak megfelelő környezetben kerüljön sor.

Miután az előző évben meghatározott irányok mellett kialakult az alaptermék-paletta, megtörtént ezek leszabályozása és a hozzájuk kapcsolódó folyamatok leírása, a hangsúly az innovációkra helyeződött:

- Az alaptermék-paletta kezelésére saját szoftvert fejlesztettünk ki.
- 2008 októberétől bevezettük a Fundamenta–Lakáskassza lakás-előtakarékossági megtakarítással kombinált termékünket, Társ hitel néven, melyet 2009-ben további, biztosításokkal kombinált kiegészítő termékek követnek.
- A tényleges piacra lépés elengedhetetlen feltétele egy tökéletesen működő ajánlatadó rendszer, amely alig egy év fejlesztésének köszönhetően 2008 októberétől először az irodákban, majd a tesztidőszakot követően fokozatosan a partnereknél is bevezetésre került. 2009 első félévében kerül sor az ajánlatadó rendszer fejlesztésének második ütemére, mely többek között az előbbiekben említett kiegészítő termékek kezelésére és a rendszer konzisztenciájának, hatékonyságának növelésére szolgál.
- Tesztirodáink (Szeged és Pécs) megnyitását követően egy időben négy további iroda került nyitásra: Zalaegerszegen, Győrött, Budapesten és Egerben, melyet 2008 év végén két további budapesti iroda követett. Ezzel az értékesítési csapat létszáma 24 főre nőtt. 2009 első negyedévében további két irodával bővül értékesítési hálózatunk.

2009-ben az üzletág fő feladata a jelzáloghitel, ingatlan lízing termékek és kapcsolódó szolgáltatások értékesítésének elindítása, illetve az országos lefedettség elérése. Az eredeti üzletági célokkal összhangban a szolgáltatás tényleges elindításán túl, továbbra is a lakossági finanszírozási termékek értékesítésének megszervezése az elsődleges feladatunk.

Ennek megfelelően elsősorban a meglévő irodáinkra és a magasabb szintű, elsősorban országos hálózattal rendelkező partneri együttműködésekre alapozva kívánjuk terveinket megvalósítani.

Vállalati Ingatlan-finanszírozási Üzletág

2008-ban a Vállalati Ingatlan-finanszírozási Üzletág forgalma 12,6 milliárd Ft volt, ami 7,3%-os piaci részesedést jelentett.

A tavalyi évre az üzletág konszolidálását tűztük ki célul. A támogató területek megerősítésével gyorsítottuk és hatékonyabbá tettük az ügykezelést, annak érdekében, hogy a megnövekedett ügyféligenyeket is megfelelő időben ki tudjuk elégíteni.

Két új irodával (Székesfehérvár, Eger) teljesebbé tettük értékesítési hálózatunkat.

Átdolgoztuk a partneri együttműködési megállapodásainkat, és a lakossági üzletággal közösen kötöttünk új szerződéseket, illetve újítottuk meg régi megállapodásainkat közvetítőinkkel. A vállalati ingatlan-finanszírozási terület partnerhálózata több mint kétszerezésére bővült.

Az alaptermékek palettájának véglegesítése 2008 első félévében történt meg, év végére a beruházási hitel termékkel bővítettük a választékot.

A saját és indirekt értékesítési hálózat növekedése szükségessé tette a támogató területek fejlesztését is. Ennek keretében az operatív kockázatkezelés és a back-office létszámát is növeltük, a válaszdíjok rövidítése és a feldolgozás hatékonyságának növelése céljából.

2008 második félévében egy ajánlat-adó szoftver fejlesztését kezdtük meg, azzal a céllal, hogy mind a saját, mind a partneri értékesítési hálózat olyan eszközzel rendelkezzen, mely rugalmas és gyors ügyfélkiszolgálást tesz lehetővé. Az alkalmazás első változata már működik, a korábban használt eszközöket már kiváltottuk vele.

A munka ezzel még nem ért véget, további fejlesztésekkel bővítjük funkcionálisát, és várhatóan 2009 első negyedévében adjuk át partnereinknek is.

Szacsky Tibor
ingatlan-finanszírozási igazgató

Retail Property Financing Business Line

2008 was a year of building for the Retail Property Financing Business Line that realised nearly a HUF 2 billion turnover in the first year of its operation. We primarily had to continue the processes commenced at the end of 2007 so that the actual business operation could take place in a fully regulated environment complying with all relevant Lombard standards.

Beside the directions defined during the previous year the basic product range was also outlined and our own software was developed to manage it at the level of offers to customers.

- Once we have outlined and regulated the basic product range and described the related processes, our focus was shifted to the continuous development of auxiliary products as a result of which we launched our product combined with the “Fundamenta – Lakáskassza” home savings fund in October 2008 by the name of “Társ hitel” (Companion Loan) that will be followed by further auxiliary products combined with insurance.
- A necessary pre-condition of actual market entry is a perfectly operating offer generating system that – after hardly a year of software development – was first installed in the branches in October 2008 and following the test period it was also gradually introduced at our partners. The second phase of the development of the offer generating system will take place in the first half of 2009; its objectives, among others, will be the management of the aforementioned auxiliary products and the improvement of the consistency and efficiency of the system.
- Following the opening of the test branches (in Szeged and Pécs) a further four branches were opened simultaneously: in Zalaegerszeg, Győr, Budapest and Eger, followed by two other branches in Budapest at the end of 2008. With this move the headcount of our sales team grew to 24. Two further branches will be added to our sales network in the first quarter of 2009.

The main tasks of the Business Line for 2009 will be the launching of mortgage and property leasing products and the related services as well as the achievement of nation-wide coverage. In line with the original objectives of the Business Line, beside the actual launch of the service, our key task remains the organisation of the sale of retail financing products.

Accordingly, we intend to implement our plans by relying primarily on our existing branches and our cooperation with mainly high level partners operating a nation-wide network.

Corporate Property Financing Business Line

The turnover of the Corporate Property Financing Business Line was HUF 12.6 billion in 2008 which translates into a market share of 7.3%.

Our aim for the last year was the consolidation of the Business Line. By strengthening the support functions we managed to accelerate and enhance the efficiency of administration in order to meet the increased level of customer demand in a timely manner. We enlarged our sales network with two new branches (Székesfehérvár, Eger).

We revised the cooperation agreements with our partners and we concluded new contracts in conjunction with the Retail Business Line and also renewed our old agreements with our agents. The partner network of the Corporate Property Financing Business Line expanded to almost double its original size.

The basic product offering was finalised in the first half of 2008 and we added the investment loan product to the range at the end of the year.

The expansion of our own and the indirect sales network also necessitated the further development of support functions. Accordingly, we increased the headcount of the operative risk management function and the back-office in order to reduce response times and to improve the efficiency of processing.

In the second half of 2008 we commenced the development of an offer generating software to ensure that both our own and our partners’ sales networks have access to a tool that guarantees quick and flexible customer service. The first version of this application is already operational and it replaced the formerly used tools.

However, the work is not finished yet. We shall continue the development to expand the software’s functionality and we expect to roll it out to our partners during the first quarter of 2009.

Tibor Szacsky
Manager of the Real Estate Financing

Ingatlan-finanszírozás forgalma üzletági megbontásban

Property Financing Turnover by Business Line

Vállalati Ingatlan-finanszírozási Üzletág_Corporate Property Financing Business Line

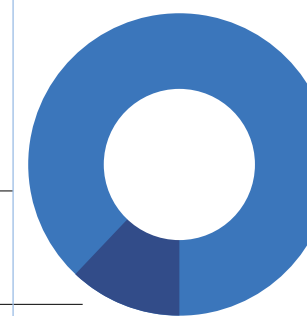
12,624 Millió Ft

Million HUF

Lakossági Ingatlan-finanszírozási Üzletág_Retail Property Financing Business Line

1,722 Millió Ft

Million HUF



Operatív Igazgatóság Operations Directorate

A 2008. évben az informatikai alkalmazások területén tovább folyt a széles körű fejlesztési tevékenység. Átadásra került a legtöbb új alkalmazás, amelyek között olyan robusztus rendszerek is szerepeltek, mint az ingatlan-finanszírozási tevékenységet támogató komplex rendszer, a kintlévőség kezelést támogató work-flow, illetve több új internetes Front-End rendszer. Külön ki kell emelni a Volksbank Leasing integrációját szolgáló REWO projektet, amely új és sikeresen megoldott kihívást jelentett az egész informatika számára. Ezekon felül számos más fejlesztés is elvégzésre került. Nyitottunk az ügyfelek felé is, számukra internetes elérési csatornákat biztosítottunk, amelyek technológia, biztonság és üzemeltetés szempontjából teljesen új elvárásokat jelentettek. Ez természetesen tovább növelte az alkalmazás-üzemeltetés és a hardver-üzemeltetés előtt álló feladatokat. Önmagában már az sikernek könyvelhető el, hogy a sok fejlesztés mellett sikerült fenntartani a zökkenőmentes üzemszerű működést. Komoly erőfeszítések történtek egy szabályozottabb és kiszámíthatóbb működés irányába, amelynek keretén belül szabályoztuk az igényfogadást, meghatároztuk az elvárható szolgáltatási tartalmat, és fejlesztettük a monitoring eszközeinket.



Nem mondhatjuk azonban el, hogy nincs további teendőnk ezen a területen, az alkalmazások és a hardverpark fenntartása, üzemeltetése, a szolgáltatási színvonal megőrzése, fejlesztése igen komoly kihívás. Nem elegendők – különösen az előttünk álló időszakban – az eddig megszokott eljárások, új, eddig még nem alkalmazott megoldások szükségesek. A kockázatkezelés területén drámai fordulatoknak és eseményeknek voltunk tanúi a tavalyi évben. Szükségtelen kifejtetni, milyen hatások érték a világot ezen a területen, és ismertek azok a hatások, amelyek új irányokat szabtak. A legfontosabb az, hogy míg 2007-ben azt írtuk, hogy „...tovább erősödött az a tendencia, hogy a finanszírozók közötti verseny alapvető területe a kockázatvállalási hajlandóság, és a minél kockázatosabb finanszírozási konstrukciók felvállalása...”, a piac eltolódott az ésszerű kockázatvállalás irányába, és a versenytényezők más területek felé csoportosultak át. Megjelent a kockázatvállalás felügyeleti szabályozása is a retail szegmensben, amely alapvetően új helyzet elé állította az ügyfeleket, a szállítókat és a finanszírozókat egyaránt.

Év végén a fentiek miatt jelentősen átszabtuk a kockázatvállalási előírásokat, új elemeket és szempontokat vezettünk be, nagyon rövid idő alatt. Drámai, és ma még kiszámíthatatlan a gazdasági helyzet romlásából eredő fizető képesség csökkenés, és bonitás romlás. Ez különösen a dealer finanszírozás és a fuvarozó ügyfélkör területén jelenthet kiemelt kockázatokat. Új kihívásként jelent meg a Bázeli II ismét, ahol az anyavállalattal karöltve a Lombard is folytatta az IRB módszerre való felkészülést. A kintlévőség kezelési rendszereinket az utóbbi három évben kitartóan és makacsul fejlesztettük, így a jelen helyzet nem érte a Lombardot felkészületlenül. Fel kell készülnünk arra, hogy megjelenjenek a kiemelten nagy kitettséű és a hagyományos eljárásokkal nem kezelhető problémás esetek úgy, mint a dealer-finanszírozás és a Termelőeszköz-finanszírozási Igazgatósághoz tartozó ügyletek. Fejleszteni kell a megelőzést szolgáló eljárásokat, mind termék, mind eljárás, mind ügyfél kontaktus szempontból. Sokkal nagyobb figyelmet kell fordítani a fedezetek érvényesítését követően fennmaradt tartozások behajtására, jogi és egyéb eljárásokat is beleértve. A válság ideje alatt a kockázatok még kiszámíthatatlanabbak, hatásuk is nagyobb lehet, sőt teljesen új kockázatok is megjelennek. A Lombard tudatosan foglalkozik a kockázatok felmérésével, értékelésével, de főleg az ellenintézkedések megtételével. Olyan befektetések hatása, mint pl., informatikai alkalmazások fejlesztése vagy work-flow rendszerek kiépítése, legtöbbször csak akkor fog jelentkezni, amikor a válságnak már vége. Meggyőződésünk, hogy a 2008-as évben megkezdett és valamennyi új projektünk a jövőbeli üzleti lehetőségeinket növelik, ráadásul ezen befektetések igényelt költsége – köszönhetően a túlkínálatnak – folyamatosan csökken.

Tóth Attila
operatív igazgató

Wide-ranging development activities continued in the field of information technology applications during 2008. Most newly developed applications were rolled out, including robust systems such as the complex software supporting the property financing business, the work-flow system supporting the management of receivables as well as several new Internet-based Front-End systems. I would like to draw special attention to the REWO project implemented with a view to integrating Volksbank Leasing which meant a new challenge for the whole of the IT function that was successfully met. A number of other development projects were also completed. We also opened the doors to new clients by offering Internet-based channels that also gave rise to brand new challenges in the fields of technology, security and operations.



Naturally, this further increased the tasks facing the application operation and hardware operation teams. It was a success in itself that we managed to maintain seamless operations beside the many development projects. Major efforts were made towards more stringently regulated and more calculable operations in the framework of which we regulated the receipt of requests, determined the expected service content and further developed our monitoring tools. However, we can not declare that there are no further tasks in this area as the maintenance and operation of applications and the hardware pool as well as sustaining and developing the service level pose serious challenges. The usual procedures will not be sufficient, particularly in the difficult period ahead of us – we need brand new solutions that we have not used so far. Dramatic twists and turns were experienced in the area of risk management last year. It is needless to explain the effects that hit the global economy in this regard and we are all aware of the impacts that set a new course of events. The most important factor is that while in 2007 we wrote that “... the trend that the main field of competition between financiers is the risk-taking appetite and the acceptance of ever-riskier financing arrangements continued to strengthen ...” by now the market has shifted towards more reasonable risk-taking approaches and new competitive success factors have been defined. A new phenomenon is the regula-

tory supervision of risk-taking in the retail segment that presented a brand new situation to clients, vendors and financiers alike. Due to the foregoing, we fundamentally revised our risk-taking policies at the end of last year, introducing new elements and aspects over a very short period of time. The deterioration of solvency and creditworthiness resulting from the economic downturn is currently unforeseeable but will be dramatic. This may pose risks particularly in the field of dealer financing and our forwarder clients. Basel II also gave rise to new challenges once again in response to which Lombard continued its preparation for the IRB method in conjunction with the parent company. We were assiduously and stubbornly developing our receivables management systems over the last three years, thus the current situation did not catch Lombard off its guard. We need to brace ourselves for the appearance of extremely high exposure and problematic cases that do not lend themselves to treatment with the traditional methods, such as dealer financing and transactions belonging to the Production Equipment Financing Directorate. We need to enhance our preventive measures in the fields of products, procedures and customer relations alike. Much more attention should be paid to the collection of receivables outstanding after the enforcement of the collateral, including legal and other proceedings. In the time of crisis risks are even more difficult to foresee, their impact can also be greater, moreover, entirely new risks can arise. Lombard is aware of the need for risk assessment and evaluation and, in particular, taking the necessary counter-measures. The positive impacts of certain investments, such as the development of IT applications or work-flow systems, will only show once the crisis is over. We are positive that all of our projects commenced in 2008 as well as the new ones will contribute to the enhancement of our future business opportunities, moreover, owing to an oversupply in the market, the costs of these investments are constantly dropping.

Attila Tóth
Operational Manager



Szerződés kötések száma

Number of contracts

2004–2008

db_piece

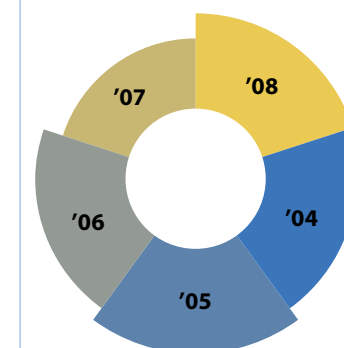
2008: 40 371

2007: 34 253

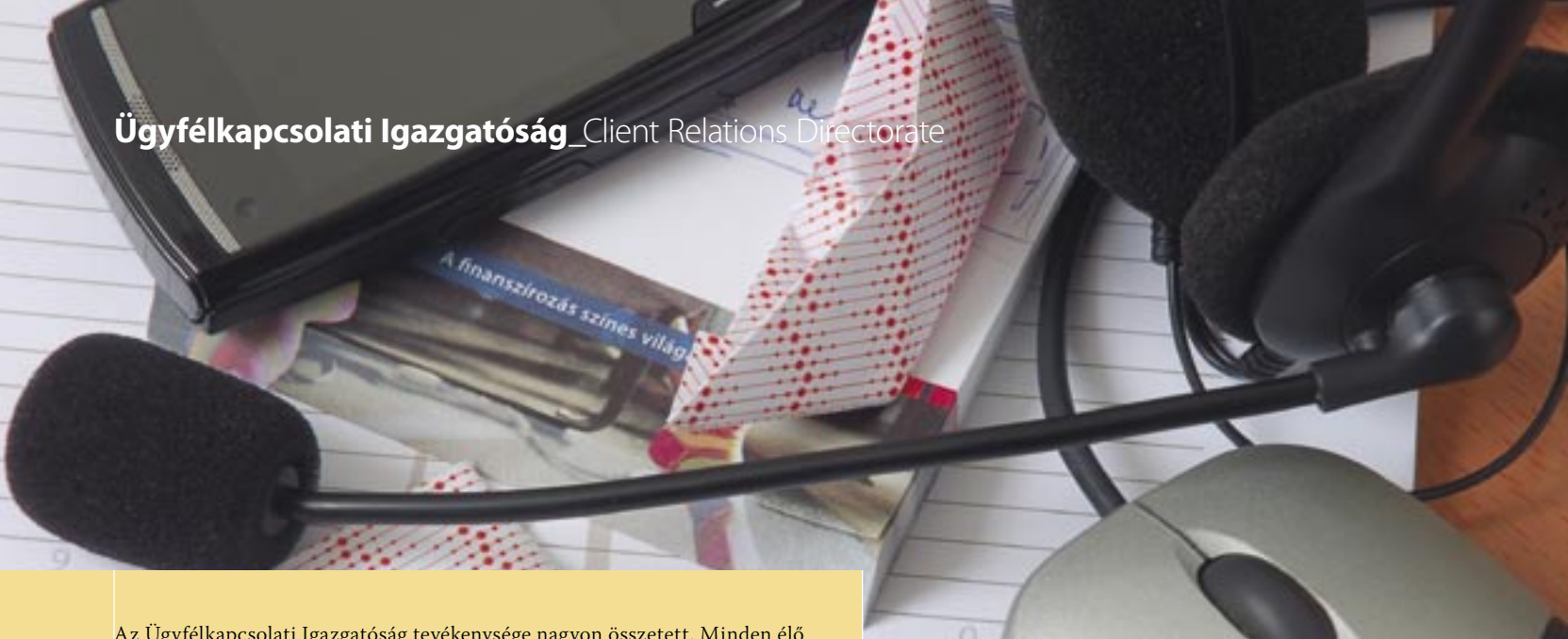
2006: 39 754

2005: 42 686

2004: 39 231



Ügyfélkapcsolati Igazgatóság_Client Relations Directorate

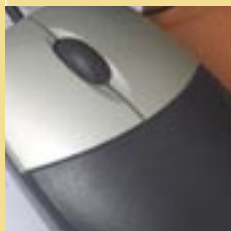


Az Ügyfélkapcsolati Igazgatóság tevékenysége nagyon összetett. Minden élő szerződéssel rendelkező Ügyfél kezelésével ez az igazgatóság foglalkozik, így a call center, a személyes ügyfélszolgálat, a szerződéskezelési- és szerződésmódosítási csoport, a kintlévőség-kezelés és a biztosítás-kezelés is hozzánk tartozik. 2008-ban igazgatóságunk közel 150 ezer darabos portfóliót kezel. A hatékony, jól átgondolt ügyfélkezelés egyik sikertényezője stabil, biztos szakembergárdánk. Büszke lehetek operatív tanácsadóinkra is, akik nélkül extra kihívást jelentő projektjeink sikere pozitív, megoldást kereső gondolkodásmódjuk nélkül nem lett volna garantált.

Igazgatóságunk fókuszában 2008-ban is az Ügyfelek minél magasabb szintű kiszolgálása állt. Minden fejlesztést, munkafolyamatot ennek a stratégiai célnak vetettük alá.

A tavalyi évben bevezettük az átvilágított és átszervezett kintlévőségi munkafolyamatainkat. Kiemelt fontosságú feladatnak érezzük, hogy fizetési probléma esetén, preventív módon segítsünk Ügyfeleinknek, mivel közös érdekünk, hogy a szerződés felbontására lehetőleg ne kerüljön sor. Fizetési probléma esetén először SMS-ben, majd telefonon keressük meg Ügyfeleinket, és tisztázzuk, mi okozza a fizetés elmaradását. Majd olyan megoldásokat kínálunk, amellyel elkerülhető a szerződéses kapcsolat felbontása.

A kintlévőség-kezelés work-flow támogatásával egy pontosan definiált munkafolyamat programozására került sor, így minden ügy minden lépése nyomon követhető. Jól vizsgázott a work-flow rendszer, továbbfejlesztése kiemelt fontosságú feladatunk lesz 2009-ben.



Ha a 2008 év nagy eredményeinél tartunk, nem maradhat ki az ügyfélszolgálati Front-End rendszerünk bevezetése. Ez azért hatalmas eredmény, mert bevezetésével megkülönböztetett előnyhöz jutottunk konkurensainkkal szemben. Csak a

Lombard ügyfelei tudják karosszékükből intézni azon ügyeiket, amihez call-centerre, vagy személyes ügyfélszolgálatra lenne szükség. Nagyon népszerű szolgáltatásról van szó, a pár hónapja működő rendszert már több ezer ügyfelünk használja.

A tavalyi év utolsó negyedében bekövetkezett gazdasági válság



első hatásaként azt tapasztaltuk, hogy a deviza árfolyam emelkedésekkel egyenes arányban nőtt az előtörlesztések száma. Majd ez a folyamat visszaesett, és az év utolsó hónapjában már az átutemelési igények kezdtek növekedni.

2009-es céljaink között szerepel portfóliónk értékmegőrzése, ami a jól fizető Ügyfelek megtartását veszi fókuszba. Jövőbeni terveink között szerepel továbbá egy alaposan átgondolt, megfelelő monitoring háttérrel kialakított panaszkezelési rendszer megalkotása, amely szintén az Ügyfeleink magasabb szintű kiszolgálását fogja elősegíteni.

Hódiné Bullás Mária
ügyfélkapcsolati igazgató

The activities of the Customer Relations Directorate are extremely complex. Our Directorate is responsible for the management of all customers with an active contract. Our functions include the call centre, personal customer service, the contract management and contract modification group, receivables management and insurance management. The Directorate managed a portfolio containing nearly 150 thousand contracts in 2008. One of the key success factors of efficient customer management is our solid and reliable team of experts. I also take pride



in our operative advisors without whom and whose positive, solution-oriented way of thinking our challenging projects could not have been successful. Improved customer service remained the key focus of our Directorate also in 2008. All developments and work-flows served this particular strategic objective. Last year we implemented our revised and reorganised receivables collection work-flows. It is one of our key objectives to proactively and preventively assist our customers whenever they face a liquidity issue as it is in our mutual interest that the termination of contracts is avoided. Should a default occur we will first contact our customer in an SMS and then via telephone and clarify the reasons for the delay in payment. Then we will offer solutions that are designed to avoid the termination of the contractual relationship.

With the work-flow support of receivables management we have implemented and programmed a clearly defined flow of events thus every step of every contract can be closely traced. The initial phase of the work-flow system is a success story and its further development will be one of our key tasks in 2009.

When contemplating the feats of 2008 we must not overlook the introduction of the customer service Front-End system. This was a great achievement as the new system gave the company a competitive edge over our competitors. Only

Lombard's customers can sit back in an armchair and manage their accounts that would normally require a call to the call centre or personal customer service in a branch. This is an extremely popular service: the system that has been operational for only a few months is already used by thousands of our customers. As a first sign of the economic crisis commencing in the last quarter of the last year we found that the number of early repayments grew in parallel with the weakening of the Hungarian currency. Then this trend subsided and in the last month of the year the number of rescheduling requests started to increase instead. One of our key objectives for 2009 is the protection of the value of our portfolio by focusing on the retention of solvent customers. Our future plans include the development of a well-thought-out complaint management system with an adequate monitoring background that will also contribute to the improvement of services provided to customers.

Mrs. Hódi, Mária Bullás
Manager of the Client Relations Directorate

A Lombard Lízing Csoport szerződésállományának alakulása

Changes in the contract portfolio of the Lombard Leasing Group

2004–2008

portfólió db_number of the contract in the portfolio

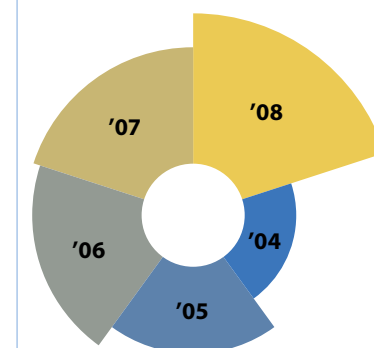
2008: 149 023

2007: 123 991

2006: 118 846

2005: 102 149

2004: 76 112



Konzolidált mérleg: Források

Források (passzívák)

	Előző év	Tárgyév
1. Hítelinázzetekkel szembeni kötelezettségek	204 944	320 950
2. Ügyfelekkel szembeni kötelezettségek	0	0
3. Kibocsátott értékpapírok miatt fennálló kötelezettség	1	1
4. Egyéb kötelezettségek	4 882	8 499
5. Passzív időbeli elhatárolások	5 724	7 802
6. Céltartalékok	71	551
7. Hátrasorolt kötelezettségek	4 446	4 647
8. Jegyzett tőke	1 600	1 744
9. Jegyzett, de még be nem fizetett tőke (-)		
10. Tőketartalék	0	656
11. Általános tartalék		
12. Eredménytartalék (+-)	7 330	8 793
13. Lekötött tartalék	237	38
14. Értékelési tartalék		
15. Mérleg szerinti eredmény (+-)	3 951	
16. Leányvállalati saját tőke változás(+/-)	0	0
17. Konzolidáció miatti változások (+/-)	0	0
18. Külső tagok részesedése	0	0
Források összesen	233 186	353 681
Ebből: - Rövid lejáratú kötelezettségek	42 121	62 355
- Hosszú lejáratú kötelezettségek	172 152	271 742
- Saját tőke	13 118	11 231

Adatok millió Ft-ban

Consolidated Balance Sheet: Liabilities

Liabilities

	Previous year	This year
1. Liabilities to credit institutions	204 944	320 950
2. Liabilities to clients	0	0
3. Liabilities from issued securities	1	1
4. Other liabilities	4 882	8 499
5. Accrued expenses	5 724	7 802
6. Provisions for liabilities and charges	71	551
7. Subordinated liabilities	4 446	4 647
8. Issued capital	1 600	1 744
9. Unpaid issued capital (-)		
10. Capital reserves	0	656
11. General reserves		
12. Profit reserves (+/-)	7 330	8 793
13. Fixed reserves	237	38
14. Evaluation reserves		
15. Balance sheet profit (+/-)	3 951	
16. Changes of own equity of affiliated companies (+/-)	0	0
17. Changes from consolidation (+/-)	0	0
18. Shareholding of outside members	0	0
Total liabilities	233 186	353 681
From this: - Short term liabilities	42 121	62 355
- Long term liabilities	172 152	271 742
- Own equity	13 118	11 231

Data in million HUF

Konszolidált mérleg: Eredménykimutatás

Eredménykimutatás	Előző év	Tárgyév
1. Kapott kamatok és kamat jellegű bevételek	22 989	27 407
2. Fizetett kamatok és kamat jellegű ráfordítások	6 258	8 421
Kamatkülönbözet (1-2)	16 731	18 986
3. Bevételek értékpapírokból	0	0
4. Kapott (járó) jutalék- és díjbevételek	2 913	2 945
5. Fizetett (fizetendő) jutalék- és díjráfordítások	6 141	6 812
6. Pénzügyi műveletek nettó eredménye	4 833	700
7. Egyéb bevételek üzleti tevékenységből	78 429	85 544
8. Általános igazgatási költségek	7 234	9 192
9. Értékcsökkenési leírás	1 297	2 031
10. Egyéb ráfordítások üzleti tevékenységből	78 002	84 799
11. Értékvesztés követelések után és kockázati céltartalékképzés a függő és biztos (jövőbeni) kötelezettségekre	4 713	6 989
12. Értékvesztés visszairása a követelések után és kockázati céltartalék felhasználása a függő és biztos (jövőbeni) kötelezettségekre	1 572	1 798
13. Értékvesztés a befektetési célú, hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok, kapcsolt- és egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozásban való részvények, részesedések után		
14. Értékvesztés visszairása a befektetési célú, hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok, kapcsolt- és egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozásban való részvények, részesedések után		
15. Szokásos (üzleti) tevékenység eredménye	7 091	150
Ebből: – Pénzügyi befektetési szolgáltatás eredménye	5 840	-1 889
– Nem pénzügyi és befektetési szolgáltatás eredménye	1 251	2 039
16. Rendkívüli bevételek	14	22
17. Rendkívüli ráfordítások	24	16
18. Rendkívüli eredmény (16-17)	-10	6
19. Adózás előtti eredmény (+-15+-15)	7 081	156
20. Adófizetési kötelezettség	1 863	1 220
21. Adózott eredmény (+-19-20)	5 218	-1 064
22. Általános tartalékképzés, felhasználás (+-)	0	0
23. Eredménytartalék igénybevétele osztalékra, részesedésre	0	2 688
24. Jávahagyott osztalék és részesedés	1 267	1 624
Mérleg szerinti eredmény (+-21- +22-24)	3 951	0

Adatok millió Ft-ban

Consolidated Profit And Loss Account

Results	Prev. year	This year
1. Interest received and related revenues	22 989	27 407
2. Interest paid and related expenses	6 258	8 421
Net interest (1-2)	16 731	18 986
3. Revenues from securities	0	0
4. Received benefits from bonuses and fees	2 913	2 945
5. Expenses (liabilities) of bonuses and fees	6 141	6 812
6. Net profit from financial activities	4 833	700
7. Other revenues from business activities	78 429	85 544
8. General management expenses	7 234	9 192
9. Depreciation expense	1 297	2 031
10. Other expenses from business activities	78 002	84 799
11. Loss value due to active debts and provisions for expected liabilities and charges	4 713	6 989
12. Return of loss of values due to active debts and the use of provisions for expected liabilities and charges	1 572	1 798
13. Loss of value after investment and credit-based securities and stocks and shares in affiliated or other companies		
14. Return of loss of value after investment and credit-based securities and stocks and shares in affiliated or other companies		
15. Result of ordinary activities	7 091	150
From this: – Revenues of investment and financial activities	5 840	-1 889
– Revenues of non-investment and non-financial activities	1 251	2 039
16. Extraordinary revenues	14	22
17. Extraordinary expenses	24	16
18. Extraordinary profit	-10	6
19. Profit before taxes	7 081	156
20. Tax liability	1 863	1 220
21. Profit after taxes	5 218	-1 064
22. Allocation and use of general reserves	0	0
23. Dividend and profit sharing paid from the profit reserve	0	2 688
24. Approved and paid dividends and other benefits	1 267	1 624
Balance sheet profit	3 951	0

Data in million HUF

Deloitte.

Deloitte Könyvvizsgáló és Tanácsadó Kft.
1068 Budapest, Duna Gyógy út 84/C,
Levél cím: 1033 Budapest, PF. 471

Tel: +36 (1) 428-6800
Fax: +36 (1) 428-6801
www.deloitte.com/hungary

FÜGGETLEN KÖNYVVIZSGÁLÓI JELENTÉS

A Lombard Lízing Zrt. könyvvizsgáló előterjesztett konszolidált éves beszámolóról

A Lombard Lízing Zrt. tulajdosainak

Elvégztük a Lombard Lízing Zrt. (a "Társaság") mellékelt 2008. évi konszolidált éves beszámolójának a könyvvizsgálatát, amely konszolidált éves beszámoló a 2008. december 31-i fordulónapon elkészült mérlegről – melyben az eszközök és források egyenő végösszege 353,681 millió Ft, a nettó szerinti eredmény 0 millió Ft, az ezen időpontra végződő évre vonatkozó eredménykimutatásból és a számviteli politika meghatározó elemeit és az egyéb magyarázó megjegyzéseket tartalmazó kiegészítő mellékletből áll.

Az ügyvezetés felelősége az éves beszámolóért

A konszolidált éves beszámolóknak a számviteli törvényben foglaltak és a Magyarországon elfogadott általános számviteli elvek szerint történő elkészítése és valós bemutatása az ügyvezetés felelősége. Ez a felelőség magában foglalja az akár csalásból, akár hibából eredő, lényeges hibás állításoktól mentes konszolidált éves beszámoló elkészítését és valós bemutatását szempontjából releváns belső ellenőrzési intézkedések, bevezetések, fenntartások, megfelelő számviteli politika kiválasztását és alkalmazását, valamint az adott körülmények között észlelt számviteli becsületeket.

A könyvvizsgáló felelősége

A könyvvizsgáló felelősége a konszolidált éves beszámoló véleményezésére az elvégzett könyvvizsgálat alapján, valamint az érteni jelentés és a konszolidált éves beszámoló őszinteségének megítélésére.

Hivatkozva a 2008. január 18-án kiadott, a 2007. évi konszolidált éves beszámóllal vonatkozó jelentéseinkre, közöljük, hogy az előző évre vonatkozó könyvvizsgálatunk alapján korlátozott mértékű könyvvizsgálói jelentést adtunk ki.

A könyvvizsgálatot a magyar Nemzeti Könyvvizsgálói Standardok és a könyvvizsgálatra vonatkozó – Magyarországon érvényes – törvények és egyéb jogszabályok alapján hajtottuk végre. A források megkövetelik, hogy megfeleljünk bizonyos etikai követelményeknek, valamint hogy a könyvvizsgálat tervezése és elvégzése során elegendő és megfelelő bizonyosságot szereztünk arról, hogy a konszolidált éves beszámoló nem tartalmaz lényeges hibás állításokat.

Az elvégzett könyvvizsgálat magában foglalja olyan eljárások végrehajtását, amelyek célja a könyvvizsgálói bizonyítékok szerzési a konszolidált éves beszámolóban szereplő összegekről és köztartozásokról. A kiválasztott eljárások, beleértve a konszolidált éves beszámoló akár csalásból, akár tévedésből eredő, lényeges hibás állításai kockázatainak felmérését, a könyvvizsgáló megítélésétől függenek. A konszolidált éves beszámolóhoz kapcsolódóan a könyvvizsgáló kockázatfelmérésének nem célja, hogy a vállalkozás belső ellenőrzésének hatékonyságára vonatkozóan véleményt mondjon.

A könyvvizsgálat magában foglalja továbbá az alkalmazott számviteli alapelvek és az ügyvezetés könyveire becsületeinek, valamint a konszolidált éves beszámoló bemutatásának értékelését. Az érteni jelentéssel kapcsolatban megkérjük a fent említett területre korlátozódott és nem tartalmazta egyéb, a Társaság nem az általános számviteli szabványaitól levezetett információk átadását. Meggyőződésünk, hogy a megszerzett könyvvizsgálói bizonyítékok elegendő és megfelelő alapot nyújtanak a könyvvizsgálói záradék megadásához.

Záróké:

A könyvvizsgálat során a Lombard Lízing Zrt. konszolidált éves beszámolóját, annak részeit és részeit, azok könyvelési és bizonylati állományait az érvényes nemzeti könyvvizsgálói standardokhoz foglaltak szerint felülvizsgáltuk, és ennek alapján elegendő és megfelelő bizonyosságot szereztünk arról, hogy a konszolidált éves beszámoló a számviteli törvényben foglaltak és az általános számviteli elvek szerint készíthető el.

Véleményünk szerint a konszolidált éves beszámoló a Lombard Lízing Zrt. 2008. december 31-i fordulónapon, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről megbízható és valós képet ad. Az érteni jelentés a konszolidált éves beszámoló adatszolgáltatásában van.

Budapest, 2009. január 22.


Jack Bell
Deloitte Könyvvizsgáló és Tanácsadó Kft.
1068 Budapest, Duna Gyógy út 84/C.
000083

Deloitte Auditing and Consulting Ltd.
1068 Budapest, Duna Gyógy út 84/C.
000083


Nagy Zoltán
bejegyzett könyvvizsgáló
005027

registered auditor
005027

Könyvvizsgálói jelentés

Deloitte.

Deloitte Auditing and Consulting Ltd.
1068 Budapest, Duna Gyógy út 84/C., Hungary
1033 Budapest, P.O. Box 471, Hungary

Tel: +36 (1) 428-6800
Fax: +36 (1) 428-6801
www.deloitte.com/hungary

**Translation of the Hungarian original
INDEPENDENT AUDITORS' REPORT**

*on the consolidated financial statements submitted for the forthcoming General Meeting of
Lombard Lízing Zrt.*

To the Shareholders of Lombard Lízing Zrt.

We have audited the accompanying consolidated financial statements of Lombard Lízing Zrt. (the "Company"), which comprise the balance sheet as at December 31, 2008 – which shows total assets of 353,681 million HUF and a retained profit for the year of 0 million HUF, and the related profit and loss account for the year then ended and the supplement comprising a summary of significant accounting policies and other explanatory notes.

Management's Responsibility for the Financial Statements

The Company's management is responsible for the preparation and fair presentation of these consolidated financial statements in accordance with Accounting Act and generally accepted accounting principles in Hungary. This responsibility includes: designing, implementing and maintaining internal control relevant to the preparation and fair presentation of consolidated financial statements that are free from material misstatement, whether due to fraud or error; selecting and applying appropriate accounting policies; and making accounting estimates that are reasonable in the circumstances.

Auditor's Responsibility

Our responsibility is to express an opinion on the consolidated financial statements based on our audit. In addition, it is our responsibility to assess whether the accounting information in the Business Report is consistent with that contained in the consolidated financial statements.

We also audited the consolidated financial statements as of and for the year ended December 31, 2007 and issued an unqualified opinion. Reference is made to our report dated January 18, 2008.

We conducted our audit in accordance with Hungarian National Standards on Auditing and applicable laws and regulations in Hungary. These standards require that we comply with certain ethical requirements and that we plan and perform the audit to obtain reasonable assurance about whether the consolidated financial statements are free of material misstatement.

The audit involved performing procedures to obtain audit evidence about the amounts and disclosures in the consolidated financial statements. The procedures selected depend on the auditor's judgment, including the assessment of the risks of material misstatement of the consolidated financial statements, whether due to fraud or error. The purpose of making these risk assessments regarding the consolidated financial statements is not to express an opinion on the effectiveness of the entity's internal control.

The audit also included evaluating the appropriateness of accounting policies used and the reasonableness of accounting estimates made by management, as well as evaluating the overall presentation of the consolidated financial statements. Our work with respect to the Business Report was limited to checking it within the aforementioned scope, and did not include a review of any information other than that drawn from the audited accounting records of the Company. We believe that the audit evidence we have obtained is sufficient and appropriate to provide a basis for our audit opinion.

Conclusion

We have audited the consolidated financial statements of Lombard Lízing Zrt., including its sections and items and the supporting accounting records and certificates thereof, in accordance with the applicable National Standards on Auditing and have obtained reasonable assurance that the consolidated financial statements have been prepared pursuant to the Accounting Act and generally accepted accounting principles.

In our opinion, the consolidated financial statements give a true and fair view of the financial position of Lombard Lízing Zrt. as at December 31, 2008. The Business Report corresponds to the figures included in the consolidated financial statements.

Budapest, January 22, 2009

The original Hungarian version has been signed.

Jack Bell
Deloitte Auditing and Consulting Ltd.
1068 Budapest, Duna Gyógy út 84/C.
000083

Nagy Zoltán
registered auditor
005027

Auditor's Report

Társadalmi szerepvállalás_Corporate Social Responsibility



Társadalmi szerepvállalás

A Lombard Lízing Csoport filozófiájának szerves része az aktív társadalmi szerepvállalás. Évről-évre a gazdasági életben betöltött pozíciókhoz méltóan igyekszünk a dél-alföldi régió társadalmi értékeinek megőrzését, fejlesztését támogatni, Szeged városának kulturális-, valamint sport életét segíteni.



A kultúráért tett legnagyobb szerepvállalás az elmúlt évekhez hasonlóan 2008-ban is a **Szegedi Szabadtéri Játékok** nevéhez fűződött. A színvonalas, nagy sikerű Szentivánéji álom előadásán a kiemelt üzleti partnereinket és a dolgozóinkat is vendégül láttuk.

A **Pick Szeged Kézilabda** csapatával 8 éve tart együttműködésünk: kiemelt támogatói vagyunk az egyesületnek. A hazai sportélet egyik kiválósága 2008-ban nagy örömeinkre Magyar Kupa győztes, a bajnokságban pedig 2. helyezett lett! Elismerésre méltó a játékosok küzdeni tudása, sportszerűsége, pályafutásuk alatt mindig dobogós helyen végeztek. Ezek mind olyan értékek, amelyeket magunkénak vallunk mi is. Továbbra is szurkolunk a csapat sikereiért!



Társaságunk ezeken kívül az alábbi **alapítványoknak és egyesületeknek** segítette 2008-ban munkáját:

Kulturális- és alapítványi támogatások:

- Szegedi Nemzeti Színház,
- Szeged Első Lions Club,
- Szegedért Alapítvány,
- Szegedi Közgazdász Bál,
- Magyar Jogász Egylet Csongrád Megyei Szervezete,
- Juhász Gyula Gyakorló Általános Iskola,
- Szeged Táncegyüttes Alapítvány.

Sporttámogatások:

- Szegedi Vitorlás Egylet,
- Szegedi Vívó Egyesület,
- Kézilabda Szeged Sportegyesület,
- Ferencz Rally Team SE,
- Vőneki Antal (deka ironman),
- Lombard Tenisz Klub.



Corporate Social Responsibility

Corporate social responsibility is an integral part of Lombard Lízing Group's corporate philosophy. Year after year we strive to encourage the protection and develop-



ment of the social values of the South-Alföld region and to support the cultural and sport life of Szeged in a way that corresponds to our business position.

Similarly to the previous years, our greatest single contribution to cultural life was our sponsorship of the **Szeged Open-Air Festival**. We also entertained our key business partners and our employees at the successful and acclaimed performance of "A Midsummer Night's Dream".

We have sponsored the **Pick Szeged Handball Team** for eight years: we are an official gold sponsor of the club. To our great satisfaction, this renowned team of Hungarian sport life won the Hungarian Cup and ranked second in the championship in 2008. The players' commitment and sportsmanship is truly impressive: they were always among the top three teams throughout their career. These are values that we all share with them. We continue to fervently support the team.

In addition to the foregoing, the Company supported the work of the following foundations and associations in 2008:

Cultural and foundation sponsorship:

- Szeged National Theatre,
- Szeged First Lions Club,
- Foundation For Szeged,
- Szeged Economists' Ball,
- the Csongrád County Branch of the Hungarian Lawyers' Society,
- Juhász Gyula Elementary School for Teacher Training,
- Szeged Dance Company Foundation.

Sports sponsorship:

- Szeged Sailing Society,
- Szeged Fencing Association,
- Handball Szeged Sports Association,
- Ferencz Rally Team SE,
- Antal Vőneki (deka-ironman),
- Lombard Tennis Club.



Munka után, a közös sikerért _After Work – For Our Common Success



A Lombard Lízing Csoport menedzsmenete kiemelt fontosságúnak érzi a csapatmunka erősítését, hogy a munkatársak teljes erőbedobással, jókedvvel vegyék az akadályokat a hétköznapi kemény munkájában. Ezért különböző rendezvényeken erősítjük a csapatszellemet, lehetőséget adunk a közös kapcsolódásra. Ilyenkor megszűnnek a kötelezettségek, a beosztások, önfeledten, mindent beleadva sportolunk, szórakozunk – együtt, a megszokott csapattal.

Az év első rendezvénye – ahogyan már évek óta minden alkalommal – ezúttal is a Lombard Gyermeknap volt. Helyszínként a Gellért Szabadidő Központot választottuk, ahol egy igazi cirkuszi hangulatot varázsoltunk a gyermekeknek. Oroszlánszelídítés, kötél-tánc, bűvész- és zsonglőr iskola mellett kézdobálás, levegő akrobatika, falmászás, lovasrodeó, és lufihajtogató bohócok tették felejthetlenné ezt a május végi napot.

Szeptember elején a nyári szabadságokat követően a Csapatépítő Nap várta a dolgozókat, amelynek a varázslatos hangulatú Alföld Golf Club adott otthont. Megrendeztük a Lombard Olimpiát, ahol izgalmas csapatfeladatok, akadályversenyek segítettek az aktív, tartalmas kapcsolódást, erősítették az összetartozás érzését. Egy kellemes naphoz a finom vacsora után a jó zene is hozzátartozik, a programsorozatot a Smile zenekar feledhetetlen koncertje és éjszakába nyúló táncolás zárta.

A Lombard Mikulás december 6-dikán jött el a Szegedi Nemzeti Színházban megrendezett ünnepségre. A krampuszok kedves műsora mellett a Mikulástól kapott

finomságokkal megrakott csomagok csaltak mosolyt a lombardos dolgozók gyermekei arcára.

A 2008-as évet cégcsoportunk a legnagyobb szabású, évzáró rendezvényével a decemberi Karácsonyi Partival zárta, amelynek a Szegedi Tudományegyetem Tanulmányi és Információs Központja adott ismét otthont. Az este során egy csodaszép karácsonyi álom partyn vehettek részt a lombardos dolgozók.

A protokoll ünnepségen az üzleti eredmények értékelése után remek alkalom adódott arra is, hogy a kiváló teljesítményt nyújtó munkatársaink elismerésben részesüljenek. Az ezt követő finom vacsorát Harcsa Veronika gyönyörű hangja tette még hangulatosabbá.

A meglepetés műsorban egy kedves tündér vezényletével arnyátáncosok, légtornászok, zsonglőrök és erőművészek mutatták meg tudásukat. A Back II Black fergeteges koncertje után hajnalig roptá a táncot a csapat.

The management of the Lombard Lízing Group believes that the strengthening of team work is of paramount importance in achieving that employees conquer the



obstacles presented by their day-to-day work with full commitment and in good spirits. Accordingly, we organise various events to enhance team spirit and we create opportunities for joint recreation. During these events we forget about obligations and positions and we throw ourselves into sports and entertainment - together with the usual faces.

The first event of the year, in continuation of the company tradition, was the Lombard Children's Day. We selected "Gellért" Recreation Centre as the venue where we conjured up a true circus environment for the children. In addition to lion-taming, wire-dancing, magician and juggler training this day at the end of May was made memorable by knife-throwing, aerial acrobatics, wall-climbing, a rodeo and balloon twisting clowns.

At the beginning of September, after the summer vacation, a Team Building Day awaited employees that was hosted by the enchanting "Alföld" Golf Club. We organised the Lombard Olympics where exciting team activities and competitions

supported active and meaningful recreation and strengthened the feeling of togetherness. A pleasant day and a delicious dinner can not go without good music: the series of events was crowned by the unforgettable concert of the Smile Band and dancing through the night. The Lombard Santa Claus arrived at the celebration organised in the Szeged National Theatre on 6 December. Beside the jolly program presented by the "devils" the sweets handed out by Santa put a smile on the faces of the children of Lombard employees.

The group celebrated the end of 2008 with its traditionally grandest event, the Christmas Party in December that was once again organised at the Study and Information Centre of the University of Szeged. The theme of the night was a wonderful Christmas eve dream party for all Lombard employees.

The protocol event, following the evaluation of the group's business results, offered a great opportunity to hand out awards to staff members whose performance was outstanding during the year. The exquisite dinner that ensued was made even more enjoyable by the wonderful voice of Veronika Harcsa. In the surprise performance shadow dancers, acrobats, jugglers and tumblers proved their skill under the supervision of a nice fairy princess. The overwhelming concert of Back II Black was followed by dancing into the small hours.



Vezető tisztségviselők _Executive Bodies



Igazgatóság tagjai:

Reinhard Gödel

- elnök, VR LEASING AG, igazgatótanács elnöke

Peter Dieckmann

- tag, VR LEASING AG, igazgatósági tag

Domonkos András

- tag, Lombard Lízing Zrt., vezérigazgató

Csákány Ernő

- tag, Lombard Lízing Zrt., stratégiai igazgató

Csicsáky Péter

- tag, Magyar Takarékszövetkezeti Bank Zrt., elnök

Manfred Wolf

- tag, Volksbank Leasing International, ügyvezető

Felügyelő Bizottság tagjai:

Harald Braunschuh

- elnök, VR LEASING AG, gépjármű-finanszírozási üzletágvezető

Illés Zoltán

- tag, Halászi Takarékszövetkezet, ügyvezető

Dr. Hunya Miklós

- tag, Endrőd és Vidéke Takarékszövetkezet, ügyvezető

Werner Zimmermann

- tag, Volksbank Leasing International, ügyvezető

Board of Directors:

Reinhard Gödel

- Chief Executive Officer, VR LEASING AG, Chairman of the Board of Directors

Peter Dieckmann

- Member, VR LEASING AG, Board Member

András Domonkos

- Member, Lombard Lízing Zrt., General Manager

Ernő Csákány

- Member, Lombard Lízing Zrt., Strategy Manager

Péter Csicsáky

- Member, Magyar Takarékszövetkezeti Bank Zrt., Chairman

Manfred Wolf

- Member, Volksbank Leasing International, Managing Director

Supervisory Board:

Harald Braunschuh

- Chairman, VR LEASING AG, Manager of Motor Vehicle Financing

Zoltán Illés

- Member, Halászi Takarékszövetkezet, Managing Director

Dr. Miklós Hunya

- Member, Endrőd és Vidéke Takarékszövetkezet, Managing Director

Werner Zimmermann

- Member, Volksbank Leasing International, Managing Director

A Lombard története_The Lombard Story

1991. december 23.
Cégalapítás. Első név: VNOB Credit Bróker Kft. Fő tevékenység: váltóügyletek és hitelközvetítés.

1992. március 13.
Lombard Pénzügyi és Befektetési Kft. néven dolgozik tovább a cég.

1992. július
Részvénytársasággá alakul a Lombard. Szigorodnak a lízingpiaci jogszabályok.

1994.
Első tőkeemelés.

1997.
Második tőkeemelés. Opciók hitel bevezetése.

1998. július 24.
Szindikátusi Szerződés. Új résztulajdonosok: Magyar Takarékszövetkezeti Bank Rt., Volksbank Leasing International Holding GmbH. Harmadik tőkeemelés.

2000.
Megalapítja a Lombard Lízing Rt. két 100%-os tulajdonú cégét, a Lombard Finanszírozási Rt.-t és a Lombard Bérlet Kft.-t a hitelezés és a lízing tevékenységének szétválasztására.

2001.
A VR LEASING AG többségi tulajdont szerez, 82,91%-ban. További résztulajdonosok: a Takarékbank Rt. és a Takarékszövetkezetek.

2002.
VR LEASING AG megvásárolta a Takarékszövetkezetektől részesedésüket, így a VR LEASING 99,99 %-os tulajdonosa lett a Lombard Lízing Csoportnak.

2003.
Megszületett két újabb Lombard leányvállalat: a Lombard Ingatlan Rt. és a Lombard-VR Flottakezelő Kft.

2005. szeptember
Költözés a Somogyi utcai új irodaházba.

2006.
Zártkörű részvénytársasággá alakult a cég.

2007.
A lakossági ingatlan-finanszírozási piacra belépés feltételeinek megteremtése.

2008.
VB LEASING magyarországi leányvállalatainak integrációja a Lombard Lízing Csoportba.

23 December, 1991
Incorporation, Initially called VNOB Credit Bróker Kft., Core business: bill of exchange transactions and credit intermediation.

13 March, 1992
New name: Lombard Pénzügyi és Befektetési Kft.

July 1992
Lombard transforms into a joint stock company. Stricter rules are introduced in the leasing market.

1994
First capital increase.

1997
Second capital increase, Credit with call option product introduced.

24 July, 1998
Shareholder's Syndicate Agreement
New shareholders: Magyar Takarékszövetkezeti Bank Rt., Volksbank-Leasing International Holding GmbH. Third capital increase.

2000
Lombard Lízing Rt. sets up two fully owned subsidiaries: Lombard Finanszírozási Rt. and Lombard Bérlet Kft. to separate its lending and leasing lines of business.

2001
VR LEASING AG acquires majority by holding 82.91 %. Additional shareholders: Takarékbank Rt. and Hungarian Savings Associations.

2002
VR LEASING AG purchases the shares held by the Savings Associations and acquires 99.99 % of the shares of the Lombard Leasing Group.

2003
Two new Lombard subsidiaries are added: Lombard Ingatlan Rt. for financing real property and Lombard-VR Flottakezelő Kft. for fleet management.

September 2005
Business moves to the new office building in Somogyi Street.

2006
Business transforms into a private limited company.

2007
Creating the conditions for penetrating the retail property financing market.

2008
The integration of VB LEASING's Hungarian subsidiaries into the Lombard Leasing Group.

Szegedi Központ
Cím: 6720 Szeged, Somogyi u. 19.
Telefon: 06-62/564-700
Telefax: 06-62/564-760
E-mail: secretary@szeged.lombard.hu

Bajai Iroda
Cím: 6500 Baja, Árpád tér 10. fsz. 1.
Telefon: 06-79/524-230
Telefax: 06-79/524-231
E-mail: iroda@baja.lombard.hu

Békéscsabai Iroda
Cím: 5600 Békéscsaba, Bartók Béla út 7.
Telefon: 06-66/530-680
Telefax: 06-66/449-219
E-mail: bcs.lombard@globonet.hu

Budapesti Iroda, Ügyfélszolgálat
Cím: 1139 Budapest, Váci út 81-83.
Telefon: 06-1/412-2340
Telefax: 06-1/412-0120
E-mail: iroda@budapest.lombard.hu

Budapesti Iroda
Cím: 1140 Budapest, Váci út 37.
Telefon: 06-1/412-2627
Telefax: 06-1/412-2360
E-mail: iroda@budapest.lombard.hu

Budapesti Iroda, Lurdy-Ház
Cím: 1097 Budapest, Könyves K. krt. 12-14.
Telefon: 06-1/215-4138
Telefax: 06-1/215-6924
E-mail: lurdy@budapest.lombard.hu

Budapesti Iroda, Vásárcsarnok
Cím: 1011 Budapest, Batthyány tér 5-6. I. em.
Telefon: 06-1/224-0445
Telefax: 06-1/201-3268
E-mail: retail@budapest.lombard.hu

Budapesti Iroda, Új Buda Center
Cím: 1117 Budapest, Hengermalom út 19-21.
Telefon: 06-1/371-2662, 453-2550
Telefax: 06-1/203-5851, 453-2549
E-mail: ujbudacenter@budapest.lombard.hu

Debreceni Iroda
Cím: 4025 Debrecen, Petőfi tér 20.
Telefon: 06-52/521-670
Telefax: 06-52/521-671
E-mail: iroda@debrecen.lombard.hu

Egri Iroda
Cím: 3300 Eger, Rózsa Károly u. 15.
Telefon: 06-36/518-124
Telefax: 06-36/322-379
E-mail: iroda@eger.lombard.hu

Győri Iroda
Cím: 9022 Győr, Liszt Ferenc. u. 40.
Telefon: 06-96/317-284
Telefax: 06-96/317-822
E-mail: iroda@gyor.lombard.hu

Kaposvári Iroda
Cím: 7400 Kaposvár, Fő u. 59/A.
Telefon: 06-82/511-822
Telefax: 06-82/411-010
E-mail: iroda@kaposvar.lombard.hu

Kecskeméti Iroda
Cím: 6000 Kecskemét, Csányi u. 1-3.
Telefon: 06-76/481-870
Telefax: 06-76/497-663
E-mail: iroda@kecskemet.lombard.hu

Miskolci Iroda
Cím: 3525 Miskolc, Nagy Imre u. 11. B épület
Telefon: 06-46/505-072
Telefax: 06-46/505-073
E-mail: mc_lombard@axelero.hu

Nyíregyházi Iroda
Cím: 4400 Nyíregyháza, Szegfű u. 58.
Telefon: 06-42/596-263
Telefax: 06-42/453-645
E-mail: iroda@nyiregyhaza.lombard.hu

Pécsi Iroda I.
Cím: 7622 Pécs, Király utca 66.
Telefon: 06-72/515-712
Telefax: 06-72/215-972
E-mail: iroda@pecs.lombard.hu

Pécsi Iroda II.
Cím: 7624 Pécs, Klimó Gy. u. 13.
Tel.: 06-72/516-457
Telefax: 06-72/516-458
E-mail: lombard.pecs2@t-online.hu

Salgótarjáni Iroda
Cím: 3100 Salgótarján, Erzsébet tér 6.
Telefon: 06-32/513-500
Telefax: 06-32/423-047
E-mail: iroda@salgo.lombard.hu

Szegedi Iroda
Cím: 6720 Szeged, Somogyi u. 19.
Telefon: 06-62/564-702
Telefax: 06-62/564-711
E-mail: iroda@szeged.lombard.hu

Székesfehérvári Iroda
Cím: 8000 Székesfehérvár, Kégl Gy. u. 2.
Telefon: 06-22/379-530, 379-398
Telefax: 06-22/379-664
E-mail: iroda@szfvar.lombard.hu

Szekszárdi Iroda
Cím: 7100 Szekszárd, Kiskorzó tér 3.
Telefon: 06-74/511-685
Telefax: 06-74/311-445
E-mail: iroda@szekszard.lombard.hu

Szolnoki Iroda
Cím: 5000 Szolnok, Mészáros Lőrinc u. 18.
Telefon: 06-56/515-203
Telefax: 06-56/376-388
E-mail: iroda@szolnok.lombard.hu

Szombathelyi Iroda
Cím: 9700 Szombathely, Kőszegi u. 26.
Telefon: 06-94/310-010
Telefax: 06-94/329-504
E-mail: faktor.lombard@axelero.hu

Tatabányai Iroda
Cím: 2800 Tatabánya, Réti út 162.
Telefon: 06-34/309-358
Telefax: 06-34/309-359
Email: iroda@tatabanya.lombard.hu

Veszprémi Iroda
Cím: 8200 Veszprém, Kádártai út 27.
Telefon: 06-88/560-348, 560-349
Telefax: 06-88/444-630
E-mail: iroda@veszprem.lombard.hu

Zalaegerszegi Iroda
Cím: 8900 Zalaegerszeg, Batthyány u. 11.
Telefon: 06-92/510-895, 510-896
Telefax: 06-92/313-577
E-mail: iroda@egerszeg.lombard.hu

