

**ÉVES JELENTÉS** ANNUAL REPORT **2009**

<b>Jellemző mutatók</b> Key Figures	4
<b>Misszió</b> Our Mission	5
<b>Elnöki köszöntő</b> Greetings from the Chairman	6
<b>Vezérigazgatói köszöntő</b> Words of Greeting from the Chief Executive Officer	8
<b>Gépjármű-finanszírozás</b> Motor Vehicle Financing	10
<b>Termelőeszköz-finanszírozás</b> Production Equipment Financing	12
<b>Ingatlan-finanszírozás</b> Real Estate Financing	14
<b>Operatív Igazgatóság</b> Operations Directorate	16
<b>Ügyfélkapcsolati Igazgatóság</b> Client Relations Directorate	18
<b>Gazdasági Igazgatóság</b> Financial Directorate	20
<b>Konszolidált mérleg: Eszközök</b> Consolidated Balance Sheet: Assets	20
<b>Konszolidált mérleg: Források</b> Consolidated Balance Sheet: Liabilities	22
<b>Konszolidált eredménykimutatás</b> Consolidated Profit And Loss Account	24
<b>Független könyvvizsgálói jelentés</b> Independent Auditor's Report	26
<b>Társadalmi szerepvállalás</b> Corporate Social Responsibility	28
<b>Vezető tisztviselők</b> Executive Bodies	30
<b>Lombard irodák</b> Lombard Offices	31



	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Forgalom</b>					
Turnover	137.307	146.453	146.464	175.999	95.056
<b>Bruttó gépérték, Millió Ft/Gross Purchase Value, data in Million HUF</b>					
<b>Saját tőke</b>					
Total shareholders' equity	5.698	9.167	13.118	11.231	11.089
<b>Millió Ft/data in Million HUF</b>					
<b>Mérlegfőösszeg</b>					
Total assets	180.705	211.153	233.186	353.681	317.161
<b>Millió Ft/data in Million HUF</b>					
<b>Szokásos vállalkozási eredmény</b>					
Operating result	4.642	6.539	7.091	150	1.975
<b>Millió Ft/data in Million HUF</b>					
<b>Átlagos állományi létszám</b>					
Average headcount	345	425	453	574	613
<b>fő/number</b>					

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 18 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 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 18 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.

Európában az időjárási változások általában nyugat felől érkeznek. Ennek megfelelően csupán idő kérdése, hogy a Németországon átvonuló viharok mikor érnek el keletebbre. Így történt, hogy 2009-ben Magyarország – a többi közép- és kelet-európai országgal egyetemben – végül teljes erejében tapasztalta meg a globális pénzügyi és gazdasági válságot.

2008-hoz viszonyítva Magyarország bruttó nemzeti összterméke mintegy hat százalékkal esett vissza. Sok más európai országhoz hasonlóan itt is jelentősen nőtt a fizetékptelenné váló kis- és

A Lombard nem csak professzionális piaci megközelítése okán érez jogos büszkeséget, hanem azért is, mert mindig gyorsan és rugalmasan tud reagálni, ha belső átszervezési intézkedésekre van szükség. Annak biztosítása érdekében, hogy az új szerződések megfeleljenek az újonnan bevezetett szigorúbb kockázatkezelési szabályoknak, a vállalat egyetlen központi Kockázat- és Kintlévőségkezelési Igazgatóságba vonta össze valamennyi, az egyes piaci szegmensekre szakosodott kockázatkezelési osztályát. Az új szervezetnek az a feladata, hogy a korábbi üzleti terüle-



középvállalkozások száma, és ezzel párhuzamosan romlott a befektetői hangulat. Ezen túlmenően a lízingpiac nehézségeit tovább fokozta a forint első fél évben bekövetkező drámai gyengülése.

A kedvezőtlen piaci viszonyokat is figyelembe véve a Lombard Lízing Csoport jó teljesítményt nyújtott 2009-ben. Ez azonban nem jelenti azt, hogy képes lett volna szembemenni a magyar lízingpiacon uralkodó általános trenddel, így az új szerződések összértéke (339 millió EUR) mintegy 52 százalékkal elmaradt az előző év hasonló adatától. A kockázati céltartalékok összege az IFRS szerint 21 millió euróról 46 millió euróra emelkedett, ami azt jelenti, hogy a Lombard már az év elején szigorítani kényszerült az ügyfelektől elvárt hitelképességi mutatókat, illetve az új beruházások értékelése során vizsgált kritériumokat. Év végi pozitív eredményével mégis a Társaság újfent bebizonyította, hogy a stabil, megbízható működés mellett ahhoz is elég rugalmas, hogy még a válság idején is jól teljesítsen.



tekre irányuló kockázatkezelés helyett az egyes ügyfélcsoportokban (azaz lakossági és KKV) felmerülő kockázatokat kezelje. A kockázatok újszerű, ügyfélcsoport-alapú osztályozásának köszönhetően a munkatársaknak jobb rálátása lesz a különböző kockázati tényezőkre, ami előmozdítja a kockázatokkal kapcsolatos gyorsabb és következetesebb döntéshozatalt.

2009-ben sikeresen lezárult a VB LEASING International magyarországi portfóliójának beolvastása a Lombard tevékenységi körébe. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy a VR LEASING Csoport összes magyarországi lízing tevékenysége egy vállalaton belül integrálódott.

A VR LEASING mindig is azt a meggyőződést vallotta, hogy közös erőfeszítéssel és kemény munkával a mostanihoz hasonló nehéz időszakban is elérhető a siker. Tekintettel arra, hogy a Lombard hatékony szervezettel rendelkezik, mindenkor a fenntartható növekedés lehetőségeit keresi, és nem küzd refinanszírozási nehézségekkel, bizonyos vagyok benne, hogy képes lesz megküzdeni az előtte álló kihívásokkal.

Ezúton szeretném köszönetemet nyilvánítani a Társaság valamennyi dolgozójának, partnerének és ügyfelének, akik felbecsülhetetlen értékű támogatást nyújtottak 2009-ben. Meggyőződésem, hogy a határokon átnyúló szoros együttműködés folytatásával képesek leszünk valamennyi előttünk álló akadályt leküzdeni.

**Reinhard Gödel**  
igazgatóság elnöke

In Europe, weather systems usually approach from the West. That means it is generally only a matter of time before storms passing through Germany move further east. And so it was that in 2009, Hungary, along with all the other countries in central and eastern Europe, eventually came to feel the full force of the worldwide financial and economic crisis.

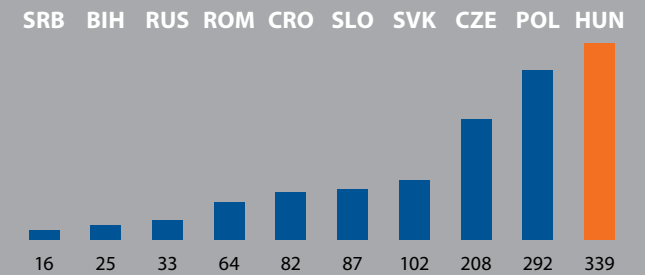
Compared with 2008, Hungary's gross domestic product contracted by some six percent. As in many other European countries, there was a considerable rise in the number of insolvencies

tion. This new section has been given the task of managing risk within specific customer groups (i.e. Retail and SMEs) rather than in specific business fields as in the past. The new classification of risk in terms of customer-group status will raise employees' awareness of risk factors, and should promote faster and more consistent risk-related decision making.

The integration of VB LEASING International's Hungarian business activities within those of Lombard was also successfully completed in 2009. This means that all of the VR LEASING Group's leasing

**A VR-LEASING külföldi leányvállalatainak forgalma**  
Turnover of VR-LEASING's foreign subsidiaries  
2009

**Bruttó gépérték, Milliő EUR/Gross Purchase Value, data in Million EUR**



amongst small and medium-sized companies, and a corresponding decline in investment sentiment. In addition, difficult conditions in the leasing market were accentuated by a dramatic decline in the value of the forint in the first two quarters.

Given the difficult market conditions, the Lombard Lízing Group put in a solid performance in 2009. However, it was unable to buck the general trend in the Hungarian leasing sector, and the volume of new business acquired (339 million euro) was some 52 percent down on the figure for the preceding year. Risk provisions were increased from 21 million euro to 46 million euro. In other words, the creditworthiness criteria Lombard expects its customers to meet and the criteria it uses to assess investment projects were adjusted early on in the year. By achieving a positive result for the year, the Company again demonstrated that as well as being a soundly run company, it is fast-footed enough to perform well in times of crisis.

Lombard prides itself not only on its professional approach to market cultivation, but also on its readiness to act boldly and flexibly when internal reorganization measures are required. In order to ensure that new business acquired complies with the more stringent risk policies that have been set in place, all the market-segment-specific risk departments have been brought together in a centralized Risk and Receivables Management sec-

operations in Hungary have been efficiently bundled within a single company.

Rolling up our sleeves and working together has always been VR LEASING's approach to getting through difficult times. Given that Lombard is efficiently organized, is pursuing sustainable growth policies, and has no refinancing worries, it should be able to master whatever challenges lie ahead.

My thanks are due to all the employees, partners and customers who supported us so energetically in 2009. I am confident that by continuing our close cross-border cooperation we will overcome such difficulties as we may yet encounter.

**Reinhard Gödel**  
Chairman of the Board of Directors

Bárki, aki üzleti szempontból tekint a 2009-es évre, az emléképróbát a gazdasági válság hatásaival kell kezdenie. Ez az esztendő a finanszírozott összeg alapján a magyar lízingpiac több mint 60%-os zsugorodását hozta. Ennek hatására számos versenytársunk kilépett a piacról, a megmaradt lízing cégek működésének mozgatóját pedig a drasztikusan megváltozott gazdasági körülmények adták. A válságra adott különböző válaszok mind az alkalmazkodás jegyében születtek. Általánosan igaz, hogy kiszorultak a kockázatos portfóliók, és szigorodtak a finanszírozáshoz jutás feltételei.

Fókuszunkban az Ügyfeleink minél magasabb szintű kiszolgálása állt. A fejlesztéseinket, valamint a munkafolyamataink átalakítását ennek rendeltük alá. Tanácsadással és fizetési megoldáscsom-



Mindezzel párhuzamosan néhány olyan, évek óta húzódo jogszabályi változás is történt, amely – a korlátozó intézkedések mellett – lehetővé tette, hogy csökkenjen a lízing évtizedes versenyhátránya.

Ami a Lombardot illeti: 2009-ben Társaságunk teljesítménye a rendkívül nehéz piaci körülményekhez mérten lendületes maradt. Az új szerződéseink száma meghaladta a 23 ezret. Forgalmunk 95 milliárd Ft volt, és ezzel 14,5%-ra növeltük részesedésünket a lízingpiacon. Ugyanebben az évben Társaságunk üzleti tevékenységéből származó IFRS szerinti eredménye 3 milliárd 562 millió Ft volt. Ehhez az eredményhez nagyban járult hozzá tulajdonosunk a VR Leasing AG által biztosított stabil finanszírozási és szakmai háttér.



okkal segítettük a nehézségekkel küzdő ügyfeleinket. A portfóliónk értékmegőrzésének szem előtt tartása mellett ezen a szemléleten a jövőben sem akarunk változtatni.

2009 a Lombard történetének legnagyobb szervezeti átalakulását is fémjelzi egyben. A Lombard2 projekt keretén belül kialakítottuk a csatorna- és ügyfélszegmentált értékesítési szervezetet, és bevezettük a folyamataink hatékonyságának mérését. A költségcsökkentés szerepe természetesen óriásira nőtt, de arra törekedtünk, hogy mindez az ésszerű gazdálkodás keretein belül történjen. Az emberi erőforrásunk drasztikus csökkentését azal kerültük el, hogy munkatársainkat mindig azokra a területekre csoportosítottuk, ahol a munkájukra legnagyobb szükség volt.

Már most látszik, hogy a jövő további változásokról fog szólni. Az elmúlt években a piaci kihívásokra adott megfelelő válaszaink szolgálnak alapot arra az optimizmusra, amely azt mondhatja velem, hogy képesek leszünk leküzdeni az előttünk álló akadályokat. Meggyőződésem, hogy az elkötelezett és magasan kvalifikált dolgozókat tömörítő Lombard továbbra is meghatározó szerepet fog betölteni a magyar lízingpiacon.

**Domonkos András**  
vezérigazgató

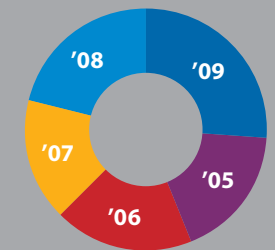
## Words of Greeting from the Chief Executive Officer

Anyone who considers 2009 from a business perspective should first and foremost focus on the effects of the economic crisis. This year brought about the shrinking of the Hungarian leasing market by more than 60% in terms of financed amount. As a result, many of our competitors withdrew from the market, while the business of the remaining leasing companies was shaped by the drastically changed economic conditions. The different responses to the crisis were all driven by adaptation. Generally speaking, risky portfolios disappeared and the condi-

2009 also marked the most pervasive organisational transformation in the life of Lombard. Under the auspices of the Lombard2 project, we established a channel- and client-segmented sales

### A Lombard Lízing Csoport piaci részesedésének alakulása Change in market share of the Lombard Leasing Group 2005–2009

2009:	14,5%
2008:	11,6%
2007:	9,0%
2006:	10,2%
2005:	9,8%



tions of access to financing grew stricter. At the same time, certain legislative changes dragging on for years were also enacted, which – alongside the restrictive measures – made it possible for leasing to work off some of its decade-old competitive disadvantage.

As for Lombard: the performance of our Company remained buoyant despite the extremely harsh market conditions. The number of new contracts exceeded 23 thousand. Our turnover amounted to HUF 95 billion with which we increased our market share in the leasing market to 14.5%. Last year the Company's operating income under IFRS was HUF 3.562 billion. The robust financing and professional background provided by our owner, VR Leasing AG greatly contributed to this result.

We focused on the improvement of the quality of services provided to our Clients. The development efforts and the transformation of our workflow all served this purpose. We supported our clients facing difficulties through consulting and payment solution packages. We intend to maintain this approach in the future, while also focusing on safeguarding the value of our portfolio.

organisation and introduced the measurement of the efficiency of our processes. Naturally, the role of cost cutting grew immensely in importance, however, we strove to make sure that it remained within the limits of reasonable business management. We managed to avoid drastic cuts in human resources by regrouping our professionals to the functions most in need of their work.

It is already clear that the future will bring further changes. Our adequate responses to market challenges in recent years leaves me optimistic that we will be able to cope with any obstacles that may come our way. I am positive that through its committed and highly qualified professionals, Lombard will continue to be one of the key players in the Hungarian leasing market.

**András Domonkos**  
Chief Executive Officer

2009 a válság éve volt: sokszor leírtuk már ugyan, de a 2008 év végén történt pénzügyi krízis olyan gazdasági hatásokat generált, amelyek egy nem várt, új gazdasági környezetet teremtettek. A korábban megszokott üzleti tapasztalatok használhatatlanná váltak, megdönthetetlennek vélt gazdasági kapcsolatok szakadtak szét.

A válság a pénzügyi szektorból indult és első között az autópiacon érintette a legérzékenyebben. A magyarországi autópiacon lényegesen nagyobb zsugorodott, mint akár a világpiac, akár a kör-

20%-os szintre ugrott, amely – az előző évi 13,5%-hoz képest – normális, kiélezett piaci viszonyok között szinte elérhetetlen. 15%-os részesedéssel piacvezetők lettünk az újautó finanszírozásban, 28%-os piaci részesedéssel pedig megkerülhetetlen szereplők a használtautó finanszírozásban.

A 2009-es év legnagyobb sikerei egyértelműen a Forddal, a Volvoval és a BMW-vel kötött együttműködési megállapodásaink voltak. Ezek a szerződések egyrésztől rendkívül előnyösek mar-



nyező régiók piaca. A újautó eladások 160 ezerről 70 ezerre csökkentek, a finanszírozott új- és használtautók darabszáma pedig 280 ezerről 100 ezerre esett vissza.

A forgalom drasztikus visszaesésével párhuzamosan mintegy duplájára emelkedtek az autófinanszírozási piacon szokásos veszteségek, amely bizonyos finanszírozó cégek működését végképp ellehetetlenítette. 2009-ben öt konkurens autófinanszírozó fejezte be magyarországi aktivitását és erős koncentráció indult el a megmaradt finanszírozók között is, ami valószínűsíti további szereplők kiválását is.

Úgy tűnik, a Lombard tudta a legjobban semlegesíteni a válság negatív hatásait. Az általános 65%-os forgalom csökkenéshez képest Társaságunknak csupán 40%-kal csökkent az autófinanszírozási forgalma, piaci részesedésünk hirtelen, soha nem látott

ketting szempontból, hiszen lehetővé teszik nekünk a márkanevek használatát az ügyfelek felé Ford Credit, Volvo Car Finance, BMW Financial Services néven. Másrészt talán még ennél is fontosabb szempont számunkra az, hogy megismertük a nagy autógyártó konszernek által elvárt finanszírozási szolgáltatási szinteket, és felkészültünk arra, hogy minden ügyfelünknek ilyen magas szintű, a nemzetközi elvárásoknak is megfelelő szolgáltatásokat és termékeket nyújtsunk.

A 2009-es év igazából komolyabb piaci verseny nélkül múlt el, de senki nem gondolja, hogy sokáig fog tartani ez az állapot. Az év végén már látszódtak azok a kormányzati elképzelések, amelyek a banki és autófinanszírozási piacon megváltoztatják a játékszabályokat. A Banki Magatartás Kódex, az új Hitel és Pénzintézet-törvény, a Felügyelet különböző előírásai és a Fogyasztói hitelek-ről szóló új szabályozások alapvetően új gazdasági környezetet teremtenek a következő évekre. Azok a finanszírozók és azok az autókereskedők, akik túléltek ezt a válságot egy lényegesen szigorúbb, de az ügyfelek számára hosszú távon biztonságosabb és kiszámíthatóbb piacon fognak versenyezni egymással. A kihívás most az, hogy az üzleti vezetők meg tudnak-e szabadulni a régi döntési reflexektől, és meg tudják-e érteni az új piac törvényeit.



**Anderle Ádám**  
gépjármű-finanszírozási igazgató

2009 was the year of the crisis: this has been said all too often, however, the financial crisis at the end of 2008 gave rise to economic circumstances that resulted in an unprecedented, brand new business environment. Proven and generally accepted economic knowledge and experience became useless and business relations believed to be eternal disappeared overnight.

The crisis was rooted in the financial sector and landed the first and heaviest blow on the car industry. The Hungarian car market shrunk to a much greater extent than either the world market

On the one hand, these agreements are very beneficial from a marketing perspective as they allow us to use these prestigious brand names in our client communications as „Ford Credit”, „Volvo Car Finance” and „BMW Financial Services”. On the other hand, it may be an even more important factor that we have gained an understanding of the financing service levels expected by these large car manufacturers and are now prepared to provide all of our clients with the same high quality products and services that also comply with international standards.

#### Gépjármű-finanszírozás forgalma

Turnover of Vehicle Financing  
2005–2009

**Bruttó gépérték, Millió Ft/Gross Purchase Value, data in Million HUF**

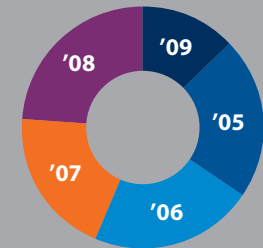
2009: 60 664

2008: 112 420

2007: 94 119

2006: 103 664

2005: 103 795



or the respective markets of the surrounding countries. New car sales plummeted from 160 thousand to 70 thousand while the number of financed new and used cars dropped from 280 thousand to a mere 100 thousand.

Simultaneously with the drastic decrease in turnover the typical loss items of the car financing market almost doubled as a result of which some leasing companies went out of business. In 2009, five of our competitors in car financing closed shop in Hungary and strong consolidation started among the remaining ones, therefore, more players are expected to withdraw from the market in the near future.

Apparently, Lombard was the most successful in mitigating the effects of the crisis. As opposed to the general 65% drop in turnover, Lombard's car financing turnover decreased by only 40%, while our market share suddenly jumped to an unprecedented 20% from the previous year's 13.5%, a figure that could never have been achieved under normal competitive market conditions. We are market leaders in new car financing with 15% market share and we are the predominant player also in used car financing with 28% market share.

The greatest success stories of the year 2009 were clearly the cooperation agreements entered into with Ford, Volvo and BMW.

2009 was not characterised by fierce market competition, however, it would be vain to believe that this period will last much longer. The government's proposals to change the rules of the game in the banking and car financing sectors were clearly visible at the end of the year. The Code of Conduct for Banks, the new Act on Credit Institutions and Financial Enterprises, the various requirements of the Hungarian Financial Supervisory Authority and the new rules applicable to consumer loans will create a fundamentally altered economic environment in the coming years. Leasing companies and car dealers that will survive the current crisis will need to compete under markedly more stringent market conditions, however, the new setting will be safer and more predictable for clients in the long run. The challenge we are currently facing is whether top executives will be able to leave their old decision-making routines behind and understand the laws of the new market.

**Ádám Anderle**

Manager of the Motor Vehicle Financing



A gazdasági válság negatív befolyását a termelőeszköz-finanszírozási szegmens sem kerülhette el, bár eltérő mértékben éreztette hatását az egyes üzleti területeinken.

A legnagyobb kihívást tehergépjármű-finanszírozási üzletágunk jelentette. Az eszközadások 60%-os visszaesése mellett, felmondott ügyleteink száma is nagymértékben növekedett. Át kellett helyeznünk a hangsúlyokat mind az erőforrásaink, mind pedig az üzleti folyamataink tekintetében. Az eszköz-finanszírozás

elegendő pénzforrás álljon rendelkezésre, a kérelmek azonnali feldolgozása, elbírálása pedig minél gyorsabban megtörténjen. Az Uniós támogatások piacélnkítő hatásának köszönhetően a 2009. évi forgalmunk közel 14 milliárd Ft volt, mely mindössze



helyett előtérbe került a kintlévőség-kezelés és a visszavett eszközök újraértékesítése.

A 2010-es évben is fokozott figyelmet fordítva a kintlévőség- és készletmenedzsmentre, újra az üzletre akarunk koncentrálni, finanszírozási forgalmunkat tovább növelni, ezáltal piaci részesedésünket stabilizálni.

A válság az agrárágazatot sem kerülhette el. Az év első öt hónapjában a mezőgazdasági géppiacon is jelentős forgalomcsökkenés volt tapasztalható. A soron kívül, júniusban meghirdetett Uniós pályázati lehetőség azonban reményt adott a gépkereskedelem megélénkülésére. A beruházások megvalósítására azonban rendkívül rövid idő állt rendelkezésre, a támogatások igénybevételenek sikeressége a felvett hitelek időbeni kifizetésén is múlott. A Lombard felkészült volt e tekintetben, a finanszírozási kérelmek tömeges beérkezése ellenére gondoskodtunk arról, hogy mindig

3,7%-kal kevesebb, mint 2008-ban. Ezzel a teljesítményünkkel megőriztük harmadik helyünket a hazai finanszírozók versenyében, 16,8%-os piaci részesedéssel.

Prognózisunk szerint 2010-ben további visszaesés várható a mezőgazdasági géppiacon. Sok múlik azon, hogy a beharangozott Uniós pályázatok elindulnak-e időben. Célunk, hogy még nagyobb figyelmet fordítsunk meglévő Ügyfeleink igényeinek kielégítésére, valamint a nagy potenciállal rendelkező gépkereskedő partnereinkkel rendelkező üzleti kapcsolataink elmélyítésére.

Építőgép-finanszírozási üzletágunkban már a válság előtt szigorítottunk kockázati feltételeinken. Ennek a tudatos munkának köszönhetően 2009-ben csupán minimális veszteségeket szenvedtünk el. Célterület a jövőben is az építőgépek finanszírozása, továbbra is nagy hangsúlyt fektetve a megfontolt kockázatkezelésre.

Az ipari berendezések finanszírozási üzletágunkban tervezett piaci aktivitásunk fokozását a válság átírta. Az offenzív üzletpolitika háttérbe szorult, a válságot követően kívánjuk újragondolni kereskedelempolitikánkat és adott esetben ismét több erőforrást biztosítani az üzletág számára.



**Dr. Kozma Gábor**

termelőeszköz-finanszírozási igazgató

The Production Equipment Financing Division could also not avoid the negative effects of the economic crisis, although it made its presence felt to varying degrees in the individual business lines.

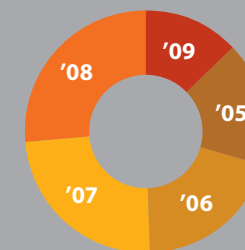
The heavy goods vehicle financing business line faced the greatest challenge. Beside a 60% drop in asset sales, the number of terminated contracts also increased significantly. We were forced to shift our focus both as regards resources and business

According to our forecast, a further drop is expected to take place in the agricultural machinery market. A lot depends on whether the promised EU tenders will be published on time or not. It is our objective to focus even more on satisfying the needs of our

**Termelőeszköz-finanszírozás forgalma**  
Turnover of Production Equipment Financing  
2005–2009

**Bruttó gépérték, Millió Ft/Gross Purchase Value, data in Million HUF**

2009:	24 523
2008:	49 233
2007:	45 668
2006:	37 701
2005:	31 028



processes. Instead of asset financing, receivables collection and the resale of repossessed assets came to the limelight.

In 2010, while maintaining our focus on receivables and inventory management, we wish to concentrate on the business and further increase our financing turnover, this way also stabilising our market share.

The crisis did not spare the agricultural industry either. In the first five months of the year the agricultural machinery market also suffered a significant drop in turnover. However, the EU's call for projects published unexpectedly in June gave a glitter of hope that the machinery trade would recover. However, the time to implement the projects was very limited and the success of drawing the EU funds was also dependent on the timely disbursement of the loans. Lombard was well-prepared in this regard and despite the vast number of financing applications received we managed to make sure that the financial resources were always sufficient and the applications were processed and evaluated as soon as possible.

Owing to the positive impact of the EU grants on the market our 2009 turnover amounted to almost HUF 14 billion, i.e. a mere 3.7% lower than in 2008. This performance helped us keep our third position in the competition of domestic leasing companies with 16.8% market share.

existing Clients as well as to deepen our business relations with machinery dealer partners that have great potential.

We introduced more stringent conditions in our construction machinery financing business line even before the crisis. Owing to this long-sighted approach we only suffered minor losses in 2009. Our target market remains the financing of construction machinery and we also intend to focus on careful risk management in the future.

We were forced to revise our plans concerning the reinforcement of our market activities in the industrial machinery financing business line due to the crisis. The offensive approach to business has been set aside. We intend to re-think our commercial policy after the crisis and, if necessary, allocate more resources to the business line.

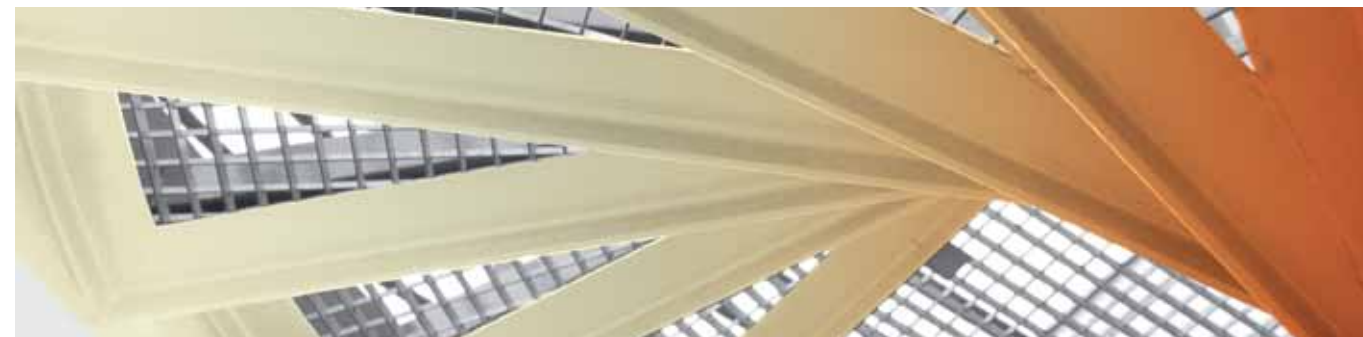
**Dr. Gábor Kozma**

Manager of the Production Equipment Financing

A regionális subprime válságként induló, majd világgazdasági válságba torkolló krízis negatívan érintette a magyar ingatlan piacot, így jelentős visszaesést okozott a Lombard ingatlan-finanszírozás területén is.

A válság hatására az év során több alkalommal jelentősen szigorítottuk kockázati előírásainkat. A piac legtöbb szereplőjével együtt – bár szinte utolsóként – kiveztük svájci frank alapú termékünket, és elsősorban az EURO alapú termékeinkre helyeztük

Az ügynökeinkkel történő együttműködés egyik kulcs helye a partner portál. Ezt az alkalmazást jelentősen továbbfejlesztettük az év folyamán, így gyors, nagy kapacitású és rugalmas eszközként biztosítja az ügyfelek magas szintű kiszolgálását partnereinken keresztül.



a hangsúlyt. Mindezek ellenére Igazgatóságunk a 2009-es évet közel 10 milliárd forintos forgalommal zárta.

A válság jelentősen hátráltatta az éppen csak elinduló lakossági ingatlan-finanszírozási üzletágunk tevékenységét, termékeink eredményes és sikeres bevezetését. Ennek ellenére a 2008-as év eredményét meghaladó, 2,5 milliárd forintos forgalommal zártuk a 2009-es évet.

Az év első felében tovább fejlesztettük értékesítési hálózatunkat, a saját irodahálózat 4 új taggal bővült. Budapesten új ügyfélszolgálati pontokat nyitottunk a Batthyány téren és az Új-Buda Centerben, valamint debreceni és szolnoki irodánkban is elindítottuk a lakossági ingatlan-finanszírozást.

Országos hatáskörű ingatlan közvetítő partnerekkel kötöttünk szerződéseket : a RE-MAX, a BANKS és az Open House olyan potenciált jelentenek számunkra, amellyel pozíciónkat tovább erősítjük a finanszírozási piacon.



**Szacsky Tibor**  
ingatlan-finanszírozási igazgató

Az év végére új hálózati struktúrát hoztunk létre, melynek eredményeként hatékonyabb és eredményesebb értékesítési tevékenységet várunk a jövőben. Racionalizáltuk hálózatunkat, összevontuk a különböző lakossági értékesítési tevékenységeket, megerősítve ezzel értékesítési csapatunkat.

A gazdasági válság az ingatlan piac vállalati ingatlan-finanszírozás területét már a lakossági előtt elérte. Az előző évihez képest csökkent a kihelyezett hitelek összege, és jelentősen szigorodtak a hitelvezetési feltételek.

Ezen területen mi is több lépésben, nagy mértékben szigorítottuk kockázati értékelési szempont rendszerünket. Mindezek ellenére a 2009-re kitűzött terveket így is 10%-kal túlteljesítettük, forgalmunk közel 7,5 milliárd forint volt. Az értékesítési hálózat szempontjából továbbra is kiemelkedő jelentőségűek a meglévő ügyfeleink, ezért a támogató területek folyamatos fejlesztésével gyorsítottuk és hatékonyabbá tettük az ügymenetet.

Az év során alaptermékeink mellett bevezettük a beruházási hitel terméket. Az illetéktörvény módosítását követően a visszlízing iránt megnőtt az igény, ezért ezen termék kidolgozása jelenleg folyamatban van, és várhatólag 2010 év elejére piaci bevezetésre kerül. A siker továbbra is a minél magasabb színvonalú kiszolgálásában, a jól képzett szakértői gárdában, a rugalmas és gyors ügyintézésben, és a mindezeket elősegítő új szervezeti struktúrában rejlik.

The crisis that started in the US subprime market and escalated into a global economic meltdown had an effect on the Hungarian real estate market and also caused a significant drop in Lombard's real estate financing business.

We kept introducing more and more stringent risk policies and procedures during the year as a result of the crisis. Similarly to most market players – although as one of the last to do so – we cancelled our Swiss franc denominated product and we primarily focused on our EUR-based offering. Despite the aforementioned

The economic crisis hit the commercial real estate financing segment of the market even before the retail segment. The amount of loans decreased compared to the previous year and lending conditions became much more stringent.

### Ingatlan-finanszírozás forgalma üzletági megbontásban

Property Financing Turnover by Business Line  
2009

**Vállalati Ingatlan-finanszírozási üzletág**  
Corporate Property Financing Business Line  
7 448 **Millió Ft/Million HUF**

**Lakossági Ingatlan-finanszírozási üzletág**  
Retail Property Financing Business Line  
2 422 **Millió Ft/Million HUF**



factors, our Directorate ended 2009 with a turnover of almost HUF 10 billion.

The crisis caused a major setback in the operation of the newly created retail real estate financing business line and the effective and successful launch of our products. Nevertheless, its HUF 2.5 billion turnover in 2009 was higher than in the previous year.

We continued to expand our own sales network in the first half of the year by adding 4 new branches. We opened new client service offices in Budapest at Batthyány Square and in the New Buda Center Shopping Mall and we also started the distribution of our retail real estate financing products in the Debrecen and Szolnok Branches.

We concluded contracts with real estate agencies with national coverage: RE-MAX, BANKS and Open House all bring additional potential that we can leverage to further strengthen our position in the market.

One of the key points of cooperation with our agents is the Partner Portal. We added major new developments to this application during the year resulting in a fast, high-capacity and flexible tool ensuring high quality services to our clients through our business partners.

We set up a new network structure by the end of the year based on which we envisage more efficient and effective sales operations in the future. We rationalised the network by combining various retail sales operations, this way also strengthening our sales team.

We also made our risk assessment criteria significantly more restrictive in this field in several steps. Despite the foregoing, we still outperformed our 2009 targets by 10 per cent and our turnover amounted to almost HUF 7.5 billion. Existing clients continue to be vital for the sales network, therefore, we improved the speed and efficiency of administration by regularly developing the support functions.

In addition to our core products, we also launched the construction loan product during the year. After the amendment of the Act on Stamp Duties there was a rise in demand for sale and leaseback arrangements, therefore, we have commenced the development of this product and its market launch is due at the beginning of 2010.

Our key success factors continue to be outstanding quality to clients, a highly qualified team of professionals, flexible and fast administration and the underlying new organisational structure.

**Tibor Szacsky**  
Manager of the Real Estate Financing



2009-ben a világgazdasági válság hatása jelentősen felülmúlta azt a szintet, amelyet az előzetes prognózisok alapján várni lehetett. Soha nem látott mértékben nőtt a fizetésképtelenséggel illetve a tartós fizetési problémákkal küzdő ügyfelek száma, mind a lakossági, mind a vállalati ügyfélkörben. A forgalom visszaesése, az ügyfeleink helyzete, a kamat és árfolyamhatások rendkívül nehéz helyzetet teremtettek.

A felügyeleti és képviselői szervek számos olyan új elképzelést és koncepciót bocsátottak vitára, amelyek a kockázatvállalást jelen-

Az év közepén átalakítottuk a kockázat irányítás rendszerét, átszabtuk a döntési és felelősségi rendszert és két új szervezeti egységet hoztunk létre. Az egyik az Operatív kockázatkezelés osztály, amelynek kizárólagos felelőssége a kockázatvállalási döntések meghozatala, függetlenül a döntéshozatal az értékesítési



tősen érintették, korlátozták. Ezek jó része mára már szabályozó vagy elvárás formájában bevezetésre is kerültek.

Hogyan reagálhat ezekre a rendkívül turbulens hatásokra a kockázatkezelés?

Paradox módon minél tervezhetlenebbé váltak a körülmények, annál fontosabb lett a tervszerű kockázatvállalás, a várható veszteségek jövőbeli alakulásának prognózisa. Havi gyakorisággal készült az előrejelzések, gyakran új módszerekre alapozva és menetközben jelentősen változtatva azokat. Ennek a gyakori újratervezésnek és a prudens értékvesztés képzésnek köszönhetően tervezhetővé és kezelhetővé váltak az elszennvedett veszteségek.

Az új elvárások és szabályozók, valamint a tulajdonos elvárásai mentén kialakításra került a kockázati stratégia. Ezzel létrejött a Lombard „csúcs” kockázati szabályozója, valamint megújításra került a kockázatvállalási szabályzat és a kockázat politikai előírások is.



**Tóth Attila**  
operatív igazgató

területől. A másik az Operatív kintlévőségkezelési osztály, amely egyértelmű felelősséget vállal a teljes kintlévőség kezelési tevékenységért, és összehangolja a kintlévőség kezelésben részt vevő szervezeti egységek munkáját.

A kintlévőségkezelés feszes irányítás alá került, és sok új módszert és ügyviteli eljárást alkalmazott, a megváltozott körülményekre reagálva. Elsődleges fókuszba a megelőzést helyeztük, fontosabbnak tartva azt, hogy ésszerű kockázatvállalás mellett a fizetési kötelezettségek átstrukturálására, a fedezetek biztosítására helyezzük a hangsúlyt, elkerülve a szerződések felmondását.

A gyakori tervezés és az átalakított kintlévőségkezelés által lehetővé vált, hogy – átgondolt belső átcsoportosítással – jelentős erőforrásokat mozgósítsunk a kintlévőségek kezelése érdekében. A Bázis II. projekt keretében továbbra is fontos feladat a FIRB követelményekre való felkészülés, amely a tulajdonos vezényletével tovább folytatódik. A projekt és annak eredményei jelentősen átalakítják az alkalmazott eljárásokat és módszereket, amelyek új pályára helyezik a kockázatvállalás folyamatát.

Meggyőződésünk, hogy a már bevezetett és hamarosan bevezetésre kerülő fejlesztések eredményeként a rendkívül magas elvárásoknak és kihívásoknak maradéktalanul képesek leszünk eleget tenni.

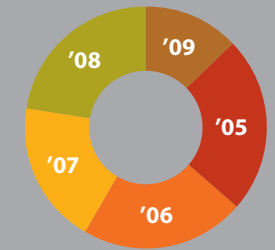
In 2009 the effects of the world economic crisis significantly exceeded the level that was reasonably expected on the basis of the preliminary forecasts. The number of clients suffering from insolvency and permanent payment difficulties rose to an unprecedented degree both in the retail and in the corporate client base. The combination of the drop in turnover, the difficulties of our clients and the interest and exchange rate effects created a dire situation.

Department that has full responsibility for the entire receivables management operation and that harmonises the work of organisational units involved in receivables management.

Receivables management was made subject to close supervision and applied a number of new methods and administrative pro-

**Szerződéskötések száma**  
Number of contracts  
2005–2009  
**db / piece**

2009:	23 021
2008:	40 371
2007:	34 253
2006:	39 754
2005:	42 686



Supervisory authorities and interest groups initiated debates about new ideas and concepts, primarily focusing on risk awareness and the curbing of the risk appetite. The majority of these new concepts have already been implemented in the form of new regulations or requirements.

What is the appropriate risk management response to this turmoil?

Paradoxically, the less predictable the circumstances are, the more important it becomes to plan our risks and forecast the future development of expected losses. Forecasts were prepared on a monthly basis, often based on new methods that were also significantly modified in the process. Owing to these frequent adjustments and the company's prudent provisioning practices the losses became predictable and manageable.

A new risk strategy was drafted in line with the new requirements and regulations as well as the expectations of the company's owner. This marked the establishment of Lombard's „super” risk function while the risk assumption policy and the risk management procedures were also revised.

We changed our risk management practice, transformed the system of decisions and responsibilities and set up two new organisational units. One of these is the Operative Risk Management Department whose sole responsibility is to make risk assumption decisions in order to separate decision-making from the sales function. The other is the Operative Receivables Management

cedures in response to the changed conditions. We concentrated primarily on prevention as we thought it more reasonable to focus on the restructuring of our client's payment obligations and secure the collateral with an acceptable level of risk as opposed to terminating a large number of contracts. Through frequent re-planning and the remodelled receivables management function we were able to allocate significant additional resources to improve the management of the company's receivables.

Preparation for the FIRB requirements within the framework of the Basel II project remains one of the key ongoing tasks under the supervision of the company's owner. The project and its results have significantly transformed the procedures and methods applied and have defined a new path for risk assumption. We are convinced that as a result of the already or about to be implemented improvements we will be able to fully cope with the extremely demanding expectations and challenges.

**Attila Tóth**  
Operational Manager

Az Ügyfélkapcsolati Igazgatóság feladatainál 2009-ben a folyamatfejlesztések fokozódtak, az előző évhez képest a súlypontok változtak. A válság hatására egyre több ügyfelet érintett átmeneti fizetési nehézség, tartós törlesztési probléma, ezt a portfólióhoz kapcsolódó ügyfél megkeresések számának erőteljes növekedése jól mutatta. Az év első felében a 'szerződést futamidő előtt lezáró ügyfelek' száma jelentősen csökkent, míg a 'fizetési ütemezés módosítását igénylő ügyfelek' száma erősen nőtt. Ennek legfőbb oka az év első felében tapasztalható árfolyam ingadozás volt.

szerünkön ügyfeleink díjmentesen nyújthatják be jelenleg is átütemezési igényeiket, ahol megtekinthetik a módosítás után várható díjak alakulását is.

2009-ben – a minél magasabb szintű kiszolgálás érdekében – befejeztük a szerződéskezelési folyamataink fejlesztését, ügyféligé-



Társaságunk komplex megoldáscsomagot állított össze a pénzügyileg nehéz helyzetbe került ügyfelei részére. A csomag célja, hogy az elhúzódbó bizonytalanságban se hagyjuk magukra az ügyfeleinket. A „válságkezelési recept ajánlatunkat” minden ügyfelünkhöz eljuttattuk és a honlapunkon is elérhetővé tettük.

A fizetési kötelezettségek csökkentése érdekében megváltoztattuk árfolyam elszámolásunk módszerét, negyedévről – bizonyos feltételek esetén – havi gyakoriságra. Propagáltuk a HAVI FIX konstrukcióra való áttérést, amely kiküszöböli a törlesztő részletek és árfolyam különbözetek havi ingadozását a futamidő módosításával. Extra help – Online ügyfélszolgálati front-end rend-

nyekhez alakítását. Elkészült panaszkezelési rendszerünk, amelynek monitoringjával a folyamatok, rendszerek működésére vonatkozó visszajelzéseket kaphatunk.

Befejeződött a Volksbank Leasing portfólió integráció is, az átvett ügyfelek örömmel tapasztalhatták, hogy a lombardos ügyfelekhez hasonlóan a szolgáltatások széles köre vált elérhetővé számukra is (callcenter, internetes- és személyes ügyfélszolgálat).

A jogszabályi környezet változása is elindult, melynek első kiemelt feladata az üzletszabályzatokra, hirdetményekre vonatkozó rendelkezéseknek történő megfelelés volt. A Banki Magartatási Kódex iránymutatásai alapján folyamatainkat, kommunikációinkat is átalakítottuk.

2010-ben folyamat fejlesztéseink tovább folytatódnak, a treasury elvárásokat jobban figyelembevevő megoldásokat dolgozunk ki és vezetünk be. A portfólió értékmegeőrzése érdekében elindítjuk a jól fizető ügyfelek megtartását célzó hűségprogramunkat, amely szintén az ügyfeleink magasabb szintű kiszolgálását szolgálja.



**Hódiné Bullás Mária**  
ügyfélkapcsolati igazgató

The focus of the Client Relations Directorate was shifted towards process development in 2009 as opposed to the previous year. A growing number of clients were facing temporary or permanent repayment difficulties as a result of the crisis, which was clearly reflected in the strong growth of client contacts concerning the portfolio. The number of clients „terminating contracts prior to expiry” decreased significantly, while the number of those „requesting repayment rescheduling” rose to a great extent. The

the migrated clients were genuinely satisfied to find that a wide range of services were available to them, too, similarly to Lombard's clients (Call Center, Internet and personal client services).

The modification of the legal environment was also started with its primary focus on compliance with the regulations pertaining

### A szerződésállomány alakulása

Changes in the contract portfolio  
2005–2009

portfólió db / number of the contract in the portfolio

2009: 143 544

2008: 149 023

2007: 123 991

2006: 118 846

2005: 102 149



main reason was the exchange rate fluctuation experienced in the first half of the year.

The Company developed a complex solution package for clients in dire financial circumstances. The aim of the package is to ensure that we do not let go of our clients even in a prolonged period of uncertainty.

Our „crisis management solution” was sent to all clients and is also available on our website.

In order to reduce payment obligations we changed the method of exchange rate recognition from a quarterly to a monthly basis under certain circumstances. We also promoted the changeover to the MONTHLY FIXED product that eliminates the monthly fluctuations of exchange rate differences and thus monthly instalments by extending the term of the contract. Our clients can still submit their re-scheduling applications free of charge through our Extra Help – Online Client Service Front-End System, where it is also possible to obtain information about their instalments following the modification.

In 2009, in order to meet and exceed our clients' expectations, we completed the development and transformation of our contract management processes to better suit our clients' needs. We also finalised our complaint management system that monitors any feedback concerning the operation of our processes and systems. We finished the integration of the Volksbank Leasing portfolio and

to business policies and announcements. We were also required to transform our processes and communications pursuant to the guidelines of the Code of Conduct for Banks.

Our process development efforts will continue into 2010 with the development and implementation of solutions focusing on treasury requirements. In order to protect the value of the portfolio we shall launch our loyalty programme for reliable clients that will also contribute to the quality of services offered to our clients.

**Mrs. Hódi, Mária Bullás**

Manager of the Client Relations Directorate

**Vass Mária**  
gazdasági igazgató  
**Mária Vass**  
Manager of the Financial Directorate




**A bemutatott mérleg és eredménykimutatás az MSZSZ  
(Magyar Számviteli Szabályok) szerint készült**  
HAS Consolidated Balance Sheet, Profit and Loss Account  
(Hungarian Accounting Standards)

**Konzolidált mérleg: Eszközök**

Consolidated Balance Sheet: Assets  
2009

Adatok millió Ft-ban / data in million HUF

Eszközök (aktívák)	2008. december 31.	2009. december 31.	Assets	December 31, 2008	December 31, 2009
1. Pénzeszközök	870	419	1. Cash and cash equivalents	870	419
2. Állampapírok	0	0	2. Government bonds	0	0
3. Hitelintézetekkel szembeni követelések	0	0	3. Receivables from credit institutions	0	0
4. Ügyfelekkel szembeni követelések	313 715	275 546	4. Lease receivables, net of allowance	313 715	275 546
5. Hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok, beleértve a rögzített kamattartozásúakat is	0	0	5. Securities, including fixed-income securities	0	0
6. Részvények és más változó hozamú értékpapírok	0	0	6. Shares and other variable-yield securities	0	0
7. Részvények, részesedések befektetési célra	0	0	7. Equity investments	0	0
8. Részvények, részesedések kapcsolt vállalkozásban	1 178	1 115	8. Equity investments in related parties	1 178	1 115
9. Immateriális javak	589	465	9. Intangible assets	589	465
10. Tárgyi eszközök	12 525	11 298	10. Tangible assets	12 525	11 298
11. Saját részvények	0	0	11. Own shares	0	0
12. Egyéb eszközök	4 616	6 369	12. Other assets	4 616	6 369
13. Aktív időbeli elhatárolások	20 188	21 949	13. Prepayments	20 188	21 949
<b>Eszközök összesen</b>	<b>353 681</b>	<b>317 161</b>	<b>Total assets</b>	<b>353 681</b>	<b>317 161</b>
<b>Ebből: – Forgóeszközök</b>	<b>103 520</b>	<b>104 329</b>	<b>Showing separately: – current assets</b>	<b>103 520</b>	<b>104 329</b>
– Befektetett eszközök	229 973	190 883	– non current assets	229 973	190 883

					
Konszolidált mérleg: Források Consolidated Balance Sheet: Liabilities 2009 Adatok millió Ft-ban / data in million HUF					
Források (passzívák)	2008. december 31.	2009. december 31.	Liabilities	December 31, 2008	December 31, 2009
1. Hitelintézetekkel szembeni kötelezettségek	320 950	288 874	1. Liabilities to credit	320 950	288 874
2. Ügyfelekkel szembeni kötelezettségek	0	0	2. Liabilities to customers	0	0
3. Kibocsátott értékpapírok miatt fennálló kötelezettség	1	1	3. Liabilities from issued securities	1	1
4. Egyéb kötelezettségek	8 499	5 653	4. Other liabilities	8 499	5 653
5. Passzív időbeli elhatárolások	7 802	4 822	5. Accruals	7 802	4 822
6. Céltartalékok	551	73	6. Provision	551	73
7. Hátrasorolt kötelezettségek	4 647	6 649	7. Subordinated debts	4 647	6 649
8. Jegyzett tőke	1 744	1 744	8. Share capital	1 744	1 744
9. Jegyzett, de még be nem fizetett tőke (-)	0	0	9. Unpaid issued capital (-)	0	0
10. Tőketartalék	656	656	10. Capital reserve	656	656
11. Általános tartalék	0	0	11. General reserve	0	0
12. Eredménytartalék (+-)	8 793	8 664	12. Profit reserve (+-)	8 793	8 664
13. Lekötött tartalék	38	25	13. Tied-up reserve	38	25
14. Értékelési tartalék	0	0	14. Revaluation reserve	0	0
15. Mérleg szerinti eredmény (+-)	0	0	15. Profit or loss for the year (+-)	0	0
16. Leányvállalati saját tőke változás(+/-)	0	0	16. Changes in equity of subsidiars (+/-)	0	0
17. Konszolidáció miatti változások (+/-)	0	0	17. Changes due to the consolidation (+/-)	0	0
18. Külső tagok részesedése	0	0	18. Minority Interest	0	0
<b>Források összesen</b>	<b>353 681</b>	<b>317 161</b>	<b>Total liabilities</b>	<b>353 681</b>	<b>317 161</b>
Ebből: – RÖVID LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK	62 355	81 656	Showing separately: – SHORT-TERM LIABILITIES	62 355	81 656
– HOSSZÚ LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK	271 742	219 521	– LONG-TERM LIABILITIES	271 742	219 521
– SAJÁT TŐKE	11 231	11 089	– SHAREHOLDERS' EQUITY	11 231	11 089
<b>MÉRLEGEN KÍVÜLI KÖTELEZETTSÉGEK</b>	<b>24 338</b>	<b>19 182</b>	<b>OFF-BALANCE SHEET LIABILITIES</b>	<b>24 338</b>	<b>19 182</b>
1 Függő kötelezettségek	6 948	5 571	1. Contigent liabilities	6 948	5 571
2 Biztos (jövőbeni) kötelezettségek	17 390	13 611	2. Future liabilities	17 390	13 611
<b>1 MÉRLEGEN KÍVÜLI KÖVETELÉSEK</b>	<b>283 470</b>	<b>255 066</b>	<b>OFF-BALANCE SHEET RECEIVABLES</b>	<b>283 470</b>	<b>255 066</b>



Konszolidált eredménykimutatás  
Consolidated Profit And Loss Account  
2009  
Adatok millió Ft-ban / data in million HUF

Eredménykimutatás	2008. december 31.	2009. december 31.	Results	December 31, 2008	December 31, 2009
1. Kapott kamatok és kamat jellegű bevételek	27 407	26 216	1. Interest income	27 407	26 216
2. Fizetett kamatok és kamat jellegű ráfordítások	8 421	4 077	2. Interest expense	8 421	4 077
<b>KAMATKÜLÖNBÖZET (1–2)</b>	<b>18 986</b>	<b>22 139</b>	<b>INTEREST MARGIN (1–2)</b>	<b>18 986</b>	<b>22 139</b>
3. Bevételek értékpapírokból	0	0	3. Income from securities	0	0
4. Kapott (járó) jutalék- és díjbevételek	2 945	2 830	4. Commission income	2 945	2 830
5. Fizetett (fizetendő) jutalék- és díjráfordingások	6 812	7 656	5. Commission expense	6 812	7 656
6. Pénzügyi műveletek nettó eredménye	700	6 611	6. Financial result	700	6 611
7. Egyéb bevételek üzleti tevékenységből	85 544	48 967	7. Other income	85 544	48 967
8. Általános igazgatási költségek	9 192	9 528	8. Operating expense	9 192	9 528
9. Értékcsökkenési leírás	2 031	3 072	9. Depreciation and amortization	2 031	3 072
10. Egyéb ráfordítások üzleti tevékenységből	84 799	47 680	10. Other expenses	84 799	47 680
11. Értékvesztés követelések után és kockázati céltartalék-képzés a függő és biztos (jövőbeni) kötelezettségekre	6 989	14 912	11. Provision for receivables, contingent and future liabilities	6 989	14 912
12. Értékvesztés visszairása a követelések után és kockázati céltartalék felhasználása a függő és biztos (jövőbeni) kötelezettségekre	1 798	4 276	12. Release of allowance for receivables, contingent and future liabilities	1 798	4 276
13. Értékvesztés a befektetési célú, hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok, kapcsolt- és egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozásban való részvények, részesedések után	0	0	13. Provision for non-current securities, shares and participations in affiliated companies	0	0
14. Értékvesztés visszairása a befektetési célú, hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok, kapcsolt- és egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozásban való részvények, részesedések után	0	0	14. Reversal of allowance for non-current securities, shares and participations in affiliated companies	0	0
15. Szokásos (üzleti) tevékenység eredménye	150	1 975	15. Operating result	150	1 975
Ebből: – Pénzügyi befektetési szolgáltatás eredménye	-1 889	-2 026	Showing separately: – Profit or loss on financial and investment services	-1 889	-2 026
– Nem pénzügyi és befektetési szolgáltatás eredménye	2 039	4 001	– Profit or loss on other than financial and investment services	2 039	4 001
16. Rendkívüli bevételek	22	69	16. Extraordinary income	22	69
17. Rendkívüli ráfordítások	16	5	17. Extraordinary expense	16	5
18. Rendkívüli eredmény (16–17)	6	64	18. Extraordinary result (16–17)	6	64
19. Adózás előtti eredmény (+–15+–18)	156	2 039	19. Income before taxes (+–15+–18)	156	2 039
20. Adófizetési kötelezettség	1 220	1 200	20. Corporate tax	1 220	1 200
21. Adózott eredmény (+–19–20)	-1 064	839	21. Income after taxes (+–19–20)	-1 064	839
22. Általános tartalékképzés, felhasználás (+–)	0	0	22. General reserve (+–)	0	0
23. Eredménytartalék igénybevétele osztalékra, részesedésre	2 688	142	23. Use from the profit reserve for dividends and profit-sharing	2 688	142
24. Jóváhagyott osztalék és részesedés	1 624	981	24. Dividend and profit-sharing payable	1 624	981
<b>Mérleg szerinti eredmény (+–21+–22+–23+–24–25)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>Profit or loss for the year (+–21+–22+–23+–24–25)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>



**Deloitte.**

Deloitte Könyvvizsgáló és Tanácsadó Kft.  
1068 Budapest, Dózsa György út 84/C.  
Levélcíme: 1438 Budapest, Pf. 471

Tel: +36 (1) 428-6800  
Fax: +36 (1) 428-6801  
www.deloitte.hu

Bejegyzve: Fővárosi Bíróság mint Cégbíróság  
Cg.: 01-09-071057

### FÜGGETLEN KÖNYVVIZSGÁLÓI JELENTÉS

A Lombard Lízing Zrt. tulajdonosainak

A magyar Nemzeti Könyvvizsgálati Standardok alapján elvégeztük a Lombard Lízing Zrt. (a "Társaság") 2009. december 31-ével zárult évre vonatkozó, a magyar számviteli előírások szerinti konszolidált éves beszámolójának könyvvizsgálatát, amelyből a mellékelt szűkített, konszolidált pénzügyi kimutatás (szűkített mérleg és szűkített eredménykimutatás) - amely ezen Éves Jelentés 20-25. oldalain található - származik. A 2010. január 21-én kelt független könyvvizsgálói jelentésünkben korlátozás nélküli hitelesítő záradékot bocsátottunk ki a Társaság magyar számviteli előírások szerint összeállított konszolidált éves beszámolójára vonatkozóan, amelyből a mellékelt szűkített, konszolidált pénzügyi kimutatás származik.

Véleményünk szerint a mellékelt szűkített, konszolidált pénzügyi kimutatás minden lényeges összefüggést tekintve megegyezik az alapul szolgáló magyar számviteli előírások szerint készített konszolidált pénzügyi kimutatással.

A Társaság a magyar számviteli előírások szerinti 2009. december 31-i konszolidált pénzügyi helyzetének, valamint a 2009. december 31-ével zárult év konszolidált működési eredményének és könyvvizsgálatunk hatókörének jobb megértése érdekében a mellékelt szűkített, konszolidált pénzügyi kimutatást célszerű együtt olvasni az alapul vett konszolidált pénzügyi kimutatással, a hozzájuk tartozó konszolidált kiegészítő melléklettel és az arról készített független könyvvizsgálói jelentésünkkel.

Budapest, 2010. január 21.



Horváth Tamás

Deloitte Könyvvizsgáló és Tanácsadó Kft.  
1068 Budapest Dózsa György út 84/C.

000083

**Deloitte.**

Deloitte Könyvvizsgáló és Tanácsadó Kft.  
1068 Budapest, Dózsa György út 84/C.  
Levélcíme: 1438 Budapest, Pf. 471

Tel: +36 (1) 428-6800  
Fax: +36 (1) 428-6801  
www.deloitte.hu

Bejegyzve: Fővárosi Bíróság mint Cégbíróság  
Cg.: 01-09-071057

*Translation of the hungarian original*

### INDEPENDENT AUDITORS' REPORT

To the Shareholders of Lombard Lízing Zrt.

We have audited, in accordance with the Hungarian National Standards on Auditing, the consolidated financial statements prepared in accordance with Hungarian accounting regulations of Lombard Lízing Zrt. (the "Company"), for the year ended December 31, 2009, and, from which the accompanying condensed consolidated financial statements (condensed balance sheet and condensed profit and loss account), included on pages from 20 to 25 to this Annual Report, were derived. In our independent auditor's report dated January 21, 2010, we expressed an unqualified opinion on the consolidated financial statements prepared in accordance with the Hungarian accounting regulations, from which the accompanying condensed consolidated financial statements were derived.

In our opinion, the accompanying condensed financial statements are consistent, in all material respects, with the consolidated financial statements prepared in accordance with the underlying Hungarian accounting regulations.

For a better understanding of the Company's financial position in accordance with the Hungarian accounting regulations as at December 31, 2009, the results of its operations for the year ended December 31, 2009, and the scope of our audit, the accompanying condensed consolidated financial statements should be read together with the financial statements and the related supplementary notes from which the condensed consolidated financial statements were derived and with our independent auditor's report thereon.

Budapest, January 21, 2010

*The original hungarian version has been signed.*

Horváth Tamás  
Deloitte Auditing and Consulting Ltd.  
1068 Budapest Dózsa György út 84/C.  
000083

Jelenével és több mint 18 éves múltjával a Lombard Lízing Csoport a magyarországi finanszírozási piac meghatározó szereplője. Büszkék vagyunk arra, hogy évek óta élvezhetjük lakossági és vállalati ügyfeleink bizalmát. A hatékony és prudens működésen túl, a társadalmilag felelős magatartást követjük.



Az alaptervékenységünk kapcsolatai mellett fontosnak tartjuk, hogy tágabb működési környezetünkben is szoros kapcsolatokat ápoljunk a meghatározó szereplőkkel, és ezáltal pozitívan befolyásoljuk környezetünk társadalmi és gazdasági folyamatait.

2009-ben Társaságunk a gazdasági válság ellenére is támogatási, adományozási tevékenységet folytatott, amely közös jellemzője az elkötelezett társadalmi szerepvállalás, elsősorban sport, kultúra és tudomány terén.

A Lombard az egyetlen finanszírozó cég, amely vidéki székhellyel rendelkezik Magyarországon. Büszkék vagyunk erre, célunk, hogy székhelyünk, Szeged városának hírnevét, kulturális örökségét erősítsük!

A Pick Szeged Kézilabda csapata a szegedi és hazai sportélet egyik kiválósága. Kiemelt támogatói vagyunk az egyesületnek, már 9 éve tart együttműködésünk. Nagy örömünkre 2009-ben a Magyar Kupán és a bajnokságban is 2. helyezést ért el a csapat! A játékosok küzdeni tudása, sportszerűsége mind olyan érték, amelyeket magunkénak vallunk mi is! Továbbra is szurkolunk a csapat sikereiért!

Kiemelten fontosnak tartjuk munkatársaink megfelelő felkészültségét, teljesítményük mérését és elismerését, számukra megfelelő munkakörülmények megteremtését, és azt is, hogy egy közösség részeként munkaidejükben és azon túl is jól érezzék magukat. A dolgozókkal szembeni társadalmi felelősség vállalásunk az alábbiakban nyilvánul meg:

- dolgozói rendezvények
- a dolgozók változó igényeinek figyelembe vétele
- dolgozói érdekképviseleti fórumok működésének biztosítása
- pályakezdő diplomások foglalkoztatása
- a teljesítmények értékelése és elismerése
- oktatás, képzés
- juttatások nyújtása
- korszerű, színvonalas munkafeltételek és munkakörülmények megteremtése.

With its 18 years of proven track record and current successes, Lombard Lízing Group is one of the key players of the Hungarian financing market. We take pride in the confidence that has been placed in us by our retail, corporate and institutional clients for years. In addition to an efficient and prudent operation we also focus on our corporate social responsibility.

**Társaságunk 2009-ben az alábbi alapítványoknak és szervezeteknek segítette munkáját:**

Pick Szeged Kézilabda csapata, Szegedi Szabadtéri Játékok, Szegedi Nemzeti Színház, Szeged Első Lions Club, Szegedért Alapítvány, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar, Magyar Jogász Egylet Csongrád Megyei Szervezete, Universitas-Szeged Nonprofit Kft.

**The Company contributed to the work of the following foundations and organisations in 2009:**

The handball team of Pick Szeged, Szeged Open-Air Festival, National Theatre of Szeged, First Lions Club of Szeged, Foundation for Szeged, The Economics Faculty of the University of Szeged, The Csongrád county arm of the Association of Hungarian Lawyers, Universitas-Szeged Nonprofit Kft.

Alongside the business relations associated with our core activity we also regard it important to build strong relationships with the key actors in our wider area of operation and to exert a positive influence on the social and economic processes of our environment.

In 2009 the Company continued its sponsorship and charitable activities despite the economic crisis, which reflected its commitment to corporate social responsibility, primarily in the field of sports and culture.

Lombard is the only Hungarian financing company whose registered office is located outside of Budapest. We take pride in this fact and our aim is to strengthen the reputation and cultural heritage of our home city, Szeged.

The handball team of Pick Szeged have a high reputation in Szeged as well as the whole of the country. We have been a gold-level sponsor of the team for 9 years. To our great pleasure, the team ranked 2nd in both the Hungarian Cup and in the Championship in 2009. The player's perseverance and sportsmanship are values that we also share with them! We continue to support the team!

One of our key priorities is to measure and reward our employees' skills and performance, to create a pleasant working environment for them and to make sure that they are satisfied during and beyond their working hours as members of our community.

Our social responsibility to our employees is manifested in the following benefits:

- employee events
- listening to our employee's changing needs
- ensuring that employee interest groups are free to be organised and operated
- employing fresh graduates
- evaluating and rewarding performance
- personal development, training, coaching
- various fringe benefits
- modern, high quality working environment and conditions.

## VEZETŐ TISZTSÉGVISELŐK Executive Bodies

30 | 31

### Igazgatóság tagjai Board of Directors

#### Reinhard Gödel

elnök, VR LEASING AG, igazgatótanács elnöke  
Chief Executive Officer, VR LEASING AG,  
Chairman of the Board of Directors

### Felügyelő Bizottság tagjai Supervisory Board

#### Harald Braunschuh

elnök, VR LEASING AG, gépjármű-finanszírozási üzletágvezető  
Chairman, VR LEASING AG, Manager of Motor Vehicle Financing



## LOMBARD IRODÁK Lombard Offices

LOMBARD ÉVES JELENTÉS ANNUAL REPORT 2009

#### Bajai Iroda

Cím: 6500 Baja, Árpád tér 10.  
Tel.: 79/524-230, Fax: 79/524-231  
E-mail: iroda@baja.lombard.hu

#### Debreceni Iroda

Cím: 4025 Debrecen, Iparkamara u. 2.  
Tel.: 52/521-670, Fax: 52/521-671  
E-mail: iroda@debrecen.lombard.hu

#### Pécsi Iroda

Cím: 7622 Pécs, Király u. 66.  
Tel.: 72/515-712, Fax: 72/215-972  
E-mail: iroda@pecs.lombard.hu

#### Békéscsabai Iroda

Cím: 5600 Békéscsaba, Bartók B. út 7.  
Tel.: 66/530-680, Fax: 66/449-219  
E-mail: bcs.lombard@globonet.hu

#### Egri Iroda

Cím: 3300 Eger, Vörösmarty u. 1-3.  
Tel.: 36/518-124, Fax: 36/322-379  
E-mail: iroda@eger.lombard.hu

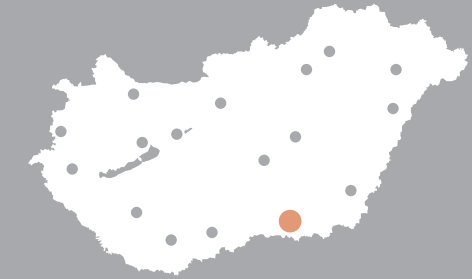
#### Szegedi Iroda

Cím: 6720 Szeged, Somogyi u. 19.  
Tel.: 62/564-702, Fax: 62/564-711  
E-mail: iroda@szeged.lombard.hu

#### Szegedi Központ

Cím: 6720 Szeged, Somogyi u. 19.  
Tel.: 62/564-700, Fax: 62/564-760  
E-mail: secretary@szeged.lombard.hu

[www.lombard.hu](http://www.lombard.hu)



#### Peter Dieckmann

tag, VR LEASING AG, igazgatósági tag  
Member, VR LEASING AG, Board Member

#### Illés Zoltán

tag, Halászi Takarékszövetkezet, ügyvezető  
Member, Halászi Takarékszövetkezet, Managing Director

#### Domonkos András

tag, Lombard Lízing Zrt., vezérigazgató  
Member, Lombard Lízing Zrt., Chief Executive Officer

#### Dr. Hunya Miklós

tag, Endrőd és Vidéke Takarékszövetkezet, ügyvezető  
Member, Endrőd és Vidéke Takarékszövetkezet, Managing Director

#### Csákány Ernő

tag, Lombard Lízing Zrt., stratégiai igazgató  
Member, Lombard Lízing Zrt., Strategy Manager

#### Werner Zimmermann

tag, Volksbank Leasing International, ügyvezető  
Member, Volksbank Leasing International, Managing Director

#### Csicsáky Péter

tag, Magyar Takarékszövetkezeti Bank Zrt., elnök  
Member, Magyar Takarékszövetkezeti Bank Zrt., Chairman

#### Manfred Wolf

tag, Volksbank Leasing International, ügyvezető  
Member, Volksbank Leasing International, Managing Director

#### Budapesti Iroda

Cím: 1139 Budapest, Váci út 81-83.  
Tel.: 1/412-2340, Fax: 1/412-0120  
E-mail: iroda@budapest.lombard.hu

#### Budapesti Iroda – Lurdy Ház

Cím: 1097 Budapest,  
Könyves Kálmán krt. 12-14.  
Tel.: 1/215-4138, Fax: 1/215-6924  
E-mail: lurdy@budapest.lombard.hu

#### Budapesti Iroda – Vásárcsarnok

Cím: 1011 Budapest,  
Batthyány tér 5-6. I. emelet  
Tel.: 1/224-0445; 224-0446  
Fax: 1/201-3268  
E-mail: batthyany@budapest.lombard.hu

#### Budapesti Iroda – Új Buda Center

Cím: 1117 Budapest,  
Hengermalom út 19-21.fsz.  
Tel.: 1/371-2662; 453-2550  
Fax: 1/203-5851; 453-2549  
E-mail: ujbudacenter@budapest.lombard.hu

#### Győri Iroda

Cím: 9022 Győr, Bajcsy Zs. u. 52/b.  
Tel.: 96/317-284, Fax: 96/317-822  
E-mail: iroda@gyor.lombard.hu

#### Kaposvári Iroda

Cím: 7400 Kaposvár, Petőfi u. 5.  
Tel.: 82/511-822, Fax: 82/411-010  
E-mail: iroda@kaposvar.lombard.hu

#### Kecskeméti Iroda

Cím: 6000 Kecskemét, Csányi u. 1-3.  
Tel.: 76/481-870, Fax: 76/497-663  
E-mail: iroda@kecskemets.lombard.hu

#### Miskolci Iroda

Cím: 3525 Miskolc, Nagy Imre u. 11.  
Tel.: 46/505-072, Fax: 46/505-073  
E-mail: mc\_lombard@axelero.hu

#### Nyíregyházi Iroda

Cím: 4400 Nyíregyháza, Szegfű u. 58.  
Tel.: 42/596-263, Fax: 42/453-645  
E-mail: iroda@nyiregyhaza.lombard.hu

#### Székesfehérvári Iroda

Cím: 8000 Székesfehérvár, Kégl Gy. u. 2.  
Tel.: 22/379-530, 379-398  
Fax: 22/379-664  
E-mail: iroda@szfvar.lombard.hu

#### Szolnoki Iroda

Cím: 5000 Szolnok, Mészáros Lőrinc u. 18.  
Tel.: 56/515-203, Fax: 56/376-388  
E-mail: iroda@szolnok.lombard.hu

#### Szombathelyi Iroda

Cím: 9700 Szombathely, Kőszegi u. 26.  
Tel.: 94/510-265, Fax: 94/329-504  
E-mail: kepvisolet@szombathely.lombard.hu

#### Veszprémi Iroda

Cím: 8200 Veszprém, Kádártai út 27.  
Tel.: 88/560-349, 560-348  
Fax: 88/444-630  
E-mail: iroda@veszprem.lombard.hu

#### Zalaegerszegi Iroda

Cím: 8900 Zalaegerszeg, Iskolaköz 3.  
Tel.: 92/510-895, 510-896  
Fax: 92/313-577  
E-mail: iroda@egerszeg.lombard.hu

