

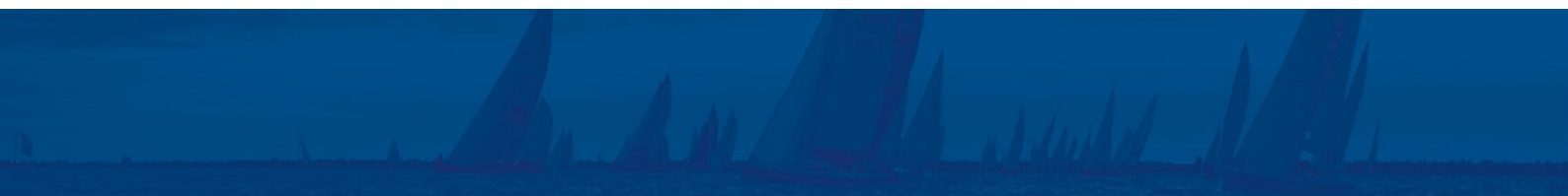
LOMBARD PÉNZÜGYI ÉS LÍZING RT.

ÉVES JELENTÉS | ANNUAL REPORT

2 0 0 3

TARTALOM

CONTENTS



JELLEMZŐ MUTATÓK KEY FIGURES	04
ELNÖKI KÖSZÖNTŐ CHAIRMAN'S INTRODUCTORY NOTE	06
VEZÉRIGAZGATÓI KÖSZÖNTŐ WORDS OF GREETING FROM THE GENERAL MANAGER	08
GÉPJÁRMŰ -FINANSZÍROZÁS AUTOMOBILE FINANCING	10
TERMELŐESZKÖZ-FINANSZÍROZÁS EQUIPMENT FINANCING	12
SPECIÁLIS PROJEKTEK SPECIAL PROJECTS	14
OPERATÍV IGAZGATÓSÁG OPERATIVE MANAGEMENT	16
AZ ÜZLETEN TÚL BEYOND BUSINESS	18
TÁMOGATÁSOK FINANCIAL SUPPORTS	20
KONSZOLIDÁLT MÉRLEG – ESZKÖZÖK CONSOLIDATED BALANCE SHEET: ASSETS	22
KONSZOLIDÁLT MÉRLEG – FORRÁSOK CONSOLIDATED BALANCE SHEET: LIABILITIES	24
KONSZOLIDÁLT MÉRLEG – EREDMÉNYKIMUTATÁS CONSOLIDATED PROFIT AND LOSS ACCOUNT	26
KÖNYVVIZSGÁLÓI JELENTÉS AUDITOR'S REPORT	28
VEZETŐ TISZTSÉGVISELŐK EXECUTIVE BODIES	30
LOMBARD IRODÁK CÍMEI LOMBARD OFFICES	32



JELLEMZŐ MUTATÓK

KEY FIGURES



Jellemző Mutatók / Key Figures	2000	2001	2002	2003
Forgalom (bruttó gépérték) (E Ft) Turnover – Gross Purchase Value (data in thousand HUF)	29,276,000	42,053,000	60,901,053	82,714,989
Saját tőke (E Ft) Own equity (data in thousand HUF)	1,558,311	1,639,674	1,828,469	2,056,910
Mérleg főösszeg (E Ft) Balance sheet total (data in thousand HUF)	22,894,486	33,522,199	51,613,399	85,913,324
Szokásos vállalkozási eredmény (E Ft) Results of ordinary activities (data in thousand HUF)	846,824	1,500,076	1,886,512	2,350,526
Foglalkoztatottak létszáma (fő) Number of employees	128	132	160	211

MISSZIÓ

A Lombard Lízing Rt. a dinamikus magyarországi lízingpiac erőteljesen fejlődő, innovatív technológiákat alkalmazó szereplője, a piacvezetők egyike. Rugalmas, személyre szabott szolgáltatásokkal állunk ügyfeleink rendelkezésére, akik a legnagyobb biztonságban építhetnek jól megalapozott finanszírozási háttérükre. Cégcsoportunk filozófiája, hogy ügyfélközpontú szolgáltatásainkon keresztül segítsük ügyfeleinket az „úton”, a megelégedettség kölcsönös célja felé. Társaságunk hosszútávú kapcsolat kialakítására törekszik. Ezért tartjuk fontosnak, hogy finanszírozási konstrukcióink a legteljesebb mértékben elégítse ki Ügyfeleink igényeit.

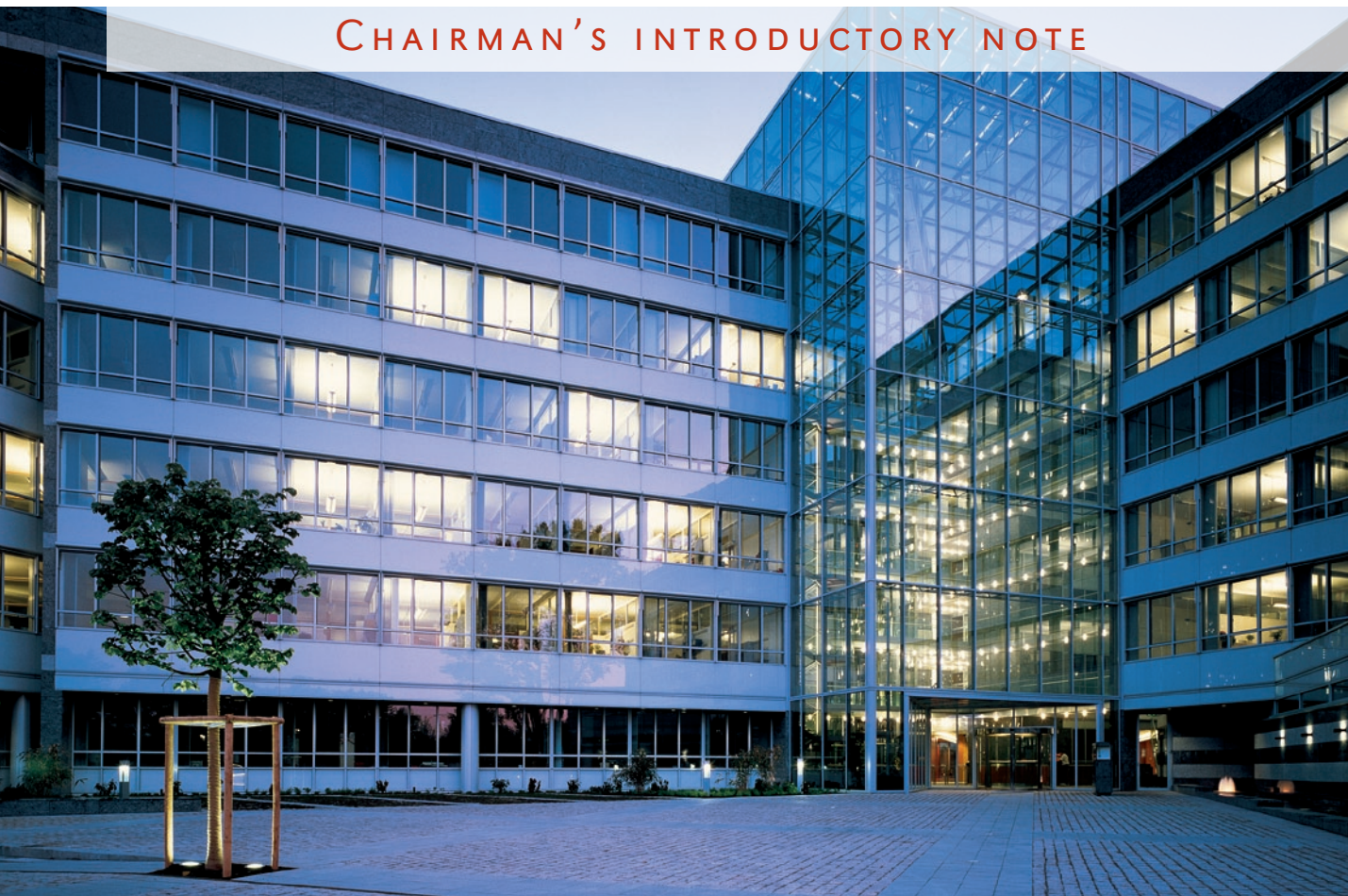
MISSION

Our Company is a steadily growing actor in the dynamically expanding Hungarian leasing market, one of the market leaders that applies innovative proprietary technologies. We are at our clients' disposal, offering flexible, individually customized service, thereby assuring them of the highest safety and a firm financing background. The philosophy of our group of companies is to achieve our clients' satisfaction through assisting them on their „road” through the provision of client-centered services. Our Company strive to establish life-long relations. Therefore we find it important to ensure that our financing solutions fully satisfy our clients' needs.

MISSION

ELNÖKI KÖSZÖNTŐ

CHAIRMAN'S INTRODUCTORY NOTE



Reinhard Gödel
igazgatóság elnöke

A Lombard Csoport 2003-ban – fennállásának 12. évében – ismét rendkívül sikeres gazdasági évről adhat számot. Piaci pozíciója számottevő mértékben erősödött, jövedelmezősége igen kedvezően alakult, szolgáltatásainak és termékeinek palettája jelentősen bővült. A Lombard a VR-Leasing Csoport lényeges része, amely a gyártóktól független lízingcégek európai piacán vezető szerepet tölt be.

Amikor ezeket a sorokat olvassák, az Európai Unió már 25 államot foglal magában, Magyarországot is beleértve. Meggyőződésem, hogy a csatlakozás után a magyar lízingpiac újabb intenzív fejlődés előtt áll. Az új piaci kihívásokhoz nélkülözhetetlen a Lombard Csoport felkészült hazai szakember gárdájának a tudása, piacismerete és kitartó lelkesedése, melyhez a VR-Leasing AG innovatív termékeit, megoldásait és globális nemzetközi tapasztalatait adja hozzá.

Közösen deklarált célunk, hogy a Lombard Csoport a VR-Leasing AG biztos pénzügyi és szakmai háttérével a jövőben a lehető legtöbb olyan magyarországi ügyfélnek legyen preferált pénzügyi partnere, akik személygépjárművet, termelőeszközöket, tehergépjárművet és/vagy ingatlant kívánnak vásárolni, és ehhez lízingfinanszírozásra van szükségük.

Célunk elérésében továbbra is jelentős szerepet szánunk a magyar takarékszövetkezeti szektornak, melyet ezen a téren kiemelt stratégiai partnerünknek tekintünk.

Ahhoz, hogy sikert érhessenek el a növekvő Európában, általában középállalati szintű ügyfeleinknek olyan finanszírozó partnerre van szükségük, aki ismeri a különféle piacokat és aki elkíséri őket ezekre a piacokra. Ez egyaránt vonatkozik a magyar vállalatokra, amelyek esélyt kapnak a kibővülő Európai Unióban további értékesítési piac megnyitására

saját leányvállalataik révén, valamint az eddig idegen piacokon külföldi vállalkozásokként tevékenykedő fióküzletek számára, amelyek a magyar piacon kívánnak önmaguk számára piacokat feltárni. Egy európai szinten tevékenykedő csoport részeként a Lombard Lízing Rt. olyan ideális partnerként jelenik meg, amely a vállalkozásokat hosszú éveken keresztül felhalmozott kompetenciájával segíti.

Azt, hogy a Lombard Lízing Rt. kompetenciáját a partnerek nagyra értékelik, bizonyítják a 2004. évre rendelkezésre álló első szám adatok. Úgy vélem, hogy a 2004. év a Lombard Lízing Rt. számára ugyanolyan sikeres lesz, mint az elmúlt 2003. esztendő. Kiemelkedő innovációs képességének köszönhetően a Lombard Lízing Rt. a VR-Leasing Csoporttal együtt képes megfelelni a folyamatosan változó piac követelményeinek és kiemelkedő szerepet fog betölteni a jövőben is mind a magyar, mind az európai lízingszektorban. A Lombard Csoport 2003-as kimagasló eredményei a vezetőség és a munkatársak szilárd elkötelezettsége és felelősségteljes munkája nélkül nem valósultak volna meg. Mindezekért ezúton is köszönetet mondok mindannyiuknak.

The business year of 2003 was yet another extremely successful year during the 12 years of existence of the Lombard Group. The company's market position became considerably stronger, with even higher profitability and a significant widening in the scope of services and products. Lombard Lízing represents an important part of the VR-Leasing Group, which is a leader in the market of manufacturer-independent leasing companies of Europe.

When you read these lines, the European Union will comprise 25 member states, including Hungary. I do believe that the Hungarian leasing market will experience a new period of intensive development following the accession. In order to tackle new market challenges, the expertise, familiarity with the market, and long-term dedication of the Lombard staff will be as indispensable as the innovative products, solutions, and global international experience that will be contributed by VR-Leasing AG.

Our mutually confirmed target is to make the Lombard Group, with support provided through the firm financial and professional background of VR-Leasing AG, the preferred financial partner of a possibly large number of Hungarian clients who intend to purchase cars, production machinery, trucks and/or real property and need lease financing to do that.

To achieve that target, we intend to assign considerable role to the Hungarian savings bank sector which we consider a strategic partner in the given field.

Our clients who typically represent medium-sized enterprises need a financing partner who is familiar with the various markets and thus can accompany them into these markets. This applies to those Hungarian enterprises that will be presented a chance in the extending Europe to open up new sales markets through subsidiaries, and also to the foreign enterprises active heretofore in foreign markets, which will want to explore new business opportunities in the Hungarian market. As part of a group with European presence, Lombard Lízing will represent an ideal partner that relies on competence acquired through long years of working with enterprises.

The fact that the competence of Lombard Lízing is highly appreciated by its partners is also confirmed by the first figures already available for the business year 2004. I suppose the year 2004 will be as successful for Lombard Lízing as 2003. Thanks to its remarkable innovative capacity, Lombard Lízing, together with the VR-Leasing Group, will be able to meet the requirements of a constantly changing market and play a prominent role in the future in the Hungarian and also in the European leasing sector. The outstanding results of the Lombard Group in the year 2003 could not have been achieved without the firm commitment and responsible work accomplished by the management and the staff. I would like to take this opportunity as well to say thanks to you for all this.

A Lombard Lízing Rt. piaci részesedésének alakulása / Change in market share of the Lombard Lízing Corporation in 2000-2003



VEZÉRIGAZGATÓI KÖSZÖNTŐ

WORDS OF GREETING FROM THE GENERAL MANAGER



Domonkos András
vezérigazgató

A Lombard Lízing Rt. életében 2003-ban is folytatódtak az utóbbi évek sikerei. Új szerződéseink száma meghaladta a 26 ezret, forgalmunk 63-ról 83 milliárd forintra nőtt, s ezzel 7%-ra növeltük részesedésünket az egyébként is dinamikusan növekvő hazai lízingpiacon. Nyereségesség szempontjából is a hazai lízingpiac élvonalához tartozunk, 2003-ban 2,4 milliárd forint eredményt értünk el.

A tulajdonos VR Lízing és a Lombard Lízing Rt. közös sikeréhez vezető tényezők között – a munkatársak hozzáértésén és a jól összehangolt csapatmunkán túl – első helyen kell kiemelnünk társaságunk megfontolt kockázatkezelési politikáját. Kockázatkezelési irányvonalunk sikere bebizonyította, hogy az egyre élesebb piaci versenyben nem a kétes kimenetelű ügyletek vállalása jelenti a növekedés egyetlen útját.

Üzletpolitikánkban továbbra is fontos szerepet kap a fejlesztés, akár új piaci területekre való belépésről, akár új konstrukciók kidolgozásáról van szó. A márkafüggetlenség előnyeit kihasználva nagyot léptünk előre a használtgépjármű-lízingben, még intenzívebben kiaknázva a magánszemélyek közti gépjármű adásvételek finanszírozásában rejlő lehetőségeket. E célra létrehozott Tandem konstrukciónk tavaly már valamennyi irodánkban elérhető volt.

A forgalom növekedése természetesen a cég szervezetére is hatással volt. Létszámunk tavaly mintegy ötven fővel nőtt. Több átszervezést is végrehajtottunk. Létrejött a Lombard-VR Flottakezelő Kft. és az Ingatlanfinanszírozási Rt. Új frontot nyitottunk az egyéb gépek, berendezések finanszírozásának területén, és komoly jelentőséggel bír, hogy az Operatív Igazgatóságon belül a tavalyi évtől külön fejlesztési osztály foglalkozik a fontos stratégiai

lépések előkészítésével. A növekedés különösen időszerűvé teszi a szegedi központi irodák elhelyezésének szerencsésebb megoldását, ezért megtörténtek 2005-ben elkészülő új központi irodaházunk felépítésének első lépései.

Társaságunk számára a jövő kilátásai is biztatóak. A gépjárművek életkora hazánkban még most is igen magas, ezért az autópark megújításának folyamata a következő években is folytatódni fog. Ráadásul fejlődik a lakosság finanszírozási kultúrája, egyre növekszik a különböző finanszírozási konstrukciók igénybevételére való hajlandóság. Egy olyan stabil, megbízható és a piac igényeire érzékenyen reagálni képes cég, mint a Lombard Lízing Rt., ilyen körülmények között csak nyerhet. Célunk, hogy tovább javítsuk pozícióinkat a lízingcégek versenyében. Támogatáspolitikánk szerint, a Szegedi Szabadtéri Játékok, a Pick Szeged kézilabda- és a SZEVIÉP kosárlabdacsapatának szponzoraként továbbra is komoly szerepet vállalunk Szeged kulturális- és sportéletének támogatásában.

The success story noted by Lombard Lízing Corporation over the past couple of years continued in 2003. More than 26 thousand new contracts were made, turnover rose from HUF 63 billion to HUF 83 billion, which corresponded to increasing our share in the dynamically growing domestic leasing market to 7%. We are also one of the leading domestic leasing companies in terms of profitability, with a profit of HUF 2.4 billion recorded in 2003.

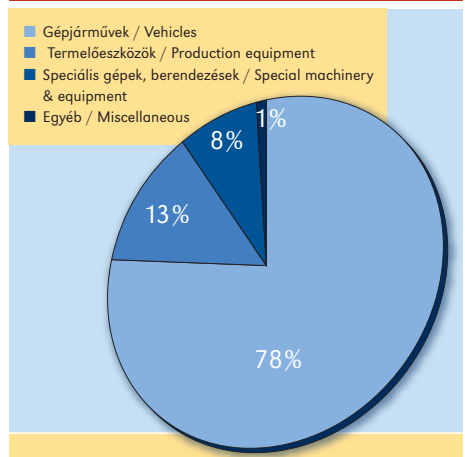
Aside from the expertise of our staff and a well-coordinated team work, we should first of all mention the well thought-through risk management policy of our company among the factors leading to the success achieved jointly by the owner VR Lízing and Lombard Corp. The success of our risk management strategy indicated that undertaking dubious transactions is not the only way to growth amongst a more and more intensive market competition.

Development continues to play a crucial role in our business policy, whether it has to do with penetration into new market segments or elaboration of new programmes. By exploiting the advantage inherent in brand-independance, we made a large step forward in the area of used vehicle leasing, capitalizing even more intensively on the opportunities offered by financing car sales between private persons. The Tandem option created last year for this purpose was made available in all offices of the company.

This increase in turnover naturally had an influence on the organization of the company. Approximately 50 persons were recruited last year. Several re-structuring programmes were accomplished. The Lombard-VR Flottakezelő Kft. (Lombard-VR Fleet Services Ltd.) and the Lombard Ingatlanfinanszírozási Rt (Lombard Real Property Financing Corporation) have been established. A new line of business was launched in the area of other machines and equipment financing. Another important step was the creation of a separate development department that was established last year as a part of the Operations Division, with the aim to prepare major strategic decisions. This rate of growth calls for a more optimal solution in accommodating the central offices in Szeged. Therefore, the first steps have been made to construct a new headquarters building by 2005.

Future prospects of the company appear fairly promising. The average age of the vehicles in Hungary is rather high, thus it is expected that the process of upgrading the stock of cars will continue in the coming years. Furthermore, the financing culture of the population keeps developing, along with a growing inclination to resort to various financing programmes. A company that is as stable, reliable and responsive to market demand as Lombard can only be a winner in this situation. Our objective is to further improve our position in the competition of leasing companies. In line with our support policy, we continue to undertake an important role in providing support to cultural and sports activities in Szeged as a sponsor of the Szeged Open Air Festival, the Pick Szeged Handball Team and the SZEVIÉP Basketball Team.

A Lombard Lízing Rt. forgalma üzletágak szerinti bontásban
Turnover of the Lombard Lízing Corporation, broken down according to branches of business. 2003



GÉPJÁRMŰ-FINANSZÍROZÁS

AUTOMOBILE FINANCING



Anderle Ádám
vezérigazgató-helyettes

A gépjármű-finanszírozási üzletág, mint a legalapvetőbb, klasszikus lízingterület, mindig is irányt mutatott a többi üzletágnak. Itt jelentkeznek először a piac általánosan érvényes kihívásai, és általában itt lehet először megtenni azokat a lépéseket, melyek képesek válaszolni ezekre a kihívásokra. Üzletágunk a Lombard Lízing Rt. életében is hasonló jelentőséggel bír, ezért is fontos az a volumennövekedés, melyet 2003-ban produkáltunk. Szerződéseink száma 17 ezerről 24 ezerre nőtt.

2003 a dinamikus fejlődés éve volt. Komoly újításokat vezettünk be az ügyvitelszervezésben és sikeresen alkalmaztuk a társaság új számítógépes kockázatkezelő rendszerét. Az automatizált működés révén a beérkező igények kétharmadát 1 órán belül elbíráltuk, és megválasztuk.

Az új rendszer jól működött az üzletág számára oly fontos stratégiai területen is, mint a használtgépjárművek finanszírozása. Tekintettel a használtgépjármű-piac mennyiségi fölényére az új autókéval szemben, egy márkafüggetlen lízingtársaság számára a használt autó lízing tavaly már magától értetődő szükségszerűség volt, a sikeres piaci szereplés alapfeltétele. Mégis említésre méltó az e területen elért 2003-as volumennövekedésünk, és az a tény, hogy mindezt a társaság óvatos kockázatkezelési politikájának szigorú folytatása mellett értük el. Mintegy 500 kereskedővel állunk kapcsolatban, s az év közepétől szinte tömeges méretű szerződéskötések ellenére sem nőttek veszteségeink. Bebizonyosodott, hogy az általában kockázatosabbnak tartott használtgépjármű-finanszírozási ügyletek is jól kezelhetők, olyan kifinomult kockázatkezelési rendszerrel, mint a Lombard Lízing Rt.-jé.

A magánszemélyek között, közvetítő vagy kereskedő közreműködése nélkül kötött szerződések az adásvételek jelentős hányadát teszik ki, ezért logikus ennek az ügyfélkörnek

is lízingkonstrukciókat kínálni. Az e célra létrehozott Tandem tavaly már cégünk minden irodájában elérhető volt, és a szerződésszám látványos növekedése jelzi, hogy általa valós igényeket sikerül kielégítenünk.

Gyorsan és érzékenyen reagálni a piac igényeire – egy lízingcég sikerének sarkalatos pontja. Aki közelebb van az ügyfélhez, sikeresebb. Ezért bővítjük folyamatosan hálózatunkat. Tavaly Székesfehérvárott nyitottunk új irodát, mely azonnal sikeres lett, de terveink között szerepel, hogy a megyeközpontok mindegyikében üzemeltessünk helyi irodákat. A hálózatbővítés újabb lépéssel vihet előre stratégiai céljaink megvalósítása felé, hogy jelenlegi negyedik helyünket megtartsuk, illetve tovább javítsuk a lízingtársaságok piaci versenyében.

As a fundamental and classic area of leasing, the branch of motor vehicle lease financing has always been a direction indicator for the other business branches. This is where generally perceived market challenges become manifest. Also, this is the area where the first steps to be taken in responding to such challenges can be identified. Our business branch has just the same significance for Lombard Lízing, that is why the increase in volumes achieved in 2003 appears so important. The number of contracts grew from 17 thousand to 24 thousand.

The year 2003 was a year of dynamic growth. We realized considerable benefits from innovation in the area of administration and successfully put into use the new computer-based risk management system of the company. Thanks to automatic operation, we evaluated two-thirds of the requests received within one hour and also formulated an answer.

The new system also performed well in another important strategic area of the business branch, namely, the financing of used utility vehicles. Taking into consideration the large quantities accumulated in the market of used vehicles compared to new vehicles, the leasing of used vehicles by a brand-independent leasing company appeared an evident necessity and a prerequisite for a successful presence on the market. Nevertheless, one should make mention of our volume increase realized in this area during 2003, achieved along with maintaining strict adherence to caution in the company's policy of risk management. We maintain relations with a battery of approximately 500 retailers. Notwithstanding the extremely large number of contracts made starting from the middle of last year, no increase was noted in terms of losses. It was established that the transactions of used vehicle financing usually considered more risky appeared readily manageable when a refined risk management system like the one implemented by Lombard Lízing was applied.

A major proportion of sales contracts is related to agreements made between private persons directly, without a mediator or a salesperson, therefore it appears reasonable to offer leasing programmes to this scope of clients as well. The Tandem option created last year for this purpose was made available in all offices of the company and the spectacular growth in the number of contracts indicated that we satisfied real demand.

A crucial step for a leasing company toward success is quickness and responsiveness to emerging market demand. The one who is closer to a client has a higher chance of success. That is why we expand our network on a continuous basis. We opened an office in Székesfehérvár last year, and the office managed to make profits straight away. We intend to run a local office in each county seat. Expanding our network may be another step toward the realization of our strategic objectives, which is to preserve and even improve our fourth position in the market competition of the leasing companies.

Gépjármű-finanszírozás forgalma (bruttó gépérték)
Turnover of vehicle financing (gross machinery value) 2000-2003



TERMELŐESZKÖZ-FINANSZÍROZÁS

EQUIPMENT FINANCING



Dr. Kozma Gábor
termelőeszköz-finanszírozási igazgató

A Lombard Lízing Rt. 2003-as sikerének egyik fontos fokmérője, hogy a növekvő lízingpiacon, a piacnál is intenzívebben fejlődve tudta növelni részesedését. Tevékenységünk továbbra is a mobil termelőeszközök három alapvető csoportjára irányul, a tehergépjárművekre, a mezőgazdasági gépekre, illetve az építőgépekre. A finanszírozott eszközérték 60%-a – 2002-höz hasonlóan – tehergépkocsi, 25%-a mezőgazdasági gép, 15%-a pedig építőgép volt, vagyis mindhárom területen egyenletes növekedést tudtunk produkálni.

A látványos fejlődés számos tényezővel magyarázható. Üzletágunkra is kedvező hatást gyakorolt, hogy a társaság bekapcsolódott a használt eszközök finanszírozásába. A tavalyi évben kötött tehergépjármű-finanszírozási szerződések portfóliójában a használt járművek részaránya már elérte a 40%-ot. A másik fontos előrelépés a sikeres hálózatbővítés és az üzletkötői létszám növelése volt, melynek révén újabb és újabb csatornákon tudtunk eljutni potenciális ügyfeleinkhez. Az év sikereihez nagyban hozzájárult, hogy a tehergépjárművek finanszírozásának területén a Lombard Lízing Rt. komoly pozíciót tudott szerezni Budapesten. Végül, de nem utolsó sorban a siker legfontosabb összetevőjét következetesen megvalósított üzleti filozófiánkban látjuk. Mi abban hiszünk, hogy a szolgáltatások bővítése, tökéletesítése visz előre. Ennek jegyében úgy alakítjuk konstrukcióinkat, hogy az ügyfél finanszírozási szerződése mellé mindent megkapjon tőlünk, amire szüksége lehet, a biztosítástól az üzemanyagkártya szolgáltatásig.

A mezőgazdaságigép-finanszírozási piacon 2003-ban kedvező piaci feltételek mellett dolgozhattunk, hiszen a piac jelentős aktivitást mutatott a beruházások terén. Ebben a szegmensben a Lombard Lízing Rt. nagy hagyományokkal, széles körű tapasztalatokkal, kiterjedt kapcsolatrendszerrel és különleges eszközismerettel rendelkezik, így magabiztosan tudtuk kihasználni a hazai pálya előnyeit, az egyébként sem nagy számú konkurencsággal szembe.

szemben. A jövő szempontjából a mezőgazdasággép-finanszírozás számára komoly kihívást jelent majd az EU csatlakozás, hiszen a támogatási rendszer alapjaiban változik meg.

Az építőgépek finanszírozásában igazi sikerként értékelhetjük, hogy megteremtettük a fejlődés alapjait. Ezen a területen ugyanis elsősorban az EU csatlakozás után, az infrastruktúrafejlesztések és az autópálya építések növekedésével várható a piac fellendülése.

Munkatársaink kiemelkedő szakmai tudása és tapasztalatai mellett a folyamatok technológizálása terén elért eredményeink jogosítanak fel rá, hogy derülátóan tekintsünk a jövő felé. Társaságunk üzleti célja továbbra sem lehet más, mint a piacnál nagyobb mértékben növekedve, konkurenseinktől újabb és újabb piaci részt megszerezve állandósítani pozícióját a hazai lízingpiac élmezőnyében.

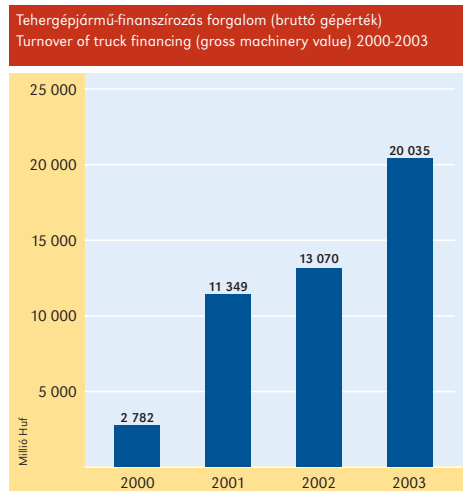
An important measure of the success achieved by Lombard Lízing Corp. in 2003 is the rate of increase in market participation that is higher than that of the other market actors in the growing leasing market. We continue to focus on three basic categories of mobile equipment: trucks, agricultural machinery, and construction machinery. Similarly to 2002, trucks represented 60% of all financed assets, agricultural machinery accounted for 25%, and construction machinery - 15%. In other words, we enjoyed steady growth in all three categories.

There are a number of factors underlying this spectacular growth. A favorable effect regarding our business branch derives from the Company's involvement in the financing of used equipment. The proportion of used vehicles in the portfolio of truck financing contracts made last year amounted to 40%. Another step forward was related to successful network expansion, on the one hand, and an increase in the number of sales clerks, on the other hand. This means more channels are now available to access potential clients. A major contribution to the results attained during the preceding year was connected to the considerable position Lombard Lízing Corp. had managed to acquire in the area of used vehicle financing in Budapest. Last, but not least, we see strict adherence to our business philosophy as the major factor contributing to the success achieved. We believe that paving the way to progress is through the expansion and improvement of our service. Thus, we configure our offers in such a way that the client receives everything he may need in addition to his financing contract, from an insurance policy to the provision of a fuel card.

As far as the market of agricultural machinery financing is concerned, the year 2003 brought with it favourable market conditions since the market was highly active in the area of investments. In this segment, Lombard Lízing Corp. has a long tradition, extensive experience and relations as well as specific knowledge of the equipment, which enabled us to exploit the advantage over the few competitors, offered through our familiarity with the domestic market. As regards the future, agricultural machinery financing will face a serious challenge related to our accession to the EU because that will entail a fundamental change in the support system.

Laying a strong foundation for growth in the financing of construction machinery was a real success. A market boom is expected to take place following our joining the EU, as a result of the expected increase in infrastructure development and highway construction activities.

In addition to our colleagues' professionalism and remarkable expertise, our anticipating the future with optimism is also based on the results we have attained in the area of applying technology to our processes. The business objective of the Company remains the same: stabilizing our position as a leading company of the domestic leasing market by attaining a rate of increase higher than the other market actors, thereby acquiring more and more share in the market from our competitors.



SPECIÁLIS PROJEKTEK

SPECIAL PROJECTS



Csákány Ernő
speciális projekt igazgató

A Lombard Lízing Rt. eszközfinanszírozási üzletága mára már a vállalat szerves részévé vált, annak ellenére, hogy területünk a lízingpiac kevésbé ismert szegmense. Az út, amin járunk nem kitaposott ösvény, összességében igen kevés adatra támaszkodhatunk. Az általunk finanszírozott eszközök esetében nem beszélhetünk általánosságban alkalmazható kockázatkezelési technikáról, szinte minden ügy egyedi elbírálást igényel. Számunkra a tavalyi év a tudatos, célratörő útkeresés éve volt, melynek során új távlatokat sikerült megnyitnunk fejlődésünk előtt.

A fővárosba koncentrálódó partneri, szállítói körrel való közvetlenebb, hatékonyabb kapcsolattartás érdekében az igazgatóság Budapestre költözött. A költözés új lendületet adott a fejlődésnek, miközben üzletágunk a területen kiemelkedő tapasztalatokkal rendelkező vezetővel erősödött, Nádas Mihály személyében.

Stratégiánk legfontosabb motívuma a specializálódás volt. A jelenleg igen nehezen kiszámítható eszközfinanszírozási piacon csak úgy nyújthatunk színvonalasabb szolgáltatásokat, és úgy szerezhetünk jobb pozíciókat, ha megtaláljuk azokat az eszköztípusokat, azokat az irányvonalakat, melyekre érdemes jobban koncentrálnunk, s melyek tekintetében ily módon versenytársainknál mélyebb és átfogóbb ismereteket szerezhetünk.

Ezen az úton tavaly nagy lépést tettünk előre, figyelmünket három területre irányítva. A dinamikusán változó magyar egészségügyben széles perspektívák nyílnak a finanszírozó számára. Az orvosi műszerek finanszírozása az eszköztérték szempontjából óriási különbségeket mutat, de átlagosan szerződésenként 10-20 milliós értékekről beszélhetünk. A

második fontos irányvonal a faipari megmunkáló gépek piaca, ahol 4-5 milliós átlaggal, a harmadik pedig az 1-2 milliós volumenekkel reprezentált, nagy értékű fénymásolók területe.

A tudatos specializálódás mellett üzletágunk a piac pontosabb megismerésének az időszakát éli. A most befektetett munka hosszabb távon fog megtérülni, hiszen a nem kerekeken guruló termelőeszközök finanszírozása – éppen a finanszírozott eszközök sokfélesége miatt – komoly bázist kínál a fejlődéshez.

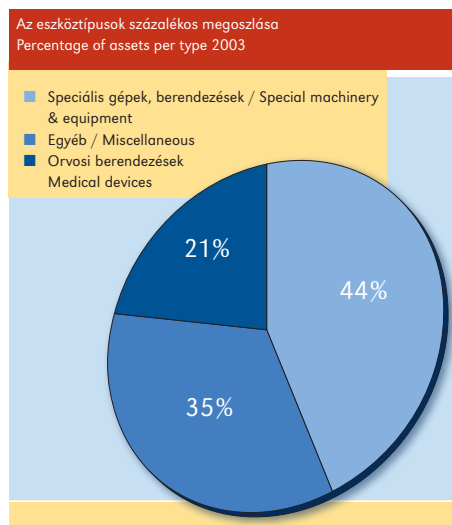
The assets financing branch has by now become an integral unit of the company, even though the area concerned is a little known segment of the leasing market. The road we have started off on is not a beaten path. There is altogether scarce data to rely on in terms of the secondary market of the assets we provide financing for, neither can we resort to generally applicable risk management techniques, thus nearly every case requires individual assessment. For us, the previous year was a period of a conscious and goal-orientated search for solutions that opened up new perspectives for development.

In order to more efficiently maintain direct relations with the sphere of partners and suppliers located in the capital, the Directorate moved to Budapest. Relocation provided a new impetus for development. At the same time, our business branch was further strengthened thanks to Mr. Mihály Nádás' joining us, who is a senior officer with extensive experience in the field concerned.

The most important moment of our strategy was related to specialization. Extending services at an even higher level and acquiring a more favourable market position in an assets financing market that is largely unpredictable appear possible in case we succeed in identifying the types of assets and trends that call for more focus and allow us to acquire deeper and more comprehensive familiarity with them than our competitors.

Last year, we made a large step forward on this road, with focus placed on three basic areas. Hungarian health care, which undergoes a dynamic change, offers wide opportunities for the finance provider. There is huge variation in terms of asset value in the area of medical device financing; on the average, however, one can make contracts ranging in value between HUF 10 and 20 million. Another important target area is the market of processing machinery for the wood industry, with an average contract value of HUF 4 -5 million; and the third area is that of expensive photocopiers, representing contract values ranging between HUF 1 and 2 million.

Aside from conscious specialization, our business branch is in the period of learning more about the market. The work invested at the present time will provide a return in the long term because, unlike the financing of rolling production equipment, the wide variety of financed assets represent a considerable basis for development.





Tóth Attila
operatív igazgató

A lízingpiaci kihívások, illetve társaságunk eredményekkel megalapozott, ambíciózus törekvései a tavalyi évben az operatív feladatok mennyiségi növekedésénél lényegesen nagyobb horderejű változtatásokat is hoztak a cég, illetve az operatív igazgatóság életében. A tény, hogy a Lombard Lízing Rt. – mind szolgáltatási skálája, mind az általa alkalmazott technológia színvonala szempontjából a hazai lízingpiac egyik vezető tényezője, bizonyos értelemben szemléletváltást kíván tőlünk. A cég üzletfilozófiájának alapjai természetesen nem változtak. Kockázatkezelésünket továbbra is a megfontoltság, a kalandor vállalkozásoktól való teljes elzárkózás jellemzi, a kintlévőségek kezelésében továbbra is a szigorú kontroll, és szükség esetén a gyors beavatkozás irányvonalát követjük, szolgáltatásaink, ügyfélkezelési színvonalunk egészét azonban talán még a korábbiaknál is intenzívebben hatja át az innováció korszerű szellemisége. A tulajdonos VR LEASING által biztosított szakmai háttér kiváló alapul szolgál ahhoz, hogy gyakorlati lépésekkel teljesíthessük ki a szemléletváltás folyamatát.

Az operatív feladatok területén 2003-ban jelentős erőátcsoportosítást hajtottunk végre. Igazgatóságunkon belül megteremtettük annak feltételeit, hogy erőforrásainkat a korábbiaknál még hatékonyabban koncentrálhassuk az alkotó folyamatokra olyan stratégiai területeken, mint a kockázatkezelés, a kintlévőségek kezelése, a fejlesztés, illetve az informatika. A hagyományosan inkább adminisztratív feladatok kikerültek az igazgatóság felügyelete alól, cserébe minden eddiginél célzottabban fókuszálhatunk a társaság jövőjét érintő, stratégiai feladatokra.

Kiemelkedő színvonalú technológiánk, saját fejlesztésű kockázatkezelő szakértői rendszerünk segítségével a cég hagyományosan óvatos stratégiájának megfelelő, kiszámítható és rendkívül gyors döntéseket vagyunk képesek hozni, minden beérkező igényrel kapcso-

latban. Előre definiált és folyamatosan karbantartott rendszerünk emberi ellenőrzés, személyes közreműködés nélkül is tökéletesen működik, akár kész szerződéseket produkál, imponáló gyorsasággal. Tavaly a kockázati döntések jelentős hányadát már ez a rendszer hozta meg. Alkalmazását folyamatosan vezetjük be a különböző üzletágakban, újabb és újabb területeken emelve érezhetően szolgáltatásunk színvonalát. A társaság portfólióját ugyancsak csúcstechnológia alkalmazásával elemezzük, így állandóan hiteles képet alkotunk az elkerülendő kockázatokról, illetve a kínálgató lehetőségekről.

A tavalyi évtől az Operatív Igazgatóságon belül külön Fejlesztési Osztály felelős a cég jövője szempontjából kiemelt fontosságú, stratégiai döntések megvalósításáért. Közismerten jól működő, kiemelkedően gyors válaszokat adó ügyfélszolgálatunk további tökéletesítését jelenti, hogy – a fejlesztési osztály munkájának egyik első eredményeként – üzembe helyezük Call Centerünket.

A jövő feladatai közül kiemelendő az új erőforrások, és különösen a kockázatkezelő technológia minél szélesebb körű, minél hatékonyabb kihasználása, illetve a vállalat teljes informatikai rendszerének időszerűvé váló korszerűsítése.

Last year, the challenges posed by market competition and the ambitious plans of our company based on the results attained brought about a change in the life of the company and, in particular, the Operations Division that had an impact larger than the increase in the quantity of operations related tasks. Lombard Corp. is one of the leading actors of the domestic leasing market both in terms of the range of services offered and the level of technology applied, which called for a certain change in our approach. Of course, this entailed no change in the foundations of our business philosophy; our risk management is characterized by due consideration, we apply strict control in the handling of receivables and are ready to take measures quickly, if necessary. Perhaps the most characteristic feature of our services and the level of client management is the intensity of dedication to innovation. The professional background provided by VR LEASING represents a sound basis for the practical implementation of the process of change.

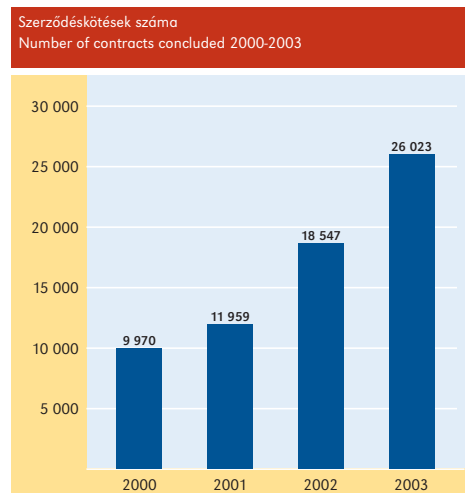
Considerable reallocation of the resources was accomplished in 2003. We created the conditions within the Division that are required to more efficiently focus on the creative processes in such strategic areas as risk management, handling of receivables, development, and information technology. The set of administrative tasks was withdrawn from supervision by the Division, thus we can assign more focus on strategic tasks affecting the future of the company.

Thanks to the implementation of the risk management expert system that we developed on our own, we are now able to make quick and sound decisions regarding each request, in line with the cautious strategy of the company. The system is fully functional without human intervention, producing complete contracts if necessary. Last year, we already made a major part of our risk-related decisions in this way. The technology is gradually

being introduced in the various business branches, thus considerably raising the level of our services in new areas. We also analyze our portfolio using cutting edge technology, which allows us to obtain a true picture of the risks and available opportunities.

Since last year, a separate Department of Development has been in operation whose aim is to implement strategic decisions that are crucial for the future of the company. A further improvement in our client service that has been renowned for its excellent operation is related to the putting into operation of the Call Center – one of the first results produced by the Department of Development.

Among the future tasks special mention should be made of the utilization, as extensively and efficiently as possible, of new resources and, in particular, the technology of risk management, and also the timely upgrading of the global information technology system of the enterprise.



AZ ÜZLETEN TÚL

BEYOND BUSINESS



A Lombard csapatának hétköznapijai kemény munkával telnek, időnként nagy szükségünk van egy kis lazításra, mikor több időt szánhatunk egymásra, kevesebbet beszélünk a munkáról. Ezek az alkalmak a feltöltődés pillanatai, olyan események, melyekre később is szívesen emlékszik vissza minden résztvevő.

A tavalyi évben az első Lombardos összejövetelt a tavasz végén rendeztük. Dolgozóink gyermekeit nagy, egész napos gyermeknapi bulin láttuk vendégül, sok játékkal, kézműves foglalkozásokkal, bábjátékkal, fagyival és egyéb ajándékokkal. A sok program között jókedvűen és felhőtlenül telt a nap a gyerekek számára. A felnőttek számára már kevésbé, mert – amint megállapítást nyert – a Lombardos gyerekek eleve nebbek az átlagnál, ezért hosszabb időn keresztül felügyelni őket nem éppen pihentető dolog.



A nyári szabadságok után dolgozóinkat az egy évvel korábbiakhoz hasonlóan ismét csapatépítő napra hívtuk meg az ópusztaszeri Nemzeti Emlékparkba. Akadályversenyek, logikai feladatok gondoskodtak az aktív, de kellemes együttlétről, a kikapcsolódásról. Tapasztalatainkat összegezve bátran állíthatjuk, hogy a rendezvény elérte célját, s talán egy szép karrier előtt álló hagyomány kezdeteként is felfoghatjuk a Lombard életében.

A karácsonyi party már vitathatatlanul tradíció, s egyben a Lombardos rendezvények „csúcspontja”. Ezen az eseményen remek alkalom adódik arra is, hogy kiváló teljesítményt nyújtó munkatársaink elismerésben részesüljenek. Helyszínül a Tisza Szállót választottuk, meghívott vendégeink között volt St. Martin, a kiváló grafikusművész Tonio, az est házi-

asszonya pedig Endrei Judit volt. A meglepetés most sem maradt el: kollégáink PaDöDö paródiával lepték meg a közönséget. A Zodiákus étterem biztosította finom vacsora után kezdetét vehette a hajnalig tartó táncmulatság, melynek hangulata minden szempontból méltó volt a Lombard legeredményesebb évének búcsúztatásához.



Weekdays at Lombard Team are hard work, so we've got to find some time to relax a little bit and devote more attention to our colleagues and talk less about work. These are the occasions that provide an opportunity for recreation and are events to remember for all.

Last year, the first Lombard event took place in late spring. We set up a whole-day party for our colleagues' children, with lots of games, handicraft activity, puppet show, ice-cream, and lots of presents. The variety of programmes allowed the kids to spend the day cheerfully and happily. That is not necessarily true for the adults as – according to the opinion of many – Lombard kids are more lively than the rest, so keeping an eye on them over a long time may be anything but relaxing.

Similarly to the year before, we invited the employees who were back to work after summer vacation to attend a team building day in the National Memorial Park of Ópusztaszer. Obstacle race and logical puzzle solving allowed us to spend an active, yet pleasant time. The experience gained suggests that the event met its intended function and perhaps it marks the beginning of a long-lasting tradition in Lombard's life.



The Christmas party, on the other hand, is definitely one of the well-established traditions, representing the „climax” of all Lombard programmes. This event also provides an opportunity to present awards to those colleagues who have performed excellently. We selected Hotel Tisza as the venue for the event. Invited guests included St. Martin, the excellent graphics artist Tonio, and Judit Endrei was the hostess of the party. A party is not complete without a surprise: our colleagues surprised the public with a PaDöDö parody. Following a pleasant dinner served by Restaurant Zodiákus, attendees were invited to join a dance party until dawn with an atmosphere that was fully adequate for bidding farewell to Lombard's heretofore most successful business year.

TÁMOGATÁSOK

FINANCIAL SUPPORTS



A Lombard Lízing Rt. a többségi német tulajdonosi struktúra mellett is a magyar társadalom és kultúra részének tekinti magát, és gazdasági súlyához méltó társadalmi szerepvállalásra törekszik. Céljaink között fontos helyen szerepel a magyar társadalom és a magyar kultúra fontos értékeinek megőrzésére irányuló törekvések támogatása. Támogatáspolitikánk lényege: „az üzleti siker visszajuttatása a társadalomhoz”.

Bár cégünk országos hálózattal rendelkezik, a Lombard Lízing Rt. központja Szegeden van, ezért különösen fontos számunkra a hosszú távú kapcsolat kialakítása a várossal és annak lakóival. Ezt a célt nemcsak rugalmas, személyre szabott finanszírozási szolgáltatásaink szolgálják, hanem a város társadalmi életében való aktív részvételünk is. A Lombard Lízing Rt. kiemelt figyelmet szentel a szociálisan rászorulóakra, és segíteni igyekszik az egészségügy anyagi problémáinak megoldásában is. A kultúra, és a sport színvonalának előmozdítására szponzori tevékenységünkön keresztül törekszünk.

A Lombard Lízing Rt. 2003-ban nyújtott támogatásai:

Kulturális és alapítványi támogatások:

Medicopter	Gyertyámos utcai óvoda
Mediterrán terasz	M5 Autópálya Alapítvány
Volvox együttes	Lions Club
Városi Televízió Szeged	Szegedi Ifjúsági Napok
Kortárs Művészetek a Súlyos és	Kreatív Zenei Alapítvány
Gyógyíthatatlan Beteg Gyermekekért	



Sport támogatások:

SZEDEÁK Kosárlabdacsapat
 PICK Szeged Kézilabda Csapat
 Tisza Volán Jégkorong Klub
 Győri Tenisz Klub
 Tisza Volán Focisuli

SZEVIÉP Kosárlabdacsapat
 Szegedi Vitorlás Egylet
 Vízilabda Tömegsport
 Kajak-kenu EB



While the ownership structure of the Lombard Lízing Corporation suggests a German majority, the company considers itself as a part of Hungarian society and culture, therefore it strives to undertake a social commitment that is commensurate with the company's economic weight. Considerable importance is thus attached to the preservation of the major values of Hungarian society and culture. Our support policy can be briefly summarized as follows: „returning success in business to society”.

While our company operates a nation-wide network, the headquarters of Lombard Lízing are located in Szeged, therefore establishing long-term relations with the city and its inhabitants is a priority issue for us. We try to serve this purpose not just through the provision of flexible and custom-tailored financing services but also by taking an active part in the social life of the city. The Lombard Lízing Corporation assigns special importance to helping those in social need and also to offer financial solutions for local health care. We try to provide support to enhance the level of culture and sports by maintaining sponsoring activities.

Support provided by the Lombard Lízing Corporation during 2003:**Support for cultural associations and foundations:**

Medicopter	Gyertyámos Street Kindergarten
Mediterranean Terrace	M5 Motorway Foundation
Volvox Band	Lions Club
City Television of Szeged	Szeged Youth Days
Contemporary Artists for Children Suffering from Serious and Incurable Diseases	Creative Music Foundation

Sport-related support:

SZEDEÁK Basketball team	SZEVIÉP Basketball team
PICK Szeged Handball team	Szeged Sailing Association
Tisza Volán Hockey Club	Water Polo Mass Sporting
Tennis Club of Győr	Tisza Volán Soccer School
European Championship of Kayak and Canoe Sports	



Vass Mária
gazdasági igazgató

Konzolidált mérleg – Eszközök

ESZKÖZÖK (aktívák)	Adatok ezer Ft-ban	
	Előző év	Tárgyév
1. Pénzeszközök	12 364	48 776
2. Állampapírok	90 165	103 609
3. Hitelintézetekkel szembeni követelések	0	0
4. Ügyfelekkel szembeni követelések	46 285 607	77 542 656
5. Hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok, beleértve a rögzített kamattartozásúakat is	0	0
6. Részvények és más változó hozamú értékpapírok	0	0
7. Részvények, részesedések befektetési célra	0	0
8. Részvények, részesedések kapcsolt vállalkozásban	0	500
9. Immateriális javak	77 866	130 629
10. Tárgyi eszközök	1 889 602	1 454 357
11. Saját részvények		
12. Egyéb eszközök	1 569 882	2 317 318
13. Aktív időbeli elhatárolások	1 687 913	4 315 479
Eszközök összesen	51 613 399	85 913 324
Ebből - Forgóeszközök	17 614 326	28 766 622
- Befektetett eszközök	32 311 160	52 831 223

Consolidated Balance Sheet: Assets

Data in thousand HUF		
ASSETS	Previous year	This year
1. Liquid assets	12 364	48 776
2. State securities	90 165	103 609
3. Receivables from financial institutions	0	0
4. Receivables from clients	46 285 607	77 542 656
5. Credit-based securities including securities with fixed interest charges	0	0
6. Shares and other securities yielding variable profit	0	0
7. Stocks and shares for investment purposes	0	0
8. Stocks and shares in affiliated companies	0	500
9. Intangible assets	77 866	130 629
10. Tangible assets	1 889 602	1 454 357
11. Own shares		
12. Other assets	1 569 882	2 317 318
13. Prepaid expenses	1 687 913	4 315 479
Total assets	51 613 399	85 913 324
From this - Operating assets	17 614 326	28 766 622
- Fixed assets	32 311 160	52 831 223

Konzolidált mérleg – Források

		Adatok ezer Ft-ban	
FORRÁSOK (passzívák)		Előző év	Tárgyév
1.	Hitelintézetekkel szembeni kötelezettségek	44 827 092	75 771 467
2.	Ügyfelekkel szembeni kötelezettségek	0	0
3.	Kibocsátott értékpapírok miatt fennálló kötelezettség	1 376	1 376
4.	Egyéb kötelezettségek	2 064 151	2 928 467
5.	Passzív időbeli elhatárolások	1 797 627	2 323 164
6.	Céltartalékok	3 978	396
7.	Hátrasorolt közelezettség	1 090 706	2 831 544
8.	Jegyzett tőke	217 142	1 600 001
9.	Jegyzett, de még be nem fizetett tőke (-)		
10.	Tőketartalék	437 583	0
11.	Általános tartalék		
12.	Eredménytartalék (+ -)	520 265	-121 981
13.	Lekötött tartalék	234 515	352 908
14.	Értékelési tartalék		
15.	Mérleg szerinti eredmény (+ -)	188 795	225 982
16.	Leányvállalati saját tőke változás (+ -)	230 169	
17.	Konzolidáció miatti változások (+ -)	0	0
18.	Külső tagok részesedése		
Források összesen		51 613 399	85 913 324
	Ebből - Rövid lejáratú kötelezettségek	17 990 014	41 438 218
	- Hosszú lejáratú kötelezettségek	29 993 311	40 094 636
	- Saját tőke	1 828 469	2 056 910

Consolidated Balance Sheet: Liabilities

Data in thousand HUF		
LIABILITIES	Previous year	This year
1. Liabilities to credit institutions	44 827 092	75 771 467
2. Liabilities to clients	0	0
3. Liabilities from issued securities	1 376	1 376
4. Other liabilities	2 064 151	2 928 467
5. Accrued expenses	1 797 627	2 323 164
6. Provisions for liabilities and charges	3 978	396
7. Subordinated liabilities	1 090 706	2 831 544
8. Issued capital	217 142	1 600 001
9. Unpaid issued capital (-)		
10. Capital reserves	437 583	0
11. General reserves		
12. Profit reserves (+ -)	520 265	-121 981
13. Fixed reserves	234 515	352 908
14. Evaluation reserves		
15. Balance sheet profit (+ -)	188 795	225 982
16. Changes of own equity of affiliated companies (+ -)	230 169	
17. Changes from consolidation (+ -)	0	0
18. Shareholding of outside members		
Total liabilities	51 613 399	85 913 324
From this - Short term liabilities	17 990 014	41 438 218
- Long term liabilities	29 993 311	40 094 636
- Own equity	1 828 469	2 056 910

Konzolidált mérleg – Eredménykimutatás

EREDMÉNYKIMUTATÁS	Adatok ezer Ft-ban	
	Előző év	Tárgyév
1. Kapott kamatok és kamat jellegű bevételek	5 318 382	7 534 455
2. Fizetett kamatok és kamat jellegű ráfordítások	2 078 237	2 228 898
Kamatkülönbözet	3 240 145	5 305 557
3. Bevételek értékpapírokból	0	0
4. Kapott (járó) jutalék- és díjbevételek	437 512	793 283
5. Fizetett (fizetendő) jutalék- és díjráfordítások	816 551	1 712 856
6. Pénzügyi műveletek nettó eredménye	-68 703	140 708
7. Egyéb bevételek üzleti tevékenységből	31 611 484	39 142 528
8. Általános igazgatási költségek	954 597	1 609 181
9. Értécsökkenési leírás	102 566	151 567
10. Egyéb ráfordítások üzleti tevékenységből	31 271 194	39 004 056
11. Értékvesztés követelések után és kockázati céltartalékképzés a függő és biztos (jövőbeni) kötelezettségekre	332 495	753 761
12. Értékvesztés visszaírása a követelések után és kockázati céltartalék felhasználása a függő és biztos (jövőbeni) kötelezettségekre	143 477	199 871
13. Értékvesztés a befektetési célú, hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok, kapcsolt- és egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozásban való részvények, részesedések után		
14. Értékvesztés visszaírása a befektetési célú, hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok, kapcsolt- és egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozásban való részvények, részesedések után		
15. Szokásos (üzleti) tevékenység eredménye	1 886 512	2 350 526
Ebből: - Pénzügyi befektetési szolgáltatás eredménye	1 546 536	2 070 771
- Nem pénzügyi befektetési szolgáltatás eredménye	339 976	279 755
16. Rendkívüli bevételek	53 784	18 000
17. Rendkívüli ráfordítások	618 995	649 481
18. Rendkívüli eredmény	-565 211	-631 481
19. Adózás előtti eredmény	1 321 301	1 719 045
20. Adófizetési kötelezettség	345 276	459 881
21. Adózott eredmény	976 025	1 259 164
22. Általános tartalékképzés felhasználás		
23. Jóváhagyott osztalék és részesedés	787 230	1 033 182
24. Mérleg szerinti eredmény	188 795	225 982

Consolidated Profit And Loss Account

RESULTS	Data in thousand HUF	
	Previous year	This year
1. Interest received and related revenues	5 318 382	7 534 455
2. Interest paid and related expenses	2 078 237	2 228 898
Net interest	3 240 145	5 305 557
3. Revenues from securities	0	0
4. Received benefits from bonuses and fees	437 512	793 283
5. Expenses (liabilities) of bonuses and fees	816 551	1 712 856
6. Net profit from financial activities	-68 703	140 708
7. Other revenues from business activities	31 611 484	39 142 528
8. General management expenses	954 597	1 609 181
9. Depreciation expense	102 566	151 567
10. Other expenses from business activities	31 271 194	39 004 056
11. Loss of value due to active debts and provisions for expected liabilities and charges	332 495	753 761
12. Return of loss of value due to active debts and the use of provisions for expected liabilities and charges	143 477	199 871
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	1 886 512	2 350 526
From this: - Revenues of investment and financial activities	1 546 536	2 070 771
- Revenues of non-investment and non-financial activities	339 976	279 755
16. Extraordinary revenues	53 784	18 000
17. Extraordinary expenses	618 995	649 481
18. Extraordinary profit	-565 211	-631 481
19. Profit before taxes	1 321 301	1 719 045
20. Tax liability	345 276	459 881
21. Profit after taxes	976 025	1 259 164
22. Allocation and use of general reserves		
23. Approved and paid dividends and other benefits	787 230	1 033 182
24. Balance sheet profit	188 795	225 982



PricewaterhouseCoopers Kft.
H-1077 Budapest
Wesselényi u. 16.
H-1438 Budapest, P.O. Box 517
HUNGARY
Telephone: (36-1) 461-9100
Facsimile: (36-1) 461-9101
Internet: www.pwc.com/hu

A Lombard Pénzügyi és Lízing Rt. részvényesei részére

Független Könyvvizsgálói Jelentés

Elvégeztük a Lombard Pénzügyi és Lízing Rt. (a Társaság) 2003. december 31.-i konszolidált éves beszámolója részeinek és tételeinek, valamint azok könyvelési és bizonylati alátámasztásának könyvvizsgálatát. A konszolidált éves beszámoló mérlegében az eszközök és források egyező végösszege 85 913 324 E Ft, a mérleg szerinti eredmény 225 982 E Ft nyereség. A konszolidált éves beszámoló és az üzleti jelentés elkészítése az ügyvezetés feladata. A mi feladatunk az éves beszámoló hitelesítése könyvvizsgálatunk alapján, valamint annak megítélése, hogy az üzleti jelentésben közölt számviteli információk összhangban vannak-e a konszolidált éves beszámolóban foglaltakkal. A vizsgált konszolidált éves beszámoló a soronkövetkező éves közgyűlésen történő jóváhagyás céljából készült, s mint ilyen, nem tartalmazza a közgyűlésen hozandó döntések esetleges hatásait.

A beszámoló tartalmazza a tulajdonosok szándékát 1 033 182 E Ft osztalék kifizetését, melyet a közgyűlésnek még jóvá kell hagynia.

Hivatkozva a 2003. május 13.-án kiadott jelentésünkre közöljük, hogy az előző évre könyvvizsgálatunk alapján korlátozás nélküli záradékot adtunk ki.

A könyvvizsgálatot a Nemzetközi és a Nemzeti Könyvvizsgálói Standardok és Magyarországon a könyvvizsgálatra vonatkozó érvényes törvények és egyéb jogszabályok alapján hajtottuk végre. A fenti szabványok értelmében a könyvvizsgálat tervezése és elvégzése révén kellő bizonyosságot kell szerezni arról, hogy a konszolidált éves beszámoló nem tartalmaz lényeges hibás állításokat. A könyvvizsgálat magában foglalja a konszolidált éves beszámoló tényszámait alátámasztó bizonylatok mintavételre alapuló vizsgálatát. Emellett tartalmazza az alkalmazott számviteli alapelvek és az ügyvezetés lényegesebb becsléseinek, valamint a konszolidált éves beszámoló bemutatásának értékelését. Az üzleti jelentéssel kapcsolatos munkánk a fent említett területre korlátozódott, és nem tartalmaz egyéb, nem a társaság auditált számviteli nyilvántartásaiból levezetett információk áttekintését. Meggyőződésünk, hogy munkánk megfelelő alapot nyújt a könyvvizsgálói vélemény (záradék) megadásához.

A könyvvizsgálat során elegendő és megfelelő bizonyosságot szereztünk arról, hogy a konszolidált éves beszámolót a számviteli törvényben foglaltak és az általános számviteli elvek szerint készítették el. Véleményünk szerint a konszolidált éves beszámoló a Lombard Pénzügyi és Lízing Rt. 2003. december 31-én fennálló vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről megbízható és valós képet ad. Az üzleti jelentés a konszolidált éves beszámoló adataival összhangban van.

Budapest, 2004. január 26.

Hubényi Ernőné
Bejegyzett könyvvizsgáló
Kamarai tagsági sz.: 003457
Cím: 1077 Budapest, Wesselényi u. 16

David Wake
Üzletárs
PricewaterhouseCoopers Kft.
Nyilvántartásba vételi sz.: 001464
Cím: 1077 Budapest, Wesselényi u. 16.

Auditor's report



PricewaterhouseCoopers Kft.
H-1077 Budapest
Wesselényi u. 16.
H-1438 Budapest, P.O. Box 517
HUNGARY
Telephone: (36-1) 461-9100
Facsimile: (36-1) 461-9101
Internet: www.pwc.com/hu

To the shareholders of Lombard Pénzügyi és Lízing Rt.

**Independent Auditors' Report
(Free translation)**

We have audited the components of and disclosures in the consolidated financial statements as at 31 December 2003 and for the year then ended of Lombard Pénzügyi és Lízing Rt. along with the underlying accounting records and supporting documentation. The consolidated financial statements show a balance sheet total of THUF 85,913,324 and a profit per balance sheet for the period of THUF 225,982. The consolidated financial statements and the business report are the responsibility of the Company's management. Our responsibility is to express an opinion on the consolidated financial statements based on our audit and to assess whether or not the accounting information disclosed in the business report is consistent with that contained in the consolidated financial statements. These consolidated financial statements have been prepared for the consideration of the shareholders at the forthcoming General Meeting and as such do not reflect the effects, if any, of resolutions that might be adopted at that meeting.

The consolidated financial statements includes the intend of the owners to pay dividend in the amount of THUF 1,033,183, which should be approved by the General Meeting.

Referring to our audit report issued on 13 May 2003 we confirm to you that on the basis of our audit we issued an unqualified audit opinion for the prior year.

We conducted our audit in accordance with International and Hungarian Standards on Auditing and with applicable laws and regulations in force in Hungary. Those standards require that we plan and perform the audit to obtain reasonable assurance as to whether the consolidated financial statements are free of material misstatements. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the consolidated financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall consolidated financial statements presentation. 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 our audit provides a reasonable basis for our audit opinion.

On the basis of our audit work, we have gained sufficient and appropriate evidence that the consolidated financial statements have been prepared in accordance with the provisions of the accounting law and with accounting principles generally accepted in Hungary. In our opinion, the consolidated financial statements give a true and fair view of the financial position of Lombard Pénzügyi és Lízing Rt.as at 31 December 2003 and of the results of its operations for the year then ended. The business report is consistent with the disclosures in the consolidated financial statements.

Budapest, 26 January 2004

Hubényi Ernőné
Statutory Auditor
Licence No.: 003457
Office Address:
16 Wesselényi u, 1077 Budapest

David Wake
Partner
PricewaterhouseCoopers Kft.
Licence No.: 001464
Address: 16 Wesselényi u, 1077 Budapest

Translation note:

The accompanying financial statements are not intended to present the financial position and results of operations and cash flows in accordance with accounting principles generally accepted in jurisdictions other than Hungary.

VEZETŐ TISZTSÉGVISELŐK

EXECUTIVE BODIES



Igazgatóság tagjai:

Reinhard Gödel	elnök, VR-LEASING AG, igazgatótanács elnöke
Roland Quiring	tag, VR-LEASING AG, külkapcsolati igazgató
Francz Otto	tag, Takarékbank Rt., ügyvezető igazgató
Domonkos András	tag, Lombard Lízing Rt., vezérigazgató
Csákány Ernő	tag, Lombard Lízing Rt., speciális projekt igazgató

Felügyelő Bizottság tagjai:

Uwe Konst	elnök, VR-LEASING AG, külkapcsolati menedzser
dr. Branyiczki Imre	tag, Wallis Holding, HR igazgató
Dr. Szabó Tamás	tag, CAIB Pénztárkezelő Kft., ügyvezető
Illés Zoltán	tag, Halászi Takarékszövetkezet, ügyvezető

Board of Directors:

Reinhard Gödel	Chief Executive Officer, VR-LEASING AG Chairman of the Board of Directors
Roland Quiring	Member, VR-LEASING AG Head of Department of International Business
Otto Francz	Member, Takarékbank Rt., General Director
András Domonkos	Member, Lombard Lízing Rt., Managing Director
Ernő Csákány	Member, Lombard Lízing Rt., Special Project Manager

Supervisory Board:

Uwe Konst	Chairman, VR-LEASING AG, Manager of Department of International Business
dr. Imre Branyiczki	Member, Wallis Holding, HR Manager
Dr. Tamás Szabó	Member, CAIB Pénztárkezelő Kft., Managing Director
Zoltán Illés	Member, Halászi Takarékszövetkezet, Managing Director

LOMBARD IRODÁK CÍMEI

LOMBARD OFFICES

LOMBARD SZÉKHÁZ

Postai cím: 6722 Szeged, Tisza Lajos krt. 85-87.

Telefon: 36-62/564-700
Telefax: 36-62/564-760
E-mail: secretary@szeged.lombard.hu
Honlap: www.lombard.hu

KECSKEMÉTI IRODA

Postai cím: 6000 Kecskemét, Csányi u. 1-3.

Telefon: 36-76/481-870
Telefax: 36-76/497-663
E-mail: iroda@kecskemet.lombard.hu

BÉKÉSCSABAI IRODA

Postai cím: 5600 Békéscsaba, Bartók Béla u. 7.

Telefon: 36-66/530-680, 66/454-122
Telefax: 36-66/449-219
E-mail: bcs_lombard@axelero.hu

MISKOLCI IRODA

Postai cím: 3526 Miskolc, Szentpéteri kapu 80.

Telefon: 36-46/505-072
Telefax: 36-46/505-073
E-mail: mc_lombard@axelero.hu

BUDAPESTI IRODA

Postai cím: 1134 Budapest, Róbert Károly krt. 34.

Telefon: 06-1/412-2340
Telefax: 06-1/412-2342
E-mail: banfalvi.timea@budapest.lombard.hu

PÉCSI IRODA

Postai cím: 7622 Pécs, Bajcsy Zs. u. 9.

Telefon: 36-72/515-712
Telefax: 36-72/215-972
E-mail: iroda@pecs.lombard.hu

BUDAPEST LURDY-HÁZ

Postai cím: 1097 Budapest, Könyves K. krt. 12-14.

Telefon: 36-1/215-4138
Telefax: 36-1/255-6924
E-mail: lurdy@budapest.lombard.hu

SZEGEDI IRODA

Postai cím: 6722 Szeged, Tisza Lajos krt. 76.

Telefon: 36-62/564-702
Telefax: 36-62/423-215
E-mail: iroda@szeged.lombard.hu

DEBRECENI IRODA

Postai cím: 4025 Debrecen, Bajcsy Zs. u. 8.

Telefon: 36-52/521-670
Telefax: 36-52/521-671
E-mail: iroda@debrecen.lombard.hu

SZÉKESFEHÉRVÁRI IRODA

Postai cím: 8000 Székesfehérvár, Kégl Gy. u. 2.

Telefon: 36-22/379-530
Telefax: 36-22/379-664
E-mail: iroda@szfvar.lombard.hu

GYŐRI IRODA

Postai cím: 9022 Győr, Liszt Ferenc. u. 40.

Telefon: 36-96/317-284
Telefax: 36-96/317-822
E-mail: iroda@gyor.lombard.hu

SZOMBATHELYI IRODA

Postai cím: 9700 Szombathely, Kőszegi u. 26.

Telefon: 36-94/310-010
Telefax: 36-94/329-504
E-mail: szh_lombard@mail.matav.hu

