

Misszió
Our Mission

Cégcsoportunk, a dinamikus magyarországi lízingpiac erőteljesen fejlődő, innovatív technológiákat alkalmazó szereplője. Személyre szabott, rugalmas szolgáltatásokkal állunk Ügyfeleink rendelkezésére, akik megnyugtató biztonsággal építhetnek jól megalapozott finanszírozási háttérükre. Ügyfélközpontú szolgáltatásainkkal segítjük Ügyfeleinket a megelégedettség kölcsönös célja felé. Társaságunk hosszú távú kapcsolatok kialakítására törekszik partnereivel. Ezért tartjuk fontosnak, hogy konstrukcióink a legteljesebb mértékben elégítsék ki Ügyfeleink igényeit.

1 9 9 1 - 2 0 0 6

Our firm group, using innovative technologies, is an emphatically developing participant of the dynamic leasing market in Hungary. We offer personalized, flexible services to our Customers, who can rely on our well-established financial background with a comforting feeling of safety. By means of our customer-orientated services, we help our clients to the common purpose of satisfaction. Our company aims at establishing long-term relationships with its Partners. Therefore, we think it important that our services satisfy our Customers' needs in every possible respect.

TARTALOM
TABLE OF CONTENTS

04	Jellemző mutatók Key figures	06	Elnöki köszöntő Greetings from the Chairman
08	Vezérigazgatói köszöntő Words of Greeting from the General Manager	10	Gépjármű-finanszírozás Motor Vehicle Financing
12	Termelőeszköz-finanszírozás Production Equipment Financing	14	Ingatlan-finanszírozás Real Estates Financing
16	Operatív Igazgatóság Operations Directorate	18	Ügyfélkapcsolati Igazgatóság Client Relations Directorate
20	Konzolidált mérleg: Eszközök Consolidated Balance Sheet: Assets	22	Konzolidált mérleg: Források Consolidated Balance Sheet: Liabilities
24	Konzolidált mérleg: Eredménykimutatás Consolidated Profit And Loss Account	26	Könyvvizsgálói jelentés Auditor's Report
28	Társadalmi szerepvállalás Our Social Role	30	Társadalmi szerepvállalás Our Social Role
22	Munka után, a közös sikerért After Work – For Our Common Success	34	Vezető tisztségviselők Executive Bodies
26	Lombard irodák címei Lombard Offices		

E Z E R K I L E N C S Z Á Z K L E N C V E N E G Y

K É T E Z E R H A T A N I N T H U N D R E D O N E

O N E T H O U S A N D N I N E H U N D R E D O N E

Jellemző mutatók

Key Figures

	2002	2003	2004	2005	2006
Forgalom (Bruttó gépérték Ezer Ft) Turnover – Gross Purchase Value (data in thousand HUF)	60,901,053	82,714,989	121,698,246	137,306,669	146,452,660
Saját tőke (Ezer Ft) Own equity (data in thousand HUF)	1,828,469	2,056,910	4,303,690	5,697,615	9,167,302
Mérleg főösszeg (Ezer Ft) Balance sheet total (data in thousand HUF)	51,613,399	85,913,324	130,348,902	180,705,421	211,152,554
Szokásos vállalkozási eredmény (Ezer Ft) Results of ordinary activities (data in thousand HUF)	1,886,512	2,350,526	5,492,718	4,641,795	6,539,061
Foglalkoztatottak létszáma (fő) Number of employees	160	211	285	364	425

6 , 5 3 9 , 0 6 1 2 1 1 , 1 5 2 , 5 5 4 9 , 1 6 7 , 3 0 2

A Lombard története

The Lombard Story

1991. december 23.

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

1992. március 13.

Lombard Pénzügyi és Befektetési Kft. néven dolgozik tovább a cég.

1992. július

Részvénytársasággá alakul a Lombard. Szigorodnak a lízingpiaci jogszabályok.

1994.

Első tőkeemelés.

1997.

Második tőkeemelés. Opció hitel bevezetése.

1998. július 24.

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

2000.

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

2001.

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

2002.

VR Leasing AG megvásárolta a Takarékszövetkezetektől részesedéseket, így a VR Leasing 99,99 %-os tulajdonosa lett a Lombard Lízing Csoportnak.

2003.

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

2005. szeptember

Költözés a Somogyi Béla utcai új irodaházba.

2006.

Zártkörű részvénytársasággá alakult a cég.

23 December, 1991

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

13 March, 1992

New name: Lombard Pénzügyi és Befektetési Kft.

July 1992

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

1994

First capital increase.

1997

Second capital increase, Credit with call option product introduced.

24 July, 1998

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

2000

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

2001

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

2002

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

2003

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

September 2005

Business moves to the new office building in Somogyi Béla Street.

2006

Business transforms into a private limited company.

15

Elnöki köszöntő

Greetings from the Chairman



A Lombard Lízing Csoport megalapításának 15. évfordulója jó időpont arra, hogy az évek során megtapasztalt változásokat és fejlődési lépéseket számba vegyük, kitűzött céljainkat újraértékeljük, és mérlegeljük, mi az, ami elérhető.

Az elsők között voltunk, akik felismerték a közép- és kelet-európai piacok fellendülése által kínált lehetőségeket, és az események azt mutatták, hogy értékelésünk Magyarországról, mint „kulcspiacról” helytálló volt. Valóban, 1998 és 2006 között a Lombard részesedése a VR Leasing Csoport által megkötött új üzletek számában meghatszorosodott. A Lombard Lízing kiváló kapcsolatai a Takarékbankkal (számlavezető pénzügyintézetével és kiemelt refinanszírozási partnerével) biztosították a kezdeti kapcsolatot a németországi takarékszövetkezeti hálózattal, és elsősorban ez tette kívánatossá a társulást a VR Leasing-gel.

A Lombard Lízing Csoport eredményesen tartotta meg piacvezetők közti helyét 2006-ban. Bár a lízingpiac Magyarországon stagnált és a verseny egyre erősödik, a megkötött új üzletek értéke 554,2 millió eurót tett ki, ami a 2005-ben elért eredmény megszilárdítását és a Csoport általános piaci részesedésének enyhe növekedését jelentette. Magyarország általában – a Lombard Lízing pedig különösen – külföldi üzleti tevékenységünk fő erőssége.

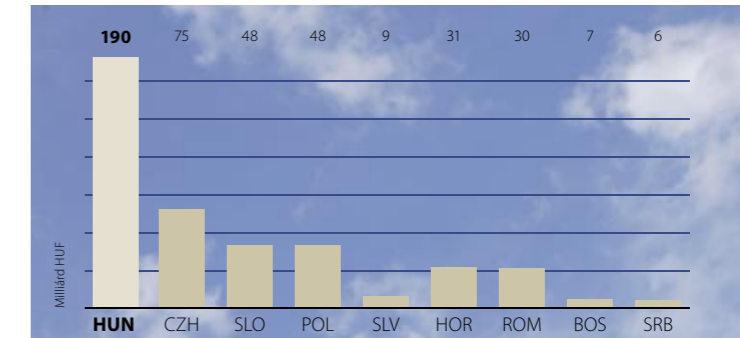


2006-ban a Lombard Lízing Csoport kiemelkedő teljesítménye nagymértékben volt köszönhető valamennyi munkatárs elkötelezettségének és lendületének. Együttműködésünkkel, innovatív termékeinkkel és a VR Leasing nemzetközi tapasztalatainak megosztásával biztosítjuk, hogy a Lombard Lízing Csoport továbbra is folyamatos sikerpályán maradjon.

Reinhard Gödel
igazgatóság elnöke

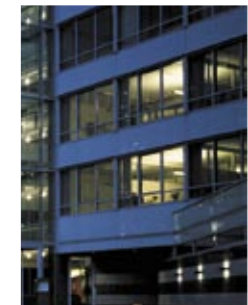
The 15th anniversary of the foundation of the Lombard Leasing Group is an appropriate date for us to review all the changes and development stages we have experienced during the course of the past few years, to re-evaluate the objectives we have set for ourselves and to consider the objectives we may meet.

We were among the first entities that recognised the opportunities that the booming markets in Central and Eastern Europe offered for us. The events that followed demonstrated that our



assessment concerning Hungary as a “key market” proved to be true. Indeed, Lombard’s share in the business deals concluded by the VR Leasing Group between 1998 and 2006 grew by a magnitude of six. The excellent relationships between Lombard Leasing and Takarékbank (Savings Bank, Lombard’s account manager institution and special refinancing partner) guaranteed initial contacts with the network of savings associations in Germany, which was the primary factor to establish partnership with VR Leasing.

A VR Leasing külföldi leányvállalatainak lízing eredményei
Results of VR Leasing’s foreign subsidiaries in leasing
2005



The Lombard Leasing Group successfully retained its position as one of the market leaders in 2006. Although the leasing market in Hungary stagnated, and competition grew permanently, the value of the concluded business deals amounted to € 554.2, which stabilised the results reached in 2005, and also expressed a slight growth of the market share of the group. Hungary in general – and Lombard Leasing in particular – is a major strength in our business activities performed abroad.

In 2006 the outstanding performance of the Lombard Leasing Group was to a great extent due to the commitment and dynamism of every employee. Through our co-operation, innovative products and by sharing the international experience of VR Leasing we ensure that the Lombard Leasing Group continues its activities along the track of permanent success.

Reinhard Gödel
Chairman of the Board of Directors



Vezérigazgatói köszöntő

Words of Greeting from the General Manager



A Lombard története 15 évvel ezelőtt, 1991. december 23-án indult. Harmad magammal belevágtunk egy olyan üzlet indításába, amely ebben az időben még gyerekcipőben járt Magyarországon.

Társaságunk együtt nőtt fel a lízingpiaccal: napjainkban, a 120 hónapos futamidős szerződések korában már szinte hihetetlen, hogy megalakulásunk idején még jelentős volument képviseltek az egy napos futamidőre kötött szerződések.

Ezzel tulajdonképpen adás-vételi szerződéseket palástoltak, melynek magyarázata az ebből eredő adókedvezmény volt.

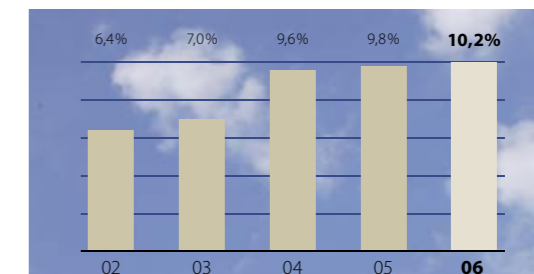
A Lombard életében a legjelentősebb fordulópont 2001 volt, amikor a németországi VR Leasing AG – a német Volks- és Raiffeisenbank csoport tagja – megvásárolta a Társaság részvényeinek 82,91 %-át, majd a következő esztendőben 99,99 %-os tulajdont szerzett. A VR Leasing AG-vel kötött házasságunkkal sikeresen tudtuk megválaszolni a piac akkori legnagyobb kihívását, a refinanszírozás dilemmáját. Hasonló mérföldkönek tekintem országos irodahálózatunk kialakítását, vagy a kamatmentes dealer-finanszírozásunkat, amely nagymértékben hozzájárult a kereskedők naprakész, minőségi kiszolgálásához. Piaci pozíciónk további javítása és az ügyféligények követése tette szükségessé 2000-ben a termelőeszköz-finanszírozás, valamint 2003-ban az ingatlan-finanszírozás és a flottakezelés elindítását, amelyeket ugyancsak sorsdöntő momentumnak tekintek.

A Lombard számára előny, hogy a piac többi szereplőjéhez képest lényegesen önállóbb. „Függetlenségének” köszönhetően Társaságunk maga alakítja ki üzletpolitikáját, nem kell alkalmazkodnunk az anyacég helyi üzletpolitikájához, így piaci aktivitásunkat a saját érdekrendszerünk szerint igen rugalmasan tudjuk kidolgozni. Szeged legjobban prosperáló vállalkozásaként, a Lombard az egyetlen vidéki központú lízingcég. A lízingpiac sajátosságai miatt ez nem hátrány, sőt egyben alapja a költséghatékony működésünknek is. Az évek hosszú sora alatt a Lombard kiterjedt szállítópártneri hálózatának, stabil német anyabanki háttérének, és tapasztalt szakembergárdájának köszönhetően, a magyar piac meghatározó, eszközspezialista lízingcégévé nőtte ki magát.

Újabb fordulópontnak tekinthetjük a 2005-ös esztendőt, melyet a lízingszakma utolsó „békeévének” is hívhatnánk. Az eddigi kiemelkedő eredményeket produkáló piac láthatóan telítődött, növekedése megtorpant. A lassuló piacon, a verseny egyre kielezettebb, akár tizedszázaléknyi piaci részesedésért is. Mindennek ellenére a 2006-os évben, a piac váratlan kihívásaira adott válaszaink révén eredményeink azt bizonyították, hogy jó úton járunk. Piaci részesedésünket 10,18 %-ra növeltük az előző évi 9,6 % után. Társaságunk a 2005-ös évhez képest 6,7 százalékkal növelte forgalmát, így az év végleges számai a következőképpen alakultak: a forgalom 146,5 Mrd Ft-ra emelkedett, az új szerződések száma 39,8 ezer volt. A „szokásos” vállalkozási eredmény meghaladta a 6,5 Mrd-ot, a konszolidált mérleg főösszege a 211,2 Mrd-ot, a saját tőke pedig a 9,2 Mrd Ft-ot.

A lízingpiaci ezüstérmes pozíciónk a legkésebb bizonyítéka, hogy a Lombard történelmének elmúlt 15 éve alatt, a meghatározó mérföldköveknél a helyes döntéseket hoztuk meg. A kiváló szakembergárdának köszönhetően pedig a jövő kilátásai is biztatóak: folytatjuk az innovatív munkát!

Domonkos András
vezérigazgató



A Lombard Lízing Csoport piaci részesedésének alakulása
Change in market share of the Lombard Leasing Group
2002-2006

The Lombard story began 15 years ago on 23rd December, 1991, when the four of us took to starting up a business in a sector that wore baby shoes in Hungary at the time.

Our company shared its childhood years with the Hungarian leasing market at a time when leasing agreements maturing in a single day represented a significant portion of the portfolio, which seems almost inconceivable at present with tenors running up to 120 months. Those short lived contracts meant to cover up purchase agreements to qualify for tax relief.

Lombard arrived at the most important turning point in its history in 2001 when the German VR Leasing AG, a member of the German Volksbank and Raiffeisen Banking Group acquired 82.91 % of the shares of the company to go on to holding 99.99 % in the following year. The marriage with VR Leasing AG managed to respond successfully to the vastest market challenge of the time: the refinancing dilemma. I look upon the development of our countrywide network of offices and the introduction of interest free financing for dealers, with the latter instrumental in promoting timely and quality services to vendors, as similar milestones. The need to improve our market position and customer requirements forced us to launch products for financing production equipment in 2000 and real property and fleet management in 2003, each of which I regard to be vital moves.

Lombard's higher degree of independence is a competitive edge over other market participants. Owing to this "independence", our company can shape its own business policy without having to accommodate to the local business policy of the parent and we enjoy extreme flexibility in developing our market activities in line with what our interests dictate. As the most prosperous enterprise in Szeged, Lombard is the only leasing company headquartered outside the capital. The location is not a disadvantage due to the unique features of the leasing market and it also supports the cost efficiency of our operations. A wide network of partnerships with vendors, the stable footing provided by the German parent bank and an experienced staff of professionals helped Lombard grow into a key asset specialist leasing company of the Hungarian market over the years.

We regard the year 2005 as another turning point as it could be called the last "year of peace" in the leasing market. Formerly producing outstanding results, the market got apparently saturated and growth suddenly halted. The slowdown intensified market competition and brought clashes for even a tenth of a fraction of market share. Despite the circumstances, our responses to the unexpected market challenges in 2006 generated results that justified the path we decided to follow. Our market share rose to 10.18 % from 9.6 % a year earlier. Company sales were up 6.7 % on 2005 and the closing figures of the business year shaped up as follows: sales rose by HUF 146.5 billion and the number of new contracts amounted to 39.8 thousand. The profit on "ordinary" business operations topped HUF 6.5 billion, with the consolidated balance sheet total and owner's equity at HUF 211.2 billion and HUF 9.2 billion, respectively.

Our silver medallist position in the leasing market offers ample proof that we made the right decisions whenever Lombard came to a major turning point in its history of 15 years. And our outstanding professional staff forecast a promising future: we will carry on working innovatively!

András Domonkos
General Manager

Gépjármű-finanszírozás Motor Vehicle Financing



Kereskedelmi bankári háttérrel, egy személyes ismerőstől származó felkérés után választottam 1995-ben a Lombardot, ahol vezérigazgató-helyettesként kezdtem dolgozni. Az elmúlt tíz évben kis magánvállalkozásból egy nagy multinacionális cég részévé váltunk, közben pedig egyre magabiztosabban és mind nagyobb professzionalizmussal léptünk fel a piacon. Közelmúltunkból igen jelentős időszaknak tartom a 2003-2004-es éveket, amikor – felismerve a lehetőséget – rendkívül erőteljesen növekedtünk, és az országban 15 új irodát nyitottunk.

Hosszú idő óta a tavalyi év volt az első, amikor a gépjárműpiac a korábbi, dinamikus növekedés helyett csökkenést mutatott. Ez a fejlemény bennünket is váratlanul ért, ezért is vagyok különösen büszke arra, hogy növelni tudtuk piaci jelenlétünket. A múlt évet – eszközértéket tekintve – 11,3 százalékos piaci részesedéssel zártuk. Üzletpolitikánkkal sikerült alkalmazkodni a kedvezőtlenebb környezethez, és tavaly jelentünk meg először piacvezető termékkel, aminek innovációs, és marketing feladatait nagyon magas színvonalon oldottuk meg. A PSZÁF elismerését is kivívó, „Havi Fix” nevű, az árfolyammozgások függvényében változó futamidejű hitelünk külön említést érdemel, és Integrált Casco ajánlatunk is igen népszerűnek bizonyult; e két termék közel 13 ezer új ügyfél elégedettségét eredményezte.

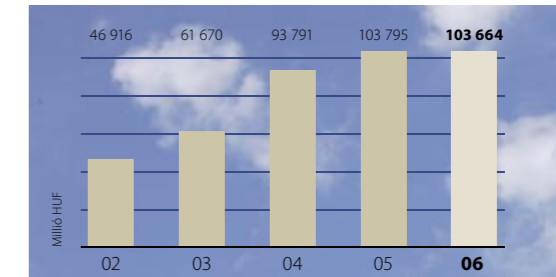
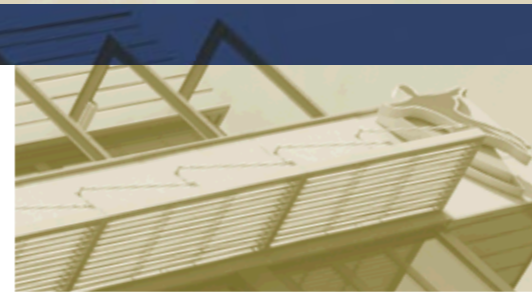
Cégünk a használtgépjármű-finanszírozás területén kimagasló eredményeket ért el, hiszen e szegmensben 18 százalékos a piaci részesedésünk. Jelenleg a harmadik helyet foglaljuk el a magyar autófinanszírozási piacon; az általunk finanszírozott járművek között gyakorlatilag azonos az új és használt gépkocsik aránya.

Szinte mindegyik hazai gépjármű kereskedővel kapcsolatban állunk. Törekszünk rá, hogy minél teljesebb körű szolgáltatást nyújtsunk a kereskedők számára, hiszen a „varázslat” náluk történik, vagyis termékünk ott jut el az ügyfélhez.

A jövőben nehezebb gazdasági környezetben dolgozunk majd, így kénytelenek leszünk növekvő mértékben támaszkodni az ügyfél bonítására; ezért is örvendetes, hogy tavaly megállítottuk a nem fizető ügyfelek arányának növekedését. Idén több új termék bevezetését tervezzük – köztük olyan is akad, ami teljesen újnak számít a piacon –, valamint bővítjük a kereskedők munkáját megkönnyítő szolgáltatásainkat is.

Anderle Ádám
gépjármű-finanszírozási igazgató

With qualifications as a commercial banker, I joined Lombard in 1995 following the invitation to do so by a personal contact. I started my career with Lombard as deputy managing director. During the past ten years the company has evolved from a small, private firm to be part of a



Gépjármű-finanszírozás forgalma (bruttó gépérték)
Turnover of vehicle financing (gross machinery value)
2002-2006

large, multinational entity. In the meantime we have developed more and more confidence and professionalism in our actions in the market. I consider the years 2003 and 2004 as a very significant period, during which we recognised our opportunities, and grew significantly, and opened 15 new offices throughout Hungary.

After a long period of time of dynamic growth in the motor vehicle market there was a decline in this market last year. This phenomenon was unexpected also for us, and this is why I am especially proud that we managed to enhance our presence in the market. As far as asset value is concerned, we closed the period of last year with a market share of 11.3 %. Through our business policy we managed to adapt ourselves to the unfavourable environment, and it happened for the first time last year that we appeared in the market with a market leading product, and we performed the related innovation and marketing activities at a very high level. Mention must be made at this point of a loan product we launched under the name of “Havi Fix” (Monthly Fix), the maturity of which changes depending on the shifts in the exchange rates, and which gained the recognition of PSZÁF (the state supervisory authority of financial organisations). Our Integrated Casco product also proved to be very popular. These two new products resulted in the satisfaction of nearly 13 thousand new clients.

Our company had outstanding results in the area of used motor vehicle financing. In this segment our market share is 18 %. At present we are ranking third in the motor vehicle financing market in Hungary practically with the same ratio of new and used motor vehicles.

We maintain relationships with almost every motor vehicle dealer in Hungary. We make efforts to provide a complete range of services for the dealers since they perform the “magic” of transferring our products to the clients.

In the future we shall work in a more complex economic environment, so we shall have to rely on the creditworthiness of our clients at an ever growing rate. It is therefore a very positive phenomenon that last year we stopped the growth of the ratio of non-paying clients. This year we are planning to introduce several new products, among them some brand new ones in the market, and we shall also expand the range of services for dealers in order to make their work process less complicated.

Ádám Anderle
Manager of the Motor Vehicle Financing



Termelőeszköz-finanszírozás

Production Equipment Financing



A Lombard Lízing Csoport 2000-ben indította el termelőeszköz-finanszírozási tevékenységét. Az új igazgatóság létrehozását és működtetését – a cégvezetés felkérését követően – elvállaltam. A lízing szakmában eltöltött több éves múltam ellenére is komoly szakmai kihívást jelentett a feladat, hiszen egy a Lombardnál, valamint a piacon is újnak számító, speciális szegmens kiépítését kezdtük meg.

A szervezet kialakítása, az országos lefedettséget biztosító irodahálózat kiépítése, a termelőeszköz-finanszírozásra szakosodott ügyfélszolgálat, valamint termékfejlesztés mind fontos kritériumait jelentik eddigi sikeres működésünknek.

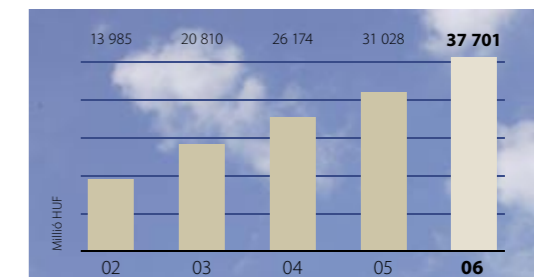
A tavalyi év során érezhetően megerősítettük piaci pozíciónkat, termelőeszköz-finanszírozási tevékenységünk pedig az átlagosnál nagyobb mértékben, 21,5 százalékkal bővült a Lombardon belül. Piaci részesedésünk súlyozott átlagos értéke a haszongépjárművek, mezőgazdasági gépek és építőipari gépek finanszírozásában elérte a 11-12 százalék közötti értéket, ami 28 milliárd forintnyi finanszírozott összeget jelent; ezzel jelenleg a második-harmadik helyen állunk a finanszírozó cégek magyarországi versenyében. Nagyon fontosnak tartom a tavalyi év fejleményei közül azt is, hogy a Lizingszövetség vezetésében bekövetkezett változásnak köszönhetően hatékony, konkrét érdekképviseleti munka és együttműködés kezdődött el.

Ebben az évben is céljaink közé tartozik, hogy folytassuk az olyan integrált szolgáltatások bővítését, mint a biztosítás, a szerviz, vagy az üzemanyagkártya költségeit tartalmazó finanszírozás. 2007-ben kiemelt célpiacként tekintünk a nagy nemzetközi fuvarozó flottákra; erre külön marketing-koncepciót dolgoztunk ki, valamint szervezeti fejlesztéssel is felkészültünk az új feladatra. A mezőgazdasági gépek piacán célunk, hogy szoros együttműködést alakítsunk ki a nagy szállítókkal. Idén arra számítunk, hogy a nehezebb gazdasági környezet hatására a teherautók piacának bővülése csak mérsékelt ütemben folytatódik, de ez nem érinti piaci pozíciónkat. Ugyanakkor azt is elképzelhetőnek tartom, hogy az EU-támogatások a közeljövőben konjunktúrát idéznek elő a gépek piacán, ez azonban egyelőre még nem érezhető.

A jövőbeni fejlődés szempontjából a legnagyobb potenciált talán az úgynevezett „egyéb gép, berendezés” kategória rejti, ezért ezen a 100 milliárd forintos potenciálú területen intenzív piackutatást és aktív előkészítő munkát folytatunk.

Dr. Kozma Gábor
termelőeszköz-finanszírozási igazgató

Lombard Leasing Group started up its production equipment financing business in 2000. I accepted my nomination by the management to create and operate the new directorate. Despite having spent several years in the leasing trade, the job came as a major professional challenge as we embarked on diversifying into a special segment, which was a novelty for both Lombard and the market as a whole.



Termelőeszköz-finanszírozás forgalom (bruttó gépérték)
Turnover of truck financing (gross machinery value)
2002-2006

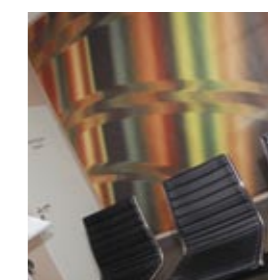
Developing the organisation, establishing a network of offices to ensure nationwide coverage, a Customer Service function specialising in production equipment financing and product development have been key ingredients to the success of this line of business so far.

Last year we managed to strengthen our market position noticeably and our production equipment financing line grew faster at 21.5 % than Lombard did on average. The weighted average of our market share reached 11-12 percent in financing commercial vehicles, agricultural machinery and construction equipment with the total financing at HUF 28 billion, which earned us second-third position among the financing companies competing in the Hungarian market. Looking at the developments of the past year, I also attach great significance to the initial steps which were taken towards efficient and specific interest advocacy and cooperation efforts in response to a change in the leadership of the Hungarian Leasing Association.

The goals for this year continue to call for expanding the basket of integrated services that bundle the cost of financing with insurance premium, the charge of service or fuel card costs. We will focus heavily on large international fleets as a key target market in 2007; we have developed a separate marketing concept to address this area and have taken steps in organisation development to prepare for the new challenge. Establishing close cooperation with key vendors is a clear objective for our agricultural machinery business. Our forecasts for the coming year suggest moderate growth of the truck segment due to the pressure of the harsher economic environment, but that will not affect our market position. At the same time, I think it is conceivable that the envisaged EU support will trigger a boom in the equipment market, but there are no signs of that as yet.

The segment of “other machines and equipment” seems to be the one offering the largest future growth potential, which justifies our intensive market research and active preparation efforts in this area that promises earnings potential at the HUF 100 billion mark.

Dr. Gábor Kozma
Manager of Production Equipment Financing



Ingtalan-finanszírozás Real Estate Financing



Lombardos pályafutásom 1992-ben kezdődött. Üzletkötőként kezdtem, majd több állomás után vezérigazgatói tanácsadóként dolgoztam, amikor 2003 nyarán – egy akkor alapított új üzletág – az Ingatlan-finanszírozási igazgatóság vezetésével bízott meg a menedzsment.

A kezdeti nehézségek után a tavalyi évben már gördülékenyen tudtuk alapfeladatainkat elvégezni. Aktív akvizíciós programot indítottunk, melynek segítségével országos értékesítési hálózatot építettünk ki. Jelenleg nyolc városban működtetünk irodát: Budapesten, Szegeden, Debrecenben, Pécsen, Győrben, Miskolcon, Békéscsabán és Szombathelyen. Egy év alatt megdupláztuk forgalmunkat, hiszen míg 2005-ben a bruttó eszközérték 2.281 millió forint volt, addig 2006-ra ez az érték 5.008 millióra nőtt.

Pontos piaci pozíciókat nehéz pusztán a Lízingszövetség által közölt statisztikai adatok alapján meghatározni. Célpiacunk fókuszában elsősorban a kis- és középvállalkozások állnak, ahol dobogós helyre értünk működésünk első három éve alatt.

Az ingatlan-finanszírozás három alapterméket kínál: a zárt végű pénzügyi lízinget, a szabad felhasználású hitelt és a beruházási hitelt. Üzletkötő munkatársunk segít az ügyfél részére legkedvezőbb konstrukció kialakításában.

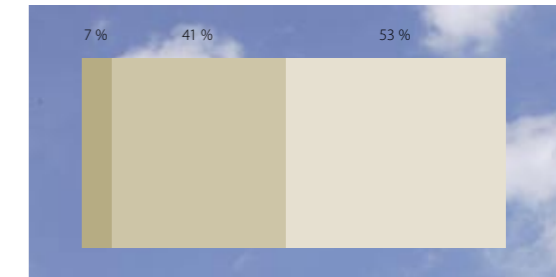
Dinamikus fejlődést várok a 2007-es évtől: a tervezett bruttó eszközérték 6.500 millió forint, s e cél elérése érdekében a legbonyolultabb ügyletek gyors megoldására is felkészültünk. Ami a lakossági ügyfeleket illeti, koncepcionális szinten foglalkozunk a területtel; ebben az évben „pilot” irodák nyitását tervezzük. A gépjármű-finanszírozásban felhalmozott tapasztalat és az ott megszerzett ügyfélkör mindenképpen adaptálható lesz az ingatlan-finanszírozás területén is, tehát megfelelő háttérrel rendelkezünk ahhoz, hogy ebben az ígéretes üzletágban is komoly sikereket érjünk el.

Bodzsár Ildikó
ingatlan-finanszírozási igazgató

My career with Lombard started in 1992. To begin with I was a broker, and later on, after working in various positions I became a consultant for the Managing Director. In summer 2003 the Management appointed me Head of the Real estate Financing Directorate, which was then a newly established business division.

After initial difficulties we managed to perform our core activities fluently last year. We launched an active acquisition programme, and established a nationwide sales network to support this programme. At present we have offices in eight towns in the country, which are as follows: Budapest, Szeged, Debrecen, Pécs, Győr, Miskolc, Békéscsaba and Szombathely.

■ 10 millió Ft alatt
Below 10 million HUF
■ 10-50 millió Ft között
Between 10 and 50 million HUF
■ 50 millió Ft felett
Over 50 million HUF



During a period of one year we doubled our turnover. While in 2005 our gross asset value was HuF 2,281 million, it amounted to HuF 5,008 million in 2006.

It is difficult to define our exact market position based entirely on the statistical data issued by the Hungarian Leasing Association. In the market we target we focus on small and medium sized enterprises, where we have reached top positions during the course of the first three years of our operations.

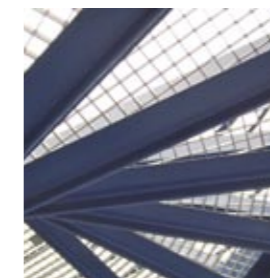
Within the real estate financing business we offer three basic products such as closed-end financial leasing, free use loans and investment loans. Our brokers provide assistance for the clients to create the most favourable constructions.

I expect dynamic development in 2007 our planned gross asset value will be HuF 6,500 million; in order to achieve this goal we are prepared to resolve even the most complex deals as quickly as possible. As far as our retail customers are concerned, we are focusing on this area as a concept, and are planning to open “pilot” offices.

We shall be able to adapt the experience and clients we have accumulated in motor vehicle financing to the area of real estate financing, so we have appropriate support for successful performance also in this promising business area.

Ildikó Bodzsár

Manager of the Real Estate Financing Directorate



Operatív Igazgatóság Operations Directorate



Stratégiai fejlesztések

1992-ben, az akkori tulajdonosok felkérésére kerültem a vállalathoz. Örülök annak, hogy az elmúlt tizenöt évben én is részese lehettem a cég dinamikus fejlődésének. Az operatív igazgatóság struktúrája, feladatai az évek múlásával folyamatos átalakuláson, változáson mentek keresztül. Jelenleg a fejlesztési osztály, az informatika, a dealer-finanszírozási osztály, és a kockázat menedzsment tartozik az igazgatósághoz. Célunk, hogy közösen kidolgozzuk az aktuális feladatok elvégzésére leginkább alkalmas rendszert és módszertant, majd a működő mechanizmusokat integráljuk a Lombard mindennapijaiba.

A finanszírozás gyakorlata folyamatosan változik, ügyfeleinkkel egyre hosszabb távú kapcsolatokat kötünk. Ezekben az esetekben már nem elégséges pusztán egyszeri döntést hozni a szerződés aláírása előtt, hanem hosszú távra is tervezni kell a folyamatok alakulását, illetve nyomon kell követni azokat. Folytatjuk eddigi konzervatív kockázatkezelési politikánkat úgy, hogy közben ügyfélközpontú megoldásokkal támogatjuk az értékesítési folyamatokat. Egyik legjelentősebb újításunk, a magánszemélyek statisztikai adóminősítési rendszerének bevezetése volt, amely már a Bázeli II. egyezmény elvárásainak is megfelel. Megújítottuk a hatékonyabb munka érdekében kintlévőség-kezelési rendszerünket is.

A kiélezett piaci versenyben a szállítópартner megőrzéséhez, és az új partneri kapcsolatok kialakításához a finanszírozók egyre széleskörűbb szolgáltatáscsomagokat kínálnak, melynek a készletfinanszírozás az egyik legmeghatározóbb eleme. Ezt a szolgáltatást a Lombard kiterjedt, országos stratégiai partnerhálózatán belül jelenleg 250 kereskedés veszi igénybe. A készletfinanszírozás az elmúlt évben nem pusztán forgalmi súlyában nőtt jelentős mértékben. Újdonság, hogy az eddig csupán új és használt gépjárművekre nyújtott készletfinanszírozási termékünket a 2006-os évtől mezőgazdasági, sőt építőipari gépek mellé is nyújtjuk.

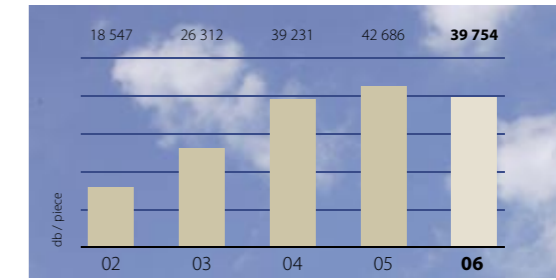
A megvalósult újításaink, innovatív termékötleteink nem jöhettek volna létre az informatika aktív részvétele nélkül. Az értékesítést támogató belső fejlesztésre jó példa a visszahozott autók aukcióztatását segítő webcicit programunk, mely nagyon népszerűvé vált a felhasználók körében.

A szolgáltatás komplexitása és minősége tekintetében mind a szállítói, mind a belső szervezeti elvárások igen magasak. Ezért is tulajdonítunk nagy hangsúlyt a hamarosan bevezetésre kerülő informatikai fejlesztéseinknek, melyekkel az újabb kihívásoknak teszünk majd eleget.

Tóth Attila
operatív igazgató

Strategic development measures

I joined the company in 1992, when the then owners requested my employment. I am happy to have been part of the dynamic development of the company during the past fifteen years. The structure and the responsibilities of the Operational Directorate have undergone permanent



Szerződéskötések száma
Number of contracts
2002-2006

transformation and changes during this period of time. At present the Department for Development, the IT unit, the Department of Dealer Financing and the unit for risk management report to my directorate. It is our goal to jointly elaborate a system and methodology, which are most suitable for performing current tasks, and to integrate the operating mechanisms into the everyday processes of Lombard.

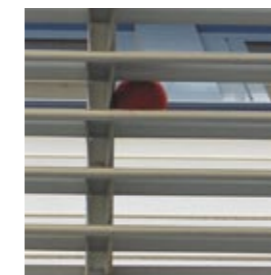
The practice of financing is an ever-changing process, and we are concluding longer and the terms of contracts we are concluding with our partners (customers) are growing. In cases like this it is not enough to make single decisions prior to the signing of contracts, we also have to create plans for longer terms, and we also have to monitor these processes. We are determined our conservative risk management policy, which we have conducted so far, in a way that in the meantime we shall support the sales processes with customer-focused solutions. The introduction of a statistical debtor assessment system for individual customers has been one of our most significant innovative measures. This system is also in compliance with the requirements of the Basel II agreement. In order to be able to perform our work more effectively, we have modernised our outstanding asset management system.

To enable us to retain our suppliers and to create new partnerships in fierce competition in the market, financiers are offering more and more comprehensive service packages. Inventory financing is one of the most important elements of these packages. At present Lombard provides inventory financing within its expansive, nationwide strategic partner network for 250 dealers. Inventory financing during the past year has grown to a significant extent not only as an element of our turnover. It is a novelty that besides new and used motor vehicles, in 2006 we started to provide inventory financing also for agricultural machinery, and even for machinery used in the construction industry.

We would not have been able to implement innovative solutions and to introduce innovative products without active IT support. An Internet auction programme, which supports the sale of repossessed motor vehicles, is a good example for internal development. This programme has become very popular with users.

As regards service complexity and quality, both our suppliers and our internal organisational units have high expectations. This is why we attribute great significance to our IT developments, which will be introduced in the near future, through which we shall be able to satisfy new challenges.

Attila Tóth
Operational Manager





Ügyfélkapcsolati Igazgatóság Client Relations Directorate



Osztályvezetőként kezdtem 1995-ben a Lombardnál dolgozni. A szerződéskezelési osztályunkon akkoriban csupán négy fő dolgozott. Időközben a Lombard hatalmas fejlődésen ment át, munkatársaink létszáma megsokszorozódott.

2006-ban az ügyfelekkel foglalkozó osztályaink integrálódtak, és megalakult az Ügyfélkapcsolati Igazgatóság, amelynek vezetésével személyemet bízta meg a Lombard menedzsmentje.

Igazgatóságunk az ügyfelek felé legtranszparensabb területe a telefonos és személyes ügyfélszolgálat. Ügyfeleink számára az itt dolgozók szaktudása, segítőkészsége, problémamegoldó képessége alapvető fontosságú. Tavaly kiemelt stratégiai célként határoztuk meg az ügyfélközpontúságot, és ez számos fejlesztésben is megmutatkozott.

2006 februárjában Budapest egyik üzleti központjában, a Váci úton nyitottuk meg második személyes ügyfélszolgálati irodánkat. Az itt lebonyolított forgalom bizonyítja, milyen fontos ügyféligényt szolgáltunk ki ezzel a beruházással.

„Amit nem mérünk, az romlik” gondolat jegyében minden folyamat mérhetőségének hátterét megteremtettük az ügyfélszolgálati feladatok szegmentálásával. A kintlévőség-kezelési rendszerben is komoly átvilágítást, és ennek eredményeként fejlesztést végzünk. Munkatársaink igen aktívan keresik a kapcsolatot a szerződéseket nem teljesítő ügyfeleinkkel, s igyekeznek minden olyan megoldási lehetőségre felhívni a figyelmüket, ami lehetővé teheti az együttműködés folytatását, vagy minél zökkenőmentesebb lezárását.

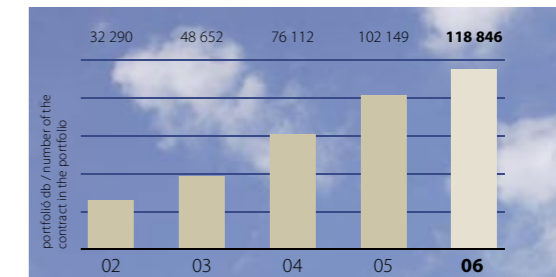
Bevezettük a dokumentum management rendszert, amely nagy segítséget nyújt a munkánk során keletkező hatalmas mennyiségű iratkezelésében, hiszen napi szinten, több mint ezer dokumentum fordul meg egységünkönél.



Bízom benne, hogy ügyfeleink a jövőben egyre nagyobb mértékben támaszkodnak az internetes ügyfélszolgálatunk által nyújtott szolgáltatásokra, ami új távlatokat nyit majd az ügyfeleinkkel történő együttműködésünkben.

Hódiné Bullás Mária
ügyfélkapcsolati igazgató

I started my career with Lombard as a head of department in 1995. At that time only four persons worked at the department of contract management. In the meantime Lombard has developed enormously, and the staff headcount has multiplied.



In 2006 the departments managing clients were integrated, and the Client Relations Directorate was established. The Lombard management appointed me Head of this directorate.

The most transparent area within our directorate towards the clients is the call centre and the personal client service. The staff members working here provide assistance for our clients based on the staff members' professional knowledge, helpfulness and problem solving capabilities. Client focus was determined as a strategic objective of major importance last year; this has been reflected in several development steps since then.

In February 2006 we opened our second personal client service office in one of the major business centres in Budapest in Váci út. The client turnover in this office proves that this office was necessary to satisfy the needs of our important clients.



In the spirit of the slogan “what is not measured, will deteriorate”, we created support for the ability to measure our processes by segmenting the tasks in the area of client relations. We performed profound auditing and, as a result, development also in the area of outstanding management. The staff members are actively seeking contacts with non compliant clients as regards contracts, and are trying to call the attention of such

clients to all types of solutions through which they may continue their partnership with us, or terminate their contracts with the least complications.

We have introduced a document management system, which provides great assistance with managing the large volume of documents generated during the course of our work, the daily volume of which exceeds one thousand at our business division.

I am confident that our clients will rely at a growing rate on our services provided via the Internet, which will open new horizons in our co-operation with our clients.

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

Gazdasági Igazgatóság / Financial Directorate

Konzolidált mérleg: Eszközök

Adatok Millió Ft-ban

Eszközök (aktívák)		Előző év	Tárgyév
1.	Pénzeszközök	359	554
2.	Állampapírok	32	0
3.	Hitelintézetekkel szembeni követelések	0	0
4.	Ügyfelekkel szembeni követelések	163 183	190 321
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	1	1
9.	Immateriális javak	233	188
10.	Tárgyi eszközök	3 934	5 396
11.	Saját részvények		
12.	Egyéb eszközök	2 930	1 776
13.	Aktív időbeli elhatárolások	10 033	12 917
Eszközök összesen		180 705	211 153
Ebből: - Forgóeszközök		55 930	58 742
- Befektetett eszközök		114 742	139 494

Consolidated Balance Sheet: Assets

Data in million HUF

Assets		Previous year	This year
1.	Liquid assets	359	554
2.	State securities	32	0
3.	Receivables from financial institutions	0	0
4.	Receivables from clients	163 183	190 321
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	1	1
9.	Intangible assets	233	188
10.	Tangible assets	3 934	5 396
11.	Own shares		
12.	Other assets	2 930	1 776
13.	Prepaid expenses	10 033	12 917
Total assets		180 705	211 153
From this: - Operating assets		55 930	58 742
- Fixed assets		114 742	139 494

1 8 0 7 0 5 0 0 0 2 1 1 1 5 3 0 0 0

1 8 0 7 0 5 0 0 0 2 1 1 1 5 3 0 0 0

Konszolidált mérleg: Források

Adatok Millió Ft-ban

Források (passzívák)		Előző év	Tárgyév
1.	Hitelintézetekkel szembeni kötelezettségek	162 011	189 031
2.	Ügyfelekkel szembeni kötelezettségek	0	0
3.	Kibocsátott értékpapírok miatt fennálló kötelezettség	1	1
4.	Egyéb kötelezettségek	4 499	4 571
5.	Passzív időbeli elhatárolások	3 937	3 919
6.	Céltartalékok	20	0
7.	Hátrasorolt kötelezettségek	4 540	4 464
8.	Jegyzett tőke	1 600	1 600
9.	Jegyzett, de még be nem fizetett tőke (-)		
10.	Tőketartalék	0	0
11.	Általános tartalék		
12.	Eredménytartalék (+-)	1 475	3 788
13.	Lekötött tartalék	313	309
14.	Értékelési tartalék		
15.	Mérleg szerinti eredmény (+-)	2 309	3 470
16.	Leányvállalati saját tőke változás(+)	0	0
17.	Konszolidáció miatti változások (+-)	0	0
18.	Külső tagok részesedése	0	0
Források összesen		180 705	211 153
Ebből: - Rövid lejáratú kötelezettségek		41 473	65 489
- Hosszú lejáratú kötelezettségek		129 578	132 578
- Saját tőke		5 697	9 167

1 8 0 7 0 5 0 0 0 2 1 1 1 5 3 0 0 0

Consolidated Balance Sheet: Liabilities

Data in million HUF

Liabilities		Previous year	This year
1.	Liabilities to credit institutions	162 011	189 031
2.	Liabilities to clients	0	0
3.	Liabilities from issued securities	1	1
4.	Other liabilities	4 499	4 571
5.	Accrued expenses	3 937	3 919
6.	Provisions for liabilities and charges	20	0
7.	Subordinated liabilities	4 540	4 464
8.	Issued capital	1 600	1 600
9.	Unpaid issued capital (-)		
10.	Capital reserves	0	0
11.	General reserves		
12.	Profit reserves (+-)	1 475	3 788
13.	Fixed reserves	313	309
14.	Evaluation reserves		
15.	Balance sheet profit (+-)	2 309	3 470
16.	Changes of own equity of affiliated companies (+-)	0	0
17.	Changes from consolidation (+-)	0	0
18.	Shareholding of outside members	0	0
Total liabilities		180 705	211 153
From this: - Short term liabilities		41 473	65 489
- Long term liabilities		129 578	132 578
- Own equity		5 697	9 167

1 8 0 7 0 5 0 0 0 2 1 1 1 5 3 0 0 0

Konszolidált mérleg: Eredménykimutatás

Adatok Millió Ft-ban

Eredménykimutatás		Előző év	Tárgyév
1.	Kapott kamatok és kamat jellegű bevételek	15 346	18 906
2.	Fizetett kamatok és kamat jellegű ráfordítások	2 952	4 565
	Kamatkülönbözet (1-2)	12 394	14 341
3.	Bevételek értékpapírokból	0	0
4.	Kapott (járó) jutalék- és díjbevételek	1 909	2 193
5.	Fizetett (fizetendő) jutalék- és díjráfördítések	4 703	4 809
6.	Pénzügyi műveletek nettó eredménye	2 449	4 333
7.	Egyéb bevételek üzleti tevékenységből	59 011	75 917
8.	Általános igazgatási költségek	4 464	5 779
9.	Értékcsökkenési leírás	629	1 006
10.	Egyéb ráfordítások üzleti tevékenységből	59 234	75 841
11.	Értékvesztés követelések után és kockázati céltartalékképzés a függő és biztos (jövőbeni) kötelezettségekre	2 949	4 072
12.	Értékvesztés visszairása a követelések után és kockázati céltartalék felhasználása a függő és biztos (jövőbeni) kötelezettségekre	858	1 262
13.	Értékvesztés a befektetési célú, hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok, kapcsolt- és egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozásban való részvények, részesedések után		
14.	Értékvesztés visszairása a befektetési célú, hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok, kapcsolt- és egyéb részesedési viszonyban lévő vállalkozásban való részvények, részesedések után		
15.	Szokásos (üzleti) tevékenység eredménye	4 642	6 539
	Ebből: - Pénzügyi befektetési szolgáltatás eredménye	4 183	5 677
	- Nem pénzügyi és befektetési szolgáltatás eredménye	459	862
16.	Rendkívüli bevételek	0	0
17.	Rendkívüli ráfordítások		17
18.	Rendkívüli eredmény (16-17)	0	-17
19.	Adózás előtti eredmény (+-15+-15)	4 642	6 522
20.	Adófizetési kötelezettség	1 463	2 043
21.	Adózott eredmény (+-19-20)	3 179	4 479
22.	Általános tartalékképzés, felhasználás (+-)	915	0
23.	Jóváhagyott osztalék és részesedés	1 785	1 009
Mérleg szerinti eredmény (+-21+-22-24)		2 309	3 470

Consolidated Profit And Loss Account

Data in million HUF

Results		Previous year	This year
1.	Interest received and related revenues	15 346	18 906
2.	Interest paid and related expenses	2 952	4 565
	Net interest (1-2)	12 394	14 341
3.	Revenues from securities	0	0
4.	Received benefits from bonuses and fees	1 909	2 193
5.	Expenses (liabilities) of bonuses and fees	4 703	4 809
6.	Net profit from financial activities	2 449	4 333
7.	Other revenues from business activities	59 011	75 917
8.	General management expenses	4 464	5 779
9.	Depreciation expense	629	1 006
10.	Other expenses from business activities	59 234	75 841
11.	Loss value due to active debts and provisions for expected liabilities and charges	2 949	4 072
12.	Return of loss of values due to active debts and the use of provisions for expected liabilities and charges	858	1 262
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	4 642	6 539
	From this: - Revenues of investment and financial activities	4 183	5 677
	- Revenues of non-investment and non-financial activities	459	862
16.	Extraordinary revenues	0	0
17.	Extraordinary expenses		17
18.	Extraordinary profit	0	-17
19.	Profit before taxes	4 642	6 522
20.	Tax liability	1 463	2 043
21.	Profit after taxes	3 179	4 479
22.	Allocation and use of general reserves	915	0
23.	Approved and paid dividends and other benefits	1 785	1 009
Balance sheet profit		2 309	3 470



Könyvvizsgálói jelentés / Auditor's Report

Deloitte.

Deloitte Könyvvizsgáló és Tanácsadó Kft.
1068 Budapest, Dózsa György út 84/C.
Levelezési cím: 1438 Budapest Pf. 471.
Tel: +36 (1) 428-6800
Fax: +36 (1) 428-6801
www.deloitte.com/hungary

FÜGGETLEN KÖNYVVIZSGÁLÓI JELENTÉS

A Lombard Lizing Zrt. közgyűlése elé terjesztett éves beszámolóról

A Lombard Lizing Zrt. tulajdonosainak

Elvégeztük a Lombard Lizing Zrt. (a "Társaság") mellékelt 2006. évi éves beszámolójának a könyvvizsgálatát, amely éves beszámoló a 2006. december 31-i fordulónapra elkészített mérlegből – melyben az eszközök és források egyező végösszege 94.958.660 eft, a mérleg szerinti eredmény 0 eft –, az ezen időpontra végződő évre vonatkozó eredménykimutatásból és a számviteli politika meghatározó elemeit és az egyéb magyarázó megjegyzéseket tartalmazó kiegészítő mellékletből áll.

Az éves beszámoló a számviteli törvényben foglaltak és a Magyarországon elfogadott általános számviteli elvek szerint történő elkészítése és valós bemutatása az ügyvezetés felelőssége. Ez a felelősség magában foglalja az akár csalásból, akár hibából eredő, lényeges hibás állításoktól mentes éves beszámoló elkészítése és valós bemutatása szempontjából releváns belső ellenőrzés kialakítását, bevezetését, fenntartását, megfelelő számviteli politikák kiválasztását és alkalmazását, valamint az adott körülmények között észszerű számviteli becsléseket.

A könyvvizsgáló felelőssége az éves beszámoló véleményezése az elvégzett könyvvizsgálat alapján, valamint az üzleti jelentés és az éves beszámoló összhangjának megítélése.

Hivatkozva a 2006. január 27-én kiadott, a 2005. évi éves beszámolóra vonatkozó jelentésünkre, közöljük, hogy az előző évre vonatkozó könyvvizsgálatunk alapján korlátozás nélküli könyvvizsgálói jelentést adtunk ki.

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

Az elvégzett könyvvizsgálat magában foglalta olyan eljárások végrehajtását, amelyek célja a könyvvizsgálói bizonyítékok megszerzése az éves beszámolóban szereplő összegekről és közzétételekről. A kiválasztott eljárások, beleértve az éves beszámoló akár csalásból, akár tévedésekből eredő, lényeges hibás állításai kockázatának felméréseit, a könyvvizsgáló megítélésétől függenek. Az éves beszámolóhoz kapcsolódóan a könyvvizsgáló kockázatelemzésének nem célja, hogy a vállalkozás belső ellenőrzésének hatékonyságára vonatkozóan véleményt mondjon.

A könyvvizsgálat magában foglalta továbbá az alkalmazott számviteli alapelemek és az ügyvezetés lényegesebb becsléseinek, valamint az éves beszámoló bemutatásának értékelését. Az üzleti jelentéssel kapcsolatos munkánk a fent említett területre korlátozódott és nem tartalmazta egyéb, a Társaság nem auditált számviteli nyilvántartásából levezetett információk áttekintését. Meggyőződésünk, hogy a megszerzett könyvvizsgálói bizonyítékok elegendő és megfelelő alapot nyújtanak a könyvvizsgálói zárókérdés megválaszolásához.

Zárókérdés:

A könyvvizsgálat során a Lombard Lizing Zrt. éves beszámolóját, annak részleit és tételait, azok könyvelési és bizonyítási alátámasztását az érvényes nemzeti könyvvizsgálói standardokban foglaltak szerint felülvizsgáltuk, és ennek alapján elegendő és megfelelő bizonyosságot szereztünk arról, hogy az éves beszámoló a számviteli törvényben foglaltak és az általános számviteli elvek szerint készítették el.

Véleményünk szerint az éves beszámoló a Lombard Lizing Zrt. 2006. december 31-én fennálló vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről megbízható és valós képet ad. Az üzleti jelentés az éves beszámoló adataival összhangban van.

Budapest, 2007. január 19.


Jack Bell

Deloitte Könyvvizsgáló és Tanácsadó Kft.
1068 Budapest Dózsa György út 84/C.
000083


Nagy Zoltán

bejegyzett könyvvizsgáló
005027

Deloitte.

Deloitte Auditing and Consulting Ltd.
H-1068 Budapest, Dózsa György út 84/C., Hungary
H-1438 Budapest, P.O.Box 471, Hungary
Tel: +36 (1) 428-6800
Fax: +36 (1) 428-6801
www.deloitte.com/hungary

Free translation of the hungarian original INDEPENDENT AUDITORS' REPORT

on the financial statements submitted for the forthcoming General Meeting
of Lombard Lizing Zrt.

To the Shareholders of Lombard Lizing Zrt.

We have audited the accompanying financial statements of Lombard Lizing Zrt. (the "Company"), which comprise the balance sheet as at December 31, 2006 - which shows total assets of 94,958,660 HUF and a retained profit for the year of 0 HUF-, and the related profit and loss account for the year then ended and the supplement comprising a summary of significant accounting policies and other explanatory notes.

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

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

We also audited the financial statements as of and for the year ended December 31, 2005 and issued an unqualified opinion. Reference is made to our report dated January 27, 2006.

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

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

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


Clause

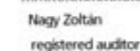
We have audited the financial statements of Lombard Lizing Zrt., including its sections and items and the supporting accounting records and certificates thereof, in accordance with the applicable National Standards on Auditing and have obtained reasonable assurance that the financial statements have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

In our opinion, the financial statements give a true and fair view of the financial position of Lombard Lizing Zrt. as at December 31, 2006. The Business Report corresponds to the figures included in the financial statements.

Budapest, January 19, 2007

The hungarian version has been signed


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


Nagy Zoltán
registered auditor
005027

K Ö N Y V V I

E P O R T

Társadalmi szerepvállalás

Our Social Role



„A kultúra a társadalom boldogulásának egyik legfontosabb eszköze.”

A Lombard a többségi német tulajdonosi struktúra ellenére arra törekszik, hogy gazdasági súlyához méltó társadalmi szerepvállalást töltsön be. Ennek a küldetésnek egyik pillére a szegedi sportélet támogatása, a másik legalább ilyen fontos területe a város kulturális életének felkarolása. Önmagunkban nehezebb felszínre hozni a bennünk rejlő, egyedüli lényezet, azonban ha a magányos törekvéseink társra találnak, megszületik az összhang, a közös tett harmóniája. A Lombard ezen hitvallása tükröződik vissza a Szabadtéri Játékok sokszínű előadásában is, és ezért is vállaltuk fel 2006-ban

„A kultúra a társadalom boldogulásának egyik legfontosabb eszköze.”

ismét a 75 éves jubileumát ünneplő Szegedi Szabadtéri Játékok programsorozatának kiemelt támogatói szerepét. A fesztivál a Szegedi Kortárs Balett táncshow-jával, az Új Világgal indult, melyben a Tűz és a Víz Birodalmát jelenítette meg a társulat 50 táncosa.

Újra színpadra került a 2005-ös év hatalmas sikerrel bemutatott produkciója, a Csárdáskirálynő. Kálmán Imre megunthatatlan operettjének Dóm térre álmódott előadásain újra felcsendülnek a jól ismert dallamok kedvelt színészeink: Hernádi Judit, Stohl András, Gregor József, Bodrogi Gyula és Bartsch Kata előadásában.

A musical szerelmesei pedig a nemzetközi koprodukcióban készült Rudolf című zenés darab szabadtéri világpremierjét tekinthették meg. Erzsébet királyné fia, és Vetsera Mária szerelmének története két népszerű sztár Dolhai Attila és Vágó Bernadett főszereplésével elevenedett meg.



Idén sem maradt el a Dómdixie Gála és az Ajándékkoncert. Az évad programjának egyik különlegessége a világhírű operaénekesek közreműködésével, Szikora János rendezésében bemutatott Bánk bán. Augusztus 20-án a grandiózus produkció ünnepi előadását húszezren nézhették meg Szegeden.

A közel 70 ezres tömegeket szórakoztató Szabadtéri Játékokon bizonyára sokan hozzánk hasonlóan pontosan érezték 2006-ban is, hogy milyen csodákra képes a művészet és a gazdasági élet szereplőinek összefogása, közös „fellépése”.



“Culture is one of the most important means of happiness in society.”

Although most of its shares are German-held, Lombard seeks to play a social role that matches its weight in business. One of the pillars of this ethos rests upon the support provided to sports in Szeged, whilst another anchors into sponsoring the cultural life of Lombard's abode. Acting alone, it is more painful to bring to the surface one's unique hidden essence, but when isolated aspirations are echoed by a partner, harmony is created through the accord of common action. This credo of Lombard was reflected by the wide variety of performances staged at the Szeged Open

“Culture is one of the most important means of happiness in society.”

Air Plays, which is why we agreed to act as a main sponsor of the program series once more in 2006, the year when the event celebrated 75th anniversary. The festival set off with New World, a dance show of Szeged's Contemporary Ballet, with 50 dancers of the company giving kinetic shape to the Empires of Fire and Water.

Queen of the Csardas, the roaring success of the 2005 season, was staged yet again. Fine-tuned to fit the environment of Szeged's Dome Square, the evergreen melodies of Imre Kalman's never-to-fade operetta were performed this time by popular stars including Judit Hernádi, András Stohl, József Gregor, Gyula Bodrogi and Kata Bartsch.

The fans of musical could admire the global first night open-air production of Rudolf, brought to the stage in international co-production. The love story of Queen Elisabeth's son and Maria Vetsera unfolded with two of today's hottest stars Attila Dolhai and Bernadett Vágó in the leading roles.

No year can be complete, and last year certainly was not, without the Dome Dixie Gala and the Gift Concert. Directed by János Szikora, one of the highlights of the season's program was the opera Bánk Bán with world famous singers. Twenty thousand spectators saw the grand jubilee performance of the opera in Szeged on August 20, the country's national holiday.

There must have been many like ourselves in the multitude of 75000 people attending the Open Air Plays in 2006 who felt exactly like we did: wonders favour the cooperation and joint “action” of the world of art and the members of the business community.

Társadalmi szerepvállalás

Our Social Role



„Egy Csapatban játszunk”

Társaságunk hosszú távú kapcsolatot kíván kialakítani Szeged lakosaival, s ezt nem csupán rugalmas, személyre szabott finanszírozási szolgáltatásainkkal, hanem a város társadalmi életében való aktív részvételünkkel is szeretnénk elérni. A Lombard szervezeti támogatáspolitikájának egyik központi eleme a városi sportélet támogatása. Ezért is döntöttünk úgy, hogy a 2006-os évadban, az

eddig hagyományainkhoz híven kiemelt szponzorai leszünk, a PICK Szeged Kézilabdacsapatnak. A befektetésünk alapja a bizalom, a sportszeretet, a kézilabda iránti elkötelezettség és a Csapat sikerébe vetett hit.

„Egy Csapatban játszunk”

Az eredmények mindenképpen a támogatásunk megtérülését igazolták, hiszen a Pick Szeged férfi kézilabda csapata a 2006-os esztendőben minden idők egyik legsikeresebb idényét produkálta.

Az együttes története ötödik Magyar Kupa elsőségét gyűjtötte be, így a Pick korábbi vezetőedzője, Kovács Péter kupagyőzelemmel búcsúzhathott a várostól: a szegediek a pécsi fináléban 32-30-ra nyertek az ősi rivális, MKB-Veszprém ellen. A díszes serleg tizenhárom év után került ismét a Tisza-parti alakulat vitrinjébe.

A fiúk a bajnokságban is kitettek magukért: bár ezüstérmet szereztek, a fináléban alaposan megnehezítették a Veszprém dolgát. Ami a jövőt illeti, a vezetőség a stabilitás és a fiatalítás mellett tette le a voksát. 2010-ig meghosszabbította két meghatározó játékosának, az irányító Daniel Andjelkovicnak és a kapus Puljezevic Nenadnak a szerződését. A következő szezonról, a lelkes lokálpatrióta támogatói segítségnek is köszönhetően külföldi válogatottak sora érkezik a Pickhez, így Ghionea, Zvizej, Stamate és Petrea is Szegeden folytatja pályafutását.

A PICK 2006-os teljesítmény méltó igazolása annak, hogy a csapatjáték, hasonlóan a Társaságunk finanszírozási alapjához, együttesen hozhat mindkét fél számára igazi eredményt.



“We are on the same team”

Our company intends to foster a long term relationship with the people of Szeged by playing an active social role in local life in addition to offering flexible and tailor made financing services. Supporting local sports is one of the focal points of Lombard's policy of organisational sponsorship, which is why we decided to continue our traditional role of Main Sponsor of the PICK Szeged Handball Team. Our investment is underpinned by trust, the love of sports, our commitment to handball and confidence in the success of the Team.

“We are on the same Team”

The results come as proof of the return on our investment and the men's handball team of Pick Szeged looks back on 2006 as a season of unprecedented success.

The Team won the Hungary Cup for the fifth time in its history: Pick's former head coach, Péter Kovács could bid farewell to the town by celebrating the victorious cup series as Pick Szeged beat its archrival, MKB-Veszprém by scoring 32 goals against 30 at the final in Pécs. The ornate cup has yet again returned to the display case of Szeged's home team.

The boys also did their best in the national championship and although they finished as runner-up, they managed to turn hell loose for Veszprém in the play-offs. Looking to the future, the management of the team voted in favour of stability and rejuvenation and negotiated contract extensions up to 2010 for two of the key players of the team, playmaker Daniel Andjelkovic and goalkeeper Puljezevic Nenad and the recruitment of a squad of foreign national team players who will join Pick thanks to the support received from enthusiastic local supporters starting the next season. The newcomers to continue their careers with the team include Ghionea, Zvizej, Stamate and Petrea.

PICK's performance in 2006 is ample justification that team play, as envisaged in the financing philosophy of our Company, can bear true results for both parties through unity.



Munka után, a közös sikerért

After Work – For Our Common Success



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

Az év első rendezvénye – ahogyan már évek óta minden alkalommal – ezúttal is a Lombard Gyermeknap volt. A helyszíneként a Szeged melletti Sziksósfürdőt választottuk, ahol a sok izgalmas programon kívül ajándékokkal kedveskedtünk a gyermekeknek. Számos program mellett a felfújható gumivár,

„A legszínesebb csapat világa”

arcfestés, kötélhíd, gumicsúszda, jégcsákányon lógás, falmászás, papírhajtogatás, kosárra dobás tették felejthetlenné ezt a május végi napot.



Szeptember elején a nyári szabadságokat követően a csapatépítő nap várta a dolgozókat, amelynek az Ópusztaszeri Nemzeti Történelmi Emlékpark adott otthont. Izgalmas csapatfeladatok, akadályversenyek segítették az aktív, tartalmas kikapcsolódást, erősítették az összetartozás érzését. Egy kellemes naphoz a finom vacsora után a jó zene is hozzá tartozik, a programsorozatot éjszakába nyúló táncolás zárta.

Cégcsoportunk a 2006-os évet a legnagyobb szabású, évzáró rendezvényével a decemberi Karácsonyi partival zárta. A 15 éves jubileumi évforduló mellett az est koncepciója ez alkalommal a rock&roll világába csöppentette az érkező vendégeket, a varázslatos szépségű hódmezővásárhelyi Fekete Sas Szállóban.

Az üzleti eredmények értékelését követő vacsora után, Nacsa Olivér műsorvezetése mellett akrobatikus rock&roll táncosok, Elvis dalok, Holcz Gábor bűvészműtávjai teremtettek varázslatos hangulatot. Marót Viki és a Nova Kultúr zenekar fergeteges koncertje után hajnalig ropt a táncot a csapat.



The management of the Lombard Leasing Group assigns high priority to team building to ensure that strenuous efforts and cheerfulness help members of staff work hard and overcome daily obstacles. To achieve that, we organise a variety of events to strengthen team spirit and provide opportunities for staff to spend leisure hours together when obligations and job positions are set aside and we get lost in and spare no efforts at sports or entertainment together with the usual team.

We followed our year-long tradition by organising Lombard Children's Day as the first event last year. This time we selected a venue near Szeged: Sziksósfürdő where an inflatable rubber castle, facial

“The world of most colourful team”

make-up, a rope bridge, a rubber slide, hanging on ice-pick, wall climbing, origami and a basketball shoot-out were the highlights of day of fun at the end of May.



Employees returned their summer holidays to a day of team building in at the Ópusztaszer National Historic Memorial Park in early September. Exciting team assignments and obstacle races helped us fill the day with activity and content to strengthen the sense of togetherness. Music after a fine dinner is an indispensable ingredient of a pleasant day: the program series ended on high note of dancing into the small hours.

The Group closed 2006 with the largest scale terminal event so far, the December Christmas Party. Celebrating the 15th anniversary of incorporation, guests found themselves in the world of rock-and-roll upon arrival at the charmingly wonderful Fekete Sas Hotel in Hódmezővásárhely.

After evaluating the achievements of the year during dinner, acrobatic rock-and-rollers, songs by Elvis, Gábor Holcz's magic show and the host of the evening, Oliver Nacsa enchanted the participants who kept dancing incessantly after a sweeping concert of Viki Marót and the band Nova Kultúr.



Vezető tisztségviselők

Executive Bodies

Igazgatóság tagjai:

Reinhard Gödel	elnök, VR Leasing AG, igazgatótanács elnöke
Peter Dieckmann	tag, VR Leasing AG, igazgatósági tag
Domonkos András	tag, Lombard Lízing Zrt., vezérigazgató
Csákány Ernő	tag, Lombard Lízing Zrt., stratégiai igazgató
Csicsáky Péter	tag, Magyar Takarékszövetkezeti Bank Zrt., elnök

Felügyelő Bizottság tagjai:

Harald Braunschuh	elnök, VR Leasing AG, gépjármű-finanszírozási üzletágvezető
Dr. Szabó Tamás	tag, CAIB Pénztárkezelő Kft., ügyvezető
Illés Zoltán	tag, Halászi Takarékszövetkezet, ügyvezető
Dr. Hunya Miklós	tag, Endrőd és Vidéke Takarékszövetkezet, ügyvezető

Board of Directors:

Reinhard Gödel	Chief Executive Officer, VR Leasing AG Chairman of the Board of Directors
Peter Dieckmann	Member, VR Leasing AG, Board Member
András Domonkos	Member, Lombard Lízing Zrt., General Manager
Ernő Csákány	Member, Lombard Lízing Zrt., Strategy Manager
Péter Csicsáky	Member, Magyar Takarékszövetkezeti Bank Zrt., Chairman

Supervisory Board:

Harald Braunschuh	Chairman, VR Leasing AG, Manager of Motor Vehicle Financing
Dr. Tamás Szabó	Member, CAIB Pénztárkezelő Kft., Managing Director
Zoltán Illés	Member, Halászi Takarékszövetkezet, Managing Director
Dr. Miklós Hunya	Member, Endrőd és Vidéke Takarékszövetkezet, Managing Director

Lombard irodák

Lombard Offices

Szegedi Központ

Cím: 6720 Szeged, Somogyi Béla u. 19.
Telefon: 06-62/564-777
Telefax: 06-62/564-760
E-mail: secretary@szeged.lombard.hu

Bajai Iroda

Cím: 6500 Baja, Deák F. u. 12.
Telefon: 06-79/524-230
Telefax: 06-79/524-231
E-mail: iroda@baja.lombard.hu

Békéscsabai Iroda

Cím: 5600 Békéscsaba, Bartók B. út 7.
Telefon: 06-66/530-680, 66/454-122
Telefax: 06-66/449-219
E-mail: bcs_lombard@axelero.hu

Budapesti Iroda

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

Budapest Lurdy-Ház

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

Csillagvár Bevásárlóközpont

Cím: 1039 Budapest, Rákóczi u. 36.
Telefon: 06-1/439-0703
Telefax: 06-1/439-0704
E-mail: csillagvar@budapest.lombard.hu

Budaörsi úti Iroda

Cím: 1112 Budapest, Budaörsi út 152.
Telefon: 06-1/453-2550
Telefax: 06-1/453-2549
E-mail: budaors@budapest.lombard.hu

Debreceni Iroda

Cím: 4025 Debrecen, Bajcsy Zs. u. 8.
Telefon: 06-52/521-670
Telefax: 06-52/521-671
E-mail: iroda@debrecen.lombard.hu

Egri Iroda

Cím: 3300 Eger, Jókai u. 2.
Telefon: 06-36/518-124
Telefax: 06-36/322-379
E-mail: iroda@eger.lombard.hu

Győri Iroda

Cím: 9022 Győr, Liszt Ferenc. u. 40.
Telefon: 06-96/317-822
Telefax: 06-96/317-281
E-mail: iroda@gyor.lombard.hu

Hódmezővásárhelyi Iroda

Cím: 6800 Hmvhely, Szántó K. J. u. 30.
Telefon: 06-62/533-594
Telefax: 06-62/533-595
E-mail: iroda@vasarhely.lombard.hu

Kaposvári Iroda

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

Kecskeméti Iroda

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

Miskolci Iroda

Cím: 3525 Miskolc, Palóczy u. 7-9.
Telefon: 06-46/505-072
Telefax: 06-46/505-073
E-mail: mc_lombard@axelero.hu

Nyíregyházi Iroda

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

Pápai Iroda

Cím: 8500 Pápa, Jókai u. 12/B.
Telefon: 06-89/510-369
Telefax: 06-89/510-368
E-mail: iroda@papa.lombard.hu

Pécsi Iroda

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

Salgótarjáni Iroda

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

Soproni Iroda

Cím: 9400 Sopron, Kőszegi út 5.
Telefon: 06-99/508-781
Telefax: 06-99/508-782
E-mail: iroda@gyor.lombard.hu

Szegedi Iroda

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

Szekszárdi Iroda

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

Székesfehérvári Iroda

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

Szolnoki Iroda

Cím: 5000 Szolnok, Szapáry út 15.
Telefon: 06-56/515-202
Telefax: 06-56/376-388
E-mail: iroda@szolnok.lombard.hu

Szombathelyi Iroda

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

Veszprémi Iroda

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

Zalaegerszegi Iroda

Cím: 8900 Zalaegerszeg, Ady Endre u. 13.
Telefon: 06-92/510-895
Telefax: 06-92/313-577
E-mail: iroda@egerszeg.lombard.hu